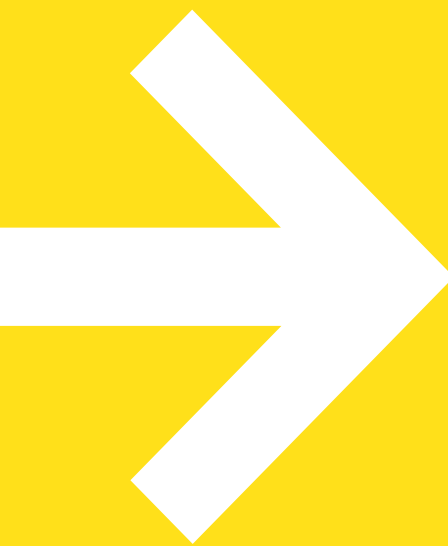


OBSERVATÓRIO DA IMIGRAÇÃO



**AS CARACTERÍSTICAS
DA IMIGRAÇÃO
EM PORTUGAL
E OS SEUS EFEITOS
NO COMÉRCIO
BILATERAL**

**HORÁCIO C. FAUSTINO (COORD.)
JOÃO PEIXOTO
PATRÍCIA BAPTISTA**

31

MARÇO 2009



PRESIDÊNCIA DO CONSELHO DE MINISTROS



acidi

Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural, I. P.

AS CARACTERÍSTICAS DA IMIGRAÇÃO EM PORTUGAL E OS SEUS EFEITOS NO COMÉRCIO BILATERAL

HORÁCIO C. FAUSTINO (COORD.)

JOÃO PEIXOTO

PATRÍCIA BAPTISTA

Biblioteca Nacional - Catalogação na Publicação

FAUSTINO, Horácio Crespo, e outros

As características da imigração em Portugal e os seus efeitos no comércio bilateral / Horácio C. Faustino, João Peixoto, Patrícia Baptista; - (Estudos OI; 31)

ISBN 978-989-8000-75-0

CDU 314
339
061
316

PROMOTOR

OBSERVATÓRIO DA IMIGRAÇÃO

www.oi.acidi.gov.pt

COORDENADOR DA COLEÇÃO

ROBERTO CARNEIRO

AUTORES

HORÁCIO C. FAUSTINO (COORD.)

JOÃO PEIXOTO

PATRÍCIA BAPTISTA

EDIÇÃO

**ALTO-COMISSARIADO PARA A IMIGRAÇÃO
E DIÁLOGO INTERCULTURAL (ACIDI, I.P.)**

R. ÁLVARO COUTINHO, 14, 1150-025 LISBOA

TELEFONE: (00351) 218106100 FAX: (00351) 218106117

E-MAIL: acidi@acidi.gov.pt

EXECUÇÃO GRÁFICA

GRÁFICA DE COIMBRA

PRIMEIRA EDIÇÃO

1500 EXEMPLARES

ISBN

978-989-8000-75-0

DEPÓSITO LEGAL

291856/09

LISBOA, MARÇO 2009

ÍNDICE GERAL

LISTA DE TABELAS	7
LISTA DE GRÁFICOS	11
NOTA DE ABERTURA	15
NOTA DO COORDENADOR	17
AS CARACTERÍSTICAS DA IMIGRAÇÃO EM PORTUGAL E OS SEUS EFEITOS NO COMÉRCIO BILATERAL	19
AGRADECIMENTOS	21
INTRODUÇÃO	23
CAP. 1. BASE TEÓRICA	27
1. CONSIDERAÇÕES GERAIS	27
2. RELAÇÃO ENTRE IMIGRAÇÃO E COMÉRCIO	29
3. O MODELO GRAVITACIONAL	31
4. AS REDES ÉTNICAS E COMERCIAIS	33
4.1. Empreendedorismo Imigrante, Economia Étnica e Minorias Intermediárias	33
4.2. Enclave Étnico	38
4.3. Acesso aos Recursos Financeiros e Humanos	41
CAP. 2. CARACTERIZAÇÃO DA IMIGRAÇÃO E DO COMÉRCIO EM PORTUGAL	45
1. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS	45
1.1. Imigração	45
1.2. Comércio	48
2. UTILIZANDO AS AUTORIZAÇÕES DE RESIDÊNCIA, PERMANÊNCIA E OS VISTOS DE LONGA DURAÇÃO	49
3. UTILIZANDO OS QUADROS DE PESSOAL	54

3.1. Caracterização Geral	54
3.2. Caracterização ao Nível da Indústria Transformadora	57
4. A CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO COM OS PAÍSES CONSIDERADOS	61
CAP. 3. O MODELO EMPÍRICO	73
1. O MODELO ESTÁTICO	73
2. O MODELO DINÂMICO	74
3. AS VARIÁVEIS DO MODELO	74
3.1. Definição das variáveis explicadas	74
3.2. Definição das variáveis explicativas e sinais teoricamente esperados	76
4. ANÁLISE DOS RESULTADOS	79
4.1. Análise dos Modelos Estáticos	80
4.2. Análise dos Modelos Dinâmicos: análise ao nível da UE27	85
CAP. 4. ANÁLISE DE CONTEÚDO DAS ENTREVISTAS	89
1. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS	89
2. INFORMADORES PRIVILEGIADOS	90
2.1. Relação entre imigração e comércio	90
2.2. Exportações e importações	93
2.3. Sectores que mais se destacam nas iniciativas empresariais	94
2.4. Clientes, fornecedores e mão-de-obra	96
2.5. Acesso ao crédito	99
3. ESTUDO DE CASOS	100
3.1. Análise sócio-demográfica	100
3.2. Exportações e Importações	101
3.3. Principais dificuldades na abertura do negócio	102
3.4. Evolução do negócio, principais alterações e dificuldades	103
3.5. Importância dos elementos culturais	105
3.6. Empregados e clientes	105
3.7. Fornecedores	106
3.8. Perspectivas de futuro	108

CAP. 5. CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES PARA A POLÍTICA COMERCIAL E DE IMIGRAÇÃO	109
APÊNDICE. OS MODELOS DE COMÉRCIO INTER-SECTORIAL E INTRA-SECTORIAL	119
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	125
ANEXOS	
ANEXO I: QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM AS AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA E RESIDÊNCIA E VISTOS DE LONGA DURAÇÃO DOS IMIGRANTES	137
ANEXO II: QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM OS QUADROS DE PESSOAL – CARACTERIZAÇÃO GERAL	161
ANEXO III: QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM OS QUADROS DE PESSOAL – CARACTERIZAÇÃO AO NÍVEL DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA	172
ANEXO IV: QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM O COMÉRCIO	194
ANEXO V: ENTREVISTAS INSTITUCIONAIS E ESTUDO DE CASOS	232

ÍNDICE DE TABELAS

ANEXO I

Quadro I.1.	Stock de Autorizações de Residência por sexo 1995-1998	137
Quadro I.2.	Stock de Autorizações de Residência por sexo 1999-2006	140
Quadro I.3.	Autorizações de Permanência Concedidas e Prorrogadas	145
Quadro I.4.	Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006)	147
Quadro I.5.	Estrangeiros com Permanência Regular em Portugal (1999-2006)	154

ANEXO II

Quadro II.1.	Número de Estrangeiros por Nacionalidade segundo o ano	161
Quadro II.2.	Número de Estrangeiros por Sexo segundo o ano (2000-2005)	163
Quadro II.3.	Número de Estrangeiros por Escalão Etário segundo o ano (2000-2005)	163
Quadro II.4.	Número de Estrangeiros por situação na Profissão, segundo o ano (2000-2005)	164
Quadro II.5.	Número de Estrangeiros por Categoria profissional, segundo o ano (2000-2005)	165
Quadro II.6.	Número de Estrangeiros por Nível de Habilitações Escolares, segundo o ano (2000-2005)	166
Quadro II.7.	Número de Estrangeiros por Qualificação Profissional, segundo o ano (2000-2005)	167
Quadro II.8.	Número de Estrangeiros por Tipo de Contrato, segundo o ano (2000-2005)	168
Quadro II.9.	Número de Estrangeiros por Regime de Duração do Trabalho, segundo o ano (2000-2005)	169
Quadro II.10.	Número de Estrangeiros por Classificação da Actividade Económica, segundo o ano (2000-2005)	169
Quadro II.11.	Número de Estrangeiros por Classificação Jurídica da Entidade onde Exercem Actividade Laboral, segundo o ano (2000-2005)	170

ANEXO III

Quadro III.1. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo o ano (2000-2005)	172
Quadro III.2. Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade e sexo, segundo o ano (2000-2005)	174
Quadro III.3. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por escalões etários, segundo o ano (2000-2005)	176
Quadro III.4. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por situação profissional, segundo o ano (2000-2005)	177
Quadro III.5. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por Profissão, segundo o ano (2000-2005)	177
Quadro III.6. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por habilitação escolar, segundo o ano (2000-2005)	178
Quadro III.7. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por qualificação profissional, segundo o ano (2000-2005)	180
Quadro III.8. Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade segundo o nível de qualificação em 2000 e 2005	182
Quadro III.9. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por tipo de contrato, segundo o ano (2000-2005)	185
Quadro III.10. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por regime de duração de trabalho, segundo o ano (2000-2005)	186
Quadro III.11. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por Classificação da Actividade Económica (secção), segundo o ano (2000-2005)	187
Quadro III.12. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por classificação da actividade económica (subsecção), segundo o ano (2000-2005)	188
Quadro III.13. Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por Classificação Jurídica da entidade onde exercem actividade laboral, segundo o ano (2000-2005)	189
Quadro III.14. Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo o ano (2000-2005)	190
Quadro III.15. Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo as Habilitações Escolares (2005)	192

Quadro III.16. Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por Classificação da Actividade Económica, segundo o ano (2000-2005)	193
---	-----

ANEXO IV

Quadro IV.1. Peso dos países da amostra no total das exportações e importações de Portugal (1995-2006)	194
Quadro IV.2. Peso das exportações e importações de cada país no total da amostra (1995-2006)	200
Quadro IV. 3. Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006)	204
Quadro IV.4. Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006)	211
Quadro IV. 5. Índices de IIT, HIIT e VIIT por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006)	222

GRÁFICOS

ANEXO I

Gráfico I.1.	Stock de Autorizações de Residência em 1995	156
Gráfico I.2.	Stock de Autorizações de Residência em 2000	156
Gráfico I.3.	Stock de Autorizações de Residência em 2006	156
Gráfico I.4.	Prorrogação das Autorizações de Permanência em 2006	156
Gráfico I.5.	Autorizações de Permanência Concedidas em 2001	156
Gráfico I.6.	Autorizações de Permanência Concedidas em 2004	156
Gráfico I.7.	Vistos de Longa Duração Concedidos em 2005 e 2006	157
Gráfico I.8.	Evolução do Peso dos Estrangeiros com Permanência Regular por Nacionalidade sobre o total	157
Gráfico I.9.	Evolução da População Estrangeira com Permanência Regular (1995-2006)	158
Gráfico I.10.	Cidadãos Estrangeiros com Permanência Regular em Portugal (2005-2006)	158
Gráfico I.11.	Cidadãos Estrangeiros por Nacionalidade com Permanência Regular em Portugal (2006)	159
Gráfico I.12.	Distribuição Percentual por Sexo da População Estrangeira com Permanência Regular (2005-2006)	159
Gráfico I.13.	Distribuição Percentual dos Estrangeiros com Permanência, da Europa de Leste	160
Gráfico I.14.	Evolução do Peso dos Estrangeiros Asiáticos no Total da População Asiática	160

ANEXO II

Gráfico II.1.	Distribuição Percentual dos Estrangeiros por Nacionalidade, segundo o ano (2000-2005)	162
Gráfico II.2.	Distribuição Percentual dos Estrangeiros por Sexo, segundo o ano (2000-2005)	163
Gráfico II.3.	Distribuição Percentual dos Estrangeiros por Escalões etários, segundo o ano (2000-2005)	164
Gráfico II.4.	Estrangeiros por Categoria Profissional, segundo os anos de 2000 e 2005	164

Gráfico II.5.	Estrangeiros por Nível de Habilitações Literárias (2000)	165
Gráfico II.6.	Estrangeiros por Nível de Habilitações Literárias (2005)	166
Gráfico II.7.	Estrangeiros por Nível de qualificação Profissional, segundo os anos de 2000 e 2005	167
Gráfico II.8.	Número de Estrangeiros por Classificação da Actividade económica, segundo o ano (2000-2005)	168

ANEXO III

Gráfico III.1.	Distribuição Percentual dos Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade (2000-2005)	175
Gráfico III.2.	Distribuição percentual dos estrangeiros na Indústria transformadora por escalões etários (2000-2005)	176
Gráfico III.3.	Estrangeiros na Indústria Transformadora por Habilitações Escolares (2000)	178
Gráfico III.4.	Estrangeiros na Indústria Transformadora por Habilitações Escolares (2005)	179
Gráfico III.5.	Distribuição percentual dos estrangeiros na Indústria Transformadora em 2000, segundo o nível de qualificação	180
Gráfico III.6.	Distribuição percentual dos estrangeiros na Indústria Transformadora em 2005, segundo o nível de qualificação	181
Gráfico III.7.	Estrangeiros provenientes da EU(25) na Indústria Transformadora, segundo o nível de qualificação (2000 e 2005)	182
Gráfico III.8.	Estrangeiros provenientes de países europeus (excepto UE25) na Indústria Transformadora, segundo o nível de qualificação (2000 e 2005)	183
Gráfico III.9.	Estrangeiros provenientes dos PALOP na Indústria Transformadora, segundo o nível de qualificação (2000 e 2005)	183
Gráfico III.10.	Estrangeiros provenientes da Ásia na Indústria Transformadora, segundo o nível de qualificação (2000 e 2005)	184
Gráfico III.11.	Estrangeiros provenientes da América do Norte na Indústria Transformadora, segundo o nível de qualificação (2000 e 2005)	184
Gráfico III.12.	Distribuição percentual dos Estrangeiros na Indústria Transformadora por tipo de contrato	185
Gráfico III.13.	Empregadores Estrangeiros na Indústria Transformadora em 2000 e 2005	192

ANEXO IV

Gráfico IV.1.	Evolução das exportações e importações de bens de Portugal	228
Gráfico IV.2.	Evolução das exportações portuguesas de bens para diferentes grupos de países	228
Gráfico IV.3.	Evolução das exportações portuguesas de bens para a Europa de Leste e Rússia	229
Gráfico IV.4.	Evolução das exportações portuguesas de bens para os PALOP e BRIC	229
Gráfico IV.5.	Evolução das importações portuguesas de bens provenientes de diferentes grupos de parceiros comerciais: Europa de Leste, BRICs, PALOPs e EUA	230
Gráfico IV.6.	Evolução das importações portuguesas de bens provenientes de diferentes países da Europa de Leste	230
Gráfico IV.7.	Importações portuguesas de bens: peso na amostra dos principais parceiros em 2006	231
Gráfico IV.8.	Exportações portuguesas de bens: peso na amostra dos principais parceiros em 2006	236

NOTA DE ABERTURA

No quadro do fenómeno migratório recente, muito tem sido dito e escrito sobre o *boom* da imigração que se verificou, sobretudo, na década de 90 e no princípio desta década, e as respectivas transformações operadas na sociedade portuguesa nas várias vertentes da cultura, da demografia, das suas representações nos portugueses e nos *media*, em questões de cidadania ou nas políticas do Estado.

Contudo, nesta modernidade em que a economia tende a dominar avassaladoramente toda a agenda mediática nacional e internacional – factor condicionante da nossa percepção e vivência da realidade – trazemos à luz um quinto estudo do Observatório de Imigração sobre a vertente económica da imigração.

Curiosamente, o estudo inaugural da presente série editorial do O.I. versou sobre a temática do impacto da imigração nas Contas do Estado com vista a apurar se os imigrantes são contribuintes líquidos do Estado. Com o que esse tema tinha de simbólico, representou uma necessidade estratégica de analisar, com seriedade e objectividade, o impacto financeiro da imigração no orçamento português permitindo, desta forma, desfazer os mitos que pretendiam associar a imigração a saldos negativos no Orçamento do Estado e, consequentemente, a um fardo negativo para os contribuintes portugueses.

Seguiu-se o volume 7 desta colecção de estudos do O.I. acerca dos efeitos da imigração na economia portuguesa dando especial destaque aos impactos da imigração na criação de riqueza económica em Portugal.

Posteriormente, os volumes 9 e 10, apuraram, respectivamente, o impacto do trabalho imigrante nas empresas portuguesas e os contributos dos imigrantes para a criação de emprego e dinamismo de mercados locais através das suas estratégias empresariais em Portugal.

Publica-se, agora, este quinto estudo nessa dimensão económica sobre um tema ainda inédito referente à análise do impacto da imigração no comércio bilateral português

- como país de acolhimento de imigrantes -, ou seja, nas importações e exportações de Portugal de e para 38 países.

Convidamos, pois, todos os interessados e todos os decisores económicos, a conhecerem o excelente trabalho realizado pela equipa do SOCIUS/ISEG - Horácio Faustino, João Peixoto e Patrícia Baptista - verificando, nomeadamente, a relação entre o aumento da imigração e o efeito positivo nas exportações de bens, o aumento de empregadores imigrantes na indústria transformadora (27 países da UE) e os benefícios para o sector exportador. Este estudo permite ainda reconhecer as oportunidades económicas existentes nos países de origem dos imigrantes, podendo o tecido empresarial português beneficiar das redes sociais dos imigrantes, do seu domínio da língua ou dos códigos das respectivas culturas burocráticas e empresariais.

Nestes tempos de crise financeira mundial que comporta inevitáveis reflexos no equilíbrio da balança comercial portuguesa, importa ter presente estes dados para percebermos as vantagens competitivas decorrentes da actual mão-de-obra imigrante ou da presença de imigrantes empreendedores e empregadores, que também podem ser actores facilitadores das exportações portuguesas com o que isto representa para o fortalecimento da economia portuguesa.

ROSÁRIO FARMHOUSE

ALTA-COMISSÁRIA PARA A IMIGRAÇÃO E DIÁLOGO INTERCULTURAL

NOTA DO COORDENADOR

A economia portuguesa é hoje um sistema muito aberto ao exterior e, por isso, altamente sensível às flutuações do comércio internacional.

No peso relativo dos nossos parceiros a Europa ocupa a primazia de forma destacada sendo os nossos principais mercados Espanha, Alemanha e França que representam, no seu conjunto cerca de 50% do nosso comércio de bens.

Por isso, surge como altamente original e relevante o estudo que agora se publica no qual se procura correlacionar estatisticamente a imigração com a intensidade das trocas comerciais do país.

É significativo que o estudo registe uma correlação genericamente positiva entre o stock de imigrantes e as exportações nacionais. Essa elasticidade de carácter positivo é particularmente relevante quando se consideram outras duas variáveis explicativas relacionadas com a imigração: a percentagem de imigrantes que, na indústria transformadora, são altamente qualificados e a percentagem de imigrantes que, na indústria transformadora, são empregadores, com especial ênfase para a última das variáveis independentes.

Dito de outro modo, a intensificação da circulação de pessoas tem efeitos incrementais na circulação de bens, de capitais e de conhecimento tecnológico tornando mais eficientes os mercados envolvidos.

Estas conclusões não são inesperadas. Bem pelo contrário outra coisa não seria de esperar já que a história económica tem demonstrado o benefício inequívoco que decorre para a eficiência e para o crescimento dos mercados da livre circulação de factores de produção como o capital financeiro ou de bens e serviços transaccionáveis no espaço europeu.

O mesmo se verifica com a circulação do factor humano, como o presente estudo prova, designadamente quando o imigrante encontra condições propícias à afirmação das suas qualificações, competências e iniciativa como empreendedor.

Fica o Observatório da Imigração justificadamente reconhecido aos três investigadores do ISEG-UTL/SOCIUS que levaram a bom termo este estudo pioneiro, no quadro dos protocolos de apoio a jovens bolseiros que foram recentemente firmados com vários centros de investigação universitários.

Aos Doutores Horácio Faustino, João Peixoto e Patrícia Baptista o nosso muito obrigado pela sua qualificada contribuição para o enriquecimento da colecção Estudos O.I. em cuja série se procede à edição deste importante trabalho de investigação econométrica.

ROBERTO CARNEIRO

COORDENADOR DO OBSERVATÓRIO DA IMIGRAÇÃO DO ACIDI

AS CARACTERÍSTICAS DA IMIGRAÇÃO EM PORTUGAL E OS SEUS EFEITOS NO COMÉRCIO BILATERAL

AGRADECIMENTOS

Ao ACIDI por ter financiado este projecto de investigação, financiamento esse que foi canalizado para a bolsa de investigação Patrícia Baptista, com base no acordo SOCIUS-ACIDI. À Direcção do SOCIUS por ter aprovado o projecto. Às Câmaras de Comércio, Associações de Imigrantes, entidades financeiras e não financeiras ligadas à concessão de crédito aos imigrantes e a todos os entrevistados que se disponibilizaram a colaborar neste estudo. À Catarina Reis Oliveira pelas críticas e sugestões a uma versão anterior do estudo. Como é habitual, as insuficiências que permanecem são da nossa inteira responsabilidade. A todos o nosso agradecimento.

