

MESTRADO
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

**O IMPACTO ECONÓMICO DA EXPANSÃO DA UNIÃO EUROPEIA AO
CENTRO E LESTE EUROPEU: BALCÃS OCIDENTAIS**

PEDRO MIGUEL EGREJA MENDES

OUTUBRO - 2018

**MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO**

**O IMPACTO ECONÓMICO DA EXPANSÃO DA UNIÃO EUROPEIA AO
CENTRO E LESTE EUROPEU: BALCÃS OCIDENTAIS**

PEDRO MIGUEL EGREJA MENDES

ORIENTAÇÃO:

JOAQUIM ALEXANDRE DOS RAMOS SILVA

OUTUBRO - 2018

Resumo

Os Balcãs Ocidentais distinguem-se hoje como o grupo de 6 países do Sudeste Europeu que, não sendo membros da União Europeia, mantém pretensões de a ela aderir. Estes são também países que, após o fim dos regimes comunistas no início da década de 90, ultrapassaram um difícil período de conflitos armados, fragmentação política e perda de capacidade industrial, isto enquanto os restantes países do bloco pós-comunista embarcaram num processo de reformas administrativas e legislativas, liberalização dos mercados e aumento da competitividade, processo este que culminou com a adesão de 11 países da região à União Europeia e ao Mercado Único. Procurou-se então, através da utilização de indicadores de orientação geográfica, de especialização e fórmulas de decomposição de fluxos comerciais, determinar empiricamente se o facto dos Balcãs Ocidentais terem permanecido fora do mercado único, aquando da sua expansão ao Centro-Leste Europeu, teve impactos negativos mensuráveis na sua capacidade de convergir para com as médias macroeconómicas europeias. Conclui-se que, apesar de se registar uma ampliação da distância entre o PIB per capita médio dos Balcãs Ocidentais e dos Novos Estados Membros da UE entre 2000 e 2016, a análise empírica não sustenta a hipótese apresentada, não se podendo afirmar que o comércio internacional contribuiu para esse resultado. Porém, os resultados não excluem a hipótese, na medida que estes países registaram um aumento das exportações derivado principalmente da conjuntura económica mundial favorável antes da crise de 2009 e dos ganhos de competitividade após desta. Tais efeitos terão mais-que-compensado quaisquer efeitos adversos oriundos da expansão do Mercado Único. No geral, os países da região apresentam-se como economias emergentes em fase de transição, mostrando progresso em todos os indicadores comerciais analisados. Porém, os ganhos de competitividade derivados da fase de transição em que a região se encontra são, por sua natureza, temporários, pelo que os governos da região deverão prosseguir com políticas de reforma estrutural que deem resposta às sérias debilidades da região em matérias administrativas, legislativas e na captação de IDE, matéria em que a UE tem um papel crucial como promotora de dinamismo reformista.

Palavras-chave: Balcãs Ocidentais, Economias Emergentes, União Europeia, Comércio Internacional

Abstract

The Western Balkans are today defined as a group of six south-eastern European countries which, though not currently members of the European Union, retain aspirations to join it. These are also countries that, following the end of the communist regimes in the early nineties, faced a trying period of armed conflicts, political fragmentation and loss of industrial capacity, this while the remaining post-communist countries embarked on a process of administrative and legislative reforms, market liberalization and competitiveness growth, a process that culminated with the accession of 11 of these countries to the European Union and the Single Market. Thus, with the use of commerce indicators for geographic orientation and specialization, as well as formulas for the decomposition of trade flows, I have sought to determine by empirical means whether the fact that the Western Balkans have remained outside the Single Market, when it was expanded into Central-Eastern Europe, had negative and measurable impacts on their ability to converge with the European macroeconomic averages. The conclusions state that, while there was an increase in the distance between the Western Balkan's GDP per capita and that of the New EU Member States, the empirical analysis does not sustain the suggested hypothesis and thus we cannot state that international trade performance contributed to this result. That said, the results do not exclude the hypothesis, given that these countries recorded an increase in exports primarily driven by the favourable economic outlook prior to the 2009 crisis and competitiveness gains afterwards. Such effects may have more-than-compensated any adverse effects caused by the expansion of the Single Market. In general, the countries of the region exhibit the traits of emerging economies in a state of transition, thus showing progress in all trade indicators calculated. Despite this, competitiveness gains accrued from the transition phase currently underway are, by their very nature, temporary. As such, Governments in the region must proceed with structural reform policies that address the severe shortcomings of the region in administration, legislation and foreign direct investment attractiveness, while the EU also plays an important role as promoter of reform dynamism.

Keywords: Western Balkans, Emerging Economies, European Union, International Trade

Índice

1. Introdução	1
2. Leitura geral dos tópicos	3
2.1 Comércio Internacional	3
2.2 Os Balcãs Ocidentais	5
2.3 Os Novos Estados Membros	10
3. Metodologia	13
3.1 Dados e Notação	13
3.2 O Modelo Constant Market Share	15
3.3 Indicadores de Comércio Internacional	16
4. Apresentação e Análise dos Resultados	19
4.1 Padrões de Comércio	19
4.2 Modelo <i>Constant Market Share</i>	24
4.3 A UE15 Como Parceiro Comercial	25
5. Conclusão	32
• Bibliografia/ Webgrafia	35
ANEXOS	38

Lista de Figuras

- Figura 1: Variação PIB preços constantes e comércio mundial
Figura 2: Stock de IDE per capita
Figura 3: Salário Mínimo Mensal Bruto
Figura 4: Salário Médio Mensal Bruto PPC (Áustria = 100)
Figura 5: Variação anual da corrente de comércio com o mundo
Figura 6: Variação anual da corrente de comércio com a UE15
Figura 7: Distribuição de destinos das exportações
Figura 8: Índice Herfindahl-Hirschman

Lista de Tabelas

- Tabela I: Salário Médio Mensal Bruto
Tabela II: PIBpc em % do PIBpc da UE
Tabela III: PIBpc em % do PIBpc dos NEM
Tabela IV: Relações económicas externas com a UE e apoios pré-adesão
Tabela V: Taxa de Cobertura (bens e serviços)
Tabela VI: Abertura ao Comércio
Tabela VII: Exportações/PIB
Tabela VIII: CMS 2000-2016
Tabela IX: Índice de Intensidade Exportadora
Tabela X: Índice de Intensidade Importadora
Tabela XI: Vantagens e Desvantagens Comparativas Reveladas – Agregados (assinalam-se as VCR)
Tabela XII: Vantagens e Desvantagens Comparativas Reveladas – Balcãs Ocidentais (assinalam-se as VCR)
Tabela XIII: Índice de Complementaridade do Comércio
Tabela XIV: Complementaridade Albânia-Itália
Tabela XV: Complementaridade Macedónia-Alemanha
Tabela XVI: Índice de competição

Lista de Abreviaturas

BO: Balcãs Ocidentais

CEFTA: *Central European Free Trade Agreement*

CIS: Comunidade de Estados Independentes

CMS: *Constant Market Share*

EUA: Estados Unidos da América

FMI: Fundo Monetário Internacional

IDE: Investimento Direto Estrangeiro

MM: Mil Milhões

NAFTA: *North American Free Trade Agreement*

NEM: Novos Estados Membros (Alargamento da UE ao Centro-Leste Europeu)

NEM8: Novos Estados Membros (alargamento da UE de 2004, excluí ilhas mediterrâneas)

NEM2: Novos Estados Membros (alargamento da UE de 2007)

NEM1: Novos Estados Membros (alargamento da UE de 2013)

OCDE: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

p.c.: Per Capita

PIB: Produto Interno Bruto

PIBpc: PIB per capita

PPC: Paridade de Poder de compra

UE: União Europeia (todos os membros em cada período)

UE15: União Europeia (15 primeiros membros)

UE25: União Europeia (25 primeiros membros)

UNCTAD: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

URSS: União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

USD: Dólares Americanos

Yoy: *Year on Year*

1. Introdução

No ano de 1989, teve início a leste do Muro de Berlim um período revolucionário que pôs em causa o sistema económico e político comunista que imperava desde a Segunda Guerra Mundial e que culminou com o desmantelamento da URSS em 1991. Desde então, a Europa Centro-Leste tem registado uma gradual reaproximação ao Ocidente, processo que culminou em 2004 com a adesão de 8 países da região à UE, lista esta ampliada em 2007 e 2013 para 11 países.

Porém, nos Balcãs Ocidentais, o fim do comunismo em 1992 foi apenas o prólogo para um negro capítulo na história da região, na medida em que Croácia, Bósnia-Herzegovina e Sérvia-Montenegro foram fustigados por múltiplas guerras que os paralisaram durante largos anos, sendo a paz apenas alcançada em 1999. Desde então, a região tem procurado recuperar dos atrasos económicos causados não só pelo conflito, mas também pela má gestão do período precedente, processo que passa pela reintegração geral das suas economias nos mercados internacionais e, em particular, pela adesão à UE e ao Mercado Único. De facto, à exceção da Turquia, todos os países atualmente considerados candidatos e potenciais candidatos a aderir à UE pertencem a esta região, sendo estes Bósnia-Herzegovina, Sérvia, Montenegro, Macedónia, Albânia e Kosovo.

Este estudo foca-se nestes países, aqui denominados “Balcãs Ocidentais”. Estes são países que, apesar da sua diversidade etno-religiosa e histórica, apresentam um grau relativamente elevado de homogeneidade, compreendendo economias pequenas, pós-comunistas e com um défice de diversificação e desenvolvimento face ao resto do continente europeu. Estes são países que, estando ainda fora da UE, mantêm pretensões de aderir à mesma, em comparação com aqueles que, após o derrube dos regimes comunistas, já se tornaram membros desta organização. Para o segundo grupo de países, a adesão à UE trouxe um vasto leque de oportunidades de desenvolvimento económico e convergência com as médias europeias, nomeadamente acesso ao mercado único (e correspondentes vantagens de comércio e captação de IDE) e acesso a fundos europeus de desenvolvimento, isto enquanto os Balcãs Ocidentais apenas usufruem de fundos de pré-adesão. Assim, será objetivo deste documento estudar o impacto que a adesão dos países do Bloco de Leste desde 2004 poderá ter tido na convergência dos países dos Balcãs Ocidentais. Esta questão será abordada segundo a ótica do comércio internacional, sob a hipótese de que a aproximação das economias de Leste à UE15 oferece a possibilidade de maior criação de comércio entre os dois blocos, com maior diversificação setorial e maior foco em setores de maior valor acrescentado. A pertinência deste estudo centra-se nos possíveis efeitos adversos que estar fora do mercado único, aquando da sua expansão ao Leste, pode ter na criação de competências e robustez económica que permitam a estes países serem eventualmente competitivos nesse

mesmo mercado e, assim, concluir com sucesso o seu processo de adesão. No caso de se verificar tais efeitos, este será um forte argumento a favor da promoção de transferências e programas de pré-adesão, como forma de os mitigar e assim promover a convergência económica destes países.

Esta investigação procura então responder às questões que se colocam no âmbito das relações comerciais entre os Balcãs Ocidentais e a UE, sobretudo no sentido da sua futura integração no Mercado Único. Para isso, identificam-se as características principais deste comércio, com foco no período pós-1999, efetuando-se uma análise tanto em termos agregados, como para cada país individualmente, comparando ainda com os países de Leste já integrados. Daí, tenciona-se extrair respostas para questões como: Quais foram as principais transformações que se verificaram? Quais foram os produtos que mais cresceram e os que mais perderam peso? Que tendências marcaram este comércio e quais os seus principais determinantes? Afirmaram estes países as suas vantagens comparativas? Que ameaças e oportunidades para o crescimento económico são evidenciadas pelo comércio? Quais as perspetivas deste comércio ainda pouco estudado? Etc.

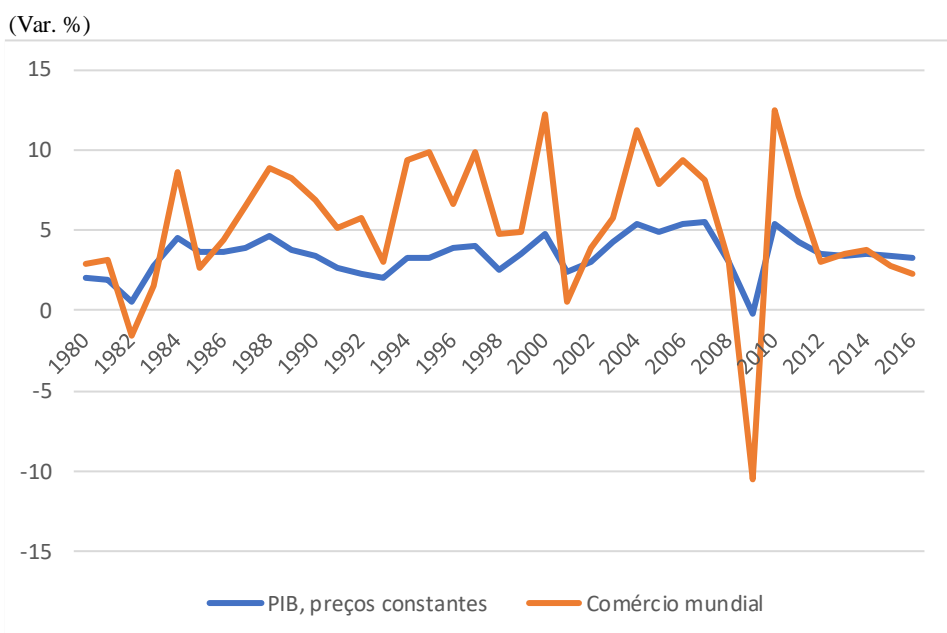
Este documento é composto de 5 partes. Após esta introdução, o capítulo 2 apresenta uma visão geral sobre o tópico de comércio internacional, assim como os grupos de países de Leste em estudo e os seus indicadores relevantes. O terceiro capítulo apresenta a metodologia escolhida para analisar a questão, sendo feita uma revisão da literatura aplicada à metodologia apresentada assim como a exposição das fontes de dados estatísticos e dos indicadores utilizados. O capítulo 4 explora os resultados obtidos através da aplicação da metodologia, apresentando-se para cada indicador os resultados para cada bloco de países, assim como os resultados da desagregação do bloco dos Balcãs Ocidentais quando tal desagregação é vantajosa. Por último, no capítulo 5 encontram-se as conclusões do estudo, assim como comentários acerca das limitações deste e propostas relativas à possibilidade de pesquisa futura relacionada com este tópico.

2. Leitura geral dos tópicos

2.1. Comércio Internacional

O comércio entre nações tem, nas últimas décadas, adotado uma clara tendência de crescimento, quando medido em função do diferencial entre o crescimento económico (PIB a preços constantes) e o comércio mundial. Os dados da Figura 1 mostram que, desde finais da década de 80, o ritmo de crescimento do comércio internacional tem-se mantido acima do crescimento da economia, exceção feita à crise do início dos anos 1980, 2001 e 2009. Ainda que a crise mais recente e alguns anos subsequentes tenham contrariado esta tendência, na essência, tal não questiona a posição do comércio internacional como importante fator potencial de crescimento e desenvolvimento económico, razão pela qual este foi desde cedo um tópico de particular interesse para os economistas, em termos da sua explicação, dos seus efeitos e da sua medição.

Figura 1: Variação PIB preços constantes e comércio mundial



Fonte: FMI

Na sua revisão da literatura relativa aos efeitos de comércio, Drozd e Miškinis (2011) notam a falta de “respostas simples” quanto à predominância de benefícios ou ameaças na abertura ao comércio, reconhecendo, porém, que em ambos os casos os maiores efeitos são sentidos ao nível da economia nacional (em comparação com as empresas e os consumidores). Assim, aponta-se a abertura a novos mercados, a exposição a produtores mais eficientes e a subsequente criação de comércio (inter- e intrasectorial) como benefícios básicos da

abertura ao comércio, fatores que a OCDE (2010) considera serem tangivelmente benéficos na fomentação de crescimento económico, produtividade, inovação, robustez institucional e aumento dos níveis de vida. Tais benefícios originam por sua vez vantagens de natureza mais específica nas empresas, nomeadamente derivadas de ganhos de especialização (que resultam da criação de economias de escala); aumento da atratividade na captação de investimento (particularmente IDE), novas oportunidades de crescimento e eficiência relativas à comercialização de produtos intermédios e maior resistência à criação de monopólios ou à estagnação da competitividade, devido ao imperativo dos produtores nacionais se manterem competitivos face ao exterior. Para os consumidores, a abertura ao comércio origina uma maior variedade de bens disponíveis a preços mais competitivos. Os autores notam que a literatura frequentemente aponta também para a existência de ameaças, ainda que estas advenham “não do conceito de comércio livre, mas da sua implementação”. Destaca-se a possibilidade de as empresas domésticas perderem a capacidade de competir com as importações, particularmente no início, e fecharem portas; o impedimento da criação de economias de escala cruciais para o desenvolvimento da competitividade; a criação de défices comerciais insustentáveis a longo prazo devido à deterioração dos termos de troca e a maior exposição a choques externos.

A importância do comércio externo levou vários autores a estudar o fenómeno, desde o início da economia política clássica, considerando os fatores que estão na base da sua especialização, e daí propor hipóteses que expliquem o mesmo. Em particular, Adam Smith (1776) oferece a primeira leitura, determinando que o comércio internacional é explicado pela existência de diferenças nas vantagens absolutas das capacidades produtivas de cada país. Em 1817, David Ricardo (1817) introduz a teoria das vantagens comparativas onde, segundo Maneschi (1998), defende que os ganhos de comércio são possíveis devido à existência de diferenças de custo derivadas de diferenças de produtividade entre países. A teoria de Ricardo abandona então o conceito de vantagens absolutas como fonte dos benefícios baseados na especialização do comércio internacional, introduzindo o conceito de vantagem relativa ou comparativa, devendo um país produzir, num contexto de dois países e dois produtos, o produto com menor custo relativo, ainda que pudesse ter vantagem absoluta na produção dos dois. Segundo Ricardo, uma especialização nesta base traria vantagens para os dois países.

Já no século XX, Heckscher e Ohlin introduzem adições ao modelo de Ricardo, publicando em 1933 a sua contribuição, a qual, segundo Blaug (1992) “liga (diferenças de produtividade) a diferenças na intensidade de fatores produtivos entre países”. Em particular, estes autores notam a diferenciação entre países intensivos em trabalho e intensivos em capital, como fatores explicadores dos ganhos de comércio. Samuelson (1948) aprofundou as conclusões a tirar deste modelo, demonstrando através da sua teoria de equalização do preço dos fatores que, sob certas condições (concorrência perfeita, produtos homogéneos, especialização incompleta, etc), o comércio internacional conduz necessariamente ao nivelamento do custo dos fatores de

produção entre as várias economias que nele participam, sem recurso a mobilidade de fatores, resultado este que é particularmente relevante para explicar situações de nivelamento dos salários entre economias com níveis de desenvolvimento desiguais mas com um elevado volume de trocas. Na mesma linha, Rybczynski (1955) demonstrou que sob a condição de preços constantes, o aumento da afetação de um fator produtivo numa dada economia vai conduzir a um aumento mais que proporcional do bem que utiliza esse fator mais intensamente, assim como uma redução absoluta na produção do outro bem. Em 1953 Leontief (1953) pôs em causa o modelo H-O, ao notar que os EUA, à data o país mais intensivo em capital, concentrava uma maior percentagem das suas exportações em bens intensivos em trabalho. Como resposta a este paradoxo, Linder (1961) propôs uma teoria de comércio que se afasta do lado da oferta, até à data privilegiado, dando predominância ao lado da procura, argumentando que o comércio é explicado pelo grau de similitude na estrutura da procura entre dois países, sendo este derivado da diferenciação e especialização de produtos.