INTRODUÇÃO

O fenómeno da globalização está relacionado com a crescente integração económica entre países e regiões, com a livre circulação de bens, capitais e pessoas e com a difusão tecnológica e científica. Este processo tem gerado importantes oportunidades para o comércio internacional entre países, tanto em resultado das iniciativas empresariais de imigrantes nas sociedades de acolhimento, como em consequência do papel dos imigrantes enquanto veículos de informação e agentes de consumo.

Os estudos sobre os impactos da imigração no comércio bilateral do país de acolhimento são relativamente recentes. Contudo, evidências quanto à influência positiva da imigração nas exportações e importações do país de acolhimento, com efeitos diferentes numas e noutras, têm vindo a ser apresentadas por diversos autores. Gould (1994) aplica o modelo gravitacional para avaliar os impactos da imigração no comércio dos EUA com 47 parceiros comerciais e encontra evidências sobre a relação positiva entre imigração e comércio, principalmente do lado das exportações. Head e Ries (1998), num estudo sobre os impactos da imigração no comércio bilateral do Canadá, considerando 136 parceiros comerciais, num intervalo temporal de dez anos, observam que um aumento de 10% da população imigrante conduz a um acréscimo das exportações e importações com os países de origem. Mais recentemente, White (2007b) apresenta evidências positivas sobre a influência da imigração nas importações e exportações dinamarquesas de e para os respectivos países de origem dos imigrantes. White (2007a) utiliza, também, a equação gravitacional para medir o efeito do *stock* de imigrantes provenientes dos países de rendimento mais baixo e conclui por um efeito positivo. White (2008) estima os efeitos da imigração sobre os vários tipos de comércio intra-sectorial e os resultados evidenciam uma correlação positiva.

Outros estudos recentes sobre imigração e comércio foram feitos por Blanes e Martin-Montaner (2006), Greenaway *et al.* (2007), Herander e Saavedra (2008), White e Tadesse (2007).

Existe um conjunto heterogéneo de variáveis que determina a influência dos imigrantes sobre o comércio internacional, tanto do lado do país de origem, como da sociedade de acolhimento ou mesmo da própria comunidade imigrante, em particular as redes sociais.

Tomando como ponto de partida as variáveis relacionadas com o país de origem, assume especial importância a sua participação no comércio internacional, ou seja, o nível de abertura da economia e a sua condição política e social, na medida em que poderá facilitar a criação de oportunidades de comércio. Head e Ries (1998) chamam a atenção para o facto de os efeitos dos imigrantes sobre o comércio bilateral variarem consoante o tipo de imigração e o país de origem. Os refugiados, pela reduzida oportunidade de contactos com o país de origem, devido ao medo da perseguição, apresentam o menor nível de influência, contrapondo-se ao grupo dos imigrantes independentes, que exercem o maior nível de impacto. Tal como Blanes e Martín-Montaner (2006) referem, os imigrantes tendem a estimular o comércio internacional quando estes têm a oportunidade de utilizar as suas redes de contactos e conhecimentos no país de origem, diminuindo assim os custos de transacção, em prol do desenvolvimento de actividades comerciais.

Do lado da sociedade de acolhimento, as políticas de imigração (Head e Ries, 1998), as condições do mercado de trabalho e os incentivos à iniciativa empresarial de imigrantes parecem assumir papéis importantes, influenciando também as estratégias empresariais dos imigrantes.

As estruturas e redes sociais em que os imigrantes estão inseridos e os modos de incorporação no mercado de trabalho nas sociedades de acolhimento são determinantes com relevância para o *link* imigração-comércio.

São dois os mecanismos através dos quais os imigrantes podem exercer influência sobre os fluxos comerciais bilaterais: a preferência por produtos do país de origem e o papel dos laços culturais e redes sociais na criação de oportunidades de comércio entre o país de acolhimento e o país de origem. A preferência por determinados produtos étnicos, que não existem nos mercados dos países de acolhimento, poderá levar a um aumento das importações dos países de origem para o país de acolhimento. Da mesma forma, associa-

dos à informação que os imigrantes detêm sobre o mercado do seu país de origem, os laços culturais e linguísticos, e as redes sociais em que estão inseridos, poderão revelar-se uma vantagem na redução dos custos de transacção. Rauch (2001) salienta o papel das redes sociais na redução de determinadas barreiras ao comércio, afirmando que o acesso à informação sobre oportunidades de negócio e comércio, através das redes sociais, e a flexibilidade das relações entre os agentes económicos, mais baseadas na construção de uma confiança mútua do que em contratos formais, têm implicações positivas em termos de eficiência económica.

Também o processo de adaptação dos imigrantes à sociedade de acolhimento, nomeadamente a integração no mercado de trabalho, é uma variável importante, na medida em que poderá influenciar o desenvolvimento de uma classe empresarial-comercial de imigrantes. Vários autores têm procurado explicar as causas e consequências do empreendedorismo dos imigrantes, tentando perceber porque é que existem grupos mais empreendedores do que outros e de que forma estas estratégias empresariais constituem um veículo de mobilidade social. No âmbito do presente trabalho, outra das questões que se colocam é verificar se o impacto dos imigrantes empreendedores no comércio bilateral é ou não superior ao impacto dos não empreendedores. Light *et al.* (2002) testaram esta hipótese em relação aos imigrantes chineses nos EUA e concluíram que os imigrantes empreendedores tiveram um efeito positivo nas exportações dos EUA, não influenciando, contudo, as importações. Deve salientar-se que o presente estudo não procura testar as hipóteses explicativas do empreendedorismo dos imigrantes, nem estudar as medidas que possam incentivar esse empreendedorismo. Nas conclusões, alguns elementos são, no entanto, adiantados em relação a estes aspectos.

Uma última questão que importa avaliar é em que medida a melhoria dos níveis de qualificação dos imigrantes influencia positivamente os fluxos de comércio bilateral com os países de origem dos imigrantes.

O presente estudo faz a caracterização da imigração portuguesa no período 1995-2006 e estima os efeitos do aumento do *stock* de imigrantes, do peso dos imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora e dos imigrantes empregadores sobre o comércio

bilateral de Portugal com 38 países. Estes 38 países incluem os países da UE27, cinco países africanos de língua oficial portuguesa (PALOPs – Angola, Cabo-Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé e Príncipe), os BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China), EUA, Moldávia e Ucrânia. Estes países representavam, em 2006, 83% do nosso comércio de bens e 89% do *stock* de imigrantes. A caracterização da imigração é feita recorrendo aos dados do INE (Instituto Nacional de Estatística), do SEF (Serviço de Estrangeiros e Fronteiras) e aos Quadros de Pessoal (micro-dados) do Ministério do Emprego e Segurança Social. Na análise econométrica dos dados de painel utilizou-se o estimador OLS com *dummies* temporais, na análise estática, e o estimador *GMM-system*, na análise dinâmica. Na análise qualitativa recorreu-se ao método da entrevista e ao estudo de casos. Para facilitar a leitura, os pormenores metodológicos relativos a cada ponto são apresentados no início de cada capítulo.

O estudo está estruturado como segue. No primeiro capítulo apresenta-se a base teórica que fundamenta a análise empírica. O apêndice sobre os modelos de comércio é complementar deste capítulo. No segundo capítulo é feita a caracterização da imigração em Portugal a partir dos diferentes estatutos legais (autorizações de residência, autorizações de permanência e vistos de longa duração) e a partir dos Quadros de Pessoal (micro-dados). Faz-se, também, a caracterização do comércio de Portugal com os 38 países considerados, utilizando diferentes índices e indicadores. No terceiro capítulo especificam-se e estimam-se os modelos econométricos, em termos estáticos e dinâmicos, e faz-se a análise dos resultados. No quarto capítulo procede-se a uma análise mais qualitativa, através de entrevistas feitas a instituições relacionadas com a imigração e a imigrantes ligados à vida empresarial. Por fim, o último capítulo apresenta as principais conclusões. Em anexo apresentamos os vários quadros e gráficos que fundamentaram a caracterização da imigração e do comércio.

CAPÍTULO 1.

BASE TEÓRICA

1. CONSIDERAÇÕES GERAIS

O estudo empírico em termos econométricos pretende estimar o efeito de determinados factores relacionados com a imigração – stock de imigrantes, níveis de qualificação e de escolaridade, percentagem dos imigrantes que são empregadores, proximidade geográfica e cultural dos imigrantes, etc. – sobre os fluxos de comércio de Portugal com os países de origem da imigração. Os fluxos comerciais compreendem tanto o comércio inter-sectorial (exportação e importação de produtos pertencentes a indústrias ou sectores diferentes) como o comércio intra-sectorial (exportação e importação de produtos pertencentes à mesma indústria ou sector, em termos de categoria estatística). O comércio inter-sectorial é, geralmente, um comércio de produtos homogéneos, ao passo que o comércio intra-sectorial é predominantemente um comércio de produtos diferenciados. Como a diferenciação do produto pode ser uma diferenciação vertical (ou pela qualidade, expressa nos termos de troca: preço unitário das exportações relativo ao preço unitário das importações) ou uma diferenciação horizontal (diferenciação por outras características ou atributos, e em que os termos de troca não são tão relevantes), temos que o comércio intra-sectorial ainda é dividido em dois tipos: o comércio intra-sectorial vertical e o comércio intra-sectorial horizontal. O comércio intra-sectorial vertical pode ainda ser dividido em comércio intra-sectorial vertical de alta qualidade e de baixa qualidade. Neste estudo não iremos fazer, contudo, esta última distinção.

O comércio intra-sectorial é um comércio predominante nos países mais desenvolvidos e está associado não só à diferenciação do produto, como às economias de escala, à concentração industrial e ao investimento directo estrangeiro. A dotação relativa de factores – tanto em termos de trabalho qualificado, como não qualificado – explica também uma parte deste tipo de comércio. Os estudos empíricos têm revelado que dos dois tipos de comércio intra-sectorial o predominante nos países desenvolvidos é o comércio intra-sectorial vertical. Portugal pode, neste caso, ser considerado como tendo um perfil de país desenvolvido, pois predomina o comércio intra-sectorial relativamente ao inter-secto-

rial e dentro do comércio intra-sectorial predomina o vertical (ver Faustino e Leitão, 2007). No entanto, e relativamente aos seus parceiros mais desenvolvidos, Portugal exporta produtos de média ou baixa qualidade.

No estudo empírico pretende medir-se o efeito das variáveis relacionadas com a imigração tanto sobre o comércio inter-sectorial (medido pelas exportações e importações separadamente)¹ como sobre o comércio intra-sectorial (considerando os dois tipos de comércio intra-sectorial).

Nos estudos empíricos do comércio internacional (ver, por exemplo, Hummels e Levinshon, 1995) tem-se confirmado a influência da dimensão económica dos países (diferença na dotação relativa de factores; diferença no PIB ou rendimento *per capita*). Da mesma forma, a variável distância geográfica, medida em quilómetros ou milhas náuticas, tem sido utilizada como variável *proxy* dos custos de transporte e tem-se revelado estatisticamente significativa. Por essa razão, os estudos empíricos têm utilizado, na especificação do modelo econométrico, a equação gravitacional (por analogia com a equação de Newton). A escolha da equação gravitacional tem por base não só a importância das variáveis “distância” e “dimensão económica”, mas também os excelentes resultados que esta equação permite obter quando se estudam fluxos bilaterais.

A escolha das variáveis explicativas a incluir no modelo econométrico, e relacionadas com o comércio, baseiam-se nos modelos teóricos do comércio internacional. Daí se apresentar, em apêndice, uma síntese desses modelos.

A especificação econométrica baseia-se na equação gravitacional generalizada: para além da variável distância e das variáveis que reflectem a dimensão económica dos países, incluem-se outras variáveis que influenciam os vários tipos de comércio.

¹ Também se podia utilizar como medida as exportações líquidas das importações ou os índices de vantagens comparativas reveladas de Bela Balassa.

Feenstra, Markusen e Rose (2001) provaram que um largo conjunto de teorias do comércio internacional são consistentes com a equação gravitacional.

A introdução de algumas considerações sobre redes étnicas e comerciais (ponto 4 deste capítulo) pretende enquadrar teoricamente a análise das entrevistas realizadas e o estudo de casos e, de alguma forma, fazer a ponte entre a análise econométrica, quantitativa, e uma análise sociológica, mais qualitativa. O estudo daquele tema, bem como as entrevistas realizadas, são um ponto complementar, mas enriquecedor, do estudo empírico econométrico e da análise quantitativa.

O debate teórico acerca de assuntos como o empreendedorismo imigrante e a economia étnica (ver, por exemplo, Kloosterman e Rath, 2001, e Oliveira e Rath, 2008) não foi, porém, considerado central neste trabalho. A relação entre comércio internacional, empreendedorismo imigrante e economia étnica não é linear. Por um lado, uma relação comercial internacional pode passar ou não por iniciativas empresariais desencadeadas por imigrantes e pelos seus vínculos étnicos; estes dois últimos temas não estão, aliás, necessariamente correlacionados (Kloosterman e Rath, 2001; Oliveira, 2008). A referência empírica efectuada sobre estes assuntos é, sobretudo, ilustrativa de alguns dos mecanismos que podem estar na base do comércio.

Por outro lado, mesmo quando se verifica associação entre comércio internacional, empresarialismo imigrante e redes étnicas, os circuitos comerciais podem ser complexos. Tal como é sustentado por alguma evidência empírica disponível, os empresários imigrantes num país de acolhimento podem sustentar-se em redes étnicas baseadas nesse mesmo país ou num outro país de acolhimento, em vez de terem contactos directos com indivíduos ou empresas do país de origem (por exemplo, abastecimento em grossistas do mesmo grupo étnico estabelecidos numa outra cidade do país ou do estrangeiro). Têm sido, por exemplo, detectadas várias redes de redistribuição de produtos oriundos do Extremo Oriente através da Europa, que frequentemente afectam o comércio internacional em Portugal (ver, por exemplo, Oliveira, 2005 e Malheiros, 2008).

2. RELAÇÃO ENTRE IMIGRAÇÃO E COMÉRCIO

Como referem Borjas (1989) e Blanes (2005), a teoria do comércio internacional e os estudos empíricos tinham ignorado, até aos anos recentes, os efeitos da migração do

factor trabalho nos fluxos comerciais. O modelo e o teorema de Heckscher-Ohlin consideram que o trabalho é móvel dentro de cada país, mas imóvel internacionalmente. Quando os países se abrem ao comércio, e desde que se verificasse a hipótese de especialização incompleta (os países após comércio continuariam a produzir os bens que produziam em autarcia), tenderia a ocorrer a igualização do preço absoluto e relativo dos factores. Desta forma o comércio funcionaria como um substituto perfeito da mobilidade internacional dos factores. O modelo de HO é um modelo que explica o comércio inter-sectorial (as exportações e importações pertencem estatisticamente a indústrias diferentes), que considera que os mercados funcionam em concorrência perfeita e que a informação circula sem custos e é simétrica para todos os agentes económicos.

Quando analisamos o comércio intra-sectorial (exportações e importações de bens pertencentes, do ponto de vista estatístico, à mesma indústria) a situação é diferente e aceita-se que pode haver uma relação de complementaridade entre o comércio e a mobilidade internacional dos factores. A imperfeição dos mercados, nomeadamente a assimetria da informação e o seu efeito nas preferências dos consumidores pode justificar a relação de complementaridade entre a imigração e o aumento de comércio de produtos diferenciados. No modelo de concorrência imperfeita, se os imigrantes estão legalizados há mais informação acerca das suas preferências. Se os custos de transacção forem aproximados pelos custos de se adquirir informação, poderemos dizer que a relação entre imigração e comércio é positiva porque diminui os custos de transacção.

Gould (1994) considerou que os efeitos da imigração são mais fortes no comércio de produtos diferenciados (comércio intra-sectorial). A explicação reside no facto da informação adicional trazida pelos imigrantes ser mais relevante para os consumidores do que para os produtores e o comércio destes produtos ser muito determinado pelo lado da procura (preferências dos consumidores pela variedade ou características dos produtos). O aumento do comércio de produtos diferenciados satisfaz as preferências específicas dos imigrantes. Rauch (1999), por sua vez, acentuou o papel da *network* dos imigrantes na redução dos custos de transacção no comércio de produtos diferenciados. No comércio intra-sectorial temos, também, o efeito preferência e o efeito *network*. Para White (2008: 254) o efeito final sobre o comércio intra-sectorial é ambíguo. Para

este autor o efeito sobre o comércio intra-sectorial de um dado produto só será positivo se o país de acolhimento dos imigrantes for um exportador líquido desse produto.

A relação entre imigração e comércio pode, assim, ser estabelecida através dos custos de transacção. A hipótese subjacente é que a imigração contribui para a redução dos custos de transacção o que leva ao aumento de todos os fluxos comerciais.

De acordo com Gould (1994), Rauch (1999), Girma e Yu (2002) e Blanes (2005) os imigrantes influenciam positivamente o comércio através de dois canais: o canal das preferências (os imigrantes têm uma preferência pelos produtos dos países de origem) e o canal da redução dos custos de transacção (devido às *networks* de imigrantes)

Gould (1994), Dunlevy e Hutchinson (1999) e Girma e Yu (2002) estimaram uma relação positiva entre imigração e comércio bilateral. Blanes (2005) concluiu que a imigração tinha um efeito positivo sobre o comércio intra-sectorial. White (2008) fez a distinção entre comércio intra-sectorial horizontal e vertical, e concluiu, também, por um efeito positivo da imigração sobre o comércio intra-sectorial, por tipos e agregado. Também nos estudos feitos para Portugal e considerando só o comércio bilateral de Portugal com os parceiros comunitários da UE15 para o período 1995-2003, Faustino e Leitão (2008) concluíram por um efeito positivo do *stock* de imigrantes tanto sobre as exportações e as importações como sobre o comércio intra-sectorial, agregado, e por tipos.

3. O MODELO GRAVITACIONAL

Para testar as hipóteses do efeito da imigração no comércio bilateral ir-se-á usar a equação gravitacional, que tem sido aplicada para explicar diferentes tipos de fluxos bilaterais. As variáveis explicativas fundamentais para explicar a variação do comércio através do modelo gravitacional são a dimensão económica dos países (efeito positivo) e a distância geográfica entre eles (efeito negativo). A equação gravitacional pode ser vista como uma forma de representar a oferta (exportações do país) e a procura (importações do país), considerando que o comércio não é livre, mas tem restrições como barreiras tarifárias e

não tarifárias, custos de transporte (aproximados pela variável distância), barreiras culturais e outros impedimentos sócio-económicos.

O modelo gravitacional é inspirado na Lei da gravitação universal de Newton, que estabelece que a força da gravidade entre dois objectos no universo é directamente proporcional ao produto das suas massas e inversamente proporcional ao quadrado da distância entre eles. Assim e passando para a análise do comércio internacional, o comércio entre dois países está directamente relacionado com os produtos ou rendimentos *per capita* (quanto maior a dimensão económica dos países maior o comércio) e inversamente relacionado com a distância geográfica entre eles (quanto maior a distância menor o comércio).

Desde Anderson (1979) reconhece-se que o modelo gravitacional explica bem os fluxos de comércio bilaterais e que a equação gravitacional pode ser baseada nos diferentes modelos de comércio: modelos de Ricardo e HO e modelos de comércio intra-sectorial. Por exemplo, Hummels e Levinsohn (1995) testaram algumas das hipóteses do modelo teórico de Helpman e Krugman (1985) e concluíram que os resultados usando a equação gravitacional são bons.

Designando por T_{ij} os fluxos de comércio entre os países i e j (exportações de i para j e exportações de j para i) ou qualquer índice de comércio que reflecta o comércio bilateral; por Y_i e Y_j o produto interno bruto dos dois países, respectivamente (também se pode considerar o Y *per capita*) e por D a distância geográfica, podemos exprimir a equação gravitacional em termos económicos do seguinte modo:

$$T_{ij} = G \frac{Y_i^\alpha Y_j^\beta}{D_{ij}^\delta}$$

G é a constante gravitacional, que irá ser traduzida pela constante no modelo econométrico.

Se aplicarmos logaritmos, obtemos a seguinte relação linear, em que os coeficientes das variáveis explicativas representam as elasticidades:²

2 No caso da variável dependente ser as exportações de cada um dos países, os coeficientes de Y_i e Y_j representam a elasticidade-rendimento das exportações de cada um dos parceiros.

$$\ln T_{ij} = \ln G + \alpha \ln Y_i + \beta \ln Y_j - \delta \ln D_{ij}$$

Com suporte teórico nos trabalhos de Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989, 1990), Helpman e Krugman (1985), Baier e Bergstrand (2001), Feenstra *et al.* (2001) o modelo gravitacional pode incluir outras hipóteses explicativas do comércio para além do produto interno bruto e da distância. Feenstra *et al.* (2001) demonstram que um largo conjunto de teorias é consistente com a equação gravitacional. Ou seja, diferentes teorias alternativas do comércio internacional podem utilizar a equação gravitacional. Segundo Feenstra *et al.* (2001), nos estudos empíricos as diferenças nas teorias alternativas podem ser vistas através da diferença nos valores estimados para as elasticidades-rendimento das exportações. Apesar das questões teóricas acerca das variáveis a incluir na equação gravitacional, a forma logarítmica da equação tem permitido obter bons resultados na explicação dos diferentes fluxos de comércio bilateral. No entanto, segundo Helpman (1999) a equação gravitacional proporciona melhores resultados quando os países são semelhantes e têm um elevado grau de comércio intra-sectorial do que quando os países são muito diferentes em termos de dotação relativa de factores e predomina o comércio inter-sectorial.

4. AS REDES ÉTNICAS E COMERCIAIS

4.1. EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE, ECONOMIA ÉTNICA E MINORIAS INTERMEDIÁRIAS

O processo de adaptação dos imigrantes à sociedade de acolhimento, nomeadamente a integração no mercado de trabalho, pode explicar a influência sobre os fluxos comerciais bilaterais. Uma das expressões mais significativas desta adaptação é o desenvolvimento de uma classe empresarial-comercial de origem imigrante. Vários autores têm procurado explicar as causas e conseqüências do empreendedorismo imigrante, tentando perceber porque é que existem grupos mais empreendedores do que outros e de que forma estas estratégias empresariais constituem um veículo de mobilidade social. Na formação das estratégias empresariais dos imigrantes algumas teorias salientam as heranças culturais, outras dão especial relevo às estruturas de oportunidades e contexto institucional e

político da sociedade de acolhimento, enquanto outras propõem uma combinação destas duas dimensões (Oliveira, 2004). No âmbito do presente estudo, a questão que se coloca é se o impacto dos imigrantes empreendedores, ou trabalhadores por conta própria, no comércio bilateral é ou não superior ao impacto dos não empreendedores. A título de exemplo, Light *et al.* (2002) testam a hipótese do impacto dos imigrantes empreendedores e das minorias intermediárias históricas, como os chineses, no comércio bilateral dos EUA, ser superior ao impacto dos menos empreendedores. Os resultados demonstram que os imigrantes empreendedores, trabalhadores por conta própria, tiveram um impacto positivo nas exportações dos EUA para os países de origem, embora sem ter exercido influência sobre as importações agregadas.

O conceito de empreendedorismo imigrante tem sido alvo de uma investigação crescente (ver, por exemplo, Dana, 2008 e Oliveira e Rath, 2008). As razões pelas quais as iniciativas empresariais de imigrantes são estabelecidas, os impactos sobre a sociedade de acolhimento, a importância do transnacionalismo e a relação com a economia étnica são alguns dos temas que têm sido objecto de debate. Neste último aspecto, alguns contributos recentes destacam que a ligação entre o empreendedorismo imigrante e a economia étnica tem sido feita, por vezes, de modo abusivo. Os empresários imigrantes ou de origem imigrante nem sempre se comportam como agentes “étnicos”, por nem sempre estarem envolvidos na produção ou comércio de produtos ligados à sua origem étnica (ver Kloosterman e Rath, 2001 e Oliveira, 2008).

Ainda que o empresário imigrante não se restrinja ao empresário étnico, é importante perceber em que medida é que as economias étnicas, através das redes sociais, têm impacto sobre o comércio bilateral do país de acolhimento com os respectivos países de origem dos imigrantes. Neste sentido, seguidamente será apresentado o enquadramento teórico em torno do conceito de economia étnica.

O conceito de economia étnica emerge da sociologia histórica de Max Weber e Sombart e do conceito de minorias intermediárias (Light *et al.*, 1994: 66). Weber e Sombart distinguem capitalismo tradicional, baseado em laços étnicos e sociais, de capitalismo moderno, em que o objectivo da maximização do lucro é prioritário em relação às conse-

quências sociais. De acordo com estes autores, o capitalismo tradicional é uma forma primitiva ou um estágio anterior ao capitalismo moderno, relegando assim o capitalismo étnico para segundo plano enquanto objecto de estudo da sociologia. Mais tarde, introduzido por Blalock em 1967, surge o conceito de minorias intermediárias, para designar as minorias étnicas que historicamente e culturalmente se concentravam no sector do pequeno comércio em sociedades pré-capitalistas, como os judeus na época medieval, indianos em contextos coloniais e os chineses (Bonacich, 1973). O sucesso empresarial das minorias intermediárias era atribuído, em parte, ao desenvolvimento de determinados recursos, como os valores empresariais, crenças e redes sociais, que ao mesmo tempo que potenciavam o sucesso do negócio, fomentavam o empreendedorismo dos mais novos, que mais tarde viriam a herdar o negócio (Light e Karageorgis, 1994: 648).

Light e Karageorgis (1994) apontam duas críticas à aplicabilidade da teoria das minorias intermediárias. A sociologia das minorias intermediárias tendia a enfatizar o papel destas minorias em contextos de países menos desenvolvidos, partindo assim do princípio que o capitalismo tradicional já não existia nos países desenvolvidos. Assim sendo, era ignorada a existência de sectores marginalizados em economias desenvolvidas e multiculturais, como os EUA, em que o capitalismo tradicional continuava a existir e a florescer. Adicionalmente, uma vez que a teoria se focava em minorias com uma forte tradição comercial, todos os outros empresários que desenvolviam outro tipo de actividade ou que tivessem enveredado pelo empreendedorismo mais recentemente, ficavam de fora do âmbito do conceito de “minorias intermediárias”.

Edna Bonacich (1973), partindo da análise anterior, vai mais longe, alargando o âmbito do conceito. A autora descreve as “minorias intermediárias” como um grupo que se encontra numa situação intermédia na estrutura social da sociedade de acolhimento, assumindo um papel de mediação das transacções económicas e comerciais entre as elites e massas (Bonacich, 1973: 583). De acordo com Bonacich (1973), as iniciativas empresariais dos imigrantes surgem como uma resposta reactiva ao mercado de trabalho segmentado da sociedade de acolhimento. As dificuldades de integração que estas minorias enfrentavam, associadas ao desejo de regresso ao país de origem, incentivavam o desenvolvimento de um sentimento de solidariedade social, baseada nos laços culturais,

que se traduzia na manipulação dos recursos étnicos. Por outras palavras, a forte solidariedade étnica encorajava o estabelecimento de pequenos negócios familiares, normalmente em sectores que não exigem um elevado investimento inicial, em particular comércio e serviços (Bonacich, 1973: 586).

A teoria das minorias intermediárias está na base do conceito de economia étnica, que apresenta uma maior amplitude, abrangendo por definição todos os trabalhadores étnicos independentes, empregadores e os seus trabalhadores co-étnicos (Light e Karageorgis, 1994: 647). Assim sendo, trabalhadores cujos empregadores não sejam co-étnicos são excluídos desta definição. Marca-se assim a distinção entre todos aqueles que estão empregados no mercado de trabalho geral e as oportunidades de trabalho criadas pelas minorias para si mesmo, funcionando estas como um mercado de trabalho interno da comunidade imigrante. Por outras palavras, o grupo étnico tem controlo sobre as redes de recrutamento para colocação de trabalhadores co-étnicos.

O conceito de economia étnica nada diz sobre a densidade na localização das empresas étnicas, da mesma maneira que nada afirma sobre a relação de etnicidade entre empresários e clientes, ou seja, os clientes podem ser ou não co-étnicos (Light e Karageorgis, 1994: 649). Esta neutralidade inerente ao conceito de economia étnica confere uma elevada aplicabilidade da designação a todas as empresas que estão na posse de imigrantes, ou por eles controladas, ou que empregam membros da comunidade étnica, independentemente do tipo de negócio, dimensão e concentração espacial (Zhou, 2004: 1043). Neste sentido, o conceito de economia étnica abrange os conceitos de minorias intermediárias e enclave étnico, exposto mais à frente, existindo contudo pontos de diferenciação entre eles, nomeadamente ao nível da estrutura e modos de funcionamento. Em comum, estes conceitos têm a dependência das redes sociais e do capital social para a sua emergência e sucesso.

As causas que estão por detrás da formação das economias étnicas têm sido amplamente estudadas por diversos autores. Num estudo que refere a origem de estratégias empresariais de imigrantes – não necessariamente étnicas –, Oliveira (2004: 27) considera diferentes dimensões que estão na origem das iniciativas empresariais, nomeadamente:

i) as oportunidades da sociedade de acolhimento, determinadas em larga medida pelo contexto político e institucional e pelos constrangimentos e oportunidades do mercado de trabalho; ii) o acesso a recursos étnicos, determinados pela pertença a redes sociais; iii) recursos pessoais, que incluem as qualificações do imigrante, canal de entrada e a sua condição legal na sociedade de acolhimento, entre outros.

Alguns aspectos relativamente a cada um dos pontos anteriores deverão ser sublinhados. Em primeiro lugar, é necessário ter em conta que as estruturas da sociedade de acolhimento não influenciam de igual forma todas as populações imigrantes. Isto porque, tal como referido anteriormente a respeito das economias étnicas, a estrutura social em que o imigrante está inserido poderá possibilitar a criação de oportunidades de inserção no mercado de trabalho da sociedade de acolhimento, diminuindo assim o seu grau de vulnerabilidade aos constrangimentos dos segmentos primário e secundário do mercado aberto. Para além deste aspecto, é necessário não esquecer que as próprias necessidades do mercado de trabalho não são estáticas, variando ao longo do tempo, alterações essas que possibilitam o aparecimento de novas oportunidades, e também constrangimentos. Da mesma forma, os contextos políticos e institucionais das sociedades de acolhimento, como a própria lei da imigração, o conjunto de condições legais que facilitam o trabalho por conta própria do estrangeiro e mesmo a lei do trabalho constituem elementos importantes e determinam e condicionam a forma de inserção económica do imigrante no mercado de trabalho (Oliveira, 2004: 77).

Ainda de acordo com Oliveira (2004), também as oportunidades étnicas, traduzidas pelo acesso aos recursos étnicos através das redes sociais, e os recursos pessoais, como os níveis de qualificação, classe social, experiência profissional e situação legal, entre outros, determinam as diferentes formas de inserção económica dos imigrantes na sociedade de acolhimento. Light e Karageorgis (1994) chamam a atenção para a importância dos recursos de classe e dos recursos étnicos enquanto determinantes do desenvolvimento de iniciativas empresariais dos imigrantes, pelo acesso privilegiado a capital, mão-de-obra ou mesmo informação (Light e Karageorgis, 1994: 660). Os recursos de classe dizem respeito à cultura vocacional intrínseca aos indivíduos, podendo ser valores, atitudes, conhecimentos e *skills* transmitidos pela socialização e que contribuem para a

ascensão social da classe. Por sua vez, os recursos étnicos são os recursos de uma determinada comunidade étnica, adquiridos através das redes sociais com base em mecanismos de solidariedade étnica e reciprocidade. Os membros do grupo étnico podem beneficiar dos recursos étnicos, que podem ser culturais, financeiros, humanos, políticos e sociais, de forma passiva ou podem utilizá-los em proveito do seu negócio.

Existe uma forte tendência para associar as economias étnicas à economia informal, ou seja, ao desenvolvimento de actividades não regulamentadas. De facto, os imigrantes são um grupo que está sobre-representado na economia informal (Portes, 1999), não significando isto que uma economia étnica seja ela própria informal, pois uma não implica a outra. No entanto, apesar de uma economia étnica não ser necessariamente uma economia informal, o sector formal e o sector informal podem coexistir no âmbito da economia étnica (Light e Karageorgis, 1994: 650). A sobrevivência das empresas étnicas na esfera informal depende, em grande medida, do seu encastramento (*embeddedness*) social e cultural no seio das economias étnicas, uma vez que estão dependentes dos mecanismos de solidariedade e acesso ao capital social para compensar a sua condição (Portes, 1999: 37).

4.2. ENCLAVE ÉTNICO

Existe uma distinção entre economia étnica e enclave étnico, sendo que este último é um caso especial do primeiro (Light e Karageorgis, 1994: 649), havendo pontos de convergência e pontos de diferenciação entre os dois conceitos. O conceito de enclave étnico tem uma menor aplicabilidade à realidade do que o conceito de economia étnica, pelo que “cada grupo de imigrantes ou minoria étnica tem uma economia étnica, mas apenas alguns têm um enclave étnico” (Celas, in Light e Karageorgis, 1994: 649). A aplicabilidade do conceito à realidade europeia tem sido ainda mais questionada do que no caso americano, onde o conceito tem sido sobretudo desenvolvido (ver, por exemplo, Dana, 2008).

Desenvolvido por Alejandro Portes durante a década de 80, o conceito de enclave étnico deriva da teoria do mercado de trabalho segmentado ou mercado de trabalho dual (Light

e Karageorgis, 1994: 649), que caracteriza os mercados de trabalho de acordo com dois segmentos principais, o primário e o secundário. Estes apresentam características distintas em termos de canais de entrada, condições de trabalho e oportunidades de mobilidade. Enquanto o acesso ao sector primário é feito por canais legais e o recrutamento é feito com base nas qualificações profissionais individuais, sendo pré-requisito a fluência da língua do país de acolhimento, o sector secundário apresenta “um estatuto jurídico precário (habitualmente temporário ou ilegal); um recrutamento baseado nas origens étnicas e não em qualificações (devido às vulnerabilidades associadas àquela condição); ocupação de tarefas pontuais, sem perspectiva de mobilidade; e uma função disciplinadora da força de trabalho local” (Peixoto, 2004: 24). É precisamente a este segmento secundário do mercado que estão confinados alguns grupos mais vulneráveis, entre eles um número elevado de imigrantes. No entanto, é necessário considerar, tal como referido anteriormente, que existem outros factores, para além dos constrangimentos do mercado de trabalho, que influenciam a forma de inserção económica dos imigrantes na sociedade de acolhimento, determinando a etnicização de alguns sectores de actividade e o aparecimento de enclaves étnicos.

Os enclaves étnicos poderão ser interpretados como um modo de incorporação alternativo, resultante, em parte, de uma atitude reactiva aos constrangimentos à integração e mobilidade no mercado de trabalho primário da sociedade de acolhimento. Os enclaves oferecem vantagens em termos de mobilidade social e rendimentos, sendo que “uma economia étnica com intensa iniciativa empresarial garante rendimentos mais altos do que alguma vez os imigrantes conseguiriam na economia aberta” (Portes e Manning, 1986, in Oliveira, 2004: 19; cf. também Portes, 1999).

Adicionalmente, os enclaves criam numerosas oportunidades de trabalho, baseadas numa relação de etnicidade, que não se encontram disponíveis no mercado da sociedade de acolhimento. Esta proximidade étnica permite que os menos qualificados e os recém-chegados tenham acesso e usufruam dos recursos étnicos disponíveis, abrindo-lhes a porta da possibilidade da mobilidade social e económica. Desta forma, os enclaves étnicos assumem um papel importante no desenvolvimento social e no *empowerment* daqueles que se encontram em condições mais vulneráveis dentro da própria comunidade

étnica. Assim sendo, um enclave é mais do que uma reacção às desvantagens estruturais que os imigrantes enfrentam no mercado de trabalho aberto, criando uma estrutura económica de oportunidades e mobilidade social alternativas (Zhou, 2004: 1045). Dado este cenário, é possível antever a importância das redes sociais para o sucesso e crescimento dos enclaves, aspecto que será abordado mais à frente.

Portes define enclaves étnicos como “redes de negócios pertencentes a membros da mesma minoria estruturadas em *clusters*. Não se encontram dispersos entre outras populações, ao contrário dos grupos intermediários, antes emergem na vizinhança imediata das áreas ocupadas pelo próprio grupo” (Portes, 1999: 33). Paralelamente, e ao contrário das minorias intermediárias, os enclaves étnicos não incluem apenas actividades de mediação comercial, incluindo também uma componente produtiva alargada aos sectores agrícola, industrial ou mesmo construção civil.

A definição de enclave põe ênfase na concentração física das empresas étnicas e na interdependência económica entre as mesmas, o que constitui um ponto de diferenciação em relação aos conceitos de economia étnica e minorias intermediárias. Esta concentração tende a facilitar a circulação de informação e a mobilidade económica e social dos membros da comunidade. Num estágio de desenvolvimento mais avançado, o enclave pode alcançar uma “plenitude institucional”, ou seja, o acesso ao conjunto de serviços diversos e necessários ao bem-estar dos indivíduos, como a educação e saúde, é garantido dentro dos limites da comunidade étnica (Portes, 1999: 35). Adicionalmente, esta aglomeração poderá encorajar o desenvolvimento e proliferação das empresas étnicas no seio do enclave, atraindo também um maior número de consumidores. Daí que, tal como Portes (1999) menciona, a dimensão do enclave seja um dos determinantes para o sucesso do mesmo.

Outro ponto de diferenciação prende-se com a relação de etnicidade entre os empresários e os seus clientes. Os enclaves surgem para dar resposta às necessidades “culturalmente definidas” dos seus co-étnicos pelo que, pelo menos numa primeira fase, a clientela é exclusivamente étnica. Contudo, de uma forma gradual, as empresas dos enclaves podem passar a fornecer a economia nacional, podendo entrar em concorrência directa com as empresas do mesmo sector.

O enclave étnico tem uma forte “componente cultural integrada”, na medida em que as actividades económicas são guiadas por mecanismos sociais baseados na reciprocidade e laços de solidariedade, que “transcendem o carácter contratual das relações económicas” (Portes, 1999: 59). Estes mecanismos desempenham uma dupla função social na medida em que se, por um lado, funcionam como suporte ao desenvolvimento das actividades económicas, por outro estabelecem limites a comportamentos oportunistas e garantem obrigações sociais, baseadas nas crenças e valores dos grupos (Portes, 1999; Zhou, 2004). Paralelamente, pode falar-se no estabelecimento de uma “comunidade moral” (Rauch, 2001: 1182), com o poder de aplicar sanções colectivas sobre os comportamentos e atitudes oportunistas desaprovados socialmente. Em síntese, as relações entre trabalhadores, empregadores e clientes são assentes em normas de reciprocidade, definidas social e culturalmente, e que geram determinadas obrigações no âmbito das estruturas em que estão integrados.

4.3. ACESSO AOS RECURSOS FINANCEIROS E HUMANOS

As redes sociais, definidas como “conjuntos de associações recorrentes entre grupos de pessoas ligadas por laços ocupacionais, familiares, culturais ou afectivos” (Portes, 1999: 12), revestem-se de especial importância na medida em que são fontes de capital inicial para o investimento, empréstimos e informação, em relação aos quais existe dificuldade de acesso no mercado aberto. Adicionalmente, a solidariedade, gerada pelos laços culturais, está na base da preferência pela contratação de trabalhadores co-étnicos, cujo vínculo à empresa étnica não passa tanto pela elaboração de contratos escritos mas por uma relação de confiança e códigos de honra, diferenciando-se das oportunidades oferecidas no segmento secundário do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento. Assim sendo, a flexibilidade das relações laborais, suportada por um mecanismo de solidariedade e reciprocidade, atribui a estas empresas étnicas uma vantagem competitiva em relação às empresas do mercado de trabalho da sociedade de acolhimento. Por um lado, os empregadores exigem esforço e lealdade por um “salário inferior ao valor da contribuição do trabalhador”. Por outro lado, a compensação pelo trabalho vai além do pagamento do salário, passando também pela formação, promoção profissional ou

apoio ao estabelecimento de iniciativas empresariais do próprio trabalhador (Portes, 1999: 59), condições e oportunidades não oferecidas no segmento secundário da economia aberta.

Paralelamente, a integração nas redes sociais atribui ao indivíduo uma certa capacidade de mobilizar determinados recursos – capital social. Contudo, esta capacidade de mobilizar recursos depende do nível de integração nas estruturas sociais e culturais. O capital social refere-se “à capacidade dos indivíduos para mobilizar recursos escassos em virtude da sua pertença a redes ou a estruturas sociais mais amplas” (Portes, 1999: 16). Assim sendo, o capital social não diz respeito à posse de recursos económicos em si, mas antes à capacidade que o indivíduo tem para os mobilizar quando é necessário. Os recursos podem ser tangíveis, por exemplo empréstimos sem juros, ou intangíveis, por exemplo informação sobre negócios, lealdade do comprador, lealdade dos trabalhadores ou mesmo formação.