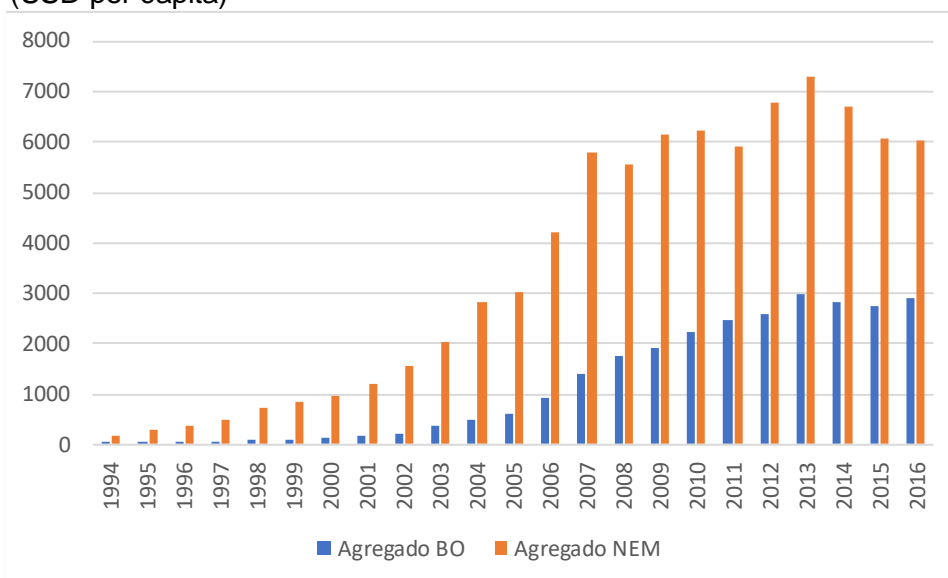
Mais recentemente, a Nova Teoria de Comércio, associada a Krugman (1979), explica a criação de comércio como um efeito da criação de economias de escala tanto diretas como indiretas, concorrência imperfeita e diferenciação do produto, em particular ligando esta teoria ao argumento das indústrias nascentes e às vantagens da utilização de medidas protecionistas como forma de obter economias de escala que permitam às indústrias nacionais serem subseqüentemente competitivas nos mercados externos. Este argumento, sendo uma área de alguma controvérsia, levanta críticas em função do caráter temporário e indefinido das medidas a adotar, sendo que “em muitas instâncias, indústrias protegidas mantiveram-se na fase de substituição de importações, sem alcançar a competitividade necessária à exportação.” (Owaza, 2011). Um último modelo que importa apresentar é o modelo gravitacional, proposto por Isard (1954), que defende “a importância de uma explícita consideração da distância como uma variável na análise de comércio” concluindo-se que, *ceteris paribus*, as trocas comerciais entre duas economias são, no mínimo, positivamente influenciadas pela grandeza do seu PIB e negativamente influenciadas pela distância entre estas. Assim, será expectável que um dado país pratique mais comércio com as maiores economias que se encontrem mais próximas das suas fronteiras.

2.2 Os Balcãs Ocidentais

Os Balcãs Ocidentais compreendem os países no Sudeste Europeu que ainda não se tornaram membros da UE, sendo estes Albânia, Bósnia-Herzegovina, Macedónia, Montenegro, Sérvia e Kosovo. Para Bartlett (2009), os conflitos que fustigaram esta região empurram estes países para a “super-periferia Europeia”, sendo a região caracterizada por “perda de capacidade industrial, elevado desemprego, fragmentação étnica e regional, instabilidade política (...) défices estruturais na balança de pagamentos, baixos níveis de entrada de IDE e

consequente aumento da distância tecnológica e competitiva para com o resto da Europa”. Para além (e em consequência) dos problemas estruturais que a região apresenta, Andreas (2004) nota a importância da economia paralela e semi-paralela para a região, com Murgasova (2015) a equacionar que a preponderância deste setor é fator explicativo para o fraco contributo do fator trabalho para o crescimento. Apesar dos dados da UNCTAD (2018) mostrarem que a região ampliou o stock de IDE recebido de 2,2 MM USD para 51,9 MM USD entre 2000-2016, a evolução da região nesta temática não deixou de ser gradual, visto que em termos per capita, os 2885,3 USD registados em 2016 representam apenas 48% do stock de IDE p.c. dos países do alargamento da UE a Leste, isto apesar das dificuldades deste segundo grupo em ampliar o seu stock de IDE p.c. desde 2009, como é observável na Figura 2.

Figura 2: Stock de IDE per capita
(USD per capita)



Fonte: UNCTAD

Bitzenis (2016) relaciona a discrepância entre os dois blocos com a distância (geográfica e cultural) aos mercados da Europa Ocidental, as condições iniciais adversas e a instabilidade política, enquanto Estrin e Uvalic (2013) notam que o tamanho do mercado doméstico e a qualidade das instituições são também fatores explicativos, assim como o estigma que a região, depois da sua conturbada história recente, deixou na mente dos investidores. Ambos frisam que a qualidade das instituições é um fator duplamente preponderante pois a reforma destas é crucial no processo de adesão à UE, que por si só é também um fator na captação de IDE. O Fórum Económico Mundial (2017) corrobora esta leitura, notando que Bósnia é o país menos competitivo da Europa e que Albânia, Sérvia e Montenegro apenas superam Grécia, Ucrânia e Moldávia. O relatório evidencia deficiências consideráveis no funcionamento dos mercados de trabalho, comércio de bens, qualidade das infraestruturas e instituições, assim como tributação elevada, pequeno mercado doméstico, corrupção,

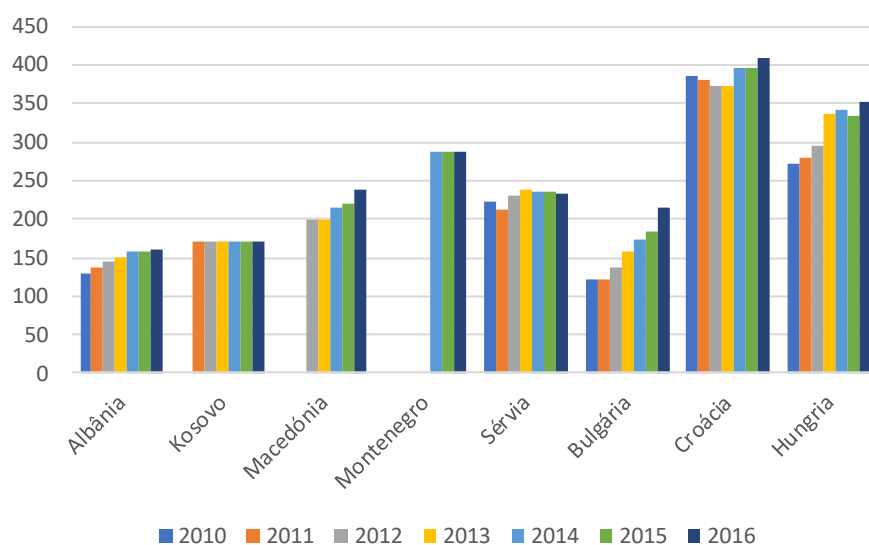
burocracia excessiva e falta de acesso ao crédito. Em contrapartida, a região continua a ter o baixo nível salarial como importante fator de atratividade para o IDE sendo que, como apresentado na Tabela I e Figura 3, apenas Bulgária tem um salário médio e mínimo inferior aos valores médios da região. Posto isto, ainda que dos baixos níveis salariais advenha alguma atratividade na captação de IDE em indústrias intensivas em trabalho, seria erróneo esquecer os seus efeitos adversos na fomentação da procura interna, que é essencial na criação de uma economia desenvolvida e menos vulnerável a choques externos. Nesse contexto, é indicativo da incapacidade destes países entrarem decisivamente num processo de convergência para com as médias europeias que, assumindo o salário médio austríaco como referência, apenas Kosovo e Albânia (que partem de uma base muito baixa) tenham registado convergência salarial, como mostra a Figura 4.

Tabela I: Salário Médio Mensal Bruto
(EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	252,33	259,97	269,95	259,03	325,34	335,11	333,75
Bósnia	622,04	649,65	659,67	660,23	659,31	659,11	665,04
Kosovo	-	-	431,00	444,00	482,00	510,00	519,00
Macedónia	491,36	497,38	498,45	503,79	508,33	522,17	532,85
Montenegro	715,00	722,00	727,00	726,00	723,00	725,00	751,00
Sérvia	460,49	517,24	507,66	536,59	523,64	506,35	515,55
B.O.	-	-	483,45	500,64	510,08	506,38	511,50
Áustria	2709,00	2763,10	2838,70	2898,70	2949,60	3012,70	3087,40
Bulgária	331,37	350,65	373,81	396,31	420,13	448,87	484,87
Croácia	1053,49	1047,99	1046,97	1047,55	1041,73	1057,96	1029,16
Hungria	735,17	762,77	771,17	777,15	769,96	799,75	845,01

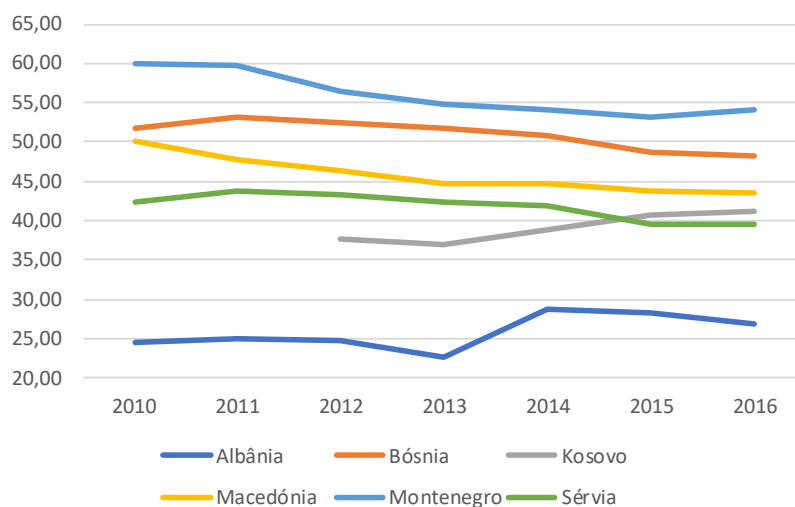
Fonte: SEE Jobs Gateway Database (2018)

Figura 3: Salário Mínimo Mensal Bruto
(EUR)



Fonte: SEE Jobs Gateway Database (2018)

Figura 4: Salário Médio Mensal Bruto PPC (Áustria = 100)
 (PPC EUR)



Fonte: SEE Jobs Gateway Database (2018)

Os dados estatísticos do FMI para o período em estudo, sintetizados no anexo 1, corroboram as observações da literatura. De acordo com estes, nos anos antecedentes à crise de 2009, os 6 países registaram taxas de crescimento estáveis, próximas dos 5%, isto enquanto o resto da região registou, na generalidade, uma tendência de aceleração do crescimento económico, particularmente desde 2004. Apesar dos Balcãs Ocidentais serem pouco afetados pela crise económica de 2009, com o PIB a retrair 0,52% nesse ano (-4,24% na UE), a região tem desde então sido incapaz de recuperar os níveis de crescimento pré-2009, mantendo-se, à exceção do Kosovo, abaixo da linha dos 3,5% yoy. Murgasova (2015) nota que o período pré-crise foi marcado por “interesses privados e fadiga reformista, sendo o crescimento antes da crise conduzido não por reformas estruturais, mas pela liquidez ampla nos mercados internacionais e entradas de capital insustentáveis a longo prazo”, justificando-se então esta alteração no padrão de crescimento com as perturbações que ocorreram na conjuntura económica mundial. Nota-se também que o investimento na região se tem mantido contido desde 2000, ampliando, em média, de 23% para 30% do PIB entre 2000-2007 e posteriormente desacelerando até 21% em 2016, isto enquanto os níveis de inflação elevados no pré-crise deram lugar a estagnação e breves períodos de deflação, acompanhando o ritmo do resto da Europa. Mais preocupante, os défices estruturais que todos os países apresentam na balança corrente permanecem, em 2016, em níveis semelhantes aos registados no ano 2000, isto enquanto os demais países da região registaram largas reduções neste indicador. Para esta conjuntura económica tem contribuído o desemprego que permanece, em média, próximos dos 20% durante todo o período, situação que tem justificado elevados níveis de emigração e a redução da população na região em 3%. Apesar de tal cenário não ser exclusivo aos Balcãs Ocidentais, a sua

importância é exacerbada pelo atraso da região em relação à UE. De facto, o cálculo da convergência do PIBpc dos Balcãs Ocidentais para com os valores da UE (Tabela II) mostra que em 2000 o PIBpc médio da região representava apenas 24,4% do PIBpc da UE, valor que foi ampliado apenas para 34% em 2016, isto enquanto Montenegro, o país da região com maior PIBpc, foi ultrapassado por Bulgária e Roménia, cuja leitura representa em 2016 mais de 50% do PIBpc da UE, (42,3% registado por Montenegro). Tal mudança aponta na direção de outro resultado, este expresso na Tabela III, onde podemos ver que apenas Albânia mostrou alguma capacidade de convergir para com o PIBpc médio dos países NEM, com os demais a mostrarem pouca variação ou mesmo divergência face a esta meta. Tal resultado aponta não só para uma mais robusta convergência dos NEM face à UE (facilmente observável na Tabela II) mas também para o atraso e baixo nível de partida dos Balcãs Ocidentais, o qual justifica uma evolução lenta e a incapacidade de entrar num processo de efetiva convergência, nos termos registados pela Irlanda na década de 90.

Tabela II: PIBpc do PIBpc da UE

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	0,17	0,18	0,19	0,20	0,21	0,22	0,22	0,23	0,25	0,27	0,28	0,28	0,29	0,29	0,29	0,29	0,30
Bósnia e Herzegovina	0,21	0,21	0,22	0,23	0,24	0,24	0,25	0,25	0,27	0,28	0,28	0,28	0,28	0,29	0,30	0,30	0,31
Kosovo	0,20	0,22	0,21	0,22	0,20	0,21	0,20	0,21	0,22	0,23	0,23	0,23	0,24	0,25	0,24	0,25	0,26
Macedónia	0,29	0,28	0,28	0,28	0,29	0,29	0,30	0,31	0,32	0,34	0,34	0,35	0,35	0,35	0,36	0,37	0,37
Montenegro	0,33	0,33	0,33	0,33	0,34	0,35	0,37	0,38	0,41	0,40	0,40	0,41	0,40	0,41	0,41	0,42	0,42
Sérvia	0,25	0,26	0,28	0,29	0,31	0,32	0,33	0,34	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,37	0,36	0,36	0,37
Bulgária	0,31	0,32	0,34	0,36	0,37	0,39	0,41	0,43	0,46	0,46	0,46	0,48	0,48	0,49	0,49	0,50	0,52
Croácia	0,51	0,53	0,55	0,57	0,57	0,58	0,59	0,60	0,61	0,60	0,58	0,59	0,58	0,58	0,57	0,58	0,59
Rep. Checa	0,68	0,69	0,70	0,72	0,73	0,77	0,79	0,81	0,82	0,82	0,82	0,82	0,81	0,81	0,82	0,84	0,85
Estónia	0,50	0,52	0,55	0,59	0,62	0,67	0,72	0,76	0,71	0,64	0,64	0,69	0,72	0,74	0,75	0,75	0,75
Hungria	0,59	0,60	0,62	0,64	0,66	0,68	0,68	0,67	0,67	0,66	0,65	0,66	0,65	0,67	0,69	0,70	0,70
Letónia	0,37	0,39	0,41	0,45	0,48	0,53	0,58	0,62	0,61	0,55	0,53	0,57	0,60	0,62	0,63	0,64	0,65
Lituânia	0,40	0,42	0,44	0,49	0,52	0,55	0,59	0,64	0,66	0,60	0,61	0,65	0,69	0,72	0,74	0,75	0,76
Polónia	0,48	0,47	0,48	0,49	0,50	0,51	0,53	0,55	0,57	0,61	0,63	0,65	0,66	0,67	0,68	0,69	0,70
Roménia	0,33	0,34	0,36	0,38	0,41	0,42	0,44	0,46	0,51	0,51	0,49	0,49	0,51	0,52	0,53	0,55	0,57
Eslováquia	0,51	0,51	0,53	0,55	0,57	0,60	0,63	0,68	0,71	0,71	0,73	0,74	0,75	0,76	0,77	0,78	0,80
Eslovénia	0,74	0,75	0,76	0,78	0,79	0,81	0,83	0,86	0,88	0,84	0,83	0,82	0,80	0,79	0,80	0,81	0,82
Média Balcãs Ocid.	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,32	0,32	0,33	0,33	0,33	0,34
Média NEM	0,49	0,50	0,52	0,55	0,57	0,59	0,62	0,64	0,66	0,64	0,63	0,65	0,66	0,67	0,68	0,69	0,70

Fonte: FMI, cálculos próprios

Tabela III: PIBpc do PIBpc dos NEM

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	0,35	0,36	0,36	0,36	0,37	0,36	0,36	0,36	0,38	0,43	0,44	0,43	0,44	0,43	0,43	0,43	0,43
Bósnia e Herzegovina	0,43	0,42	0,42	0,41	0,42	0,41	0,40	0,40	0,41	0,44	0,44	0,43	0,43	0,44	0,43	0,44	0,44
Kosovo	0,41	0,44	0,40	0,39	0,36	0,35	0,33	0,33	0,33	0,36	0,36	0,36	0,37	0,37	0,36	0,36	0,36
Macedónia	0,60	0,55	0,53	0,51	0,51	0,50	0,49	0,48	0,49	0,53	0,54	0,53	0,52	0,53	0,53	0,53	0,53
Montenegro	0,67	0,65	0,63	0,61	0,60	0,59	0,60	0,59	0,62	0,63	0,63	0,63	0,61	0,62	0,61	0,61	0,61
Sérvia	0,52	0,52	0,53	0,52	0,54	0,54	0,53	0,52	0,54	0,57	0,57	0,56	0,55	0,56	0,53	0,52	0,52
Média Balcãs Ocid.	0,62	0,64	0,65	0,65	0,66	0,66	0,66	0,67	0,69	0,73	0,73	0,74	0,73	0,73	0,72	0,73	0,74

Fonte: FMI, cálculos próprios

Neste contexto, a reunião do Conselho Europeu de 2003, que estabeleceu os Balcãs Ocidentais como a próxima prioridade para alargamento da UE, e a subsequente atribuição do estatuto de candidato a todos os países da região (exceto Bósnia, cuja candidatura encontra-se em avaliação, e Kosovo, cujo estatuto está ainda sobre disputa), são vistos por Dabrowski e Myachenkova (2018) como “facilitadores de uma mais rápida recuperação económica e da aceleração das reformas económicas e institucionais”. Outro passo considerável nesse sentido foi a redefinição do acordo de comércio livre CEFTA em 2007, efetivamente extinto face à adesão de todos os seus membros originais à UE, para compreender os países dos Balcãs Ocidentais e Moldávia, criando uma zona de comércio livre paralela ao mercado único europeu para todos os atuais e potenciais candidatos (exceto a Turquia). Este processo atingiu um novo ponto alto em maio de 2018, aquando da assinatura da Declaração de Sofia, a qual define os termos de cooperação reforçada entre a UE e a região em matérias de reforma legislativa, governação, segurança, conectividade, independência energética e desenvolvimento socioeconómico. Em termos práticos, a Comissão Europeia (2018) contabiliza que os fundos pré-adesão a serem atribuídos à região entre 2007-2020 totalizem EUR 7,7 mil milhões, aos quais são adicionados EUR 811,9 milhões destinados a programas específicos. A gradual associação dos Balcãs Ocidentais à UE, com vista à eventual adesão, insere-se num contexto de fortíssima interligação dos dois blocos em termos de relações económicas externas, na medida em que a UE contabilizou 67% e 83% de todas as importações e exportações dos Balcãs Ocidentais em 2016, respetivamente, e 72,5% de todas as entradas de IDE na região em 2014 (a Tabela IV apresenta uma desagregação destes valores).