Os recursos adquiridos através do capital social apresentam uma particularidade: são gratuitos. Poder-se-á então perguntar qual a motivação que está por detrás desta “oferta”. Portes (1999) distingue dois tipos de motivação: altruísta e instrumental. Ao contrário da motivação altruísta, baseada em princípios morais ou de solidariedade, a motivação instrumental tem por base os interesses pessoais. Neste último caso, existe uma expectativa de reciprocidade, ou seja, a transacção poderá ter implícita a expectativa de uma recompensa equivalente no futuro, que poderá ser material ou não material, como o *status* ou a aprovação social. No entanto, o “reembolso” poderá ter uma natureza diferente da “oferta” inicial.

De acordo com Portes (1999), a “base do cumprimento da expectativa”, ou seja, o reembolso da “oferta”, depende do encastramento social e cultural dos imigrantes no grupo étnico e da posição do indivíduo no interior das redes, que determinam a exposição do indivíduo a castigos e sanções colectivas caso o pagamento da “dívida” não se verifique.

O enquadramento dos imigrantes em actividades económicas fortemente baseadas em vínculos étnicos apresenta, ainda, alguma indefinição no que respeita à mobilidade e

oportunidades futuras dos indivíduos. Em alguns casos, a inserção nestas actividades permite a criação de condições para trajectos sociais ascendentes, como sucede quando os imigrantes conseguem aceder, depois de algum tempo na sociedade de acolhimento, a capital financeiro suficiente para lançar o seu próprio negócio. Noutros casos, pode existir um excessivo “fechamento” nas redes de interacção, não se criando condições para uma melhor relação com o mercado aberto.

As redes sociais dos imigrantes diferenciam-se das redes sociais dos nacionais em termos de densidade e extensão, mas também pelos níveis elevados de solidariedade, devido ao elevado grau de incerteza nas condições oferecidas pelo mercado do país de acolhimento, “criando a necessidade de permanecer leal aos parceiros dignos de confiança” (Portes, 1999: 136). Tal como referido anteriormente, a pertença às redes sociais possibilita e facilita o desenvolvimento de diversos tipos de iniciativas empresariais. Entre as diferentes formas de iniciativas, destacam-se as empresas transnacionais, resultado “da apropriação dos diferenciais de preços e informação entre os países de origem e dos países de acolhimento” (Portes, 1999: 136). Esta “apropriação” de oportunidades de mercado não é um processo automático e requer, para além do acesso a diversos tipos de recursos que suportem o desenvolvimento e sustentabilidade da iniciativa, a capacidade de mobilizar esses mesmos recursos para além das fronteiras nacionais. É precisamente neste contexto que as redes tendem a assumir um papel fulcral, na medida em que através delas os imigrantes podem ter acesso ao capital social internacional. Assim sendo, a pertença a estas redes poderá facilitar o acesso à informação sobre os mercados e parceiros importantes, bem como a diminuição dos custos de transacção, produzindo alguns efeitos positivos sobre o comércio bilateral entre os países de origem e o país de acolhimento (Rauch, 1999 e 2001; Gould, 1994).

CAPÍTULO 2.

CARACTERIZAÇÃO DA IMIGRAÇÃO E DO COMÉRCIO EM PORTUGAL

1. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

1.1. IMIGRAÇÃO

Tal como tem sido frequentemente referido, o conhecimento estatístico rigoroso da imigração em Portugal é problemático. Na raiz desta questão estão os conceitos envolvidos e as fontes estatísticas disponíveis. No plano conceptual não tem existido unanimidade na definição de categorias rigorosas nem, sobretudo, capacidade para a sua implementação. As recomendações internacionais das Nações Unidas e, mais recentemente, da União Europeia (2007) apontam como critério de definição a mudança de residência, para um outro país, por um período superior a um ano. A recente recomendação da UE, por exemplo, adoptada no Regulamento nº 862/2007 do Parlamento Europeu e do Conselho de 11 de Julho de 2007 relativo às estatísticas comunitárias sobre migração e protecção internacional, define “imigração” como “a acção pela qual um indivíduo que residia habitualmente num Estado-Membro ou num país terceiro estabelece a sua residência habitual no território de outro Estado-Membro por um período cuja duração real ou prevista é, no mínimo, de doze meses”. Outras organizações, como a OCDE, têm vindo a enfatizar a importância de se optar, como critério de definição de grande agregados de migrantes, pela variável “país de nascimento”. Serão migrantes, assim, todos os indivíduos que residam num país diferente daquele onde nasceram. Independentemente da validade de qualquer uma destas definições, é importante salientar que elas englobam tanto indivíduos nacionais do país de referência como nacionais de países terceiros.

Na prática, como tem sucedido em Portugal, a maior parte dos dados estatísticos sobre imigração refere-se à população de nacionalidade estrangeira residente num país. Estes dados sofrem de enfiamentos particulares, dos quais o mais importante é a distinção entre “imigrantes” e “estrangeiros”. De facto, em rigor, nem todos os imigrantes são estrangeiros e nem todos os estrangeiros são imigrantes. A escassez de fontes estatísticas faz, contudo, com que estas discussões conceptuais passem para segundo plano e se

tenham que utilizar os elementos disponíveis. A interpretação dos dados deve, mesmo assim, levar em conta esta limitação. O estudo da população de nacionalidade estrangeira – que será efectuado nas próximas secções deste trabalho – deve reconhecer que um contingente significativo dos “estrangeiros” nasceu e, eventualmente, sempre residiu no país de destino, tendo este último como referência mais decisiva do que o país de origem dos seus progenitores. Este problema só não é mais agudo quando, como sucede com Portugal, o carácter recente da imigração explica uma dimensão ainda pouco elevada da “segunda geração”.

Ainda que exista consenso – pelo menos pragmático – quanto aos conceitos, as divergências prosseguem com a escolha das fontes estatísticas. Isto é, ainda que se opte pelo tratamento da população de nacionalidade estrangeira residente no país, não existem soluções óptimas para a escolha da fonte. A opção por registos administrativos da população, recenseamentos da população ou inquéritos por amostragem dá lugar a números distintos sobre a população estrangeira, podendo o seu perfil variar significativamente de acordo com as fontes. A escolha destas últimas deverá, assim, resultar sobretudo da sua adequação ao estudo em causa, embora se devam levar sempre em conta as suas limitações.

No caso de Portugal, a maioria da informação disponível refere-se, como foi dito, à população de nacionalidade estrangeira. No plano das estatísticas oficiais, existem poucas fontes que aliem a actualidade da informação a um conhecimento exaustivo do universo. As fontes relativas à população de nacionalidade estrangeira que têm sido adoptadas são diversas: as estatísticas sobre população estrangeira (*stocks* e fluxos) oriundas do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) e do Instituto Nacional de Estatística (INE); os recenseamentos da população do INE; as estatísticas do emprego (*Labour Force Survey*) do INE; e os Quadros de Pessoal do Ministério do Trabalho. Todas elas apresentam vantagens e limitações particulares (sobre este ponto, ver também Peixoto, 2008).

As estatísticas sobre população estrangeira (*stocks* e fluxos), provenientes do SEF e do INE, são as mais habitualmente utilizadas no estudo sobre o volume e características da imigração em Portugal. O seu carácter sempre actualizado é limitado, porém, pela escassa informação que apresentam sobre a condição económica dos imigrantes (neste caso,

estrangeiros). Os dados sobre *stocks* de estrangeiros que dispõem de autorização de residência não incluem há muitos anos variáveis relacionadas com o nível educacional e o mercado de trabalho; os números sobre autorizações de permanência e vistos de longa duração não discriminam vectores de inserção pormenorizados (por exemplo, as habilitações literárias, a profissão e o ramo de actividade); os dados de fluxos (indivíduos que solicitam autorização de residência), apesar de bastante detalhados, referem-se a uma proporção reduzida de imigrantes (a via habitual para aceder ao território e mercado de trabalho português não é a legal). Em todos os casos, estes dados não reflectem a condição de irregularidade laboral dos imigrantes.

Os recenseamentos da população e as estatísticas do emprego, ambos divulgados pelo INE, apresentam um elevado potencial de informação, mas são limitados pelo seu carácter episódico e por problemas de amostragem. Os recenseamentos são a fonte mais completa disponível, conhecendo ainda a vantagem de incluírem (em teoria) tanto imigrantes regulares como irregulares. O facto de se realizarem apenas de dez em dez anos e de registarem alguns problemas de captação de grupos estrangeiros limita a sua utilização. As estatísticas do emprego, integradas nos *Labour Force Surveys* realizados regularmente em todos os países da União Europeia, apresentam também elevado detalhe de informação e não discriminam pelo estatuto legal. O grande impedimento à sua utilização sistemática resulta da sua natureza amostral. A população estrangeira e, correlativamente, a imigrante não é captada com um elevado nível de precisão; o conhecimento de sub-grupos e categorias particulares fica assim inviabilizado pelas margens de erro associadas.

Os dados resultantes dos Quadros de Pessoal, oriundos do Ministério do Trabalho, encontram-se entre os mais interessantes (ver também Tolda, 2007). A seu favor, conta-se o carácter actualizado da informação (disponível anualmente), as muitas variáveis referentes à inserção no mercado de trabalho e a sua natureza exaustiva (os dados respeitam ao universo dos trabalhadores registados pelas empresas). Contra a sua adopção encontra-se a significativa subavaliação da população activa de nacionalidade estrangeira. De facto, esta fonte não inclui alguns segmentos do mercado de trabalho assalariado e familiar não remunerado (administração pública, sectores da agricultura não constituídos em empresas e emprego por conta das famílias), trabalhadores independentes, trabalha-

dores ligados a empresas de trabalho temporário e, naturalmente, a economia informal (a informação é divulgada pelas empresas e reporta ao pessoal ao serviço, isto é, trabalhadores com estatuto legal e pertencentes ao quadro das empresas). Para além disto, os dados referem-se apenas ao Continente. No caso particular da população estrangeira em Portugal, os principais défices resultam da não consideração do emprego doméstico – muitas das mulheres estrangeiras estão ligadas, exclusiva ou parcialmente, a este sector –, pequenos empresários, trabalho temporário e economia informal.

Nas próximas secções serão descritos, em pormenor, alguns dados resultantes do *stock* de estrangeiros do SEF/INE e, logo em seguida, dos Quadros de Pessoal. A razão pela sua opção foi distinta. No caso dos dados do SEF/INE – indivíduos detentores de autorizações de residência, permanência e vistos de longa duração –, existe algum consenso de que se trata da fonte mais completa sobre o universo de indivíduos de nacionalidade estrangeira em Portugal, pelo menos aqueles que se encontram em situação legal. A sua adopção permite, assim, elaborar um retrato da população estrangeira, bem como da sua distribuição por nacionalidades. No caso dos dados dos Quadros de Pessoal, eles permitem avaliar, com pormenor, algumas características da população estrangeira, em particular a que exerce actividade económica. O facto de contemplarem a avaliação do nível educacional, profissão e ramo de actividade dos estrangeiros foi decisivo para a sua adopção, uma vez que estas variáveis são importantes para se conhecer a relação com o comércio bilateral.

Refira-se ainda que, por facilidade de linguagem, as expressões “estrangeiros” e “imigrantes” serão usadas indistintamente neste texto. As fontes estatísticas trabalhadas referem-se, contudo, à população de nacionalidade estrangeira.

1.2. COMÉRCIO

A caracterização do comércio com os trinta e oito países é feita utilizando vários indicadores e índices. Como temos vários grupos de países – unidos por um passado de integração comum, como é o caso da UE15 ou UE27, ou por questões linguísticas e culturais, como é o caso dos PALOPs, ou ainda por serem potências emergentes em termos

económicos, como é o caso dos BRICs – procurou-se ver qual é o peso de cada grupo de países e dentro de cada grupo quais são os países que pesam mais tanto nas exportações, como nas importações e no comércio total de Portugal. De seguida isolaram-se os cinco principais sectores (análise macroeconómica) e os cinco principais produtos (análise microeconómica) em termos do comércio bilateral. Por fim calcularam-se os índices de comércio intra-sectorial agregado (IIT) e por tipo (HIIT e VIIT) para todos os sectores e elaborou-se o *ranking* dos cinco principais sectores em termos do comércio intra-sectorial para todos os parceiros comerciais. Também no campo da análise do comércio intra-sectorial houve a preocupação de se proceder a uma análise comparativa entre UE15, UE27, PALOPs, BRICs e dentro de cada grupo isolar os países que se destacam.

2. UTILIZANDO AS AUTORIZAÇÕES DE RESIDÊNCIA, PERMANÊNCIA E OS VISTOS DE LONGA DURAÇÃO

Considerando os fluxos migratórios que tiveram lugar nas décadas mais recentes, é possível admitir que a imigração estrangeira para Portugal se tem processado em quatro fases (Sabino e Peixoto, 2008). A primeira ocorreu entre 1975 e meados dos anos 80. Esta fase foi desencadeada pelas alterações que o país conheceu em 1974. O fim do império colonial levou a um forte movimento migratório, na sua maior parte composto por “retornados” das ex-colónias, mas que incluiu também um fluxo significativo de populações de origem africana, sobretudo oriundas de Cabo Verde, Guiné-Bissau e Angola. No caso de Cabo Verde, o fluxo foi em grande medida a continuação de movimentos que se haviam iniciado nos anos 60.

A segunda fase teve início em 1986, com a adesão de Portugal à (então) Comunidade Económica Europeia, e prolongou-se até finais dos anos 90. Esta fase foi sobretudo caracterizada pelo forte aumento da imigração proveniente das ex-colónias e, também, do Brasil. Em ambos os casos, na origem dos fluxos estiveram os laços históricos, linguísticos e culturais existentes entre estes países. Neste período reforçou-se, também, a imigração proveniente da Europa Ocidental, em parte ligada ao reforço dos laços económicos entre Portugal e o espaço europeu.

A terceira fase, a mais volumosa, teve início no final dos anos 90 e prolongou-se até aos primeiros anos do novo milénio. Neste período teve lugar uma imigração maciça proveniente de países da Europa de Leste, com os quais Portugal não partilhava relações históricas, linguísticas ou culturais; um reforço da imigração proveniente do Brasil, que ficaria conhecida como a “segunda vaga”; e uma diversificação pronunciada das origens dos imigrantes, que passaram também a incluir contingentes significativos oriundos de países asiáticos.

Finalmente, a quarta fase teve início nos primeiros anos da década actual, coincidindo com um período duradouro de recessão económica, prolongando-se até à actualidade. Nesta fase, verificou-se uma forte desaceleração da imigração proveniente da Europa de Leste – havendo mesmo uma diminuição dos seus números, devido a retornos e reemigrações; a estabilização da imigração proveniente dos países africanos lusófonos; e, como única excepção, a entrada renovada de imigrantes brasileiros (sobre estas diferentes fases, ver Baganha e Góis, 1998/1999; Pires, 2003; Fonseca *et al.*, 2005).

Os dados estatísticos disponíveis confirmam o esboço cronológico agora apresentado e permitem acrescentar-lhe alguns detalhes. Os números mais adequados, para este efeito, são os habitualmente publicados pelo INE, provenientes na sua maior parte do SEF. Trata-se dos indicadores relativos a cidadãos estrangeiros com estatuto legal em Portugal, detentores de autorizações de residência, autorizações de permanência e vistos de longa duração prorrogados (ver Anexo I).

A primeira série de dados diz respeito às autorizações de residência, o título legal mais importante que habilita à residência no país (Quadros I.1 e I.2 e Gráficos I.1 a I.3). Entre outros aspectos, trata-se do estatuto legal mais duradouro, porque permite a residência no país por um período superior a um ano. O número de detentores de autorizações de residência quase duplicou entre 1995 e 2006, passando de 168 mil para 321 mil indivíduos de nacionalidade estrangeira. O aumento verificado foi gradual, estando os maiores incrementos situados da viragem do século e na actualidade. Se, no primeiro caso, a aceleração esteve ligada ao aumento da imigração, no segundo resultou sobretudo da mudança da legislação.

De facto, a concessão de um outro título legal, as autorizações de permanência, em 2001 modificou o panorama estatístico da imigração. Este título foi concedido na sequência de uma alteração da legislação, que permitia aos estrangeiros em situação irregular adquirir, em certas circunstâncias, um novo estatuto legal. Este era atribuído apenas a indivíduos que exercessem actividade económica e que pudessem demonstrar essa condição. As autorizações de permanência eram temporárias, válidas por um ano, podendo ser transformadas em autorizações de residência ao fim de cinco anos. É precisamente o início da fase de mudança de estatuto, de autorização de permanência para residência, que explica a rápida diminuição das autorizações de permanência e o forte aumento das de residência em 2006.

Entre 2001 e 2004 foram, assim, atribuídas quase 184 mil autorizações de permanência (Quadro I.3 e Gráficos I.4 a I.6). Destas, só cerca de metade haveriam de ser prorrogadas e estavam em vigor em 2005 – cerca de 93 mil autorizações de permanência. A grande diminuição deste número poderá ter várias explicações: a saída destes imigrantes, através de retorno aos países de origem ou reemigração – sabe-se que muitos procuraram obter trabalho em Espanha neste período; o seu regresso a um estatuto de irregularidade; e, em casos reduzidos, a obtenção de um outro título legal. Em 2006, só perto de 33 mil autorizações de permanência estavam em vigor, mas nessa data muitas já tinham sido transformadas em autorizações de residência.

As autorizações de permanência tiveram a particularidade de revelar as fortes vagas de imigração que ocorreram entre o final dos anos 90 e o início do novo século. Nesse período, a maior parte dos imigrantes entrou, ou permaneceu, de forma irregular no país. No caso dos imigrantes da Europa de Leste, sabe-se que a maioria entrou de forma legal, possuindo visto de turismo, mas começou a trabalhar e permaneceu irregularmente (Baganha *et al.*, 2004). No caso dos imigrantes brasileiros, a ausência de necessidade de visto facilitou a entrada e deu frequentemente lugar a uma estada irregular posterior (Malheiros, 2007). Foi, sobretudo, a nova legislação de 2001 que permitiu a muitos dos novos imigrante aceder à legalidade. Por essa razão, os números das autorizações de permanência reflectem, em larga medida, a terceira fase da imigração acima descrita (sobre as alterações de legislação, ver Sabino, Abreu e Peixoto, 2008).

Finalmente, um terceiro título legal que deve ser considerado diz respeito aos vistos de longa duração. Estes foram concedidos, ao abrigo da legislação sobre imigração que esteve em vigor até 2007, para fins de residência, trabalho, estada temporária ou estudo. Em todos os casos permitiam uma estada de longa duração, geralmente de um ano, o que explica que possam ser equiparados, para efeitos estatísticos, aos outros títulos legais. Em 2003 e 2004 estes títulos foram também atribuídos a estrangeiros que puderam regularizar a sua situação. Foi sobretudo o caso dos imigrantes brasileiros que se regularizaram ao abrigo do Acordo Bilateral Portugal-Brasil de 2003 (habitualmente conhecido como Acordo Lula); e também dos imigrantes que beneficiaram da possibilidade de regularização concedida em 2004, sempre que puderam provar que haviam contribuído para a segurança social ou pago impostos (cf. Sabino, Abreu e Peixoto, 2008).

Os números considerados neste estudo referem-se apenas aos vistos de longa duração prorrogados em 2005 e 2006 (Quadro I.4 e Gráfico I.7). Eles totalizaram quase 47 mil indivíduos, em 2005, e 55 mil indivíduos, em 2006. Nesta última data, cerca de 44% beneficiaram de um visto de estada temporária, concedido por razões de reagrupamento familiar ou de saúde, entre outros motivos; 42% eram detentores de um visto de trabalho, incluindo os que se regularizaram em 2003 e 2004; e 14% detinham um visto de estudo.

A agregação dos títulos legais examinados – autorizações de residência, permanência e vistos de longa duração – permite ter uma ideia mais exacta dos volumes envolvidos (Quadro I.5 e Gráficos I.8 a I.11). Assim, entre 1999 e 2006, verificamos que o número total de estrangeiros residentes, em situação legal, em Portugal, mais do que duplica: passa de 191 mil para 409 mil. Observamos, agora, que o maior aumento data de 2001, o que tem sobretudo a ver com o facto da maioria das autorizações de permanência terem sido concedidas nesse ano. No final do período, como referimos, verifica-se uma ligeira diminuição dos números. Apesar de as entradas por motivo de reunificação familiar e, em alguns casos, trabalho terem continuado, a recessão económica e os problemas no mercado de trabalho levaram à desaceleração e, mesmo, ligeira inversão de alguns percursos migratórios.

Os valores agregados permitem, ainda, efectuar um retrato da população estrangeira, segundo as principais nacionalidades. Em 1999, em resultado das fases anteriores da imigração, o predomínio dos países africanos de expressão portuguesa (PALOP) era ainda claro. Os indivíduos originários destes países eram cerca de 85 mil, representando 44,6% do total. Em 2006, o seu número absoluto havia aumentado para quase 140 mil. A sua proporção nesta última data era, porém, muito inferior, atingindo 34,2% do total. Entre eles, a predominância foi sempre de Cabo Verde, que representava 23% e 16% do total de estrangeiros, em 1999 e 2006, respectivamente.

O segundo maior contingente de imigrantes estrangeiros é proveniente da Europa. Mas também aqui se verificou uma importante mudança entre as duas datas referidas. Em 1999, o único grupo de estrangeiros visível era proveniente dos países da União Europeia, que representavam quase 28% do total de estrangeiros nessa data; em 2006 o seu peso diminuiu para 22,8% do total. Nesse período emergiu um forte contingente proveniente de outros países europeus, sobretudo da Europa de Leste, que passou de apenas 1,7% para 14,7% do total neste período. Entre estes últimos, predominavam os cidadãos oriundos da Ucrânia (9,3% do total de estrangeiros, em 2006) e Moldávia (3,1%) (Gráfico I.13).

O terceiro grupo mais significativo é oriundo da América, mas neste caso o predomínio é claramente do Brasil. Em 1999 residiam perto de 21 mil brasileiros, em situação legal, em Portugal, representando 10,9% de todos os estrangeiros. Estes números haviam aumentado para 65 mil e 16,0%, respectivamente, em 2006.

Finalmente, como acima referido, as origens da imigração conheceram uma diversificação crescente. Para além da nova realidade da Europa de Leste, também a imigração oriunda da Ásia passou, embora em menor volume, a apresentar uma dimensão significativa. O seu peso absoluto passou de perto de 8 mil indivíduos para 22 mil, entre 1999 e 2006; tendo a sua proporção aumentado de 4,2% para 5,5%. No caso asiático, os grupos mais importantes provêm da China, Índia e Paquistão (Gráfico I.14).

3. UTILIZANDO OS QUADROS DE PESSOAL

3.1. CARACTERIZAÇÃO GERAL

Tal como foi acima mencionado, os dados sobre população estrangeira constantes dos Quadros de Pessoal, publicados pelo Ministério do Trabalho, permitem uma caracterização aprofundada da imigração estrangeira em Portugal. Estes dados referem-se apenas à população activa com emprego, em particular os trabalhadores registados pelas empresas. Estes números não coincidem com os publicados pelo INE/SEF: para além de considerarem apenas a população activa, não agrupam todas as categorias de activos e não consideram o estatuto legal dos indivíduos (pode haver trabalhadores que não dispõem de título de residência legal mas estão registados pelas empresas). Como foi referido, não são considerados nos Quadros de Pessoal alguns segmentos do mercado de trabalho por vezes relevantes para a imigração: algum trabalho assalariado e familiar não remunerado (administração pública, sectores da agricultura não constituídos em empresas e emprego por conta das famílias), trabalhadores independentes, trabalhadores ligados a empresas de trabalho temporário e a economia informal. No caso dos trabalhadores estrangeiros, sabe-se que a exclusão das estatísticas oficiais afecta sobretudo o emprego doméstico (comum em muitas das mulheres imigrantes), pequenos empresários, indivíduos inseridos em formas de trabalho temporário e na economia informal.

Apesar destas restrições, as variáveis apuradas pelos Quadros de Pessoal permitem um conhecimento aprofundado do universo de trabalhadores registados, incluindo nacionalidade, características demográficas (sexo e idade), estatuto profissional (situação na profissão e profissão), habilitações e qualificações (habilitações literárias e qualificação profissional), condições de trabalho (tipo de contrato e duração de trabalho), ramo de actividade e classificação jurídica das empresas. Os números apresentados nesta secção referem-se ao período compreendido entre 2000 e 2005 (ver Anexo II) ³.

3 Deve ser referido que não estão disponíveis valores para 2001 e que os dados para 2000 estão manifestamente subavaliados, por comparação com os existentes para o período entre 2002 e 2005. Podemos considerar, porém, que essa subavaliação não afecta a leitura das principais tendências de inserção laboral da população estrangeira.

Os dados por nacionalidade (Quadro II.1 e Gráfico II.1) vão ao encontro, em traços gerais, do retrato da imigração efectuada na secção anterior. Neste caso, lembre-se, é apenas incluída a população activa – ou, em rigor, uma fracção maioritária desta última. Assim, em 2005, verifica-se que a maioria dos trabalhadores estrangeiros é oriunda de países da Europa de Leste (“outros Europa”), com 35,3% do total, seguidos dos PALOP (28,2%) e América do Sul (21,2%). Por nacionalidades individuais, as mais significativas são o Brasil (20,3%), Ucrânia (17,4%) e Cabo Verde (10,3%). Deve ainda ser referido que o peso dos trabalhadores provenientes da Europa de Leste oscilou muito durante este período: subiu bastante entre 2000 e 2002, tendo atingido um máximo nesta última data (44,4% para “outros Europa”); e decaiu assinalavelmente em seguida (35,3% em 2005). Por nacionalidades, foi sobretudo a ucraniana a ver diminuir o seu peso, caindo quase 8 pontos percentuais. Estes valores reflectem o forte fluxo de imigração oriunda da Europa de Leste na viragem do século e a sua posterior redução, por efeito do retorno ou da reemigração. Quanto aos PALOP, viram diminuída a importância que detinham em 2000 (42,5%), quando eram maioritárias as origens “tradicionais” da imigração, embora tenham aumentado ligeiramente o seu peso entre 2002 e 2005 (28,2% em 2005). O Brasil, entretanto, duplicou o seu peso durante todo o período, passando de 10% para os actuais 20,3%.

A estrutura por sexos dos imigrantes (Quadro II.2 e Gráfico II.2) revela uma clara masculinização. A fracção correspondente ao sexo masculino atingiu o seu máximo em 2002, quando representou 68,1% do total. A partir daí declinou, até chegar a 62,6% em 2005. O facto de as vagas de imigração de trabalho terem sido fortes durante a viragem do século poderá explicar o alto valor de 2002; a reunificação familiar que se seguiu explica o gradual reequilíbrio. Deve ser lembrado, porém, que os dados dos Quadros de Pessoal excluem uma fracção importante da população feminina activa, nomeadamente a ligada ao trabalho doméstico por conta das famílias. Por esta razão, o peso real do efectivo feminino é certamente superior ao indicado por estes números. Quanto à estrutura por idades (Quadro II.3 e Gráfico II.3), denota-se o peso esperado das idades adultas jovens. Em 2005, a população estrangeira com idades compreendidas entre 25 e 44 anos quase atingia 70% do total.

A distribuição dos imigrantes por categorias sócio-profissionais revela uma clara maioria de assalariados ocupando os patamares menos qualificados da hierarquia profissional.

Os dados da situação na profissão (Quadro II.4) confirmam que a quase totalidade dos estrangeiros são trabalhadores por conta de outrem (assalariados): esta categoria diminuiu ligeiramente desde 2002, mas aproxima-se de 97% em 2005. Em contrapartida, o grupo dos empregadores tem vindo a aumentar desde 2002, mas representa apenas 3,1% do total em 2005. Quanto às categorias profissionais (Quadro II.5 e Gráfico II.4), revelam que a maior parte dos estrangeiros se concentra nas profissões menos qualificadas da indústria e serviços. Em 2005, os maiores grupos eram os dos “trabalhadores não qualificados” de todos os sectores (29,4%), seguindo-se os “operários, artífices e trabalhadores similares” (23,6%) e o “pessoal dos serviços e vendedores” (19,5%). É de assinalar, porém, uma diminuição dos não qualificados em seis pontos percentuais desde 2002, sobretudo em favor das categorias medianamente qualificadas dos serviços. Tal pode indiciar alguma mobilidade profissional ascendente por parte dos estrangeiros – situação já confirmada em Carneiro, 2006.

Os números sobre habilitações literárias e qualificação profissional são contrastantes. As habilitações literárias (Quadro II.6 e Gráficos II.5 e II.6) revelam uma dispersão dos estrangeiros por várias categorias. Os três ciclos do ensino básico concentram quase 60% dos estrangeiros em 2005, uma proporção ligeiramente mais baixa do que em 2002. O ensino secundário completo é detido por quase 17%, em 2005, e o bacharelato e licenciatura agregam quase 7% do total nesta última data. Existe, ainda, uma fracção elevada de “ignorados” (quase 13% em 2005). Estes números, que se sabem ser bastante heterogéneos em função do grupo nacional de origem dos imigrantes (OCDE, 2007; Tolda, 2007; Peixoto, 2008), não diferem muito do perfil educacional médio dos activos portugueses. Em contrapartida, os níveis de qualificação profissional (Quadro II.7 e Gráfico II.7) dos estrangeiros distribuem-se apenas pelos níveis intermédio e baixo da hierarquia: a maior parte são “profissionais qualificados” (32,7% em 2005), seguidos de “profissionais não qualificados” (28,1% na mesma data). A sua presença nos níveis mais elevados é escassa, o que sugere a presença de várias situações de desqualificação – situação confirmada em vários estudos anteriores (OCDE, 2007; Góis e Marques, 2007). Apesar disto, uma progressiva qualificação é de novo visível: a fracção dos profissionais não qualificados diminuiu cinco pontos percentuais desde 2002.

O tipo de contrato detido pelos trabalhadores estrangeiros (Quadro II.8) demonstra a sua grande vulnerabilidade a relações laborais precárias. Mais de metade encontrava-se em situação precária: quase metade (46,3%) detinha, em 2005, um contrato a termo, a que se juntavam 7% com contratos a termo para cedência temporária. A fracção dos contratos sem termo representava, naquela data, 37,9%. De novo, revela-se uma melhoria do estatuto laboral desta população durante o período analisado. Os contratos a termo diminuíram mais de nove pontos percentuais entre 2002 e 2005, enquanto os contratos sem termo aumentavam em sete pontos percentuais. Quanto aos regimes de duração do trabalho (Quadro II.9), demonstravam uma larga maioria de empregos a tempo inteiro (88,4% em 2005). A fracção dos trabalhadores a tempo parcial era, contudo, significativa face aos padrões nacionais (8,5%) – o que poderá de novo indiciar uma maior exposição a situações de trabalho precário.

Os dados sobre ramos de actividade (Quadro II.10 e Gráfico II.8) indicam os principais segmentos onde se insere a mão-de-obra imigrante. Esta trabalha, sobretudo, na construção (23,4% do total dos estrangeiros, em 2005), a que se segue as actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (23,1%), alojamento e restauração (14,8%) e indústrias transformadoras (12,4%). Alguma mobilidade profissional ascendente pode ser de novo detectada durante este período, pois o peso das actividades da indústria transformadora e construção diminui entre 2002 e 2005 em cerca de dez pontos percentuais, aumentando a ocupação dos sectores dos serviços. Quanto à classificação jurídica das empresas onde estão empregados os estrangeiros (Quadro II.11), predominam as sociedades por quotas (67,2% em 2005).

3.2. CARACTERIZAÇÃO AO NÍVEL DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA

Segundo os Quadros de Pessoal, a população de nacionalidade estrangeira empregue na indústria transformadora totalizava, em 2005, quase 20 000 indivíduos, não tendo o seu número absoluto variado muito entre 2002 e 2005. A sua proporção para o total dos trabalhadores estrangeiros diminuiu, porém, de 15,5% para 12,4%. As características desta sub-população apresentavam ligeiras diferenças em relação ao total dos estrangeiros.

Quanto à nacionalidade (Quadro III.1 e Gráfico III.1), predominavam mais claramente os indivíduos oriundos da Europa de Leste. Em 2005, a categoria “outros Europa” albergava 57,5% dos estrangeiros na indústria transformadora. Entre estes, os nacionais da Ucrânia eram claramente majoritários, representando 31,8% do total. O Brasil representava agora apenas 13,6% e os PALOP 11,3%. Também aqui uma forte variação negativa da imigração oriunda da Europa de Leste se fez sentir entre 2002 e 2005, tendo a categoria “outros Europa” diminuído quase oito pontos percentuais, e os nacionais da Ucrânia visto reduzir o seu peso em onze pontos percentuais. O retorno e reemigração, por um lado, e a mobilidade profissional para outros sectores do mercado de trabalho, por outro, explicam esta variação.

A repartição por sexos dos trabalhadores estrangeiros da indústria transformadora (Quadro III.2) demonstrava um peso maior da componente masculina, em relação à média da população estrangeira total: os homens representavam, em 2005, 70,7% dos estrangeiros deste sector. Já os valores dos escalões etários (Quadro III.3 e Gráfico III.2) se aproximavam muito do perfil médio dos estrangeiros, com uma larga maioria de adultos jovens (25 a 44 anos) no sector.

Os números sobre a situação na profissão (Quadro III.4) revelavam que a quase totalidade dos estrangeiros deste sector eram assalariados (97,6%), uma proporção ligeiramente superior à média. Os perfis profissionais (Quadro III.5), por sua vez, revelavam uma grande concentração em profissões manuais de qualificação média. Os grupos profissionais mais representados, em 2005, eram os “operários, artífices e trabalhadores similares” (42,8%), seguidos dos “operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem” (20,7%) e dos “trabalhadores não qualificados” (15,2%). Aparentemente, este sector não funciona como o de primeira inserção para trabalhos não qualificados; esse papel é representado, antes, pela construção (no caso da mão-de-obra masculina), onde são mais vulgares as situações de trabalho não qualificado.

As habilitações literárias destes trabalhadores (Quadro III.6 e Gráficos III.3 e III.4) excediam um pouco a média dos estrangeiros. Os três ciclos do ensino básico ainda predominavam, com 56,4% do total, mas a proporção dos detentores do ensino secundário

(19,2%) e do bacharelato e licenciatura (8,3%) superava os valores médios. A maior presença dos imigrantes provenientes da Europa de Leste explica esta particularidade. Os níveis de qualificação profissional (Quadro III.7 e Gráficos III.5 e III.6) eram também superiores. Tal como para a população estrangeira total, predominavam os profissionais qualificados (32,7%), mas estavam agora mais representados os profissionais semiqualficados (22%) e menos os profissionais não qualificados (17,9%).

O cruzamento dos níveis de qualificação com a nacionalidade (Quadro III.8 e Gráficos III.7 a III.11) revelava, ainda, a forte heterogeneidade da população estrangeira neste sector. Nos profissionais qualificados existia uma sobre-representação de trabalhadores oriundos dos PALOP e do Brasil; uma vez que as habilitações literárias destas sub-populações são habitualmente inferiores às dos europeus de Leste, esta situação só se poderá explicar por uma presença mais antiga em Portugal e neste sector. Por sua vez, nos profissionais semiqualficados e não qualificados estavam mais representados os europeus de Leste, o que pode indiciar maiores níveis de desqualificação objectiva (ver OCDE, 2007).

O facto de se tratar de um sector de actividade mais consolidado e de muitos dos estrangeiros aqui trabalharem há mais anos poderá explicar uma maior estabilidade dos vínculos laborais da indústria transformadora em relação a outros sectores (Quadro III.9 e Gráfico III.12). Entre os estrangeiros que aqui trabalhavam, mais de metade (54,9%) detinha um contrato sem termo, um número significativamente mais elevado do que o do total de estrangeiros. Os dados sobre duração do trabalho (Quadro III.10) indicavam, ainda, que eram claramente mais numerosos os regimes de trabalho a tempo inteiro, que representavam a quase totalidade (96,9%) dos trabalhadores.

O exame detalhado das secções e sub-secções da indústria transformadora constantes da CAE (Quadro III.11 e Quadro III.12) permite verificar que os estrangeiros estavam sobretudo empregues nas indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco (19,9%), seguidas da indústria têxtil (12,7%) e fabricação de outros produtos minerais não metálicos (11,2%). Parecem ser, assim, segmentos relativamente tradicionais da indústria os que predominam no recrutamento de mão-de-obra estrangeira. Neste sentido, é difícil argumentar pela possibilidade de maior inovação e produtividade resultante da incorporação

de trabalhadores estrangeiros, frequentemente mais instruídos do que os nacionais; a desqualificação objectiva sentida por eles também não favorece essa promoção. Quanto à classificação jurídica das empresas (Quadro III.13), predominavam ainda as sociedades por quotas (60,2%).

Alguns dados sobre as características dos empregadores estrangeiros na indústria transformadora permitem ainda complementar o conhecimento desta sub-população. Quanto às nacionalidades (Quadro III.14 e Gráfico III.13), predominavam claramente as europeias. Os nacionais de países da União Europeia eram 40,7% do total, seguidos de indivíduos incluídos em “outros Europa” (30,7%), mas onde estão agora pouco representados os europeus de Leste. A Ucrânia, por exemplo, representava apenas 1,9% destes empregadores. Os cidadãos dos PALOP eram apenas 6,5% e os brasileiros ascendiam a 12,7%. Se as diferentes fases da imigração para Portugal estão representadas nestes números, os graus variáveis de acesso a capital económico, social e educacional explicam este acesso diferencial à propriedade.

No que respeita às habilitações literárias (Quadro III.15), os empregadores estrangeiros possuíam, muitas vezes, credenciais de nível superior. Essa situação era sobretudo evidente nos nacionais da União Europeia, sobre-representados entre os detentores de bacharelato ou licenciatura.

Finalmente, o exame detalhado dos segmentos da indústria transformadora onde estão presentes os empregadores estrangeiros (Quadro III.16) indica que eles se inserem nos mesmos sectores onde habitualmente os estrangeiros se empregam. Os maiores números acontecem nas indústrias alimentares e das bebidas (20,1%), seguidas da fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamentos (12%). Apesar de se tratar de empregadores de nacionalidade diferente dos seus assalariados, parece confirmar-se uma inserção em segmentos tradicionais da economia.

4. A CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO COM OS PAÍSES CONSIDERADOS

Do período de 1995 a 2006 vamos só considerar os anos de 1995, 2000 e 2006.

Pela análise do Quadro IV.1 verificamos que os 38 países considerados representavam, em 1995, 85,86% do total das exportações de bens de Portugal e 82,7% das nossas importações de bens. Em termos do comércio total de bens o seu peso era de 84,04%. Para o ano 2000 temos os seguintes valores: 89,61% das nossas exportações, 84,38% das nossas importações e 86,41% do nosso comércio total de bens. Em 2006, o peso nas nossas exportações é de 84,85%, nas nossas importações o peso destes países é de 82,07% e no total do comércio de bens é de 83,17%. Logo, podemos dizer que estes países representam sempre mais de 80% dos fluxos comerciais de Portugal. Se considerarmos só os parceiros comunitários (UE27) temos os seguintes valores para os três anos considerados⁴: em 1995 o peso dos 26 parceiros comunitários nas exportações era de 77,87%, nas importações era de 75,96% e no comércio total era de 76,73%; em 2000 o peso dos nossos 26 parceiros comunitários era de 80,34% nas nossas exportações, de 77,98% nas nossas importações e de 78,9% no nosso comércio total de bens; em 2006 o peso era de 72,69% nas nossas exportações, de 74,66% nas nossas importações e de 73,86% no nosso comércio total de bens. Vemos assim que embora tenha vindo a diminuir de 2000 para 2006, o peso da UE27 tanto nas nossas exportações como nas nossas importações e no comércio total de bens é sempre superior a 70%. Ou seja os doze restantes países que não pertencem à UE27 representam sensivelmente entre 7% e 10% do nosso comércio de bens. E entre estes doze países destaca-se os EUA, que representavam, em 2006, 6,02% das nossas exportações, 1,52% das nossas importações e 3,34% do nosso comércio total de bens. Quanto aos BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China) há a destacar o Brasil, que em 2006 representava 0,73% das nossas exportações, 2,40% das nossas importações e 1,72% do nosso comércio total de bens. A Rússia no mesmo ano representava 0,31% das nossas exportações, 1,25% das nossas importações e 0,87% do nosso comércio total de bens. A Índia tem um peso inferior ao da Rússia (0,31% do nosso comércio total de bens) e a China com um peso superior ao da Rússia, mas inferior ao do Brasil, representava em

⁴ No Quadro IV.1, no Anexo IV, apresentamos os valores para todo o período de 1995-2006. Estes três anos dão-nos, contudo, uma ideia do peso destes 38 países ao longo do período.

2006, 0,60% das nossas exportações, 1,50% das nossas importações e 1,14% do nosso comércio total de bens. Quanto aos cinco PALOPS considerados (Angola, Cabo-Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé e Príncipe) só Angola tem um peso digno de realce: em 2006 representava 3,46% das nossas exportações, 0,10% das nossas importações e 1,46% do nosso comércio total de bens.