Tabela IV: Relações económicas externas com a UE e apoio pré-adesão

	Albânia	Bósnia e Herz.	Kosovo	Macedónia	Montenegro	Sérvia
Fundos pré-adesão (2007-2020, EUR m.m.)	1,24	0,69*	1,48**	1,28	0,51	2,50
Programas específicos (EUR milhões)	242,4	183,0	95,7	93,4	81,0	116,4
Peso da UE28 nas exportações (2016)	77,7%	70,8%	-	78,7%	35,6%	64,4%
Peso da UE28 nas importações (2016)	62,5%	60,6%	-	51,2%	47,3%	62,0%
Peso da EU nas entradas de IDE (2014)	64,5%	60,8%	33,8%	81,6%	62,3%	77,1%

Fonte: Dabrowski, Myachenkova (2018), Hunya, Schwarzappel (2016), Comissão Europeia (2018)

*: Os fundos pré-adesão destinados à Bósnia apenas contemplam o período 2007-2017

** : Os fundos pré-adesão do Kosovo são designados como "Assistência", não sendo o país ainda candidato

2.3 Os Novos Estados Membros

A UE respondeu ao colapso do comunismo na Europa Central através da prestação de apoio e oferta de acesso privilegiado aos seus mercados. Para tal, foi atribuído a estes países o Estatuto Generalizado de Preferências entre 1990-1992 e, entre 1994-1998, foram assinados Acordos de Associação Europeia com cada um dos 10 países que compunham este bloco. Segundo Kaminski (2001), o primeiro mecanismo melhorou fortemente o

acesso destes países aos mercados da UE, eliminando as quotas na importação de ferro e aço, ampliando as quotas relativas aos têxteis e reduzindo (na maioria dos casos para 0%) as tarifas aduaneiras em 63% das categorias de produtos. Tais medidas permitiram que a percentagem das exportações isentas de taxas aduaneiras, destes países para a UE, ampliasse de 18% para 35%. O subsequente acordo de Associação Europeia veio afirmar o carácter permanente destas medidas, eliminando a necessidade de revisões anuais e o impacto negativo na captação de IDE a elas associado. Tais acordos foram além de questões relacionadas com o acesso aos mercados, abrindo caminho para uma profunda integração política, a qual implicou a convergência de regras, leis e regulamentos para com as normas comunitárias que formaram um importante fator na liberalização dos mercados na região e captação de IDE (na medida em que o acesso privilegiado ao mercado da UE reduziu a importância do peso do mercado doméstico). Estas medidas foram reforçadas pela introdução do programa Phare em 1994, descrito pelo Parlamento Europeu (1998) como o principal instrumento financeiro na estratégia de pré-adesão do bloco Centro-Leste, centrando-se na facilitação do processo de convergência das instituições, indústrias e infraestruturas para com as normas comunitárias. Por último, 7 dos 10 países formaram, em 1994, o acordo de comércio livre designado CEFTA (os países bálticos optaram por não aderir), através do qual os seus membros procuraram reduzir o impacto negativo dos seus pequenos mercados domésticos na captação de IDE e facilitar o processo de liberalização dos mercados, com vista à mais célere integração na UE.

Avaliando os resultados deste processo, Clausing e Dorobantu (2005) notam que, como verificado em casos anteriores, os anúncios relativos ao processo de adesão à UE foram fatores relevantes na entrada de IDE na região, que mostrou maior sensibilidade aos custos fiscais e do trabalho, resultados corroborados por Bevan e Estrin (2004), segundo os quais os principais fatores de atratividade do IDE para a região são o custo do trabalho, fatores gravitacionais, volume de mercado e proximidade à UE. Kaminski (2001), porém, reconhece que “demasiados fatores tiveram impacto no desenvolvimento do comércio externo e IDE, independentemente das preferências oferecidas pela UE, nomeadamente, é fácil equacionar que a reorientação do comércio externo em direção à UE ocorreria com ou sem o processo de integração, devido ao volume de mercado e proximidade geográfica que a União comanda”.

A literatura é, na generalidade, positiva acerca do impacto económico da expansão da UE ao Leste Europeu, com Campos, Coricelli e Moretti (2014) a estimarem que a adesão dos oito países da região em 2004 ampliou o seu PIB per capita numa média de 14,8% durante os 10 anos subsequentes. Da mesma forma, Capello e Perucca (2014) enaltecem “a profunda reorganização industrial que ocorreu na primeira fase (processo de adesão), a qual permitiu aos mercados da região serem capazes de competir nos mercados globais aquando do primeiro alargamento a Leste”, notando, porém, que a predileção dos países em importar capital de inovação

e conhecimento (em vez de o acumular através de mecanismos internos) é fator explicativo das diferentes performances entre países. Por último, Epstein (2014) nota que as oportunidades económicas para os antigos países soviéticos são maiores dentro do que fora da UE, reduzindo a vulnerabilidade e instabilidade destes através “da aplicação uniforme das regras do mercado único e (...) subsequente criação de uma conjuntura de investimento que esbate as distinções entre o mercado doméstico e externo para o sistema bancário”, facilitando assim o acesso ao crédito junto destes países. A autora nota, porém, que a adesão à UE não subverteu os principais fatores de diferenciação entre o Leste e Oeste Europeu referindo-se também a predileção da região em importar capital de inovação.

Mais uma vez, os dados estatísticos do FMI (anexo 1) corroboram esta leitura, mostrando que o período entre o alargamento de 2004 e a crise de 2009 registou forte crescimento do PIB em quase todos os países do alargamento. Esta fase foi interrompida pela crise de 2009 que afetou particularmente este grupo, com o PIB a cair 7,5% yoy nesse ano (-4,24% na UE) e, subsequentemente, a acompanhar a tendência de crescimento muito moderado. Ainda assim, o processo de convergência do PIBpc médio dos países da região para com a média europeia continua a decorrer a um ritmo estável, passando de 49,2% da média europeia em 2000 para 63,58% aquando da crise de 2009 e 70,04% em 2016. Ao mesmo tempo, a balança corrente destes países, estruturalmente deficitária em 2000 para todos, melhorou substancialmente no pós-crise, sendo que em 2016 apenas 5 dos 11 países apresentam défices, ainda que muito reduzidos face aos valores reportados até 2009. Em tom mais negativo, os dados da UNCTAD (2018) relativos ao stock de IDE notam que o stock do bloco como um todo, após expandir de 106 para 648 MM USD entre 2000 e 2009, foi de apenas 622 MM USD em 2016, representando uma queda considerável face aos 760 MM USD registados em 2013. Rojec e Damijan (2008) notam que tal cenário será expectável, na medida em que a maioria do valor acrescentado por empresas externas nestes países foi, durante a primeira década de pós-comunismo, centrada em indústrias de baixo e médio grau de complexidade, as quais mostravam já em 2008 sinais de perda de competitividade para com os países extra-UE25. Estes autores consideraram expectável o abrandamento do crescimento do stock, a relocação desses fatores produtivos para fora da região e a sua gradual substituição por IDE de maior valor acrescentado e capacidade exportadora.

Por último, note-se que apesar dos notáveis resultados no combate ao desemprego evidenciadas no anexo 1, a livre circulação de pessoas oferecida pela UE e os salários mais atrativos oferecidos pela UE15, têm conduzido a elevadas taxas de emigração que levaram à redução da população, entre 2000-2016, em 5% para toda a região e 12%/13% na Roménia e Bulgária, respetivamente. Estes são valores superiores aos registados pelos Balcãs Ocidentais que, apesar da sua pior performance económica e desemprego muitíssimo superior, não usufruem de livre circulação no espaço europeu.

3. Metodologia

Os objetivos deste estudo centram-se em compreender que alterações se verificaram nos padrões de comércio internacional entre os Balcãs Ocidentais e a UE15 desde o fim dos conflitos armados na região, comparar essa evolução com os resultados obtidos pelos vários países de Leste que entraram na UE e daí extrair conclusões sobre a existência ou não de consequências derivadas do processo de integração do Leste Europeu para a competitividade comercial dos países que permanecem hoje fora da União. O número de ferramentas disponíveis para analisar este tipo de questão é extenso. Modelos Computáveis de Equilíbrio Geral, por exemplo, são utilizados para estimar o impacto da introdução de alterações (entre elas efeitos externos) nos indicadores macroeconómicos, assim como as ligações entre eles. Outro tipo de modelo que merece referência são os modelos gravitacionais, que procuram estimar empiricamente o efeito de criação e potencial de comércio entre dois ou mais mercados. Em última instância, decidiu-se utilizar indicadores de comércio de orientação geográfica, especialização e decomposição dos fluxos comerciais. Justifica-se tal escolha pelo facto de que as metodologias acima mencionadas dependem de dados de difícil obtenção e duvidosa consistência (como elasticidades), sobretudo levando em consideração que se trata de um período em que verificaram grandes mudanças.

Mikic e Gilbert (2008) descrevem indicadores de comércio como “índices ou rácios utilizados para descrever e compreender o estado dos fluxos de trocas em uma ou várias economias, sendo possível utilizar os mesmos para monitorizar esses fluxos ao longo do tempo e entre economias ou regiões”. Vários autores utilizaram estes indicadores como forma de analisar fluxos de comércio entre economias distintas, citando-se como exemplos Abdmoula e Laabas (2010), Yu e Qi (2015), Chandran (2011) e Tyangin (2014). Nesta temática, os Balcãs Ocidentais têm merecido comparativamente menos atenção em termos de estudos primariamente empíricos, sendo a área de maior interesse para campos como a ciência política. Apesar disso, cita-se o estudo das determinantes do comércio intrassetorial de Botric (2013).

3.1 Dados e Notação

Todos os indicadores foram calculados com base em dados anuais para o comércio internacional de bens e serviços, assim como o produto interno bruto, obtidos através da base de dados Chelem, da autoria do CEPII (2018), para o período compreendido entre o ano 2000 (o primeiro ano sem conflitos armados na região) e 2016 (o período mais recente). A classificação a utilizar nos dados de comércio foi feita pela metodologia ISIC, que desagrega os fluxos comerciais em 148 produtos. A escolha desta classificação baseia-se na intenção de evitar uma das limitações que Plummer, Cheong e Hamanaka (2010) apontam à utilização de indicadores

de comércio: “os seus resultados podem ser irrelevantes, se os indicadores forem computados com recurso a categorias de comércio demasiado agregadas”. Quando os resultados são apresentados por setor, utiliza-se uma agregação de 36 categorias, como forma de não tornar a leitura rarefeita. Note-se, porém que a lista de serviços incluídos na base de dados não é exaustiva, não estando representadas, nomeadamente, as receitas do turismo, importantes na região.

Os grupos de países utilizados são:

-Balcãs Ocidentais (BO): Albânia, Sérvia, Macedónia e Bósnia(-Herzegovina)

-Novos Estados Membros – 8 (NEM8): Polónia, Chéquia, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Letónia, Lituânia e Hungria. Membros da UE desde 2004

-NEM2: Bulgária e Roménia. Membros da UE desde 2007

-NEM1: Croácia. Membro da EU desde 2013.

O país “Sérvia”, no contexto deste documento, deve ser interpretado como um agregado de Sérvia, Kosovo e Montenegro. Tal escolha deve-se à necessidade estatística: Montenegro separou-se da Sérvia em 2006, durante o período em estudo, pelo que a união dos dois será mantida de forma a garantir a continuidade da série estatística. Por outro lado, Kosovo, um país apenas semi-reconhecido, não dispõe de estatísticas de comércio credíveis.

A notação a ser utilizada é a seguinte:

i: produto/ categoria de produtos

j: Mercado de destino

e: Membro integrante de um mercado de destino compósito (estado membro da UE15)

k: Mercado concorrente do mercado em estudo

o: Mercado analisado (quando necessária diferenciação)

t: período temporal

X: Valor nominal das exportações de bens e serviços do mercado analisado

M: Valor nominal das importações de bens e serviços do mercado analisado

X*: Valor nominal do comércio mundial ou de determinado grupo de países representantes do “universo”

S: Quota de mercado das exportações do mercado analisado em função das exportações mundiais para o mesmo mercado de destino

X_j^* : Exportações mundiais dirigidas ao mercado de destino j

X_i^* : Exportações mundiais do setor/produto i

X^j / M^j : Exportações/Importações totais do mercado de destino j

3.2 O Modelo *Constant Market Share*

Este modelo aplica uma técnica de desagregação dos fluxos de exportações de um dado mercado em diferentes componentes, como forma de providenciar uma análise *ex post* num período temporal. Para o presente documento, será empregue a fórmula de Leamer e Stern (Fontoura, Serôdio, 2017), abaixo descrita:

$$\sum_i \sum_e X_{ie,t} - \sum_i \sum_e X_{ie,t-1} = \sum_i \sum_e S_{ie,t-1} \Delta X_{ie}^* + \sum_i \sum_e \Delta S_{ie} X_{ie,t}^*$$

$$\text{Efeito Total} = \text{Efeito Estrutura} + \text{Efeito Competitividade}$$

Onde o efeito total representa a variação das exportações no período em causa, sendo dividido entre o efeito estrutura e o efeito competitividade. O primeiro pode ser posteriormente decomposto segundo a seguinte fórmula:

$$\sum_i \sum_e S_{ie,t-1} \Delta X_{ie}^* = S_{j,t-1} \Delta X^* + (\sum_i (S_{ij,t-1} \Delta X_i^*) - S_{j,t-1} \Delta X^* + (\sum_i \sum_e (S_{ie,t-1} \Delta X_{ie}^*) - \sum_i (S_{ij,t-1} \Delta X_i^*)))$$

Efeito Estrutura	Efeito Escala	Efeito Produto	Efeito Mercado
---------------------	------------------	-------------------	-------------------

O efeito escala demonstra a variação das exportações do país, se a mesma tivesse ocorrido em igual percentagem à variação do comércio externo mundial, indicando a importância da conjuntura económica mundial para a variação das exportações. O efeito produto analisa o papel da especialização em um ou vários produtos para a variação registada. O efeito mercado mede a importância do dinamismo do mercado de destino na variação das exportações. Finalmente, o efeito competitividade representa um termo residual, aglomerando vários efeitos relativos à competitividade e de difícil desagregação, nomeadamente alterações de preços, salários, flutuações monetárias e alterações na composição da concorrência.

3.3 Indicadores de Comércio Internacional

A análise do modelo CMS será complementada com o contributo de indicadores de orientação geográfica e especialização, como forma de melhor entender a evolução do comércio externo destes países e o papel que este ocupa na economia nacional. Para tal, será utilizada a Quota de Mercado, Grau de Cobertura, Grau de abertura da Economia, Índice Herfindahl-Hirschman, Vantagem Comparativa Revelada, Intensidade de Exportações/Importações, Complementaridade de Comércio (Michaely) e o Índice de Competição. Todos os indicadores serão apresentados para os vários agregados e, quando relevante para a análise, desagregados para os Balcãs Ocidentais.

Quota de Mercado:

$$S = X_t / X_t^*$$

Rácio que estabelece o peso das exportações de dado país no comércio mundial, no período t. O denominador pode ser alterado para obter a quota de mercado num grupo de países.

Taxa de Cobertura

$$T = X_t / M_t \cdot 100$$

Indica a proporção em que as exportações de dado país cobrem o valor das importações, refletindo o nível de equilíbrio na balança comercial.

Grau de Abertura da Economia

$$GA = \frac{(1/2) \cdot (X_t + M_t)}{PIB_t}$$

Utilizado por Von Doellinger (1974), mede a intensidade (ou abertura) das relações comerciais do país com o resto do mundo, em função do PIB, sendo esta medida apenas útil para efeitos comparativos. *Ceteris Paribus*, é de esperar que o grau de abertura seja inversamente proporcional ao tamanho da economia, devido ao peso do comércio interno, ainda que se verifiquem vários afastamentos desta norma.

Índice Herfindahl-Hirschman

$$HH_t = \sum_{i=1}^{99} (X_{i,t} / X_t)^2$$

Um indicador de dispersão referente aos produtos exportados pelo país no período t. Mora (2001) comenta que um país que concentra as suas exportações num número pequeno de produtos terá um índice próximo de

1, sendo este um fator de vulnerabilidade a choques externos, enquanto a sua variação ao longo do tempo indica diversificação/concentração. A sua maior limitação é a difícil comparabilidade com outros países.

Vantagem Comparativa Revelada

$$IVCR_{i,t} = \left(\frac{X_{ij,t}}{\sum_i X_{ij,t}} \right) / \left(\frac{X_{i,t}^*}{X_t^*} \right)$$

Criado por Balassa (1965), este índice identifica os setores *i* onde determinado país tem vantagem comparativa no comércio com *j*, sob o pressuposto que o desempenho do país no comércio internacional identifique as vantagens comparativas da sua produção interna. Valores superiores a 1 apontam para a existência de VCR, sendo esta proporcional ao tamanho do índice. Note-se que fatores como subsídios à exportação e restrições quantitativas podem deturpar os resultados. O índice pode também ser calculado para as trocas comerciais com um destino específico, neste estudo a UE15.

Índice de Intensidade Exportadora (IIX)/Importadora (IIM)

$$IIX = \frac{X_{j,t}/X_t}{M_t^j/X_t^*} \quad IIM = \frac{M_{ij,t}/M_t}{X_t^j/X_t^*}$$

Ambos os índices determinam se o comércio com o mercado de destino *j* é superior ou inferior ao esperado, considerando a sua importância no comércio mundial. Francés (2000) nota que um índice superior à unidade indica um volume de trocas bilaterais superior ao esperado face à importância do país exportador, e vice-versa.

Índice de Complementaridade do Comércio

$$ICM = 1 - \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n [X_{i,t}/X_t - X_{ij,t}^*/X_{j,t}^*]$$

Também conhecido como o índice de Michaely, avalia o grau de similitude entre as estruturas comerciais de um único país, sendo a fórmula apresentada acima, da autoria de Mora (2001), utilizada na comparação de dois mercados, como forma de estabelecer a convergência entre o perfil exportador do país em estudo e o perfil importador de *j*. O índice varia entre 0 e 1, onde 1 indica dois parceiros de comércio ideais que podem usufruir de elevados ganhos de comércio, enquanto 0 evidencia uma relação de competidores perfeitos entre os quais não haverá ganhos de comércio. Note-se que o indicador não tem em conta possíveis custos de transação e outras externalidades que podem mais-que-compensar a leitura do índice.