Se quisermos, ainda, fazer uma distinção entre os parceiros comunitários que faziam parte da UE15 e os novos doze países membros da EU27 podemos afirmar que nos três anos considerados o peso dos parceiros de Portugal pertencentes à UE15 foi o seguinte: em 1995 o peso nas exportações era de 77,3%, nas importações de 75,25% e no comércio total de 76,12%; em 2000 o peso nas exportações foi de 79%, nas importações de 69,97% e no comércio total de 73,56%; em 2006 o peso nas exportações destes catorze parceiros comerciais de Portugal foi de 69,98%, nas importações foi de 73,06% e no comércio total de 72,08%. Ou seja, o contributo dos novos doze países membros tanto para as exportações, como para as importações, como para o comércio total de bens de Portugal é ainda muito reduzido: em 2006 o seu peso nas nossas exportações foi de 2,71%, nas nossas importações de 1,6% e no comércio total de bens de 1,78%. Destacam-se a Áustria e a Polónia que pesam 0,58% e 0,6% respectivamente no nosso comércio total de bens. No entanto o peso da Áustria tem vindo a diminuir e o da Polónia a aumentar.

Em 1995 o nosso principal cliente, no comércio de bens, era a Alemanha com 20,67%; em 2000 era já a Espanha com 19% e em 2006 continua a ser a Espanha com 26,13%. Quanto ao nosso principal fornecedor: em 1995 era a Espanha com 21,37%, em 2000 e 2006 continua a ser a Espanha com 26,43% e 29,99% respectivamente.

Em 2006 **os nossos principais clientes** são: Espanha (26,13%), Alemanha (12,61%), França (11,8%), Reino Unido (6,52%) e Estados Unidos (6,02%). E **os nossos principais fornecedores** são: Espanha (29,99%), Alemanha (13,57%), França (8,38%), Itália (5,77%) e Holanda (4,56%). Quanto ao **total do comércio de bens, o ranking** é o seguinte: Espanha (28,42%), Alemanha (13,19%), França (9,77%), Reino Unido (5,07%) e Itália (4,97%). Ou seja, a Espanha, Alemanha e França ocupam sempre os três

primeiros lugares, e por esta ordem, nos três *rankings* e representam nos três *rankings* mais de 50% em 2006 (50,54% nos principais clientes, 51,94% nos principais fornecedores e 51,38% no comércio total)

Esta análise é confirmada pelo quadro IV.2 (ver também os gráficos IV.7 e 8) onde temos o peso de cada país nas exportações e importações totais dos 38 parceiros de Portugal e para o período considerado. Ou seja, é o peso de cada país na amostra e não o peso de cada país nas exportações e importações de bens de Portugal. Na amostra, e para o ano de 2006, a UE27 pesa 85,65% nas exportações de Portugal para os 38 países e 91,03% nas importações portuguesas provenientes desses países.

O Quadro IV.3 dá-nos o peso dos cinco principais sectores em termos de comércio bilateral (exportações mais importações) por país e para o período de 1995-2006. Considerando os nossos principais parceiros comerciais ao nível da UE27 temos que para o ano de 2006, os principais sectores do comércio com a Espanha são: o sector **27** (indústrias metalúrgicas de base) com 12,15%, o sector **15** (indústrias alimentares e das bebidas) com 11,81%, o sector **24** (fabricação de produtos químicos com 10,95%, o sector **34** (fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques) com 10,53% e o sector **18** (indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de pele com pêlo) com 6,08%. Note-se que o sector **34** até 2005 foi sempre o principal sector do comércio bilateral. Quanto à Alemanha os principais sectores abrangidos pelo comércio bilateral são: o sector **34** com 25,07%, o sector **32** (fabricação de equipamento e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação) com 20,07%, o sector **24** (fabricação de produtos químicos) com 10,445, o sector **29** (fabricação de máquinas e de equipamento, n.e.) com 8,20% e o sector **31**(fabricação de máquinas e aparelhos eléctricos) com 4,02%.

Quanto aos PALOPs, e analisando o comércio com Angola, vemos que os cinco principais sectores do comércio bilateral são, em 2005 (não há dados para 2006): o sector **15** (indústrias alimentares e das bebidas) com 24,77%, o sector **29** (fabricação de máquinas e equipamentos, n.e.) com 12,18%, o sector **24** (fabricação de produtos químicos) com 9,04%, o sector **28** (fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamento)

com 8,15% e o sector **34** (fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques) com 6,60%.

Se considerarmos agora os BRICs, e começando pelo Brasil, vemos que os principais sectores do comércio bilateral em 2005 são: o sector **15** (indústrias alimentares e das bebidas) com 23,15%, o sector **27** (indústrias metalúrgicas de base) com 19,50%, o sector **24** (fabricação de produtos químicos) com 10,16%, o sector **20** (indústria da madeira e da cortiça e suas obras, excepto mobiliário, fabricação de obras de cantaria e de espartaria) com 9,42% e o sector **19** (curtimento e acabamento de peles em pêlo; fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de correeiro, seleiro e calçado) com 6,45%. Em relação à Rússia os cinco principais sectores do comércio bilateral foram em 2005: o sector **23** (fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear) com 44,14%, o sector **15** com 17,53%, o sector **27** com 17,46%, o sector **24** com 4,26% e o sector **19** com 3,89%. Quanto à Índia temos para 2005: o sector **17** (fabricação de têxteis) com 30,78%, o sector **19** com 17,31%, o sector **24** com 12,40%, o sector **15** com 9,21% e o sector **18** (indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de correeiro, seleiro e calçado) com 8,14%. Em relação à China os cinco principais produtos do comércio bilateral foram em 2005: o sector **32** (fabricação de equipamento e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação) com 17,76%, o sector **29** (fabricação de máquinas e de equipamento, n.e.) com 13,27%, o sector **24** com 8,67%, o sector **36** (fabricação de outro material de transporte) com 8,65% e o sector **17** (fabricação de têxteis) com 7,02%. Dos restantes países há a salientar os EUA e a Polónia. Em 2004 os cinco principais sectores do comércio bilateral com os EUA foram: o sector **35** (fabricação de outro material de transporte) com 25,165, o sector **17** com 9,07%, o sector **23** com 8,89%, o sector **15** (indústrias alimentares, etc.) com 7,25% e o sector **29** com 6,96%. Em relação à Polónia temos, em 2006: o sector **34** (fabricação de veículos automóveis, etc.) com 50,29%, o sector **32** com 14,40%, o sector **29** com 7,32%, o sector **27** (indústrias metalúrgicas de base) com 6,44% e o sector **24** (fabricação de produtos químicos) com 5,01%.

Pela análise do Quadro IV.4, relativo ao peso dos cinco principais produtos do comércio bilateral para o período 1995-2006), podemos extrair os seguintes resultados referentes

aos nossos principais parceiros comerciais dentro da UE27, dos PALOPs e dos BRICs e também, para os EUA e Polónia. Em relação à *Espanha* temos para 2006 (vamos só analisar o último ano) que os cinco principais produtos do comércio bilateral foram: o produto **2710** (ferro, aço e ferro-liga CECA) com 5,81%, o produto **3430** (Componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores) com 5,37%, o produto **3410** (veículos automóveis) com 4,84%, o produto **2416** (matérias plásticas em formas primárias) com 3,41% e o produto **2320** (produtos petrolíferos refinados) com 3,07%. Para a *Alemanha* temos os seguintes produtos em 2006: o produto **3410** com 20,26%, o produto **3210** (aparelhos emissores de rádio e televisão e aparelhos de telefonia e telegrafia por fios) com 13,69%, o produto **3230** (Aparelhos receptores, material de rádio e televisão; aparelhos de gravação, de reprodução do som e imagens e material associado) com 5,97% e o produto **1930** (calçado e suas partes) com 2,74%. Em relação à *França* temos os seguintes cinco principais produtos em 2006: o produto **3410** (veículos automóveis) com 17,15%, o produto **3430** com 8,205, o produto **1930** com 4,50%, o produto **2442** (preparações farmacêuticas) com 3,85% e o produto **3611** (cadeiras, assentos e suas partes) com 2,89%.

Em relação a *Angola* temos os seguintes cinco produtos para o ano de 2005: o produto **1596** (cerveja de malte) com 5,53%, o produto **1513** (produtos à base de carne) com 4,45%, o produto **1593** (vinhos e espumantes) com 4,43%, o produto **3410** com 3,88% e o produto **3220** (aparelhos emissores de rádio e televisão etc.) com 3,76%. Para *Cabo-Verde* e para o ano de 2005, o comércio bilateral tem os seguintes principais produtos: produto **1596** com 3,46%, o produto **1542** (óleos e gorduras refinados) com 3,44%, o produto **2442** (preparações farmacêuticas) com 2,92%, o produto **3002** (computadores e outro equipamento informático) com 2,87% e o produto **2651** (cimento) com 2,66%. Para a *Guiné-Bissau* temos os seguintes cinco principais produtos do comércio bilateral em 2005: o produto **1596** (cerveja e malte) com 13,30%, o produto **2320** (produtos petrolíferos refinados) com 10,98%, o produto **1593** com 8,14%, o produto **3110** (motores, geradores e transformadores eléctricos) com 5,64% e o produto **3410** (veículos automóveis) com 5,58%. Para *Moçambique* temos os seguintes cinco produtos em 2005: o produto **1520** (produtos da indústria transformadora da pesca e da aquacultura) com 25,10%, o produto **2211** (livros) com 12,30%, o produto **1593** (vinhos e espumantes)

com 3,88%, o produto **3220** (aparelhos emissores de rádio e televisão, etc.) com 3,65% e o produto **3002** (computadores e outro equipamento informático) com 3,36%. Para *São Tomé e Príncipe* temos, em 2005, os seguintes cinco principais produtos do comércio bilateral: o produto **1593** com 6,86%, o produto **3410** com 4,91%, o produto **1542** (óleos e gorduras refinados) com 4,90%, o produto **2451** (glicerina, sabões e detergentes, produtos de limpeza e de polimento) com 3,35% e o produto **1561** (produtos de transformação de cereais e leguminosas) com 2,90%.

Para o *Brasil* os cinco principais produtos do comércio bilateral foram em 2006: o produto **2710** (ferro, aço e ferro-ligas) com 18,56%, o produto **2010** (produtos da serração, do aplainamento e da impregnação da madeira) com 6,30%, o produto **3530** (produtos da construção aeronáutica e espacial) com 6,17%, o produto **1542** com 5,33% e o produto **3430** (componentes e acessórios de veículos automóveis) com 4,47%. Em relação à *Rússia* temos os seguintes produtos em 2005: **2320** (produtos petrolíferos refinados) com 44,14%, **2710** com 16,80%, **1520** (produtos da indústria transformadora da pesca e da aquacultura) com 16,51%, **3530** (produtos da construção aeronáutica e espacial) com 3,73% e **2414** (outros produtos químicos orgânicos de base) com 2,98%. Em relação à *Índia* e para o ano de 2005 encontramos os seguintes cinco principais produtos do comércio bilateral: o produto **1710** (fios e fibras têxteis) com 13,27%, o produto **1930** (calçado e suas partes) com 10,75%, o produto **1720** (tecidos têxteis) com 7,30%, o produto **1520** (produtos da indústria transformadora da pesca e da aquacultura) com 5,905 e o produto **1910** (couro e peles em pêlo) com 5,71%. Em relação à *China* temos para 2005 os seguintes produtos: **3210** (válvula, tubos e outros componentes electrónicos) com 10,94%, **2971** (electrodomésticos) com 5,53%, **3230** (Aparelhos receptores, material de rádio e televisão, aparelhos de gravação, etc.) com 4,49%, **2414** (outros produtos químicos orgânicos de base) com 4,19% e **2923** (equipamento não doméstico para refrigeração e ventilação) com 3,16%.

Com os *EUA* o comércio bilateral em 2004 contou com os seguintes cinco principais produtos: produto **3530** (produtos da construção aeronáutica e espacial) com 24,72%, produto **2320** (produtos petrolíferos refinados) com 8,88%, produto **1740** (artigos têxteis confeccionados, excepto vestuário) com 7,04%, produto **3002** (computadores e outro

equipamento informático) com 6,15% e o produto **2052** (obras de cortiça, cestaria e espartaria) com 5,29%.

Com a *Polónia* o peso dos cinco principais produtos do comércio bilateral em 2006 foi: 48,19% para o produto **3410** (veículos automóveis), 13,82% para o produto **3230** (aparelhos receptores, material de rádio, etc.) 4,58% para o produto **2710** (ferro, aço e ferro-ligas - CECA), 4,14% para o produto **2971** (electrodomésticos) e 3,06% para o produto **3611** (cadeiras, assentos e suas partes)

O Quadro IV.5, apresenta os índices de comércio intra-sectorial, agregado (IIT) e por tipos (HIIT e VIIT) para três anos: 1995, 2000 e 2006. A ordenação é feita considerando os cinco principais sectores em termos de IIT. Para evitar os problemas de agregação estatística os índices foram calculados com uma desagregação a quatro dígitos e depois feita a média ponderada para termos os índices por indústria a dois dígitos da CAE. Esta análise permite-nos ver não só quais os sectores em cada país em que o IIT é mais elevado, mas também verificar qual o IIT predominante: se o horizontal (HIIT) se o vertical (VIIT). *A priori* espera-se que haja produtos em que o HIIT predomine e outros em que predomine o VIIT. Quando predomina o HIIT podemos dizer que a diferenciação horizontal é provocada por outras características não relacionadas directamente com o preço. Na diferenciação vertical a diferença no preço é considerada relevante. Nos países desenvolvidos e em termos agregados nacionais o IIT predominante é o VIIT. No caso da nossa análise que se refere só aos cinco principais sectores é previsível que encontremos, também, uma predominância do VIIT. Também se espera que os valores mais elevados de IIT, de HIIT e de VIIT pertençam aos principais parceiros comerciais de Portugal (porque são os países mais desenvolvidos da UE27 e, porque, no caso da Espanha é também o país vizinho).

Em relação à Espanha verificamos que o *ranking* dos cinco produtos em termos de IIT se altera nos três anos considerados, que há produtos que se mantêm e outros que saem do *ranking*. Podemos ver, também, que de 1995 para 2006 os valores do IIT dos cinco principais sectores subiu. Ou seja, aumentou o conteúdo do nosso comércio intra-sectorial com a Espanha ao nível dos cinco principais sectores. Em termos do IIT por tipos

verificamos que em 1995 e 2005 o VIIT predominava em quatro sectores enquanto em 2006 predomina em três. Em 1995 o primeiro lugar do *ranking* em termos de IIT é ocupado pelo sector **23** (fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear), onde predomina o HIIT; em 2000 o primeiro lugar é para o sector **18** (indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de correeiro, seleiro e calçado), onde predomina o HIIT, e em 2006 novamente para o sector **23**, onde continua a predominar o HIIT. O ranking em 2006 é constituído pelos seguintes cinco sectores: sector **23** (predomina o HIIT), sector **18** (contrariamente a 2000 temos que agora predomina o VIIT), sector **25** (fabricação de artigos de borracha e matérias plásticas), onde predomina o HIIT, sector **16** (indústria do tabaco), onde predomina o VIIT e sector **27** (indústrias metalúrgicas de base) onde predomina o VIIT.

Fazendo a análise para a Alemanha verificamos que o *ranking* dos cinco principais sectores em termos de IIT se alterou ao longo do período 1995-2006, embora o sector **34** (fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques), que ocupa a primeira posição do ranking em 2006 tenha estado sempre em destaque (segundo lugar em 1995 e 2000). Vemos também que os índices de IIT dos cinco principais sectores aumentaram de 1995 para 2000, mas desceram de 2000 para 2006, embora se mantenham sempre em valores superiores a 56%. Em 1995 predomina o VIIT nos cinco principais sectores de IIT, em 2000 o VIIT predomina em três sectores e em 2006 predomina em quatro dos cinco principais sectores em termos de IIT. O primeiro lugar do *ranking* em 1995 é ocupado pelo sector **33** (fabricação de aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de óptica e de relojoaria), onde predomina o VIIT; em 2000 o primeiro lugar do ranking é ocupado pelo sector **16** (indústria do tabaco), onde predomina o HIIT; em 2006 o primeiro lugar do *ranking* é ocupado pelo sector **34** (fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques), onde predomina o HIIT. Em 2006 o *ranking* é o seguinte: sector **34** (predomina o HIIT), sector **28** (fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamento), onde predomina o VIIT, sector **30** (fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático de informação), onde predomina o VIIT, sector **17** (fabricação de têxteis), onde predomina o VIIT e sector **36** (fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n.e.), onde predomina o VIIT.

Se fizermos a análise para a França verificamos um padrão semelhante ao que encontramos para a Espanha e a Alemanha. O conteúdo de comércio intra-sectorial dos cinco principais sectores em termos de IIT é sempre superior a 57% nos três anos considerados e em 2006 o valor mais baixo é de 65,9%. Também nos três anos predomina o VIIT. Em 1995 predomina em três dos cinco sectores, em 2000 e 2006 predomina em quatro. Em 1995 o primeiro lugar do ranking é ocupado pelo sector **23** (fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados, etc), onde predomina o HIIT; em 2000 o primeiro lugar pertence ao sector **16** (indústria do tabaco), onde predomina o VIIT; em 2006 o primeiro lugar é para o sector **34** (fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques) onde predomina o VIIT. O *ranking* em 2006 está assim ordenado: sector **34** (predomina o VIIT), sector **23** (predomina o VIIT), sector **21** (fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos), onde predomina o VIIT, sector **25** (fabricação de artigos de borracha e matérias plásticas), onde predomina o HIIT e sector **18** (indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de pele com pêlo), onde predomina o VIIT.

Se formos agora analisar o conteúdo de IIT destes cinco sectores para os doze novos países que fazem parte da UE27 constatamos que a Eslováquia apresenta índices de IIT levados nos três anos e no ano de 2006 os índices dos cinco sectores são superiores a 0,58. Constatamos, também, que predomina sempre o VIIT. O primeiro sector do *ranking* em 2006 (que é também o primeiro em 1995 é o sector **19** (indústria do vestuário, etc). A Polónia apresentava valores baixos de IIT nos cinco sectores e predomina também o VIIT. Para todos os restantes novos países que aderiram à UE27 (e que não fazem, pois, parte da UE15) os valores de IIT são baixos, excepto um ou outro produto e predomina, na generalidade, o VIIT.

Se formos analisar os cinco PALOPs os valores de IIT são também baixos e predomina o VIIT.

Analisando os BRICs, constatamos que para o Brasil os valores de IIT são elevados e aumentaram de 1995 para 2000 (não há dados para 2006) onde todos os sectores têm um conteúdo intra-sectorial superior a 60%. Predomina o VIIT em todos os cinco sectores. Para a Rússia os valores de IIT são muito baixos. Para a Índia os valores são baixos em 1995, mas aumentaram substancialmente em 2000 (não há dados para 2006). O VIIT

predomina em quatro dos cinco sectores em 2000. Para a China a situação é semelhante à da Índia.

Em **síntese**. Verificamos que os 38 países pesam sempre mais do que 80% tanto nas exportações, como nas importações e no comércio total de bens de Portugal, ao longo do período 1995-2006. Verificamos, também, que os parceiros da UE15 representam sempre mais de 70% ao longo do período. Em 2006, 69,98 % das nossas exportações e 73,06% das nossas importações concentram-se nesses parceiros. Em termos do comércio total (exportações mais importações) o peso destes países é de 72,08% em 2006. Há três países que, ao longo do período concentram mais de 50% do nosso comércio para esta zona e que são, pela mesma ordem, os nossos principais clientes e fornecedores. São eles, a Espanha, a Alemanha e a França. Se a estes três países juntarmos o Reino Unido e a Itália e teremos sempre cerca de 60% do nosso comércio de bens.

Quando passamos da UE15 para a EU27 verificamos que o peso destes novos doze parceiros é muito pequeno: mais ou menos 2% no total do nosso comércio. Os doze países restantes que não fazem parte da UE27 pesam, ao longo do período, entre 7% e 10%. Destes há a assinalar o peso crescente dos EUA do lado das nossas exportações (4,34% em 1995 e 6% em 2006), ao passo que o seu peso no comércio se mantém mais ou menos estável (3,31% em 1995 e 3,34% em 2006). Quanto aos BRICs, o seu peso tem vindo a crescer ao longo do período, mas sobretudo do lado das importações: em 1995 o seu peso nas nossas exportações era de 1,32%, nas nossas importações de 3,28% e no total do comércio 2,45%; em 2006 o seu peso nas nossas exportações era de 1,72%, nas nossas importações de 5,61% e no total do nosso comércio de bens de 4,04%. O Brasil, dentro dos BRICs, é o nosso principal parceiro, embora o comércio com a China tenha vindo a aumentar, principalmente do lado das nossas importações.

Quando analisamos quais são os principais produtos em termos do comércio bilateral e os principais sectores constatamos que em relação ao nosso principal parceiro comercial, a Espanha, os principais sectores em 2006 são:

- indústrias metalúrgicas de base (12,5%);

- indústrias alimentares e das bebidas (11,81%);
- fabricação de produtos químicos (10,95%);
- fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques (10,53%);
- indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de pele com pêlo (6,08%).

E quanto aos principais produtos do comércio bilateral com a Espanha, em 2006, são:

- ferro, aço ferro-ligas (5,81%);
- componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores (5,37%);
- veículos automóveis (4,84%);
- matérias plásticas em formas primárias (3,41%);
- produtos petrolíferos refinados (3,07%).

Quanto ao conteúdo do comércio intra-sectorial temos para 2006 e relativamente à Espanha os seguintes valores do IIT agregado e por tipos para os cinco primeiros sectores (para evitar o problema da agregação estatística, os índices foram calculados de forma desagregada a quatro dígitos e depois agregados, com média ponderada, para termos os índices por sector):

- fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear (IIT = 0.97; HIIT = 0.969; VIIT = 0.001);
- indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de pele com pêlos (IIT = 0.852; HIIT = 0.002; VIIT = 0.85);

- fabricação de artigos de borracha e matérias plásticas (IIT = 0.798; HIIT = 0.578; VIIT = 0.22);
- indústria do tabaco (IIT = 0.77; HIIT = 0.02; VIIT = 0.75);
- indústrias metalúrgicas de base (IIT = 0.77; HIIT = 0.02; VIIT = 0.75).

Do ponto de vista do comércio de produtos diferenciados – o comércio intra-sectorial – típico dos países mais desenvolvidos, constata-se, também, que esse comércio se concentra nos países mais desenvolvidos da EU15 e nos nossos principais parceiros comerciais. O conteúdo intra-sectorial dos nossos principais sectores aumentou de 1995 para 2006, situando-se sempre acima dos 50% e atingindo frequentemente valores de mais de 80% para alguns sectores.

Confirma-se pelos dados que se mantém a tendência de aumento do IIT ao nível do comércio com os principais parceiros comerciais (geralmente valores superiores a 60% para a Espanha, Alemanha e França) e predomínio do VIIT seja ao nível da UE15 seja ao nível da UE27. Nesta matéria, Portugal tem o perfil de país desenvolvido, pois é este o padrão do comércio intra-sectorial desse tipo de países (a generalidade dos estudos empíricos confirma isso). No caso dos novos doze países que aderiram à UE27 o predomínio do VIIT é generalizado, embora os índices de IIT sejam baixos, com a excepção da Eslováquia. Quanto aos BRICs e PALOPs só o comércio com o Brasil apresenta índices de comércio intra-sectorial superiores a 0,50 e com a China o conteúdo intra-sectorial tem vindo a aumentar, embora seja ainda baixo. É de realçar, também, que os índices de comércio intra-sectorial com os EUA são elevados para os cinco principais sectores considerados, predominando o comércio intra-sectorial vertical.

CAPÍTULO 3. O MODELO EMPÍRICO

1. O MODELO ESTÁTICO

O modelo econométrico que se irá especificar baseia-se na equação gravitacional generalizada de forma a incluir outras variáveis explicativas para além da distância e da dimensão económica. O modelo geral assume a seguinte forma:

$$T_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 X_{ijt} + \delta t + U_{ijt}$$

Em que T_{ijt} , é a variável dependente relacionada com o comércio entre Portugal (país i) e o parceiro comercial (país j) durante o período de tempo, t (ano) e que assume cinco diferentes valores: exportações em euros (X), importações em euros (M), índice de comércio intra-sectorial (IIT), índice de comércio intra-sectorial horizontal ($HIIT$) e índice de comércio intra-sectorial vertical ($VIIT$). X_{ijt} é um vector de variáveis explicativas, que inclui as variáveis relacionadas com a imigração e variáveis *dummy*. Quanto a δt , elemento específico da análise em painel, é a componente do modelo que agrupa os factores que afectam todas as unidades seccionais (países) num determinado ano. U_{ijt} é o termo residual aleatório, com $U \sim N(0; \sigma^2)$, com $\sigma^2 > 0$. Todas as variáveis estão na forma logarítmica, excepto as variáveis *dummy*, o que permite calcular as elasticidades. Como os índices IIT , $HIIT$ e $VIIT$ variam entre zero e um, é habitual fazer-se a sua transformação logística ($LOGI$), que é também uma transformação logarítmica, da forma $LOGI_{IIT} = \ln[IIT/(1-IIT)]$ (ver Hummels and Levinsohn, 1995). Como o modelo utiliza como variável explicativa a distância geográfica, que é constante ao longo do tempo, não podemos utilizar o estimador de efeitos fixos porque elimina este tipo variáveis. Uma alternativa ao estimador de efeitos fixos é a utilização do estimador de mínimos quadrados (OLS) com *dummies* temporais. A inclusão destas *dummies* controla os efeitos ao longo do tempo para todas as unidades seccionais (países).

2. O MODELO DINÂMICO

Embora os modelos de comércio internacional teóricos não tenham ainda sido formalizados numa forma dinâmica, decidimos introduzir uma variante dinâmica do modelo estático, porque no modelo estático há, geralmente, problemas de autocorrelação do termo residual e problemas de endogeneidade de algumas variáveis explicativas. Por exemplo podemos considerar que a imigração tem efeitos sobre o comércio, mas também é verdade que o comércio tem efeitos sobre a imigração. Da mesma forma podemos considerar que o que se passa com uma determinante do comércio num período anterior vai ter efeitos sobre a variação do comércio no período seguinte. O mesmo se passa com a variável que mede o comércio (variável explicada): a evolução desta variável num período anterior certamente que influenciará o seu comportamento no período seguinte. Os problemas de autocorrelação e de endogeneidade têm sido resolvidos na última década através da utilização de novos métodos econométricos. Arellano e Bond (1991), Arellano e Bover (1995) e Blundel e Bond (1988, 2000) desenvolveram os estimadores GMM-DIF (GMM das primeiras diferenças) e GMM-System, que vieram dar resposta a estes problemas. O estimador Gmm-System, que iremos utilizar, é um sistema que contém tanto as equações às diferenças como as equações em níveis. Assim é possível utilizar os instrumentos em níveis nas equações às diferenças e as primeiras diferenças como instrumentos nas equações em níveis.

Na sua apresentação dinâmica o modelo é reescrito da seguinte forma:

$$T_{ijt} = \beta_0 + \rho T_{ijt-1} + \beta_1 X_{ijt} - \rho \beta_1 X_{ijt-1} + \delta t + U_{ijt}$$

3. AS VARIÁVEIS DO MODELO

3.1. DEFINIÇÃO DAS VARIÁVEIS EXPLICADAS

Para medir o comércio utilizam-se cinco medidas alternativas: as exportações (X), as importações (M), o índice de comércio intra-sectorial (IIT), o índice de comércio intra-sectorial vertical (VIIT) e o índice de comércio intra-sectorial horizontal (HIIT).

O índice IIT de Grubel e Lloyd (1975)

O índice de Grubel e Lloyd (1975) é utilizado como a medida do comércio intra-sectorial entre Portugal, país *i*, e o parceiro comercial, país *j*. Para evitar os problemas da agregação estatística, o índice é calculado com o máximo de desagregação estatística que o INE oferece (cinco dígitos).

$$IIT_i = \frac{\sum_{j=1}^n (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_{j=1}^n |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_{j=1}^n (X_{ij} + M_{ij})}$$

Os índices HIIT e VIIT

Para separar o comércio intra-sectorial horizontal do vertical é utilizada a metodologia de Abd-el-Rahaman (1991) e Greenaway et al. (1994). Os preços unitários das exportações relativos aos preços unitários das importações são usados para distinguir entre VIIT e HIIT. Utilizamos, como é habitual, um valor de dispersão de 15%.

$$HIIT_i = \frac{RH_i}{\sum_{j=1}^n (X_{ij} + M_{ij})}$$

$$VIIT_i = \frac{RV_i}{\sum_{j=1}^n (X_{ij} + M_{ij})}$$

(5)

Os índices de HIIT e VIIT foram, também, calculados com uma desagregação de cinco dígitos da CAE – Classificação das Actividades Económicas.

Devido ao facto do índice variar entre zero e um aplicamos a transformação logística, à semelhança do que fez Hummels and Levinsohn, 1995.

Logistic IIT = $\ln [IIT/(1- IIT)]$. O mesmo é feito para os índices HIIT e VIIT.

3.2. Definição das variáveis explicativas e sinais teoricamente esperados

As variáveis explicativas fundamentais são as relacionadas com a imigração. No entanto, como há outras determinantes do comércio, tanto ao nível do comércio intersectorial (exportações e importações) como ao nível do comércio intra-sectorial (IIT, HIIT, VII), essas variáveis têm de ser incluídas no modelo para controlar esses efeitos, melhorar a bondade do ajustamento e evitar os problemas de uma má especificação. Como variáveis de controlo escolhemos: o valor mínimo e máximo do GDP *per capita* (em paridades de poder de compra), que são variáveis de controlo geralmente usadas nos estudos empíricos do comércio intra-sectorial, o índice de preços do parceiro comercial de Portugal (o rácio dos índices de preços entre Portugal e cada um dos parceiros comerciais era outra opção, mas não se revelou estatisticamente significativa) e a variável distância geográfica, medida em Km (usámos também a distância em milhas náuticas, mas os resultados não melhoraram em relação ao sinal teoricamente esperado), como *proxy* dos custos de transporte. Para além destas variáveis quantitativas, introduzimos variáveis qualitativas, variáveis *dummy* para reflectir o impacto dos países pertencentes à União Europeia antes dos últimos alargamentos (EU15), o impacto dos novos doze países membros (NEU)⁵ e dos cinco países africanos de língua oficial portuguesa considerados no estudo (PALOPS)⁶. Há que dizer, ainda, que foram consideradas outras variáveis de controlo, geralmente utilizadas nos estudos empíricos, tais como: a dimensão económica dos parceiros comerciais (medida pela média do GDP *per capita*), o valor absoluto da diferença no rendimento *per capita* dos parceiros comerciais, a diferença no consumo de energia eléctrica entre os parceiros comerciais (como *proxy* da diferença na dotação relativa em capital físico), o grau de abertura e o peso da balança comercial no PIB em valores absolutos, de cada parceiro comercial. No entanto estas

variáveis explicativas ou não se revelaram estatisticamente significativas ou não melhoram o ajustamento dos modelos. O cálculo da matriz de correlações entre as variáveis permitiu eliminar as variáveis explicativas que estavam fortemente correlacionadas. De qualquer forma, as diferentes especificações, de forma a fazer o estudo de sensibilidade, deram sempre resultados muito semelhantes no que diz respeito à variável STOCK de imigrantes, principalmente no que respeita ao sinal positivo do coeficiente desta variável.

⁵ Os 12 países são: Bulgária, Chipre, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, República Checa, República Eslovaca, Roménia.

⁶ Os 5 PALOPS considerados são: Angola, Cabo-Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, São Tomé e Príncipe.

Nas variáveis relacionadas com a imigração considerámos para além do *stock* de imigrantes (STOCK), a percentagem de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora (ITPAQ) e a percentagem de imigrantes que são empregadores na indústria transformadora (ITEMPG). Considerámos ainda outras variáveis relacionadas com a imigração, que não se revelaram estatisticamente significativas ou que tiveram de ser excluídas por problemas de multicolinearidade ou número de observações insuficiente. Entre essas variáveis contavam-se os diferentes níveis de qualificação dos imigrantes tanto ao nível geral como ao nível específico da indústria transformadora (IT), o rácio homem/mulher tanto em termos gerais como ao nível da IT, as habilitações escolares dos imigrantes desde o ensino básico à licenciatura, o regime de duração do trabalho, o tipo de contrato, a profissão.

As variáveis explicativas seleccionadas foram então as seguintes:

- MINGDP: é o valor mínimo do PIB *per capita* (em ppp – paridades do poder de compra) entre Portugal e o parceiro comercial. É uma variável de controlo relacionada com a dimensão, utilizada nos modelos de comércio intra-sectorial, e o sinal esperado para o coeficiente desta variável é o sinal positivo nas três equações relacionadas com o comércio intra-sectorial. Está subjacente a hipótese de que quanto maior, em termos económicos, for o país mais pequeno mais semelhantes serão os países e maior será o comércio intra-sectorial (Ver Hummels e Levinshon, 1995). Em relação às equações das exportações e das importações é de esperar também o sinal positivo;
- MAXGDP: é o valor máximo do PIB *per capita* (ppp) entre Portugal e o parceiro comercial. É a outra variável de controlo relacionada com a dimensão, utilizada nos modelos de comércio intra-sectorial, e o sinal esperado para o coeficiente desta variável é o sinal negativo. Neste caso está subjacente a mesma hipótese e assim quanto menor for o país maior mais semelhantes serão os países e maior será o comércio intra-sectorial (Ver Hummels e Levinshon, 1995). Em relação às exportações e importações é de esperar uma correlação positiva;

- IPK: é o índice de preços no parceiro comercial de Portugal. Espera-se que o aumento deste índice de preços no parceiro comercial favoreça a competitividade das exportações portuguesas (logo sinal positivo para o coeficiente desta variável na equação das exportações) e tenha um efeito negativo nas importações de Portugal provenientes deste país. Quanto ao efeito sobre os índices de comércio intra-sectorial não sabemos, *a priori* qual será o efeito esperado. O comércio intra-sectorial horizontal é mais determinado por outras características que não o preço e o comércio intra-sectorial vertical, embora seja determinado pelo preço (identificado com a qualidade) não é homogéneo (temos produtos de baixa qualidade, em que a influência da alteração do preço pode ser importante, e produtos de alta qualidade, em que o efeito da alteração do preço pode não ser tão relevante). Por isso, dizemos que o sinal do coeficiente estimado, nestas equações é mais uma questão da evidência empírica, e, por isso, colocamos o sinal de interrogação (?). Note-se ainda que como o ITT engloba tanto o VIIT como o HIIT o sinal do coeficiente de IPK para a equação do IIT é sempre ambíguo;
- DIST: é a distância em km entre as capitais dos parceiros comerciais. É utilizada como variável *proxy* dos custos de transporte. Por isso se espera um sinal negativo para o coeficiente desta variável. Esta ideia do efeito negativo é reforçada com a utilização da equação gravitacional para explicar o comércio bilateral;
- STOCK: é o *stock* de imigrantes em Portugal. Até ao ano 2000 o *stock* é igual ao *stock* das autorizações de residência (AR). De 2000 a 2004 o *stock* é igual às AR mais as autorizações de permanência (AP). De 2004 a 2006, o *stock* é igual às AR mais as AP mais os vistos de longa duração (VL) mais as prorrogações. Espera-se um sinal positivo para o coeficiente desta variável em todas as equações, de acordo com a hipótese de que as redes de imigrantes reduzem os custos de transacção, facilitam a circulação da informação, e fazem por isso aumentar todo o tipo de comércio;
- ITPAQ: É a percentagem de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora (IT). Espera-se um sinal positivo para o coeficiente desta variável, sob a hipótese de que o aumento do nível de qualificação dos trabalhadores imigrantes aumenta a qualidade e diferenciação dos produtos, logo aumenta todo o tipo de

comércio intra-sectorial e as exportações. Quanto às importações o efeito positivo pode ser explicado pelo aumento do poder de compra destes imigrantes associado à sua preferência por produtos do seu país de origem;

- ITEMPG: É a percentagem de imigrantes que são empregadores (empresários) na IT. Espera-se um sinal positivo para o coeficiente desta variável, sob a hipótese de que o aumento de imigrantes empregadores vem reforçar as redes étnicas e comerciais, contribuindo para a diminuição dos custos de transacção;
- UE15: É uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o parceiro comercial pertenceu à UE15 e 0 no caso contrário. O sinal do coeficiente desta variável é uma questão da evidência empírica, ainda que *a priori* seja de esperar que o efeito nas exportações e nas importações seja maior para este grupo de países. Já quanto aos índices de comércio intra-sectorial total (IIT) e por tipo (HIIT e VIIT) não sabemos *a priori* qual o efeito sobre esses índices;
- NEU: É outra das variáveis *dummy* que assume o valor 1 se o país pertence ao grupo dos doze novos países que se tornaram membros da União Europeia (UE27) e 0 no caso contrário;
- PALOPS: É outra variável *dummy*, que assume o valor 1 se o parceiro comercial é um dos cinco países de língua oficial portuguesa, considerados neste estudo, e 0 no caso contrário.⁷

⁷ Note-se que quando numa equação entra só a variável *dummy* UE15, o grupo de base são todos os restantes países que não fazem parte da UE15. Quando numa equação entram as variáveis *dummy* UE15 e NEU o grupo de base são todos os países que não pertencem à UE27. Quando numa equação entram as variáveis UE15 e PALOPS o grupo base é constituído por todos os países que não pertencem nem à UE15 nem aos PALOPS. O valor do coeficiente da variável *dummy* mede, assim, a diferença do efeito em relação ao grupo base.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Na análise dos resultados vamos considerar primeiro a análise dos modelos estáticos e depois a análise dos modelos dinâmicos. Na análise estática considerámos duas especificações: a primeira para o conjunto da UE27 e a segunda engloba todos os 38 países da amostra. Na análise dinâmica considerámos só o modelo para a UE27, atendendo ao número reduzido de observações que temos para algumas das variáveis, quando se consideram os 38 países.

4.1. ANÁLISE DOS MODELOS ESTÁTICOS

4.1.1. Modelos estimado para a UE27

TABELA 1 – Efeitos da Imigração no Comércio de Portugal com a UE27: análise estática

Variáveis	Exportações X	Importações M	IIT	HIIT	VIIT	Sinal esperado
<i>IPK</i>	-0.0008 (-0.57)	-0.0046 (-2.87)***	0.0008 (0.41)	0.0029 (1.21)	0.0009 (0.438)	X,(+),M(-) IIT, HIIT VIIT, (?)
<i>DIST</i>	-1.443 (-1.42)	-0.430 (-0.290)	-0.564 (-0.436)	-0.204 (-0.120)	-0.278 (-0.173)	(-)
<i>MINGDP</i>	3.184 (5.57)***	2.321 (3.27)***	3.367 (4.67)***	5.295 (4.98)***	2.908 (3.79)***	(+)
<i>MAXGDP</i>	-0.946 (-1.41)	1.740 (1.69)*	-1.582 (-2.53)**	-4.99 (-5.06)***	-0.995 (-1.40)	X e M (+) IIT,HIIT e VIIT(-)
<i>STOCK</i>	0.624 (6.64)***	0.560 (4.93)***	0.435 (4.78)***	0.756 (5.11)***	0.346 (3.37)***	(+)
<i>ITPAQ</i>	1.192 (1.28)	0.819 (0.767)	2.362 (2.61)**	0.465 (0.343)	2.583 (2.50)**	(+)
<i>ITEMPG</i>	1.113 (1.88)*	-0.698 (-0.781)	1.054 (1.67)*	2.822 (0.342)	0.565 (0.766)	(+)
<i>EU15</i>	0.131 (0.246)	-0.474 (-0.781)	-1.242 (-2.63)**	-1.223 (-2.61)**	-1.007 (-1.73)*	(?)
<i>C</i>	-1.152	-21.39	-18.24	-14.94	-20.52	
<i>Adj. R²</i>	0.898	0.859	0.583	0.543	0.470	
<i>N</i>	67	67	67	67	67	

Estimações OLS com *dummies* temporais. As estatísticas -T, robustas à heterocedasticidade, estão entre parêntesis curvos. ***/**/* indica que as variáveis são estatisticamente significativas para níveis de 1%, 5% e 10%, respectivamente. As variáveis X, M, MINGDP, MAXGDP, DIST e STOCK estão na forma logarítmica. As variáveis IIT,HIIT e VIIT sofreram a transformação logística. O sinal (?) nos sinais teoricamente esperados significa que tanto pode ser positivo como negativo: é uma questão de evidência empírica.

Para todas as equações o primeiro aspecto a salientar é que a variável STOCK (*stock* de imigrantes) é estatisticamente significativa e o sinal estimado (positivo) coincide com o sinal teoricamente esperado. Assim o aumento do *stock* de imigrantes em Portugal em 10% leva ao aumento das exportações portuguesas de bens para a UE27 em 6,24% e das importações de bens da UE27 em 5,6%, aumentando também o comércio intra-sectorial total (IIT) e por tipos (HIIT e VIIT). Considerando a transformação logística, o IIT aumenta 4,35%, o HIIT aumenta 7,56% e o VIIT aumenta 3,4%. Conjugando o efeito sobre as exportações com o efeito sobre as importações vemos que o efeito sobre a balança comercial de bens é positivo.