Índice de Competição

$$IC_{o,k}^j = 100 \cdot \sum_{i=1}^n \left\{ \frac{M_{i,o}^j}{M_o^j} \cdot \frac{M_{i,k}^j}{(M_i^j - M_{i,o}^j)} \right\}$$

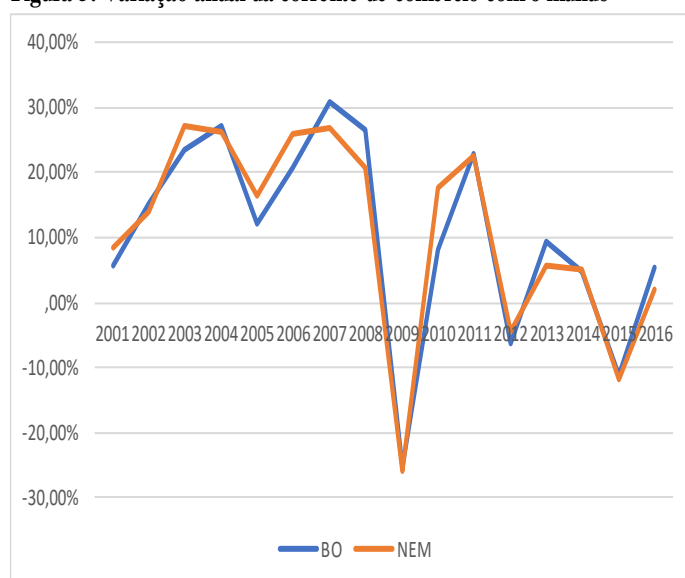
Proposto por Batista (1999), destina-se a comparar a competitividade de um mercado “o” com a de outro, “k”, em função das suas exportações para o mercado de destino j, considerando todos os produtos exportados i. A formulação tem em conta o peso do produto nas exportações do país que se quer medir a capacidade competidora, assim como a participação do país escolhido como competidor.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

4.1. Padrões de Comércio

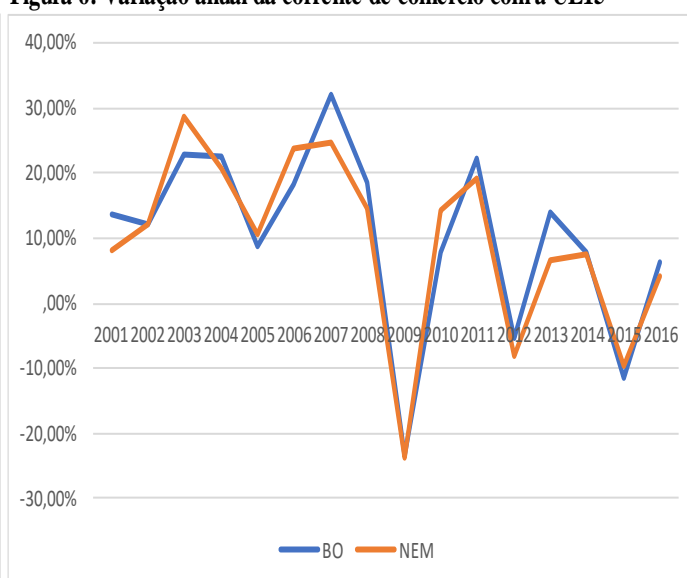
Entre 2000-2016, os BO ampliaram o valor das suas exportações 5,78 vezes, passando este de 4,97 MM para 26,6 MM USD, registando-se variações percentuais anuais acima dos 20% entre 2003-2008. A crise de 2009 foi, porém, um duro golpe não só para a região como para todo o comércio e economia mundial, registando-se nesse ano uma contração de 15,8%. Ainda assim, e apesar de novas contrações (menores) em 2012 e 2015, o valor das exportações da região permanece em crescimento gradual, ainda que abaixo da linha de dois dígitos. Igual evolução é observável nas exportações oriundas dos NEM, onde o volume exportado expandiu 5 vezes, de 139 MM para 702 MM USD. Mais uma vez regista-se aqui uma forte expansão no período pré-crise, uma forte contração de 21,86% em 2009, recuperação nos dois anos subsequentes e novas contrações em 2012 e 2015, com o crescimento a abrandar consideravelmente após este período. O crescimento do comércio apenas com a UE15 mostra grande simetria, em função do considerável peso deste mercado, sendo que as principais diferenças são registadas em máximos de crescimento ligeiramente acima da média mundial por parte dos BO, o que possivelmente aponta para um ponto de partida inferior e a subsequente existência de maior número de ganhos de comércio por explorar.

Figura 5: Variação anual da corrente de comércio com o mundo



Fonte: CHELEM

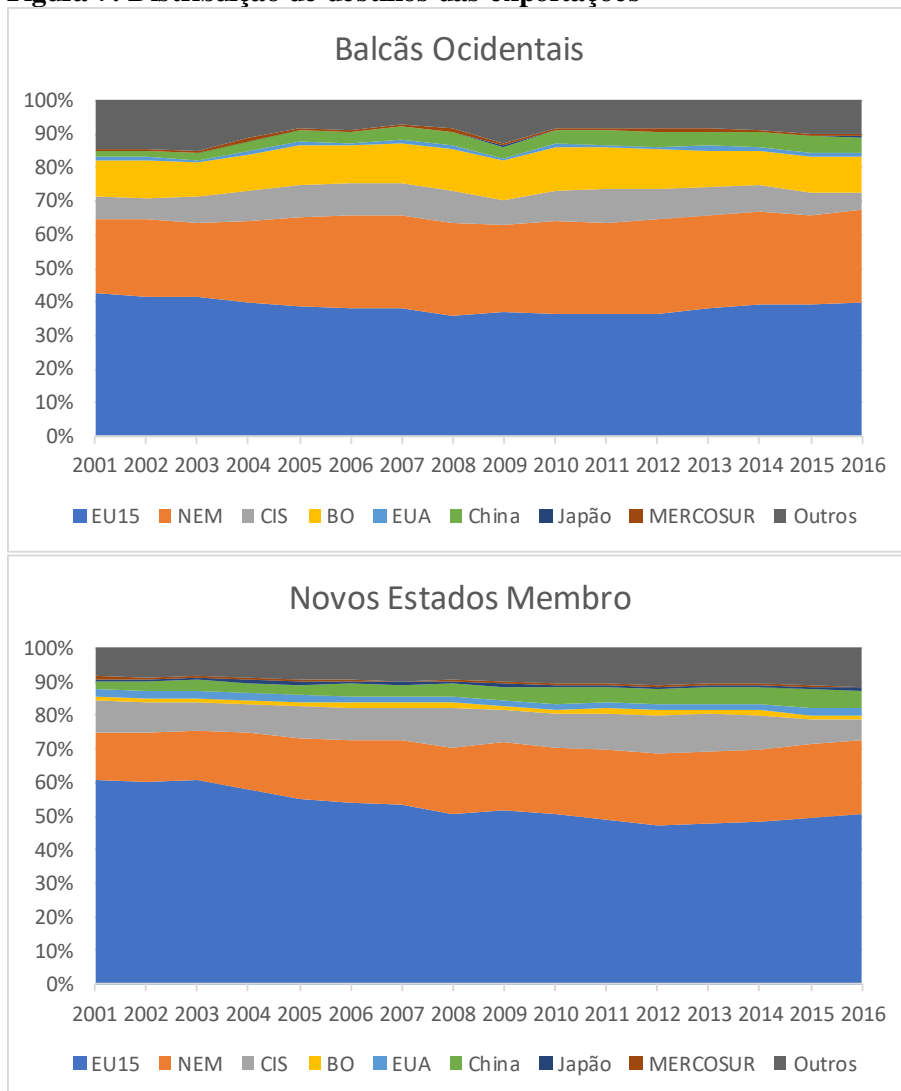
Figura 6: Variação anual da corrente de comércio com a UE15



Fonte: CHELEM

De facto, a Europa tem de longe a maior corrente comercial para com os dois blocos, representando acima de 80% das suas trocas em quase todo o período. As semelhanças estendem-se também às variações nas quotas de mercado, na medida em que os parceiros comerciais que mais aumentaram a sua quota são, em ambos os casos a China (que aderiu, neste período, à OMC) e os próprios NEM (os países deste bloco viram aumentar a quota do comércio intrarregional). Estes aumentos foram compensados por perdas, no caso dos BO, no seu próprio comércio intrarregional (isto apesar da introdução da CEFTA) e, no caso dos NEM, no comércio com a UE15, cujo peso cai de 61% em 2000 para 50.7% em 2016. Esta perda de quota de

Figura 7: Distribuição de destinos das exportações



Fonte: CHELEM

mercado por parte da UE15 durante o processo de adesão dos NEM é, à partida, surpreendente face à adesão dos mesmos ao mercado único. Porém, lembre-se que o processo de adesão da região ao mercado único não facilitou apenas o comércio entre os novos e antigos membros, mas também entre si mesmos. Tal efeito de aproximação, aliado aos preceitos do modelo gravitacional e ao maior desenvolvimento destes países (e, consequentemente, do aumento da procura externa e competitividade nas exportações), ajudam a entender a redução do enorme peso que a UE15 detinha no comércio dos NEM.

A taxa de cobertura de ambos os blocos (Tabela V) demonstra que estes são importadores líquidos estruturais. Ambos apontam uma trajetória semelhante neste índice, que registou pouca variação no período pré-crise, seguido de um melhoramento gradual no pós-crise. Note-se que ambos os blocos apresentam maior taxa de

cobertura quando considerando apenas o comércio com a UE15, o que indica a maior preponderância deste parceiro em termos de exportações (o comércio com os EUA e, principalmente, com a China, é enviesado para as importações), assim como a existência de condições para um comércio mais equilibrado com a UE, situação esta que é preponderante no tipo de especialização adotada e a adotar por cada país, em função da sua fase de transição.

Tabela V: Taxa de Cobertura (bens e serviços)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BO (comércio mundo)	0,42	0,38	0,36	0,37	0,38	0,43	0,45	0,45	0,43	0,52	0,52	0,55	0,55	0,61	0,62	0,64
BO (comércio UE15)	0,44	0,43	0,42	0,45	0,44	0,49	0,56	0,55	0,48	0,49	0,59	0,60	0,57	0,67	0,72	0,73
NEM (comércio mundo)	0,76	0,78	0,79	0,79	0,81	0,79	0,76	0,77	0,75	0,83	0,84	0,84	0,86	0,88	0,88	0,89
NEM (comércio UE15)	0,80	0,83	0,82	0,84	0,85	0,82	0,80	0,79	0,80	0,91	0,94	0,93	0,92	0,92	0,93	0,93

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Considerando o grau de abertura das economias, os resultados mostram que, ao contrário da leitura convencional, que apontaria para um maior grau de abertura nas economias mais pequenas, o grupo NMS8 é, durante a maior parte do período, o bloco em estudo mais aberto ao comércio, mesmo quando excluimos o comércio intrarregional, o que é o caso. Mais, nota-se que este é o grupo que mais amplia a sua abertura ao comércio. Por outro lado, os BO são, num todo, a região menos aberta ao comércio, ainda que no fim do período, 3 países do grupo sejam mais abertos ao comércio que a Croácia. A desagregação dos BO mostra que os dois países mais pequenos da região: Macedónia e Albânia são, respetivamente, o mais e menos aberto ao comércio, isto enquanto Sérvia e Bósnia têm, desde a crise, convergido para com as médias do bloco NEM2.

Tabela VI: Abertura ao Comércio

(%)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NEM8	34,93	34,08	34,10	36,66	37,55	37,42	41,80	42,66	42,01	37,19	42,44	46,56	47,45	47,84	49,05	49,30	49,97
NEM2	34,32	35,86	36,00	36,50	38,98	37,21	39,45	33,41	33,99	29,06	34,14	39,07	39,75	38,94	39,97	39,22	39,06
NEM1	26,68	27,55	27,75	27,55	29,39	29,72	31,38	32,08	31,99	25,96	27,76	30,62	30,21	29,99	32,20	34,78	34,97
BO	32,86	27,00	25,85	25,06	26,64	27,49	29,25	29,93	31,10	26,00	28,72	31,28	32,76	33,18	34,67	35,81	36,53
Albânia	18,46	21,03	20,71	20,39	19,69	20,07	20,63	23,50	28,17	33,92	25,63	27,71	27,43	28,50	26,44	27,31	27,42
Bósnia	47,84	47,98	48,75	46,97	44,17	42,03	40,86	41,31	42,38	34,38	39,40	43,84	42,94	43,75	45,42	43,58	44,17
Macedónia	52,21	43,92	38,83	37,28	42,08	44,70	48,63	54,52	55,65	38,72	49,23	56,99	56,64	52,60	57,70	60,06	59,34
Sérvia	33,33	22,78	22,47	21,67	25,50	27,51	30,18	30,49	31,56	25,00	29,57	31,20	33,60	34,08	35,61	37,61	38,78

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Focando-nos apenas no grau de abertura das exportações, mais uma vez observa-se que todos os mercados em estudo são importadores estruturais, visto que nenhuma das leituras regista um valor superior à abertura total. O baixo ponto de partida dos BO é também evidenciado, visto que estes registam um diferencial entre os dois indicadores muito mais expressivo que os demais mercados, resultado que pode conjugar diversos fatores como a reduzida capacidade produtiva no pós-guerra (que afeta tanto a necessidade de importar como a capacidade exportadora), assim como a lenta recuperação das relações comerciais, fator particularmente relevante para a Sérvia. Por outro lado, apesar dos NEM8 registarem os maiores aumentos neste indicador, os BO registam também aumentos louváveis, superiores aqueles registados pelos NEM2/1. Parte considerável do aumento da preponderância dos mercados externos no produto nacional remete para o período pós-crise, podendo-se contextualizar esta tendência como resposta à queda do consumo privado, cenário relativamente semelhante ao registado em Portugal neste período.

Tabela VII: Exportações/PIB

(%)

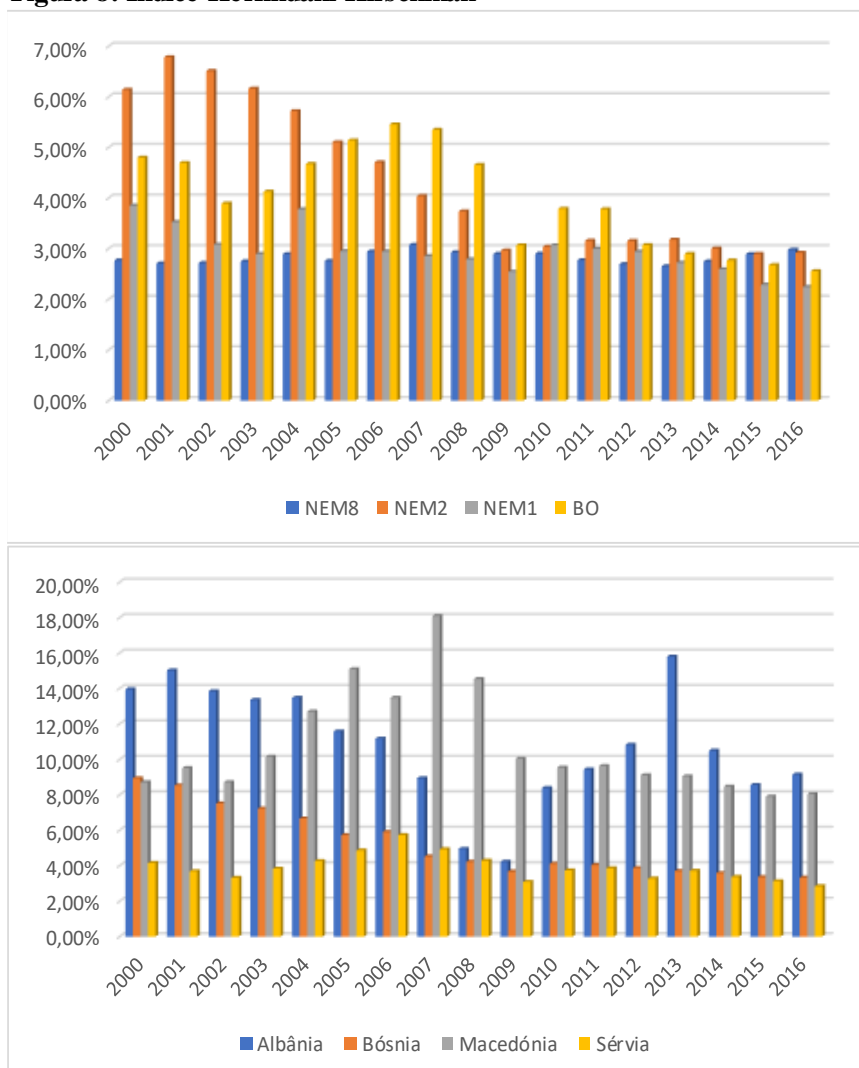
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NEM8	29,63	29,65	29,72	32,45	33,67	33,23	36,42	37,49	36,38	33,84	38,62	42,25	43,58	44,64	45,85	46,26	47,72
NEM2	31,00	31,46	32,05	31,44	32,45	29,70	29,25	24,44	24,40	23,79	29,91	34,88	34,69	35,53	36,55	35,74	35,89
NEM1	18,83	18,59	17,19	16,29	18,66	18,30	19,13	19,46	18,38	16,53	19,35	21,56	22,16	21,80	23,12	25,01	25,79
BO	17,49	13,37	12,11	12,24	13,21	14,98	16,67	17,14	17,02	16,62	18,29	20,83	22,03	24,24	25,63	27,06	28,38
Albânia	7,73	8,65	7,97	8,06	7,76	7,76	8,26	10,31	16,00	28,19	13,98	16,07	15,42	18,88	15,76	15,74	16,01
Bósnia	24,87	23,63	22,68	23,54	23,90	25,33	27,45	26,70	25,67	22,20	27,57	31,60	30,41	32,05	33,10	33,41	34,39
Macedónia	37,94	30,98	26,34	26,65	30,56	35,62	38,52	45,01	41,34	28,98	39,18	47,89	45,32	42,86	48,63	52,08	51,28
Sérvia	20,19	12,52	12,34	11,72	13,60	15,75	17,37	17,79	17,95	15,78	19,85	21,36	23,89	26,32	28,06	29,86	31,98

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Em todo o caso, excluindo o ano de 2009, todas as leituras, exceto as da Bósnia, apresentam uma tendência ligeira, mas constante, de aumento na abertura ao comércio, registando-se um aumento do peso das exportações nessa abertura. Tal resultado, para além de expectável, quando se analisam economias emergentes que permaneceram fechadas durante um longo período e que começam agora o processo de abertura e ampliação das suas economias de escala, é importante como resposta destes mercados às novas condições de comércio, visto que tanto por fatores gravitacionais como pelo pequeno volume das suas economias, as suas exportações para a UE e para o mundo devem ser mais significativas.

Abordando a distribuição setorial das exportações, o índice Herfindahl-Hirschman mostra que os países extra-NEM8 conseguiram diversificar o seu quadro de exportações, convergir para com este grupo e assim reduzir a sua exposição a choques externos. Considerando uma distribuição dos bens exportados em 36 categorias (ver síntese no anexo 4), notamos que tanto os Balcãs Ocidentais como os NEM expandiram o peso das indústrias metalúrgicas, elétrica e eletrónica nas exportações, em detrimento dos têxteis, produtos de madeira, coiro (nomeadamente calçado) e, no caso dos BO, produtos básicos de metal. Porém, existe uma distância considerável entre os dois grupos na medida em que, entre 2000-2016, o peso destas categorias varia entre

Figura 8: Índice Herfindahl-Hirschman



Fonte: CHELEM, cálculos próprios

47,8%-55,6% nos NEM e 14,8%-27,5% nos BO, com os produtos de coiro ainda a representar a principal categoria exportada pelos BO em 2016. Desagregando estes, notamos que Albânia e Macedónia mostram um nível de concentração das suas exportações notavelmente superior a Bósnia e Sérvia. Nota-se também que Albânia regista uma concentração acima da média na exportação de vestuário, coiro (ainda que substancialmente reduzidas face a 2000) e petróleo, enquanto Macedónia e Bósnia reduziram a sua concentração na exportação de produtos metálicos básicos, passando a exportar mais químicos. A maioria do crescimento nos automóveis e maquinaria da região aconteceu na Sérvia, onde, em 2016, estes setores já detêm as maiores quotas das exportações, destronando os bens básicos metálicos e alimentícios. Apesar das diferenças consideráveis, em termos de diversificação, entre Sérvia-Bósnia e Albânia-Macedónia, refira-se que tal distinção é comum entre países de diferentes tamanhos, visto que as hipóteses de diversificação aumentam em função do tamanho, tanto económico como geográfico, do país. Tal é duplamente verdade quando se verifica a exploração de *commodities*, como é o caso da exploração petrolífera na Albânia.

4.2 Modelo *Constant Market Share*

Na tabela VIII registam-se os resultados do modelo CMS, aplicado às exportações de cada bloco/país com destino à UE15, sendo estes resultados aprofundados nos anexos 2 e 3, referentes aos resultados ano a ano. Considerando o agregado, fica patente a predominância do efeito competitividade em todas as leituras, exceção feita ao NEM1. Apesar do efeito competitividade representar um aglomerado de efeitos não mensurável pelos demais e de difícil análise, refira-se que a predominância do mesmo em explicar as variações nas exportações não é de todo surpreendente quando estão em causa países emergentes e em transição, na medida que é expectável que a sua capacidade de competir nos mercados internacionais vá aumentando ao longo do tempo. De facto, este efeito é particularmente preponderante nos BO, justificando 80,7% da variação nas exportações da região, pelo que podemos contextualizar a importância da competitividade com fatores como os baixos salários (já aqui referidos), a criação de economias de escala tanto internas como externas, uma boa aplicação da estratégia de exportação, entre outros fatores específicos e intrínsecos a cada país. Por outro lado, o efeito mercado é o único predominantemente negativo, ainda que tenha o menor impacto na generalidade das leituras, sendo este um possível reflexo da tímida recuperação do comércio europeu no pós-crise. Este fator, aplicado à lenta recuperação económica mundial, ajuda também a contextualizar a contribuição mais comedida do efeito escala desde 2009. Já o efeito produto, positivo (ainda que modesto) em todas as leituras, aponta para ganhos inerentes ao processo de transação económica e especialização das exportações, na medida que todos os países dos Balcãs apresentam um efeito produto superior à média dos NEM8.

Tabela VIII: CMS 2000-2016

(milhões de USD, %)

	Efeito Total	Efeito Escala	Efeito Produto	Efeito Mercado	Efeito Comp.
NEM8	239 661,72	29,16%	0,55%	4,13%	66,16%
NEM2	33 631,50	25,46%	6,83%	-1,85%	69,56%
NEM1	2 888,45	60,11%	12,31%	-2,80%	30,38%
BO	10 048,02	18,59%	6,16%	-5,45%	80,70%
Albânia	860,94	26,28%	9,79%	-5,79%	69,73%
Bósnia	1 676,25	24,67%	10,26%	-9,25%	74,32%
Macedónia	2 571,05	22,94%	6,59%	-8,74%	79,21%
Sérvia	4 939,78	12,93%	3,92%	-2,39%	85,55%

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Considerando os anexos 2 e 3, estes mostram a existência de dois períodos distintos: 2001-2008 (pré-crise) e 2009-2016 (durante/pós-crise). No primeiro, regista-se na generalidade uma trajetória de expansão do volume anual exportado para a UE15 explicada pelo efeito escala, ou seja, pela evolução da conjuntura do comércio mundial, tendo o efeito competitividade também um impacto considerável. Esta trajetória foi abruptamente alterada em 2008-2009, onde se regista uma forte contração das exportações em todas as leituras. O segundo período foi então marcado por contrações do volume exportado em 3 dos 8 anos, derivadas quase exclusivamente da conjuntura económica mundial, como se pode deduzir da predominância do efeito escala em 2009 e 2015 (a crise de 2012, relativa à dívida soberana europeia, é derivada de um leque mais vasto de efeitos, nomeadamente o efeito mercado). Ao mesmo tempo, após a crise de 2012, nota-se que é o efeito competitividade o principal condutor de crescimento das exportações, apoiado pelo efeito produto, enquanto o efeito escala perde quase toda a sua preponderância em anos de crescimento. Note-se, porém, que o efeito mercado, relativo ao impacto do mercado de destino, é o menos influente na justificação da variação das exportações, com apenas a Croácia a mostrar-lhe alguma sensibilidade. Posto isto, é notório que todas as leituras apresentam resultados relativamente semelhantes, independentemente de serem ou não membros da UE, na medida em que a conjuntura internacional e o aumento da competitividade são os principais fatores de variação das exportações. Certamente que a adesão de um dado país à UE é, por si mesmo, um fator de competitividade no comércio com a UE15, porém, a evidência de que, excluindo os 3 anos de contração do volume exportado, o efeito competitividade explica 43,3% e 45% da variação das exportações dos blocos NMS8 e BO, respetivamente, lança a hipótese de que, no caso do segundo grupo, os ganhos de competitividade não auferidos por se manter fora da UE sejam compensados por se encontrar numa fase mais atrasada do processo de desenvolvimento e, subseqüentemente, auferindo maiores ganhos relativos à criação de economias de escala.

4.3 A EU15 como parceiro comercial

Os dados relativos ao cálculo da intensidade das exportações e importações mostram que toda a região tem um volume de comércio com a UE15 acima do esperado, dada a preponderância destes países no comércio internacional. Este é um resultado abundantemente expectável quando consideramos o peso do comércio com a UE15 na região, assim como os pressupostos do modelo gravitacional, que espera maior intensidade comercial entre países geograficamente mais próximos e com produto mais elevado. Mais, nota-se que, com a exceção da Croácia e em períodos de crise, todas as leituras mostram que a região tem maior abertura ao comércio com a UE15 em termos de exportações do que importações, o que remete para a balança comercial menos deficitária registada nas trocas destes países com a UE15, em comparação com o comércio global. Mais

uma vez, os NEM8 destacam-se, registando maior intensidade nos dois sentidos e em todo o período. Por outro lado, os BO são a região menos aberta ao comércio com a UE15, mas também a região que mais aumentou o seu grau de abertura. Este resultado é particularmente enviesado pela Sérvia e Bósnia, as duas maiores economias, na medida em que Albânia e Macedónia (economias mais pequenas, com menor comércio interno) estão em 2016 acima da média dos NEM8.

Importa também referir a clara distinção entre os períodos pré e pós-2009, na medida que o primeiro foi marcado por decréscimo da abertura do comércio com a UE15 e o segundo viu uma rápida recuperação do mesmo que, na generalidade, ultrapassou os máximos registados no primeiro período. Tal resultado é curioso na medida em que a quota de mercado da UE15 nas trocas com os NEM contraiu no período em causa, o que significa que apenas uma redução no denominador (quota de mercado da UE15 no comércio mundial) explica os valores obtidos, sendo possível que uma futura recuperação do fulgor no comércio internacional por parte deste grupo venha a inverter esta tendência de crescimento de intensidade nas trocas com os novos membros da união.

Tabela IX: Índices de Intensidade Exportadora

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NEM8	1,79	1,73	1,69	1,69	1,62	1,62	1,61	1,58	1,59	1,67	1,77	1,77	1,80	1,79	1,83	1,87	1,88
NEM2	1,63	1,70	1,69	1,66	1,61	1,53	1,49	1,40	1,39	1,58	1,64	1,65	1,65	1,65	1,65	1,69	1,70
NEM1	1,30	1,29	1,26	1,31	1,26	1,14	1,13	1,03	1,04	1,16	1,21	1,28	1,26	1,28	1,21	1,23	1,30
BO	1,15	1,28	1,27	1,27	1,20	1,21	1,26	1,24	1,16	1,07	1,29	1,31	1,35	1,47	1,54	1,52	1,50
Albânia	2,47	2,40	2,42	2,30	2,25	2,19	2,30	2,16	1,36	0,78	2,17	2,09	2,25	2,02	2,22	2,01	2,03
Bósnia	0,92	1,03	1,00	1,05	1,03	1,03	0,99	1,00	1,05	1,04	1,11	1,17	1,26	1,32	1,36	1,34	1,33
Macedón.	1,26	1,25	1,27	1,38	1,37	1,36	1,41	1,47	1,37	1,41	1,52	1,57	1,62	1,81	2,01	1,98	2,04
Sérvia	1,03	1,27	1,27	1,22	1,10	1,12	1,23	1,14	1,09	1,09	1,14	1,14	1,16	1,33	1,36	1,37	1,29

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Tabela X: Índices de Intensidade Importadora

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NEM8	1,67	1,59	1,54	1,54	1,52	1,54	1,56	1,54	1,52	1,52	1,60	1,61	1,65	1,62	1,66	1,67	1,71
NEM2	1,55	1,52	1,51	1,48	1,41	1,39	1,33	1,36	1,38	1,45	1,51	1,54	1,62	1,64	1,65	1,68	1,69
NEM1	1,55	1,52	1,54	1,51	1,45	1,40	1,43	1,35	1,39	1,41	1,41	1,45	1,47	1,41	1,50	1,51	1,54
BO	1,08	1,10	1,05	1,01	1,01	1,04	1,01	1,03	1,05	1,13	1,16	1,20	1,31	1,28	1,30	1,28	1,30
Albânia	1,91	1,95	1,80	1,67	1,65	1,63	1,61	1,61	1,62	1,59	1,81	1,88	1,98	1,84	1,97	1,83	1,85
Bósnia	0,74	0,69	0,66	0,63	0,73	0,87	0,84	0,83	0,86	0,92	0,94	0,98	0,99	0,97	0,97	1,00	1,00
Macedóni	1,32	1,31	1,19	1,12	1,05	1,07	1,07	0,97	1,00	1,26	1,28	1,36	1,63	1,64	1,65	1,59	1,58
Sérvia	1,05	1,12	1,13	1,10	1,04	0,99	0,96	1,02	1,04	1,08	1,07	1,11	1,21	1,20	1,19	1,18	1,22

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Computando o índice VCR para o comércio entre os 8 blocos/países em estudo e a UE15, é possível demarcar uma clara divisão entre as vantagens comparativas dos NEM8 com a UE15 e dos demais com o mesmo bloco. Ao mesmo tempo, os resultados apresentados na Tabela XXI e XXII sugerem múltiplas alteração na estrutura das exportações no período. Particularmente, nota-se a elevada competitividade que os extra-NEM8 demonstram na exportação de bens manufaturados pouco complexos como têxteis, vestuário e produtos de coiro, em todo o período, em comparação com os NEM8 que apresentam, em 2000-2004, apenas uma ténue VCR em têxteis e vestuário, a qual desapareceu subsequentemente. Porém, apesar dos extra-NEM8 manterem fortes VCR nestes produtos, refira-se que é também aqui que são registadas as maiores perdas de competitividade exportadora, o que aponta para o desenvolvimento e aposta em setores de atividade com maior valor acrescentado, sendo que em 2016 apenas os BO continuam a manter os produtos de coiro como categoria mais competitiva da sua economia, isto apesar da elevada descida. O grupo NME8 apresenta, porém, alguma fadiga na exportação de produtos das chamadas indústrias pesadas (química e metalúrgica) visto que 6 das 13 categorias relacionadas com este setor perderam competitividade. Em sentido oposto, os BO que, em 2000, apenas apresentavam VCR em 2 categorias deste setor, acusam em 2016 a existência de VCR em 6, destacando-se o aumento da competitividade do equipamento elétrico e automóveis. Descompondo o bloco BO, a predominância dos produtos têxteis, vestuário e de coiro permanece evidente, sendo que todos os países (à exceção da Bósnia, devido à sua particular competitividade em madeiras e derivados) tem a sua maior VCR em 2000 nestes 3 setores. Em 2016, porém, cada país apresenta já uma maior diversificação das suas competitividades, com Albânia a mostrar elevada competitividade na produção elétrica e petrolífera, Macedónia a ser mais competitiva na exportação de químicos, maquinaria e eletricidade e Sérvia a ser o principal responsável pela já referida criação de VCR nos setores dos produtos elétricos e automóveis.

Tabela V: Vantagens Comparativas Relevadas - Agregados

	NEM8				NEM2				NEM1				BO			
	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016
Agricultura e caça	0,44	0,61	0,70	0,67	0,85	0,97	1,91	2,02	0,51	0,43	0,67	1,03	1,19	1,43	1,30	0,88
Florestação	3,43	2,64	3,04	2,87	1,03	0,78	1,04	0,63	6,98	7,49	9,23	8,78	1,93	3,27	4,45	3,71
Pesca e prod. viveiros	0,20	0,10	0,09	0,10	0,05	0,02	0,02	0,04	2,16	3,33	3,41	4,85	0,21	0,19	0,31	0,09
Carvão, lignite, outros	3,89	2,09	1,00	1,05	0,01	0,01	0,01	0,03	0,00	0,07	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00
Petróleo e gás natural	0,06	0,03	0,01	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,32	0,26	0,04	0,04	0,25	0,29
Urânio e Tório	0,00	0,00	0,00	6,96	0,00	0,00	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35	0,00	0,00
Minérios	0,10	0,05	0,02	0,02	0,32	0,47	0,21	0,21	0,00	0,03	0,00	0,00	0,20	0,19	0,31	0,23
Outros minas e pedreiras	0,20	0,13	0,14	0,17	0,35	0,24	0,15	0,11	1,93	2,48	2,01	0,98	0,77	0,83	0,73	0,46
Alimentos e bebidas	0,46	0,62	0,68	0,75	0,31	0,30	0,40	0,47	0,71	0,95	0,55	0,62	1,75	1,59	1,17	0,86
Tabaco	0,02	0,67	2,74	3,37	0,01	0,43	4,73	6,51	0,02	0,04	0,49	0,78	0,03	0,05	0,08	0,36
Têxteis	1,23	0,89	0,71	0,64	2,82	3,01	2,16	1,70	3,02	2,84	3,19	2,80	1,40	1,79	2,60	1,96
Vestuário	1,76	0,85	0,47	0,36	10,91	8,66	4,21	2,73	5,98	3,81	2,39	1,94	7,67	6,24	5,39	3,56
Produtos de coiro	0,98	0,56	0,41	0,41	8,25	6,91	3,31	1,62	5,65	4,96	3,45	2,55	8,01	7,81	6,77	4,15
Madeiras (exc. mobília)	3,08	2,31	2,26	2,41	2,52	2,53	1,97	2,07	6,77	6,43	7,22	7,43	4,36	3,21	2,81	2,73
Papel e prod. de papel	0,69	0,75	0,84	0,94	0,22	0,21	0,20	0,27	0,84	0,70	0,64	0,83	0,35	0,44	0,69	0,72
Publicações	0,69	0,83	1,17	1,49	0,06	0,15	0,23	0,49	0,64	0,78	1,12	0,99	0,23	0,36	0,48	0,55
Petróleo refinado e derivados	0,98	0,90	0,66	0,52	0,95	0,69	0,56	0,37	1,03	0,74	0,68	0,88	0,22	0,16	0,14	0,13
Químicos	0,39	0,36	0,42	0,48	0,28	0,24	0,30	0,32	0,69	0,53	0,43	0,57	0,25	0,38	0,50	0,75
Boracha e plásticos	1,32	1,39	1,57	1,63	0,55	0,95	1,46	1,67	0,64	0,55	0,73	0,93	1,22	1,30	1,21	1,43
Produtos não metálicos	1,53	1,21	1,26	1,40	1,32	1,01	0,88	0,83	2,01	1,95	2,35	3,05	0,49	0,40	0,34	0,34
Produtos metálicos básicos	1,07	0,88	0,82	0,75	2,16	1,79	1,36	1,40	1,04	1,05	1,25	1,40	4,66	4,49	2,98	1,47
Produtos metál. exc. Máquinas	2,05	1,75	1,71	1,67	0,82	1,07	0,96	0,99	1,19	1,71	2,22	2,47	0,94	1,24	1,52	1,24
Máquinas e equipamento.	1,14	1,25	1,37	1,38	0,71	0,96	1,16	1,32	0,83	1,10	1,40	1,26	0,38	0,41	0,81	1,15
Máquinas de escritório	0,71	0,92	1,37	1,30	0,08	0,10	0,17	0,17	0,06	0,07	0,10	0,06	0,02	0,06	0,12	0,15
Maquinaria elétrica	2,49	2,28	2,05	1,92	1,58	2,67	3,19	3,45	1,62	1,73	2,18	1,68	0,40	0,53	1,43	2,11
Rádio, TV, comunicações	1,24	1,70	2,12	1,67	0,46	0,36	1,05	0,89	0,76	1,66	1,30	0,67	0,07	0,07	0,20	0,10
Inst. médicos e de precisão	0,49	0,54	0,64	0,65	0,18	0,36	0,50	0,56	0,33	0,44	0,49	0,43	0,13	0,12	0,19	0,25
Veículos motores	1,68	1,77	2,12	2,14	0,09	0,34	1,08	1,28	0,11	0,12	0,13	0,39	0,13	0,16	0,28	1,42
Equipamento de transporte	0,42	0,40	0,36	0,36	0,58	0,77	0,92	0,64	1,15	2,42	2,48	0,47	0,60	0,29	0,38	0,18
Mobília	2,21	1,86	1,78	1,88	2,03	2,17	1,76	1,77	2,03	1,69	1,43	1,88	1,20	1,07	1,13	1,27
Reciclados	0,37	0,33	0,55	0,56	0,20	0,46	0,49	0,66	0,34	2,22	0,39	0,73	0,63	0,88	0,17	0,03
Electricidade, gás, vapor	0,83	0,45	1,04	1,65	1,38	1,39	1,80	1,37	0,11	0,37	3,15	0,00	2,70	0,62	2,43	4,05
Outras atividades	0,38	0,13	0,26	0,40	0,40	0,22	0,14	0,09	0,23	0,26	0,03	0,14	0,17	0,08	0,27	0,03
Produtos de lazer	0,34	0,08	0,05	0,06	0,19	0,12	0,04	0,04	0,37	0,17	0,11	0,10	0,45	0,25	0,16	0,12
Outros serviços	0,10	0,11	0,06	0,01	0,07	0,01	0,00	0,00	0,02	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Não classificados	0,11	1,04	1,09	1,01	0,09	0,39	0,88	0,76	0,07	0,13	0,16	0,82	0,10	0,21	0,14	0,15
Nrº VCR	14	12	16	17	10	10	15	13	14	16	17	13	11	11	13	13

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Tabela VI: Vantagens Comparativas Relevadas - Balcãs Ocidentais

	Albânia				Bósnia				Macedónia				Sérvia			
	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016	2000-2003	2004-2007	2008-2012	2013-2016
Agricultura e caça	1,11	0,86	0,72	0,80	0,24	0,18	0,17	0,22	1,34	2,03	1,09	0,89	1,64	1,85	2,09	1,15
Florestação	0,12	0,97	2,72	2,53	4,55	10,76	17,60	16,27	0,68	0,70	0,24	0,13	1,74	1,67	0,92	1,01
Pesca e prod. viveiros	0,61	1,13	1,75	0,30	0,04	0,16	0,25	0,24	0,40	0,09	0,09	0,06	0,07	0,03	0,03	0,01
Carvão, lignite, outros	0,03	0,01	0,00	0,01	0,02	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Petróleo e gás natural	0,00	0,33	1,92	2,88	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Urânio e Tório	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,78	0,00	0,00
Minérios	0,23	0,24	0,30	0,10	0,24	0,16	0,00	0,00	0,27	0,09	0,55	0,00	0,13	0,25	0,34	0,47
Outros minas e pedreiras	1,13	1,69	1,84	1,08	0,07	0,04	0,09	0,05	1,66	1,57	1,67	1,12	0,55	0,60	0,24	0,15
Alimentos e bebidas	0,77	0,79	0,52	0,57	0,72	0,86	0,68	0,57	1,12	0,99	0,66	0,35	2,98	2,43	1,84	1,29
Tabaco	0,07	0,24	0,04	0,02	0,04	0,00	0,06	0,08	0,04	0,04	0,05	0,04	0,02	0,04	0,12	0,69
Têxteis	1,59	2,02	3,29	2,65	1,42	1,23	1,64	1,57	1,81	1,45	2,01	1,66	1,09	2,18	3,14	2,12
Vestuário	10,62	9,71	8,17	7,04	6,10	4,58	3,51	3,18	14,53	13,72	13,20	7,11	3,79	2,28	1,55	1,16
Produtos de coiro	22,93	23,73	15,13	13,07	9,91	11,98	12,55	8,45	3,52	3,76	3,34	1,45	4,95	4,15	3,34	2,02
Madeiras (exc. mobília)	2,41	1,71	1,22	1,22	10,23	7,90	7,29	8,66	0,68	0,31	0,37	0,13	3,79	2,89	2,41	2,11
Papel e prod. de papel	0,26	0,77	0,98	0,59	0,24	0,63	0,85	0,85	0,02	0,07	0,09	0,04	0,61	0,46	0,83	1,04
Publicações	0,07	0,12	0,38	0,52	0,23	0,46	0,47	0,25	0,05	0,06	0,23	0,12	0,38	0,52	0,65	0,89
Petróleo refinado e derivados	0,48	0,88	0,18	0,10	0,00	0,21	0,47	0,52	0,41	0,00	0,01	0,02	0,14	0,05	0,04	0,04
Químicos	0,14	0,06	0,10	0,08	0,13	0,26	0,36	0,35	0,05	0,04	1,04	2,03	0,46	0,68	0,42	0,38
Boracha e plásticos	0,17	0,27	0,24	0,25	0,21	0,49	0,80	1,22	0,10	0,09	0,15	0,16	2,71	2,57	2,22	2,42
Produtos não metálicos	0,27	0,81	0,98	0,57	0,12	0,19	0,22	0,35	0,45	0,41	0,25	0,15	0,79	0,39	0,25	0,39
Produtos metálicos básicos	1,33	1,50	1,05	1,04	5,03	3,44	2,18	1,72	5,90	6,17	3,45	1,54	4,78	4,82	3,69	1,44
Produtos metál. exc. Máquinas	1,57	1,41	1,61	0,69	1,42	2,80	3,44	3,33	0,46	0,41	0,48	0,17	0,74	0,90	1,11	1,10
Máquinas e equipamento.	0,53	0,14	0,12	0,13	0,47	0,73	1,34	1,28	0,08	0,16	0,67	2,11	0,44	0,46	0,83	0,82
Máquinas de escritório	0,04	0,04	0,01	0,05	0,01	0,04	0,05	0,07	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,09	0,24	0,26
Maquinaria elétrica	0,53	0,71	0,82	0,64	0,13	0,15	0,62	1,34	0,67	0,29	0,27	1,63	0,34	0,79	2,56	2,96
Rádio, TV, comunicações	0,17	0,16	0,55	0,10	0,02	0,02	0,03	0,06	0,09	0,08	0,07	0,15	0,05	0,07	0,25	0,09
Inst. médicos e de precisão	0,12	0,07	0,06	0,10	0,16	0,18	0,13	0,18	0,03	0,05	0,24	0,15	0,16	0,13	0,24	0,36
Veículos motores	0,04	0,03	0,09	0,17	0,23	0,49	0,37	0,42	0,06	0,02	0,03	0,37	0,14	0,10	0,41	2,60
Equipamento de transporte	0,11	0,07	0,11	0,02	0,08	0,39	0,12	0,08	0,76	0,14	0,28	0,09	0,95	0,37	0,64	0,29
Mobília	0,74	0,80	0,55	0,45	3,07	2,76	3,38	3,40	0,10	0,16	0,24	0,83	0,94	0,82	0,71	0,85
Reciclados	0,65	0,08	0,00	0,10	0,81	0,21	0,34	0,02	0,21	0,04	0,06	0,03	0,77	1,83	0,19	0,03
Eletricidade, gás, vapor	0,79	1,36	3,64	12,29	8,41	0,00	0,12	1,75	0,73	1,98	8,59	7,41	1,26	0,02	0,07	1,47
Outras atividades	0,02	0,05	0,44	0,00	0,10	0,11	0,03	0,04	0,05	0,01	0,23	0,00	0,31	0,11	0,35	0,04
Produtos de lazer	1,00	0,61	0,11	0,23	0,28	0,20	0,13	0,21	0,09	0,10	0,06	0,04	0,59	0,26	0,24	0,10
Outros serviços	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Não classificados	0,13	0,50	0,11	0,09	0,10	0,18	0,18	0,28	0,04	0,04	0,06	0,06	0,12	0,23	0,18	0,16
Nrº VCR	8	9	11	9	9	8	9	12	7	7	8	9	10	10	10	14

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

O índice de complementaridade do comércio (com a UE15) permite determinar se os países em estudo têm um perfil de exportador adequando ao perfil de importador da UE15 ou se, pelo contrário, o perfil exportador de ambos faz destes prováveis competidores. Considerando a importância do comércio com a UE15 para todos os agregados estudados, seria expectável que este esteja decisivamente acima dos 0.5 pontos. Tal é claramente visível no caso dos NEM8, que mais uma vez justificam as vantagens no comércio com a UE15, com o seu índice a permanecer acima dos 0,7 pontos durante todo o período (fora uma breve queda durante a crise de 2012). Para os demais, regista-se uma posição inicial ambígua, com o índice na linha média, mas gradualmente direcionado em sentidos que favorecem a complementaridade. Os Balcãs Ocidentais, tidos como um todo, têm sido capazes de acompanhar a trajetória dos NEM2 e NEM1, ainda que a desagregação mostre uma clara

distinção, mais uma vez entre Sérvia-Bósnia e Albânia-Macedónia, na medida em que o aumento da complementaridade foi principalmente conduzido pelo primeiro grupo, enquanto o segundo mantém um perfil mais próximo de um competidor, quase inalterado no caso da Macedónia e em forma de V invertido no caso da Albânia. Um fator preponderante para este resultado é a concentração das exportações com destino à Alemanha e Itália por parte da Macedónia e Albânia, respetivamente. Note-se que o índice de complementaridade destes pares é mais baixo no caso da Albânia e apenas semelhante no caso da Macedónia, ao índice considerando a UE15, isto apesar de concentrarem uma elevada fatia das exportações de ambos, situação não aconselhável para economias que queiram maximizar os seus ganhos de comércio. Note-se que a diversificação evidenciada pela Albânia está primariamente ligada ao crescente peso do setor energético, cujo mercado albanês está inteiramente desligado do italiano.

Tabela XIII. Índice de Complementariedade do Comércio

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NEM8	0,72	0,73	0,73	0,72	0,74	0,74	0,74	0,74	0,72	0,72	0,70	0,71	0,69	0,70	0,71	0,72	0,73
NEM2	0,47	0,47	0,47	0,48	0,49	0,50	0,52	0,57	0,59	0,61	0,63	0,63	0,64	0,64	0,64	0,64	0,65
NEM1	0,48	0,52	0,55	0,54	0,53	0,53	0,53	0,55	0,55	0,57	0,56	0,58	0,57	0,58	0,60	0,61	0,62
BO	0,52	0,53	0,52	0,54	0,53	0,51	0,50	0,51	0,53	0,58	0,56	0,57	0,59	0,62	0,62	0,61	0,62
Albânia	0,33	0,31	0,33	0,37	0,34	0,37	0,37	0,40	0,48	0,55	0,38	0,40	0,42	0,38	0,40	0,39	0,35
Bósnia	0,42	0,41	0,39	0,44	0,44	0,42	0,41	0,44	0,46	0,50	0,51	0,53	0,54	0,52	0,54	0,53	0,54
Macedónia	0,38	0,37	0,38	0,36	0,36	0,34	0,34	0,32	0,35	0,37	0,37	0,38	0,38	0,36	0,37	0,38	0,43
Sérvia	0,50	0,53	0,51	0,52	0,52	0,49	0,48	0,51	0,53	0,54	0,53	0,52	0,55	0,57	0,57	0,58	0,60

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Tabela XV. Complementaridade Macedónia-Alemanha

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ind. Compl.	0,40	0,37	0,37	0,36	0,35	0,32	0,31	0,30	0,34	0,35	0,35	0,35	0,37	0,36	0,39	0,39	0,43
Peso nas export.	0,16	0,20	0,20	0,21	0,18	0,16	0,16	0,15	0,15	0,17	0,20	0,25	0,27	0,32	0,36	0,37	0,39

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Tabela XIV. Complementaridade Albânia-Itália

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Índice de Comp.	0,34	0,32	0,34	0,38	0,35	0,38	0,40	0,40	0,47	0,57	0,44	0,47	0,50	0,43	0,45	0,42	0,38
Peso nas export.	0,58	0,60	0,71	0,68	0,70	0,65	0,65	0,54	0,32	0,18	0,43	0,41	0,35	0,32	0,38	0,34	0,35

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Esta dinâmica é também evidenciada pelo índice de competição, calculado para os membros do bloco BO, em comparação com o agregado dos 11 NEM, em função das exportações para a UE15. Este evidencia a rápida perda de competitividade destes dois países, com o agregado da região a ser conduzido primariamente pelos

ganhos de Bósnia e Sérvia, sendo a última a economia mais competitiva da região. No geral, o crescimento da competitividade do bloco é derivado principalmente da venda de automóveis pela Sérvia, seguido da mobília bósnia. Estes avanços foram colmatados por elevadas perdas de competitividade na roupa e calçado, em todos os países. A recuperação da competitividade na Albânia e Macedónia deve-se quase exclusivamente à introdução de indústrias nascentes nestes países, produtos energéticos na Albânia e “outras” máquinas/equipamento elétrico e químicos na Macedónia.

Tabela XVI. Índice de competição

(face ao agregado NEM no comércio com a UE15)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BO	7,71	8,54	8,37	8,48	7,88	7,71	7,47	7,00	7,36	8,02	7,85	8,14	8,29	9,11	9,92	10,33	10,89
Albânia	8,77	9,63	9,39	9,47	8,73	8,20	7,66	6,62	6,04	7,36	6,09	6,11	4,32	4,22	5,32	6,17	6,71
Bósnia	8,70	9,19	9,67	9,60	8,75	8,93	8,62	8,44	8,85	8,88	9,97	10,08	9,96	10,99	11,45	11,18	11,53
Macedóni:	7,52	9,43	9,08	8,69	7,98	7,36	7,18	6,41	6,69	6,41	6,23	6,19	5,94	6,47	7,91	8,98	9,97
Sérvia	6,78	7,21	7,09	7,39	7,04	7,07	7,00	6,75	7,28	8,46	8,18	8,86	9,85	10,65	11,30	11,45	11,91

Fonte: CHELEM, cálculos próprios

5. Conclusão

Designar a década que passou entre o fim do comunismo na Jugoslávia e o fim da guerra do Kosovo como uma década perdida para a região não seria desadequado. Para os NEM, o processo de aproximação e eventual adesão à UE começou logo a seguir à queda do comunismo, com a criação da CEFTA em 1992, enquanto os Balcãs Ocidentais perderam terreno, mergulhados até 1999 em conflitos armados enquanto os demais países criavam economias de escala, ganhavam competitividade e atraíam IDE que favoreceu o desenvolvimento e ajudou a criar laços comerciais com a Europa Ocidental. Nesse sentido, os Balcãs Ocidentais da década de 2000 traçaram um caminho relativamente semelhante aos NEM na década de 90, porém numa escala muito inferior. Para lá dos problemas da região com divisões políticas, corrupção, economia paralela e burocracia excessiva – áreas onde são necessárias reformas, a sua versão da CEFTA, criada em 2007, comanda um mercado doméstico bastante inferior do que a CEFTA original oferecia. Além disso, o entusiasmo expansionista da UE na década de 2000 está hoje mais esbatido, não sendo ainda claro qual é a janela temporal prevista para a adesão dos Balcãs Ocidentais. Considerando que a dimensão do mercado doméstico e o processo de adesão à UE estão comprovados como fatores de relevância para a atração de IDE, afirma-se que a capacidade de a região captar esses fluxos é, mesmo numa boa conjuntura económica mundial, inferior à evidenciada pelos NEM, o que restringe a sua capacidade de competir e convergir com este grupo.

Posto isto, e focando-nos no comércio internacional entre 2000-2016, os resultados da análise empírica não sustentam a hipótese de que os Balcãs Ocidentais foram fustigados por efeitos negativos por terem ficado fora da UE, aquando da expansão desta a Leste. Em vez disso, o modelo CMS e os indicadores de comércio apresentam os BO e os NEM como economias emergentes em diferentes fases de transição, observando-se ganhos de comércio inicialmente conduzidos pela forte conjuntura económica e, quando esta mudou drasticamente, conduzidos pelos ganhos de competitividade. As economias do sudeste europeu mostraram interesse em convergir para com os padrões de comércio apresentados pela região pós-comunista de maior sucesso no continente, os NEM8, observando-se uma trajetória gradual de maior abertura ao comércio e diversificação setorial das exportações, em particular através da redução do peso de produtos industriais de baixo valor acrescentado como o vestuário ou o calçado, e a aposta em indústrias como os químicos e as indústrias pesadas, nas quais estes países poderão continuar a ser competitivos no médio-longo prazo, face à concorrência de **outras economias emergentes fora da Europa**. Este processo favoreceu a convergência do perfil de exportador destes países para com o perfil de importador da UE15, o que será vantajoso para a intenção de manter fortes e sustentáveis relações comerciais com o principal destinatário das suas exportações.

Posto isto, os resultados da análise empírica apenas não suportam a hipótese de que houve efeitos adversos para o comércio internacional dos Balcãs Ocidentais, **mas não a excluem**. O processo de transição atualmente a decorrer na região é, por si só, criador de economias de escala e competitividade nos mercados internacionais, pelo que é possível que quaisquer efeitos negativos que estes países sofreram neste período foram mais que compensados pelas vantagens relativas ao ponto mais atrasado em que se encontram. Nomeadamente, a (ainda ténue) perda de VCR que várias indústrias pesadas demonstraram nos NEM8 pode ser o início do processo de transferência destas do Nordeste para o Sudeste Europeu, à medida que os países mais avançados perdem competitividade salarial nestes setores. Esta vantagem que os Balcãs Ocidentais detêm não deve ser, porém, vista como uma panaceia para todos os males da região, sendo que ganhos elevados de competitividade são temporários e decrescentes a longo prazo, à medida que os ganhos de economias de escala e especialização se esgotam. Além disso, a manutenção de salários comparativamente baixos pode levar à crescente desnatação dos recursos humanos destes países, recursos estes necessários para dar um salto qualitativo na economia. Neste contexto, muito vai depender das políticas destes países, visto que a manutenção, maximização e aproveitamento destes efeitos não é um processo automático. Caberá então aos governos da região utilizar o período presente para se prepararem para os desafios futuros de aderir ao mercado único e promover uma gestão baseada em reformas estruturais e governativas que ponham os Balcãs Ocidentais num caminho decisivamente apontado à adesão à UE e apresentação de uma proposta mais atrativa na captação de IDE. Neste contexto, atendendo à tendência para o gradualismo evidenciada pela UE nas suas decisões de alargamento, menciona-se a importância de promover um aprofundamento das relações intrarregionais, como forma de esbater os efeitos negativos dos pequenos mercados domésticos de cada país e aprofundar o processo de diversificação das exportações, quer em termos de parceiros como de setores. Este processo é particularmente importante para Albânia e Macedónia, as quais estão mais expostas a choques externos devido à sua concentração num setor e num destino. Ao mesmo tempo, o papel da UE como promotora, impulsionadora e financiadora de projetos que favoreçam a convergência para com as normas comunitárias e a criação de competências não deve ser descurado, lembrando-se o importante papel que a mesma teve nos processos de pré-adesão anteriores, o qual terá de ser repetido e mesmo melhorado nos Balcãs Ocidentais, favorecendo a criação de competências capazes de produzir capital de inovação na região.

A leitura destes resultados deve ter em conta algumas limitações, as quais poderão servir de pontos de partida para estudos futuros. Nomeadamente, sempre que se procede à agregação de dados, perde-se alguma identidade. Este estudo procurou analisar os Balcãs Ocidentais, tendo como referência a prestação dos agregados dos NEM, mas ignorando as diferenças entre os seus membros. Uma análise mais minuciosa poderia ser feita através da identificação dos países NEM que mais se assemelham a cada país dos Balcãs

Ocidentais, procurando-se extrair conclusões da comparação por pares. Além disso, é imperativo a referência ao período temporal trabalhado, não sendo este o mais adequado para uma comparação de antes e depois. De facto, uma conjuntura económica mundial de forte crescimento na primeira metade, seguida de múltiplas crises e uma recuperação tímida na segunda metade, não representa uma base nivelada que permita o fácil isolamento dos fatores exclusivos às economias em estudo. Fica então aberta a porta para a repetição desta temática, sob o pano de fundo de uma conjuntura económica mais estável. Por último, embora se tenha feito múltiplas alusões à preponderância do IDE no estudo deste tema, esta vertente foi apenas tratada superficialmente, privilegiando-se a componente comercial. Estudos subsequentes poderão focar-se não só no tratamento empírico do IDE, mas também nos fluxos de ajuda pública ao desenvolvimento, no importante papel que o turismo desempenha nas economias da Europa do Sul e em outros fatores (e relações) que explicam o comércio, sendo esta uma questão amplamente multidisciplinar e de grande importância para o futuro e coesão do continente Europeu.

6. Bibliografia/ Webgrafia

- Abdmoulah, W.; Laabas, B. (2010). Assessment of Arab Export Competitiveness in International Markets using Trade Indicators. *Arab Planning Institute/WPS* n°1010, 1-50
- Andreas, P. (2004). Criminalized Legacies of War: The Clandestine Political Economy of the Western Balkans. *Problems of Post-Communism* Vol. 51 n°3, 3-9
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and “Revealed Comparative Advantage”. *The Manchester School* Vol. 33 n°2, 99-123
- Barlett, W. (2009). Economic Development in the European Super-Periphery: Evidence from the Western Balkans. *Economic Analysis* Vol. 54 n°181, 21-44
- Bevan, A., Estrin, S. (2005) The determinants of foreign direct investment into European transition economics. *Journal of Comparative Economics* Vol.32 n°1, 775-787
- Batista, J. (1999). *Índices de Competição e a Origem por Países dos Ganhos e Perdas de Competitividade em Terceiros Mercados*. 1ª Ed. Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ
- Bitzenis, A. (2009). *The Balkans: Foreign Direct Investment and EU Accession*, 2ª Ed. Nova Iorque: Routledge
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics*, 2ª Ed. Cambridge: Cambridge University Press
- Botric, V. (2013). Determinants of Intra-industry Trade between Western Balkans and EU-15: Evidence from Bilateral Data. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research* Vol. 6, n°2, 7-23
- Campos, N. Coricelli, F. Moretti, L. (2014) Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method. *IZA Discussion Paper* n°8162, 1-37
- Capello, R. Perucca, G. (2015) Openness to Globalization and Regional Growth Patterns in CEE Countries: From the EU Accession to the Economic Crisis. *Journal Of Common Market Studies* Vol.53 n°2, 218-236
- CEPII (2018) *CHELEM Database* [base de dados]. 2018. Paris: Cepii. Disponível em: <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/chelem.htm>
- Chandran, S. (2011). Trade Complementarity and Similarity Between India and Asean Countries in the context of the RTA. *MPRA Paper* No. 29279, 1-12
- Clausing, K., Dorobantu, C. (2005) Re-entering Europe: Does European Union candidacy boost foreign direct investment?. *Economics of Transition* Vol.13 n°1, 77-103
- Comissão Europeia (2018). EU-Western Balkans: Economic Relations – Investing in people, infrastructures and reforms. Disponível em: <https://goo.gl/jsBi3W> [Acesso em: 2018/8/21]
- Dabrowski M., Myachenkova Y. (2018). The Western Balkans on the road to the European Union – *Policy Contribution* n°4, 1-23

- Drozdz J., Miškinis A. (2011). Benefits and Threats of Free Trade. *Ekonomia – Economics* n°2(14), 40-48
- Epstein, R. (2014) Overcoming ‘Economic Backwardness’ in the European Union. *Journal of Common Market Studies* Vol.52 n°1, 17-34
- Estrin S., Uvalic, M. (2013). *Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different?* 1ª Ed. Londres: London School of Economics
- FMI (2018) *World Economic Outlook Database* [base de dados]. Abril 2018. Nova York: FMI. Disponível em: <https://goo.gl/U9SVXJ>
- Fontoura, M.; Serôndio, P. (2017). The Export Performance of the 2004 EU Enlargement Economies since the 1990s: a Constant Market Share Analysis. *International Advances in Economic Research*, Vol. 23, n°2, 161-174
- Fórum Económico Mundial (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. 1ª Ed. Geneva: Fórum Económico Mundial
- Francés, G. (2000). *Integración y Relaciones Exteriores: La experiencia española*. 1ª Ed. México: Banco Nacional de Comercio Exterior
- Hunya, G. Schwarzhappel, M. (2016). *FDI in Central, East and Southeast Europe: Slump despite Global Upturn*. 1ª Ed. Viena: Instituto de Estudos Económicos Internacionais de Viena
- Isard, W. (1954). Location Theory and Trade Theory: Short Run Analysis. *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 68 n°2(14), 305-320
- Kaminski, B. (2001). How Accession to the European Union Has Affected External Trade and Foreign Direct Investment in Central European Countries. *World Bank Policy Research Working Paper* n° 2578, 1-43
- Krugman, P. (1979) Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, n°9, 469-479
- Leontief, W. (1953) Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined. *Proceedings of the American Philosophical Society*, n°97, 332-349
- Linder, S. (1961). *An Essay On Trade and Transformation*, 1ª Ed. Estocolmo: Almqvist & Wicksell
- Maneschi A. (1998). *Comparative Advantage in International Trade: An Historical Perspective*, 1ª Ed. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited
- Mikic, M.; Gilbert, J. (2007). *Trade Statistics and Policy Making: A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators*. Economic And Social Commission for Asia and the Pacific.
- Mora, D. (2001). *El Impacto Comercial de la Integración Económica Europea. Período 1985-1996*. 1ª Ed. Madrid: Consejo Económico y Social

- Murgasova, Z. (2015). *The Western Balkans: 15 Years of Economic Transition*, 1ª Ed. Nova York: IMF Publication Services
- OCDE (2010). Trade and the Economic Recovery: Why Open Markets Matter. Disponível em: <https://goo.gl/EUw1hq> [Acesso em: 2018/4/20]
- Ozawa T. (2011). *The role of multinationals in sparking industrialization*, 1º Ed, Columbia FDI Perspectives nº39
- Parlamento Europeu (1998). The PHARE Programme and the enlargement of the European Union. Disponível em: <https://goo.gl/reJmSf> [Acesso em: 2018/8/12]
- Plummer, M.; Cheong, D.; Hamanaka, S. (2010). *Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements*, 1ª Ed. Mandaluyong: Asian Development Bank
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*, 3ª Ed. Ontario: Batoche Books
- Rojec M, Damijan, J. (2008). Relocation via foreign direct investment from old to new EU member states: Scale and structural dimension of the process. *Structural Change and Economic Dynamics*, nº19, 53-65
- Rybczynski, T. (1955). Factor Endowment and Relative Commodity Prices. *Economica* nº22(88), 336-341
- Samuelson, P. (1948). International Trade and the Equalisation of Factor Prices. *The Economic Journal* nº230, 163-184
- Instituto de Estudos Económicos Internacionais de Viena (2018) *SEE Jobs Gateway Database* [base de dados]. 2018. Viena: IEEIV. Disponível em: <https://goo.gl/reywTD>
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, 1ªEd. São Paulo: MetaLibri
- Tyagi, S. (2014). Composition, Intensity and Revealed Comparative Advantages in Sino-Indian Bilateral Trade: A Preliminary Study. *Institute of Chinese Studies Occasional Paper* nº8, 1-15
- UNCTAD (2018) *UNCTAD Stat* [base de dados].2018. Geneva: UNCTAD. Disponível em: <https://goo.gl/dr7QDH>
- Von Doellinger et al (1974). *A Política Brasileira de Comércio Exterior e seus Efeitos: 1967/73*, 1ª Ed. Rio de Janeiro: IPEA
- Yu, C.; Qi, C. (2015) Research on the Complementarity and Comparative Advantages of Agricultural Product Trade between China and CEE Countries. *Journal of Service Science and Management*, nº8, 201-208

Anexo 1: Dados estatísticos selecionados

1.A: PIB preços constantes

(variação %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	6,95	8,29	4,54	5,53	5,52	5,53	5,90	5,98	7,50	3,35	3,71	2,55	1,42	1,00	1,77	2,23	3,37
Bósnia H.	4,44	2,36	5,05	3,86	6,26	4,24	5,69	5,98	5,59	-0,82	0,77	0,91	-0,71	2,35	1,15	3,07	3,22
Kosovo	-	11,36	-0,70	5,42	2,63	3,83	3,41	8,30	4,49	3,60	3,31	4,38	2,81	3,44	1,22	4,10	4,06
Macedónia	4,54	-3,07	1,49	2,22	4,67	4,72	5,14	6,47	5,47	-0,36	3,36	2,34	-0,46	2,93	3,63	3,86	2,91
Montenegro	-	1,10	1,90	2,50	4,40	4,20	8,60	6,80	7,20	-5,80	2,70	3,20	-2,72	3,55	1,78	3,39	2,95
Sérvia	7,76	4,99	7,12	4,42	9,05	5,54	4,90	5,89	5,37	-3,12	0,58	1,40	-1,02	2,57	-1,83	0,76	2,80
Bulgária	5,01	3,77	5,94	5,16	6,44	7,12	6,87	7,34	6,02	-3,59	1,32	1,92	0,03	0,86	1,33	3,62	3,94
Croácia	3,76	3,43	5,25	5,56	4,08	4,16	4,79	5,15	2,05	-7,38	-1,42	-0,33	-2,24	-0,65	-0,10	2,35	3,17
Rep. Checa	4,27	2,91	1,65	3,60	4,91	6,53	6,85	5,60	2,68	-4,80	2,27	1,78	-0,80	-0,48	2,72	5,31	2,59
Estónia	10,57	6,33	6,08	7,42	6,30	9,37	10,27	7,75	-5,42	-14,72	2,26	7,60	4,31	1,94	2,89	1,67	2,06
Hungria	4,21	3,84	4,53	3,85	5,01	4,39	3,85	0,44	0,86	-6,60	0,68	1,66	-1,64	2,10	4,23	3,37	2,21
Letónia	5,41	6,46	7,10	8,43	8,34	10,70	11,89	9,98	-3,55	-14,40	-3,94	6,38	4,04	2,43	1,86	2,97	2,21
Lituânia	3,83	6,52	6,76	10,54	6,55	7,73	7,41	11,09	2,63	-14,81	1,64	6,04	3,83	3,50	3,54	2,04	2,35
Polónia	4,26	1,21	1,44	3,56	5,14	3,49	6,18	7,04	4,25	2,82	3,61	5,02	1,61	1,39	3,28	3,85	2,86
Roménia	2,92	5,59	5,18	5,52	8,36	4,17	8,06	6,86	8,26	-5,91	-2,81	2,03	1,24	3,53	3,08	3,97	4,82
Eslováquia	1,21	3,32	4,52	5,42	5,26	6,75	8,45	10,80	5,63	-5,42	5,04	2,82	1,66	1,49	2,75	3,85	3,33
Eslovénia	4,16	2,95	3,84	2,84	4,35	4,00	5,66	6,94	3,30	-7,80	1,24	0,65	-2,67	-1,13	2,98	2,26	3,15
Média BO	5,92	4,17	3,23	3,99	5,42	4,68	5,61	6,57	5,94	-0,52	2,40	2,46	-0,11	2,64	1,29	2,90	3,22
Média NEM	4,51	4,21	4,75	5,63	5,88	6,22	7,30	7,18	2,43	-7,51	0,90	3,23	0,85	1,36	2,60	3,20	2,97
UE28	3,90	2,31	1,47	1,51	2,64	2,29	3,57	3,31	0,68	-4,24	2,02	1,78	-0,35	0,33	1,82	2,42	2,03

1.B: Investimento total

(% do PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	30,80	34,99	35,26	33,90	34,20	36,87	35,70	34,46	33,37	32,64	31,32	33,46	29,82	27,17	26,74	24,96	23,50
Bósnia H.	27,46	25,96	28,08	28,42	26,62	26,33	20,52	24,52	26,06	18,58	15,55	18,15	18,14	16,98	17,80	15,94	16,02
Montenegro	23,75	24,58	19,80	16,38	17,58	18,68	23,93	34,76	41,18	26,94	21,77	19,33	20,59	19,61	20,22	20,10	26,10
Sérvia	10,55	19,20	21,18	22,09	29,86	24,77	25,04	29,11	30,34	19,42	18,47	20,10	21,01	17,65	17,49	18,85	19,08
Bulgária	19,19	21,49	20,67	22,25	23,60	27,94	32,31	33,63	36,97	28,57	22,57	21,47	21,94	21,34	21,44	21,19	19,14
Croácia	20,15	22,11	25,85	27,99	27,53	27,94	29,81	29,70	31,43	25,04	21,38	20,64	19,20	19,32	18,84	20,01	20,15
Rep. Checa	31,41	31,55	30,13	29,04	29,35	29,13	30,04	32,07	31,06	26,51	27,12	26,96	26,19	24,67	25,88	27,96	26,34
Estónia	28,84	30,10	33,12	35,28	34,54	33,19	39,35	39,29	30,72	20,71	21,28	25,11	29,09	26,91	27,10	24,94	24,24
Hungria	28,20	26,29	25,69	24,63	26,91	25,30	25,58	24,08	24,57	20,18	20,55	20,34	19,35	20,94	23,19	21,70	19,66
Letónia	24,73	28,19	28,16	30,17	33,03	35,14	39,23	41,54	35,09	21,98	19,31	25,17	26,17	24,28	22,67	22,22	19,57
Lituânia	18,77	19,02	20,66	21,79	22,78	24,05	26,73	32,11	27,89	12,37	18,00	21,72	19,37	19,46	19,03	20,58	17,25
Polónia	24,54	20,50	18,45	18,83	20,23	19,91	21,70	25,21	24,66	20,57	21,31	22,44	20,99	18,98	20,37	20,47	19,60
Roménia	19,82	22,62	22,46	22,72	24,29	23,87	27,23	31,12	33,15	26,65	27,08	28,01	26,84	25,56	24,69	25,17	23,97
Eslováquia	27,60	31,36	30,72	25,78	27,38	29,71	28,84	28,48	28,66	21,12	24,01	24,97	20,94	20,98	21,99	24,21	22,57
Eslovénia	28,52	26,38	25,35	26,42	28,61	28,38	30,18	32,88	32,70	23,38	22,24	21,72	18,71	19,49	19,59	19,37	18,70
Média BO	23,14	26,18	26,08	25,20	27,06	26,66	26,30	30,71	32,74	24,40	21,78	22,76	22,39	20,35	20,56	19,96	21,18
Média NEM	24,71	25,42	25,57	25,90	27,11	27,69	30,09	31,83	30,63	22,46	22,26	23,50	22,62	21,99	22,25	22,53	21,02
UE28	22,55	21,90	21,07	21,07	21,24	21,50	22,39	23,21	22,91	19,72	20,36	20,85	19,64	19,27	19,72	19,81	20,06

1.C: Índice de preços do consumidor

(variação %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	0,04	3,12	5,20	2,36	2,87	2,36	2,37	2,96	3,31	2,23	3,62	3,44	2,04	1,93	1,61	1,91	1,28
Bósnia H.	4,97	4,57	0,31	0,55	0,28	3,58	6,13	1,49	7,43	-0,38	2,12	3,68	2,05	-0,09	-0,90	-1,02	-1,09
Kosovo	-	11,66	3,57	0,30	-1,06	-1,39	0,62	4,36	9,35	-2,41	3,48	7,34	2,48	1,77	0,43	-0,54	0,27
Macedónia	6,61	5,20	2,31	1,11	-0,66	-0,57	3,27	2,79	7,52	-0,74	1,51	3,91	3,32	2,79	-0,28	-0,30	-0,24
Montenegro	29,86	23,73	19,70	7,50	3,10	3,45	2,12	3,37	9,00	3,55	0,38	3,45	4,14	2,21	-0,71	1,55	-0,26
Sérvia	70,00	80,74	8,87	2,90	10,60	16,25	10,73	6,00	12,41	8,12	6,14	11,14	7,33	7,69	2,08	1,39	1,12
Bulgária	10,32	7,36	5,81	2,35	6,15	6,04	7,42	7,57	11,95	2,47	3,04	3,39	2,39	0,39	-1,60	-1,07	-1,32
Croácia	4,61	3,78	1,67	1,77	2,06	3,32	3,19	2,90	6,08	2,38	1,03	2,27	3,41	2,22	-0,22	-0,46	-1,13
Rep. Checa	3,76	4,69	1,88	0,12	2,75	1,88	2,52	2,88	6,32	1,03	1,47	1,91	3,28	1,44	0,34	0,34	0,68
Estónia	3,93	5,63	3,59	1,39	3,04	4,12	4,44	6,75	10,61	0,20	2,74	5,08	4,22	3,25	0,48	0,07	0,94
Hungria	9,78	9,16	5,27	4,66	6,75	3,56	3,92	7,97	6,05	4,21	4,87	3,93	5,65	1,67	-0,20	-0,09	0,42
Letónia	2,63	2,53	1,96	2,94	6,19	6,89	6,57	10,08	15,25	3,26	-1,22	4,22	2,29	0,01	0,69	0,21	0,10
Lituânia	1,09	1,55	0,34	-1,08	1,15	2,67	3,76	5,75	11,16	4,16	1,19	4,12	3,16	1,16	0,24	-0,68	0,68
Polónia	10,10	5,50	1,90	0,84	3,49	2,13	1,03	2,49	4,22	3,45	2,58	4,27	3,70	0,90	-0,03	-0,93	-0,58
Roménia	45,67	34,45	22,16	15,31	11,86	9,00	6,59	4,83	7,85	5,58	6,11	5,80	3,34	4,00	1,08	-0,60	-1,56
Eslováquia	12,16	7,14	3,49	8,42	7,45	2,78	4,27	1,90	3,95	0,94	0,70	4,07	3,73	1,46	-0,09	-0,34	-0,48
Eslovénia	8,93	8,38	7,48	5,54	3,59	2,46	2,46	3,66	5,65	0,84	1,80	1,80	2,60	1,77	0,21	-0,52	-0,05
Média BO	22,30	21,50	6,66	2,45	2,52	3,95	4,21	3,50	8,17	1,73	2,88	5,49	3,56	2,71	0,37	0,50	0,18
Média NEM	10,27	8,20	5,05	3,84	4,95	4,08	4,20	5,16	8,10	2,59	2,21	3,71	3,43	1,66	0,08	-0,37	-0,21
UE28	3,23	3,17	2,51	2,23	2,37	2,33	2,34	2,38	3,70	0,96	1,98	3,08	2,64	1,54	0,54	0,00	0,24

(continua na página seguinte)

I.D: Desemprego

(% da população ativa)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	16,80	16,44	15,75	15,00	14,40	14,10	13,80	13,40	13,10	13,80	14,00	14,00	13,40	16,00	17,50	17,10	15,20
Bósnia H.	31,10	31,10	31,10	31,10	31,10	31,10	31,10	29,01	23,41	24,07	27,20	27,60	28,00	27,50	27,70	27,70	25,40
Macedónia	31,73	30,52	31,94	36,69	37,15	37,25	36,03	34,93	33,78	32,18	32,05	31,38	31,00	29,00	28,03	26,05	23,75
Sérvia	12,10	12,20	14,47	16,00	19,53	21,83	21,56	18,80	14,40	16,90	20,00	23,60	24,60	23,00	19,89	18,23	15,92
Bulgária	18,13	17,51	17,42	13,86	12,19	10,18	9,02	6,94	5,66	6,88	10,31	11,35	12,38	13,04	11,52	9,23	7,67
Croácia	20,59	21,51	21,78	19,07	17,78	17,58	16,53	14,73	13,03	14,52	17,17	17,37	18,60	19,81	19,28	17,07	14,81
Rep. Checa	8,76	8,11	7,27	7,77	8,34	7,93	7,13	5,31	4,38	6,71	7,28	6,72	6,96	6,94	6,10	5,04	3,95
Estónia	14,60	13,01	11,23	10,34	10,14	8,03	5,91	4,59	5,46	13,55	16,71	12,33	10,02	8,63	7,35	6,19	6,77
Hungria	6,40	5,70	5,80	5,90	6,10	7,20	7,48	7,40	7,87	10,10	11,25	11,12	11,07	10,24	7,77	6,85	5,10
Letónia	14,34	13,48	12,49	11,64	11,75	10,05	7,04	6,06	7,74	17,57	19,47	16,20	15,05	11,87	10,84	9,88	9,64
Lituânia	16,38	17,36	13,74	12,44	10,88	8,32	5,78	4,25	5,83	13,79	17,81	15,39	13,37	11,77	10,70	9,12	7,86
Polónia	16,09	18,24	19,93	19,64	18,97	17,75	13,84	9,60	7,12	8,17	9,64	9,63	10,09	10,33	8,99	7,50	6,16
Roménia	7,65	7,33	8,29	7,84	8,00	7,12	7,17	6,33	5,52	6,29	6,95	7,18	6,79	7,10	6,80	6,81	5,90
Eslováquia	18,90	19,46	18,83	17,70	18,36	16,36	13,44	11,22	9,59	12,09	14,48	13,70	13,96	14,23	13,18	11,48	9,68
Eslovénia	6,74	6,19	6,34	6,70	6,34	6,54	5,99	4,86	4,39	5,89	7,27	8,21	8,89	10,14	9,73	9,00	8,03
Média BO	22,93	22,56	23,32	24,70	25,54	26,07	25,62	24,03	21,17	21,74	23,31	24,14	24,25	23,88	23,23	22,27	20,07
Média NEM	13,51	13,45	13,01	12,08	11,72	10,64	9,03	7,39	6,96	10,50	12,58	11,74	11,56	11,28	10,21	8,92	7,78

I.E: População

(milhões)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	3,09	3,06	3,05	3,04	3,03	3,01	2,99	2,97	2,95	2,93	2,91	2,91	2,90	2,90	2,89	2,88	2,88
Bósnia H.	3,77	3,77	3,78	3,78	3,78	3,78	3,78	3,77	3,76	3,75	3,72	3,69	3,65	3,61	3,57	3,54	3,52
Kosovo	1,47	1,47	1,51	1,54	1,63	1,65	1,67	1,70	1,72	1,75	1,78	1,80	1,81	1,82	1,84	1,84	1,84
Macedónia	2,01	2,02	2,02	2,03	2,03	2,04	2,04	2,05	2,05	2,05	2,06	2,06	2,06	2,07	2,07	2,07	2,07
Montenegro	0,61	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62
Sérvia	7,52	7,50	7,50	7,48	7,46	7,44	7,41	7,38	7,35	7,32	7,29	7,24	7,20	7,17	7,13	7,10	7,06
Bulgária	8,15	7,89	7,85	7,80	7,76	7,72	7,68	7,64	7,61	7,56	7,51	7,33	7,29	7,25	7,20	7,15	7,10
Croácia	4,38	4,31	4,31	4,31	4,44	4,44	4,44	4,44	4,43	4,43	4,42	4,28	4,27	4,26	4,24	4,20	4,17
Rep. Checa	10,28	10,23	10,20	10,19	10,20	10,20	10,22	10,25	10,34	10,43	10,46	10,49	10,51	10,52	10,51	10,54	10,55
Estónia	1,40	1,39	1,38	1,38	1,37	1,36	1,35	1,34	1,34	1,34	1,33	1,33	1,33	1,32	1,32	1,31	1,31
Hungria	10,22	10,20	10,18	10,14	10,12	10,10	10,08	10,07	10,05	10,03	10,01	9,99	9,93	9,91	9,88	9,86	9,83
Letónia	2,38	2,35	2,32	2,30	2,28	2,25	2,23	2,21	2,19	2,16	2,12	2,08	2,05	2,02	2,00	1,99	1,97
Lituânia	3,50	3,47	3,44	3,42	3,38	3,32	3,27	3,23	3,20	3,16	3,10	3,03	2,99	2,96	2,93	2,91	2,87
Polónia	38,26	38,25	38,24	38,22	38,19	38,17	38,16	38,13	38,12	38,14	38,02	38,06	38,06	38,06	38,02	38,01	37,97
Roménia	22,44	22,41	21,80	21,63	21,52	21,38	21,26	21,13	20,64	20,44	20,30	20,20	20,10	20,02	19,95	19,88	19,76
Eslováquia	5,40	5,38	5,38	5,38	5,37	5,37	5,37	5,37	5,38	5,38	5,39	5,39	5,40	5,41	5,42	5,42	5,43
Eslovénia	1,99	1,99	1,99	2,00	2,00	2,00	2,00	2,01	2,01	2,03	2,05	2,05	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06
Total BO	18,47	18,44	18,48	18,48	18,55	18,54	18,52	18,49	18,45	18,41	18,38	18,31	18,24	18,17	18,12	18,04	17,99
Total NEM	108,40	107,88	107,09	106,75	106,61	106,32	106,06	105,82	105,30	105,10	104,71	104,22	103,97	103,78	103,53	103,32	103,02

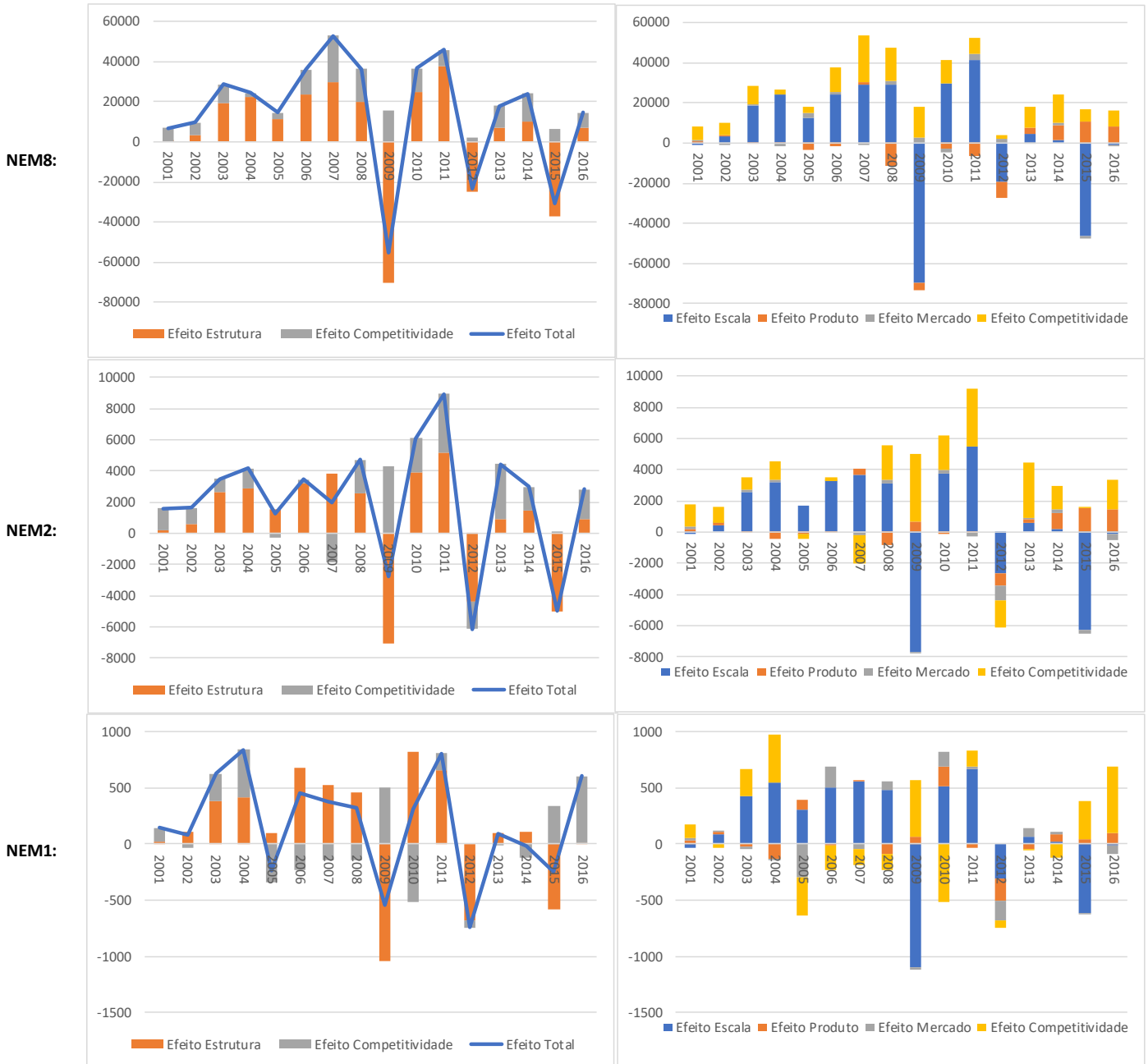
I.F: Balanço da Conta Corrente

(% do PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albânia	-7,07	-6,31	-10,17	-7,69	-5,85	-9,11	-6,11	-10,66	-15,81	-15,95	-11,29	-13,21	-10,15	-9,25	-10,79	-8,63	-7,58
Bósnia H.	-7,13	-12,89	-17,57	-19,16	-16,12	-17,06	-7,89	-9,35	-14,07	-6,41	-6,04	-9,48	-8,65	-5,33	-7,40	-5,65	-5,08
Kosovo	-21,34	-5,83	-6,69	-8,07	-7,17	-8,24	-7,25	-10,23	-16,19	-9,22	-11,63	-12,74	-5,80	-3,59	-7,04	-8,67	-8,94
Macedónia	-1,79	-6,69	-8,93	-3,88	-7,91	-2,44	-0,43	-6,92	-12,80	-6,77	-2,03	-2,51	-3,16	-1,65	-0,51	-1,95	-2,73
Montenegro	-	-13,63	-11,51	-6,87	-7,18	-16,63	-31,04	-39,37	-49,47	-27,73	-22,73	-17,56	-18,47	-14,47	-15,21	-13,21	-18,08
Sérvia	-1,91	2,05	-3,93	-7,20	-13,18	-8,45	-9,64	-17,18	-21,05	-6,24	-6,37	-8,59	-11,48	-6,10	-5,95	-4,71	-3,11
Bulgária	-3,14	-3,65	-0,63	-3,41	-4,31	-9,51	-15,39	-23,90	-22,12	-8,33	-1,73	0,33	-0,85	1,28	0,08	-0,04	2,27
Croácia	-2,19	-2,92	-7,07	-5,90	-4,05	-5,18	-6,50	-7,15	-8,78	-5,10	-1,10	-0,70	-0,11	0,91	1,98	4,54	2,53
Rep. Checa	-4,41	-4,85	-5,09	-5,72	-3,74	-2,11	-2,47	-4,61	-1,87	-2,27	-3,58	-2,10	-1,56	-0,53	0,18	0,25	1,10
Estónia	-5,39	-7,09	-11,09	-12,89	-11,99	-8,73	-14,96	-14,98	-8,68	2,54	1,80	1,33	-1,95	0,52	0,26	1,95	1,90
Hungria	-8,48	-5,95	-6,86	-7,85	-8,25	-6,98	-7,00	-7,08	-7,10	-0,81	0,28	0,75	1,76	3,82	1,50	3,53	5,95
Letónia	-4,72	-7,52	-6,48	-7,79	-12,30	-11,84	-20,88	-20,77	-12,35	7,78	2,05	-3,16	-3,63	-2,73	-1,74	-0,48	1,37
Lituânia	-5,85	-4,68	-5,14	-6,80	-7,61	-7,27	-10,90	-15,49	-13,61	1,43	-1,28	-4,55	-1,41	0,84	3,16	-2,81	-1,12
Polónia	-6,04	-3,12	-2,79	-2,52	-5,42	-2,60	-4,02	-6,38	-6,71	-4,06	-5,40	-5,18	-3,72	-1,29	-2,10	-0,56	-0,29
Roménia	-2,59	-3,16	-2,66	-4,51	-7,46	-8,66	-10,38	-13,48	-11,57	-4,69	-5,13	-4,98	-4,78	-1,07	-0,67	-1,23	-2,06
Eslováquia	-3,09	-7,99	-7,61	-4,90	-5,86	-7,30	-7,04	-4,81	-6,37	-3,45	-4,71	-4,95	0,94	1,86	1,14	-1,73	-1,46
Eslovénia	-2,76	0,04	0,87	-0,81	-2,69	-1,79	-1,83	-4,13	-5,32	-0,56	-0,12	0,18	2,15	4,40	5,79	4,37	5,21
Média BO	-7,85	-7,22	-9,80	-8,81	-9,57	-10,32	-10,39	-15,62	-21,57	-12,05	-10,01	-10,68	-9,62	-6,73	-7,82	-7,14	-7,58
Média NEM	-4,42	-4,63	-4,96	-5,74	-6,70	-6,54	-9,22	-11,16	-9,50	-1,59	-1,72	-2,09	-1,20	0,73	0,87	0,71	1,40
UE28	3,23	3,17	2,51	2,23	2,37	2,33	2,34	2,38	3,70	0,96	1,98	3,08	2,64	1,54	0,54	0,00	0,24

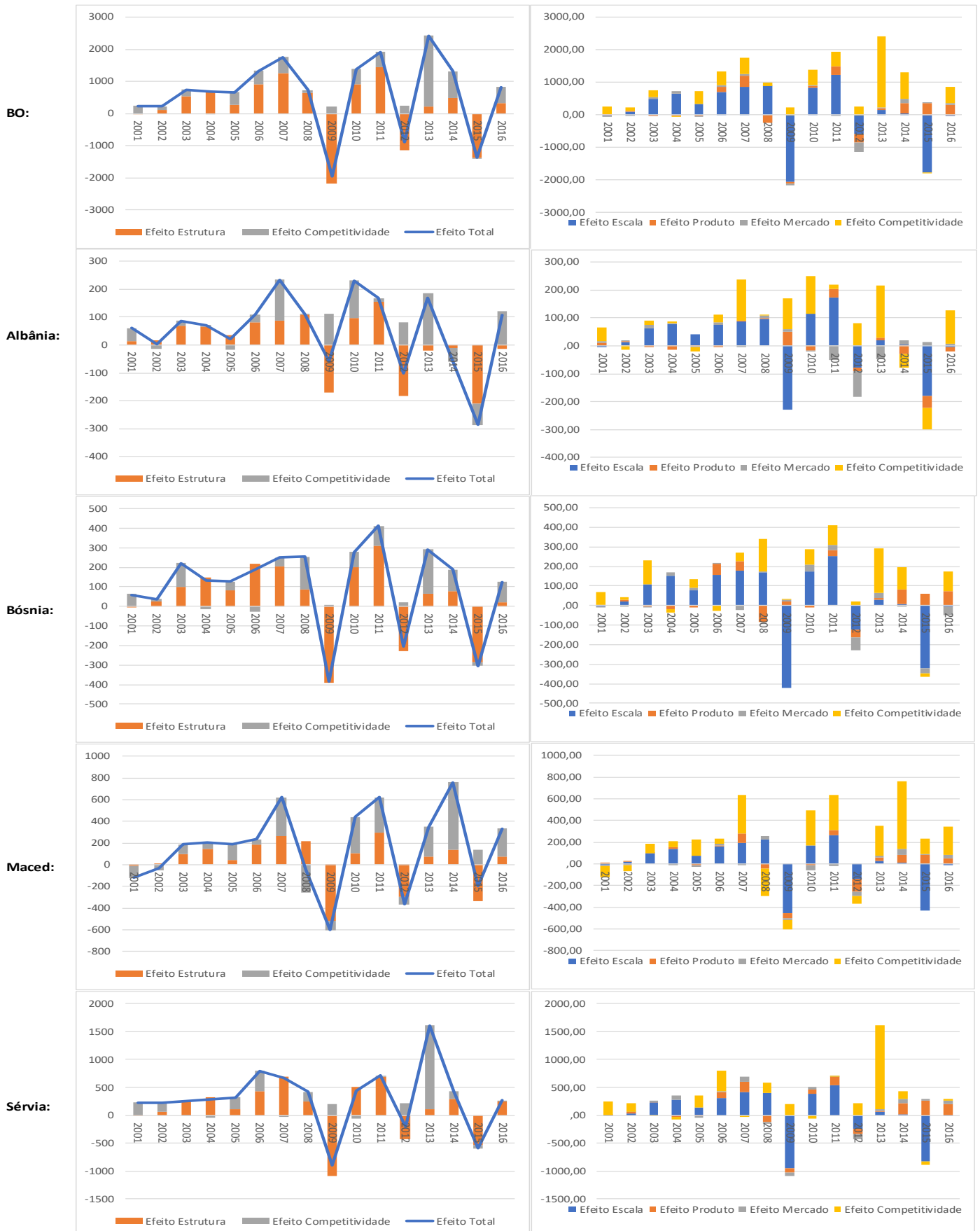
Fonte: FMI (2018), cálculos próprios

Anexo 2: CMS NEM 2000-2016 (milhões de USD)



Fonte: CHELEM, cálculos próprios

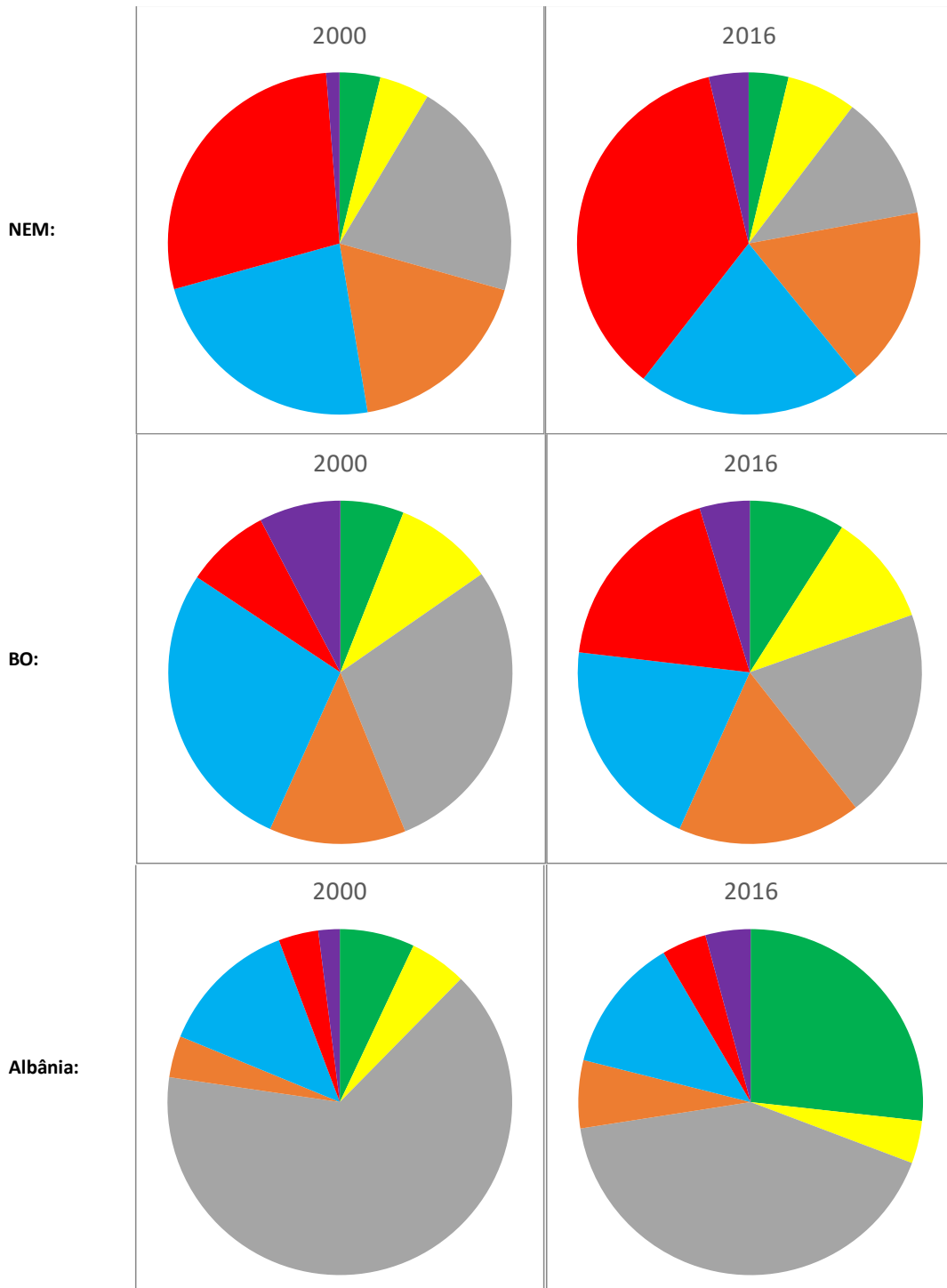
Anexo 3: CMS BO 2000-2016 (milhões de USD)



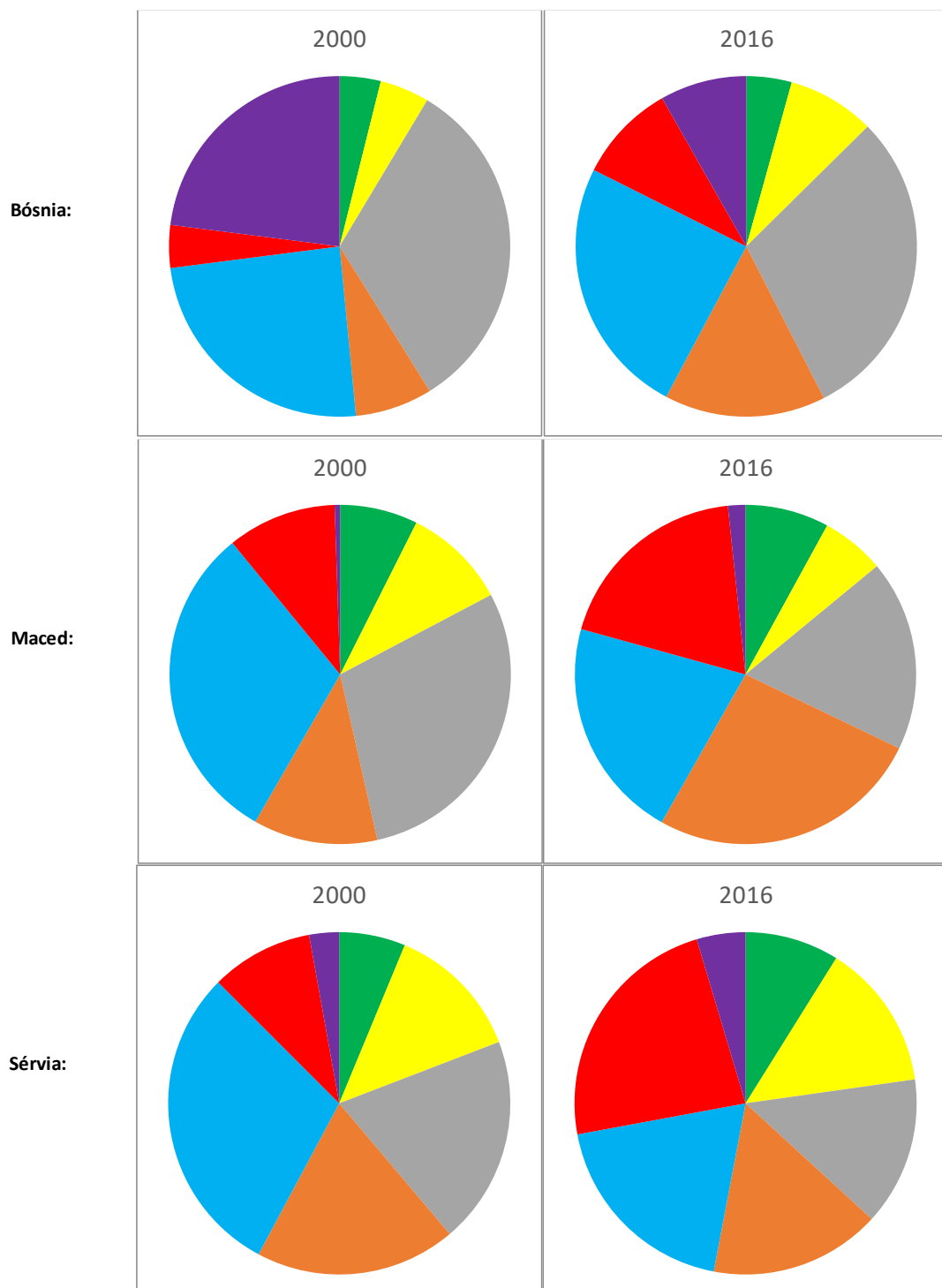
Fonte: CHELEM, cálculos próprios

Anexo 4: Distribuição Setorial das Exportações para o Mundo

- Indústrias Extrativas
- Indústria Alimentícia/Tabaco
- Indústrias Básicas
- Indústria Química
- Indústria Metalúrgica
- Indústria Elétrica e Eletrónica
- Serviços, Eletricidade e Outros



(continua na página seguinte)



(Ind. Extrativa: Agricultura e pecuária; exploração das florestas; pescas; extração de carvão, petróleo, gás natural, urânio, tório, outros minérios. Indústria Alimentícia/ Tabaco: Alimentos embalados, bebidas e tabaco. Indústrias Básicas: Têxteis; vestuário; produtos de coiro; madeiras; mobília e papel. Indústria Química: Hidrocarbonetos, produtos químicos; plásticos; outros produtos não metálicos. Indústria Metálica: Metais básicos; produtos de metal não-mecânicos; maquinaria não-elétrica; produtos de escritório. Indústria elétrica e eletrónica: equipamento elétrico; rádio, TV e comunicação; equipamento de precisão; veículos motores e outros transportes. Serviços, eletricidade e outros: Eletricidade; reciclagem; atividades de consultoria, cultura e lazer; outros.)