Há que salientar, também, o comportamento das outras variáveis explicativas relacionadas com a imigração: ITPAQ (% de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora) e ITEMGP (% de imigrantes que são empregadores/empresários na indústria transformadora). A variável ITPAQ não tem um efeito estatisticamente significativo nas exportações e importações de bens de Portugal (para a UE27) mas tem um efeito positivo (esperado) sobre o comércio intra-sectorial total (IIT) e sobre o comércio intra-sectorial vertical (VIIT). Quanto à variável ITEMGP ela tem um efeito positivo e significativo sobre as exportações de bens de Portugal e sobre o comércio intra-sectorial de Portugal com os seus parceiros da UE27. Ou seja, o aumento da percentagem de imigrantes que são empresários na indústria transformadora é benéfico para o nosso sector exportador e reforça o comércio de produtos diferenciados – o comércio tipo dos países mais desenvolvidos – com a UE27.

Quanto à variável *dummy* UE15 – que mede a diferença do efeito no comércio quando consideramos os parceiros da UE15 em relação ao efeito dos que não pertencem a este grupo – ela só é estatisticamente significativa para as variáveis relacionadas com o comércio intra-sectorial. Assim, em relação ao grupo base (países que não pertencem à UE15) temos que todos os valores dos índices de comércio intra-sectorial baixam quando consideramos só o comércio com a UE15. Este resultado não era esperado, pelo menos em relação ao índice HIIT: à partida era de esperar que o comércio intra-sectorial horizontal (em que a diferença de preços não é tão relevante) fosse mais intensa entre Portugal e a UE15 do que entre Portugal e os restantes países (Novos países membros da UE,

BRICS, PALOPS etc.). O sinal negativo para IIT dever-se-á ao sinal negativo para HIIT, já que o IIT engloba tanto o HIIT como o VIIT. Já o sinal negativo para VIIT será explicado pelas vantagens comparativas associadas, também, a este tipo de comércio (é de esperar que este tipo de comércio seja mais intenso com os países do grupo base: novos países membros da EU, BRICS, etc.).

Outro aspecto a salientar é o facto da variável DIST (distância geográfica entre as capitais, medida em Km) não se revelar estatisticamente significativa.

4.1.2. Modelos estimado para os 38 países

Nestes modelos vamos introduzir a variável *dummy* PALOPS nas duas primeiras equações (equação das exportações e das importações) e a *dummy* NEU (os doze novos países membros da EU) nas equações relacionadas com o comércio intra-sectorial. Assim nas duas primeiras equações o grupo de países que constitui o grupo de base são todos os países que não pertencem nem à EU15 nem aos PALOPS. Já para as últimas três equações o grupo de base é constituído pelos países que não pertencem à EU27.

TABELA 2 - Os efeitos da imigração no comércio de Portugal com os 38 países: análise estática

Variáveis	Exportações X	Importações M	IIT	HIIT	VIIT	Sinal Esperado
<i>IPK</i>	3.3e-005 (6.11)***	-2.55e-006 (-0.90)	-3.7e-005 (-7.78)***	-2.75e-005 (-3.34)***	-3.77e-005 (-9.13)***	X,(+),M(-) IIT, HIIT VIIT, (?)
<i>DIST</i>	2.20 (3.51)***	3.794 (3.49)***	2.67 (2.85)***	2.288 (1.45)	2.794 (3.05)***	(-)
<i>MINGDP</i>	1.412 (10.1)***	1.017 (3.59)***	0.697 (2.68)***	1.576 (3.61)***	0.656 (2.62)***	(+)
<i>MAXGDP</i>	1.75 (3.10)***	1.13 (0.864)	0.228 (0.346)	-1.923 (-1.82)*	0.176 (0.267)	(-)
<i>STOCK</i>	0.280 (4.10)***	0.266 (2.87)***	0.187 (3.17)***	0.401 (3.63)***	0.148 (2.54)**	(+)
<i>ITPAQ</i>	3.64 (3.94)***	3.03 (1.88)*	4.70 (4.03)***	3.473 (1.57)	4.52 (3.76)**	(+)
<i>ITEMPG</i>	2.21 (1.84)*	0.45 (0.343)	2.33 (2.45)**	4.27 (2.43)**	1.906 (2.27)**	(+)
<i>EU15</i>	0.994 (2.75)***	1.494 (1.83)*	1.678 (3.31)***	1.895 (2.49)**	1.626 (3.13)***	(?)
<i>PALOPS</i>	1.772 (4.04)***	-2.17 (-2.51)**				
<i>NEU</i>			1.794 (2.72)***	1.699 (1.83)**	1.595 (2.26)**	
<i>C</i>	-22.33	-17.08	-22.77	-12.31	-22.16	
<i>Adj.R²</i>	0.834	0.771	0.678	0.515	0.641	
<i>N</i>	127	127	125	115	125	

Novamente, em todos os modelos estimados a variável STOCK (de imigrantes) é estatisticamente significativa e o sinal estimado corresponde ao sinal teoricamente esperado (positivo). Comparando com os resultados do Quadro 1, temos que a ordenação da magnitude dos efeitos se mantém. Assim, o efeito sobre as exportações continua a ser ligeiramente superior ao efeito sobre as importações e, em termos do comércio intra-sectorial, o efeito sobre o HIIT continua a ser superior ao efeito sobre o VIIT. Concretamente se o STOCK de imigrantes aumentar de 10% o efeito sobre as exportações de bens (para os 38 países) é de 2,8%, o efeito sobre as importações é de 2,66%, o efeito sobre o IIT é de 1,87%, o efeito sobre o HIIT de 4,01% e sobre o VIIT de 1,48%.

De novo o efeito sobre a balança comercial continua a ser positivo.

Quanto às outras duas variáveis relacionadas com a imigração (ITPAQ e ITEMPG), elas revelaram-se estatisticamente significativas em quase todas as equações e com o sinal positivo, conforme era esperado. A única excepção é a variável ITPAQ na equação do HIIT e a variável ITEMPG na equação das importações, onde não são estatisticamente significativas. Mas em termos gerais podemos concluir que quando aumenta a percentagem de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora e quando aumenta a percentagem de imigrantes empregadores na indústria transformadora, isso tem um efeito positivo sobre as exportações e sobre o comércio intra-sectorial total (IIT) e vertical (VIIT).

Em relação à variável DIST (distância) ela é agora estatisticamente significativa, excepto para a equação do HIIT, mas o sinal estimado (positivo) não é o sinal teoricamente esperado.

Quanto às variáveis *dummy* UE15 e PALOPS relacionadas com as duas primeiras equações podemos concluir que em relação aos restantes países (grupo base) o resultado é o esperado: o efeito nas exportações e importações é muito maior na UE15, tanto nas exportações como nas importações, e os PALOPS contam essencialmente do lado das exportações, sendo o seu efeito nas importações menor que o efeito dos países que constituem o grupo base. Quanto aos três índices de comércio intra-sectorial, verificamos que comparando com os países do grupo base (países que não fazem parte da UE27) os efeitos nestes índices são maiores para o comércio de Portugal com a UE15 e com os

novos doze países membros (NEU). Quando comparamos os índices para os países da EU15 com os índices para os NEU verificamos que a diferença dos índices em relação ao grupo base é maior na UE15 (NEU) para o HIIT e VIIT (IIT).

4.2. ANÁLISE DOS MODELOS DINÂMICOS: ANÁLISE AO NÍVEL DA UE27

TABELA 3 – Efeitos da Imigração no Comércio de Portugal com a UE27: análise dinâmica

Variáveis	Exportações X	Importações M	IIT	HIIT	VIIT	Sinal Esperado
X,M,IIT,HIIT, VIIT (all t-1)	0.796 (8.92)***	0.439 (3.14)***	0.057 (0.622)	-0.405 (-4.57)***	0.165 (1.33)	(+)
IPK	5.07 e-07 (0.002)	-0.005 (-0.78)	0.0007 (1.89)*	0.0082 (7.75)***	0.165 (1.33)	X(+), M(-) IIT, HIITVIIT, (?)
IPKt-1	-0.00046 (-1.14)	-0.00168 (-1.45)	-0.00184 (-1.80)	-0.0078 (-4.16)	-0.00023 (-0.167)	X(+),M(-), IIT, HIITVIIT, (?)
<i>DIST</i>	0.475 (0.785)	1.30 (0.664)	1.245 (0.644)	5.815 (1.53)	0.763 (0.362)	(-)
MINGDP	-0.10 (-0.049)	-0.379 (-0.077)	-11.69 (-2.13)**	-19.51 (-3.22)***	-5.60 (-0.992)	(+)
MINGDPt-1	0.135 (0.064)	0.889 (0.189)	13.88 (2.46)**	27.24 (4.33)***	6.82 (1.14)	(+)
MAXGDP	1.612 (0.388)	-2.217 (-0.233)	-9.329 (-1.05)	-24.99 (-1.22)	-8.77 (-0.785)	(-)
MAXGDPt-1	-1.804 (-0.449)	4.12 (0.421)	7.90 (0.816)	18.00 (0.82)	8.16 (0.693)	(-)
STOCK	0.079 (1.24)	0.09 (0.658)	0.602 (6.03)***	1.371 (9.95)***	0.408 (3.70)***	(+)
ITPAQ	0.849 (3.02)***	0.023 (0.026)	2.894 (3.75)***	1.699 (0.917)	2.82 (3.85)***	(+)
ITEMPG	0.407 (1.15)	-0.102 (-0.308)	0.254 (0.212)	1.044 (0.327)	0.402 (0.354)	(+)
UE15	0.270 (0.756)	0.034 (0.038)	-0.933 (-1.45)	-1,284 (-1.12)	-0.242 (-0.253)	(?)

TABELA 3 – Efeitos da Imigração no Comércio de Portugal com a UE27: análise dinâmica (continuação)

Variáveis	Exportações X	Importações M	IIT	HIIT	VIIT	Sinal Esperado
C	3.22	-17.34	-14.38	-34.72	-11.26	
Wald(J)	5,52E+08 [0.000]	2.3e+005 [0.000]	497.3 [0.000]	3032 [0.000]	1538 [0.000]	
M1	-1.745 [0.081]	-0.783 [0.433]	-1.145 [0.252]	0.379 [0.704]	-0.937 [0.349]	
M2	0.2115 [0.081]	-0.587 [0.557]	-987 [0.992]	-0.371 [0.710]	-0.357 [0.721]	
Sargan	9.9e-13 [1.000]Df=62	0.974 [1.000]Df=62	-9.6e-015 [1.000]Df=62	3.07e-014 [1.000]Df=62	7.2e-016 [1.000]Df=62	
N	67	67	67	67	67	
Parameters	17	17	17	17	17	

A hipótese nula de que o coeficiente é igual a zero é testada usando "one-step robust standard error". A estatística-T (corrigida da heteroscedasticidade) está entre parênteses curvos. ***/**/* - diz-nos que as variáveis são estatisticamente significativas a 1%, 5% e 10%, respectivamente. Todas as equações incluem *dummies* temporais. Os P-values estão entre parênteses rectos M1 and M2 são os testes para a auto-correlação de primeira e de segunda ordem entre os termos de erro da equação em primeiras diferenças, sob a hipótese nula de não existência de autocorrelação. W_{JS} é a estatística de Wald para testar a significância conjunta das variáveis. Sargan testa a hipótese de os instrumentos usados serem válidos. Se os instrumentos forem válidos e não houver auto-correlação de segunda ordem os modelos estimados são válidos. É o que se passa para as cinco equações estimadas. Os instrumentos em níveis usados nas equações das primeiras diferenças foram: (i) na primeira equação: Gmm(X,3,6) Gmm(IPK,3,6), Gmm(MAXGDP,3,4); (ii) na segunda equação: Gmm(M,3,6), Gmm(IPK,3,6), Gmm(MAXGDP,3,4); (iii) na terceira equação: Gmm(IIT,3,6), Gmm(IPK, 3,6), Gmm(MAXGDP,3,6); (iv) na quarta equação: Gmm(HIIT,3,6), Gmm(IPK,3,6), Gmm(MAXGDP,3,6); (v) na quinta equação: Gmm(VIIT,3,6), Gmm(IPK,3,6), Gmm(MAXGDP,3,6). Para as equações em níveis, os instrumentos utilizados foram as primeiras diferenças das mesmas variáveis desfasadas t-2.

Pela análise do quadro 3, podemos concluir que as variáveis explicativas relacionadas com a imigração deixam de ser estatisticamente significativas nas equação das importações (M) e das exportações (X). A variável STOCK (de imigrantes) continua a ser estatisticamente significativa e com o sinal estimado de acordo com o sinal esperado (positivo) nas três equações do comércio intra-sectorial. Por cada 10% de aumento no *stock* de imigrantes, o IIT sobe 4,35%, o HIIT aumenta 7,56% e o VIIT 3,46%. A variável ITEMPAQ (% de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora) é significativa e o seu efeito positivo nas equações das exportações (X), do comércio intra-sectorial total

(IIT) e do comércio intra-sectorial vertical (VIIT). A variável ITEMPG (% de imigrantes que são empregadores/empresários) é insignificante, do ponto de vista estatístico, em todas as equações.

A variável distância, tal como no modelo estático para a UE27, é, estatisticamente, não significativa. A variável *dummy* EU15 é também insignificante.

Devido ao reduzido número de observações os resultados do modelo dinâmico devem ser considerados com alguma reserva.

Conclusão. No essencial, os resultados a que se chegou neste estudo em relação ao efeito do *stock* de imigrantes sobre o comércio bilateral de Portugal para a UE27 e também para o conjunto dos 38 países (UE27, PALOPS, BRICS, EUA, Ucrânia, Moldávia) confirmam os resultados obtidos anteriormente por um estudo que considerava só a UE15 e o período 1995-2003 (ver Faustino e Leitão, 2008). Ou seja, o efeito do *stock* de imigrantes sobre as exportações, as importações e o comércio intra-sectorial (total e por tipos) é positivo e, na análise estática, o efeito sobre as exportações é superior ao efeito sobre as importações.

No presente estudo, e considerando o modelo estático, concluiu-se que se o *stock* de imigrantes aumentar 10% o efeito positivo sobre as exportações de bens para os parceiros da UE27 será de 6,24%, sobre as importações de bens de 5,6%, sobre o IIT de 4,38%, sobre o HIIT de 7,56% e sobre o VIIT de 3,46%. Considerando os 38 países, o efeito do aumento de 10% no *stock* de imigrantes terá os seguintes efeitos no comércio bilateral de Portugal com esses países: as exportações de bens aumentam 2,8%, as importações de bens aumentam 2,66%, o IIT aumenta 1,87%, o HIIT aumenta 4,01% e o VIIT aumenta 1,48%.

Se considerarmos análise dinâmica para o comércio com a UE27, concluímos que os efeitos do *stock* de imigrantes não são estatisticamente significativos sobre as exportações e as importações (no estudo anterior de Faustino e Leitão para a UE15 esses efeitos, embora menores, continuam a ser positivos na análise dinâmica), mas continuam a ser positivos sobre os diferentes tipos de comércio intra-sectorial. Assim um aumento de 10% no *stock* de imigrantes leva ao aumento de 6,02% no IIT, de 13,71% no HIIT e de 4,08% no VIIT.

Ou seja, em todas as análises o aumento do *stock* de imigrantes tem um efeito benéfico no comércio que é típico dos países mais desenvolvidos, o comércio intra-sectorial, seja no comércio intra-sectorial total (IIT) seja no comércio intra-sectorial por tipos (HIIT e VIIT). Na análise estática o aumento do *stock* de imigrantes tem um efeito positivo sobre as exportações e sobre as importações, sendo que o efeito sobre as exportações é superior ao efeito sobre as importações.

Quando aprofundada a análise e considerando mais duas variáveis explicativas relacionadas com a imigração (a percentagem de imigrantes que, na indústria transformadora, são altamente qualificados; e a percentagem de imigrantes que são empregadores, na indústria transformadora) concluiu-se o seguinte da análise estática:

- *Ao nível do comércio com a UE27*, o aumento da percentagem de imigrantes que são empregadores na indústria transformadora é benéfico para o nosso sector exportador e reforça o comércio total de produtos diferenciados (IIT); a percentagem de imigrantes altamente qualificados não tem um efeito estatisticamente significativo nas exportações e importações de bens de Portugal, mas tem um efeito positivo sobre o IIT e o VIIT;
- *Ao nível do comércio com os 38 países*, concluímos que, quando aumenta a percentagem de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora e quando aumenta a percentagem de imigrantes empregadores na indústria transformadora, isso tem um efeito positivo sobre as exportações e sobre o comércio intra-sectorial total (IIT) e vertical (VIIT).

Realce-se, ainda, que nas diferentes especificações consideradas variáveis como o sexo (rácio Homem/Mulher), tanto para a indústria transformadora como em geral, o tipo de contrato, a profissão, as habilitações escolares, os diferentes níveis de qualificação, não se revelaram estatisticamente significativos. Como o número de observações é reduzido para algumas destas variáveis, esperamos que, num futuro próximo, com mais dados, os resultados possam ser significativos.

CAPÍTULO 4.

ANÁLISE DE CONTEÚDO DAS ENTREVISTAS

1. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

As entrevistas realizadas no âmbito deste projecto de investigação tiveram como principal objectivo a obtenção de informação de natureza qualitativa relativamente às características dos imigrantes, suas redes sociais e comerciais. As entrevistas recaíram sobre dois públicos. Numa primeira fase, foram contactadas entidades institucionais relacionadas com a imigração e o comércio que, para além de informação de carácter geral e especializado, serviram de ponto de partida para a fase posterior – as entrevistas aos imigrantes. Esta fase inicial envolveu a realização de entrevistas a Câmaras do Comércio, Associações de Imigrantes, entidades que oferecem serviços de microcrédito, nomeadamente o sector bancário, associações sem fins lucrativos que têm protocolos com as instituições financeiras e entidades governamentais. Todas as entidades contactadas têm a sua sede no concelho de Lisboa. Nesta fase foi realizado um total de 13 entrevistas, entre Dezembro de 2007 e Fevereiro de 2008.

Uma vez que várias das instituições estavam relacionadas, ou exerciam funções de intermediação, com diversos grupos de imigrantes, existiu a preocupação de diversificar as origens nacionais. Foi, assim, possível obter informação, mesmo que indirecta, sobre a maior parte dos imigrantes em Portugal, abrangendo as principais nacionalidades.

Numa segunda fase, procedeu-se às entrevistas aos imigrantes, na sua maioria comerciantes de produtos étnicos. A selecção deste segundo grupo de entrevistados foi feita, sobretudo, a partir dos contactos que nos foram disponibilizados pelas entidades entrevistadas na primeira fase. As entrevistas aos pequenos empresários foram todas realizadas nas instalações do local de trabalho dos próprios, todas elas localizadas no distrito de Lisboa, nos Concelhos de Mafra, Oeiras, Cascais e Lisboa. Nesta fase foram realizadas 11 entrevistas, entre Janeiro e Março de 2008.

Uma vez que o tema do empreendedorismo imigrante foi considerado como apenas ilustrativo das dinâmicas do comércio internacional, foi decidido restringir a pesquisa a um

pequeno número de estudos de caso. Dado que grande parte da bibliografia existente em Portugal sobre empreendedorismo imigrante se refere a empresários de origem asiática, como os indianos e os chineses, e africanos, como os cabo-verdianos (ver Oliveira, 2004 e 2005, e Malheiros, 2008), optou-se por centrar a pesquisa em iniciativas empresariais menos estudadas, como é o caso dos imigrantes da Europa de Leste. Assim, 8 das 11 entrevistas realizadas centraram-se em comerciantes ou distribuidores oriundos de países leste-europeus.

Todas as entrevistas foram aplicadas de acordo com um guião pré-definido, adaptado, na primeira fase, ao tipo de entidade a quem nos dirigíamos. A estrutura das entrevistas revestiu, assim, um carácter semi-directivo, procurando-se sempre que possível conduzir o inquirido às preocupações da pesquisa.

Uma vez que existem dois grandes grupos de entrevistados, a análise das entrevistas foi dividida em duas partes: i) informadores privilegiados e ii) estudos de caso. Na análise das entrevistas foi feita uma estruturação por temas, por forma a facilitar as comparações e cruzamentos de informação.

Em Anexo podem ser consultados os guiões de entrevista e a lista de entidades e empresas.

2. INFORMADORES PRIVILEGIADOS

2.1. RELAÇÃO ENTRE IMIGRAÇÃO E COMÉRCIO

Tal como referido no enquadramento teórico deste trabalho, a influência dos imigrantes sobre o comércio pode dar-se através de duas vias: i) a preferência por produtos dos países de origem, com impactos ao nível das importações do país de acolhimento, ii) e o aproveitamento dos diferenciais de preços entre ambos os países, associado à informação sobre o mercado do país de origem, laços culturais e redes de contactos, diminuindo assim os custos de transacção e exercendo influência sobre as exportações e importações do país de acolhimento. Adicionalmente, numa lógica cosmopolita e cada vez mais asso-

ciada a uma maior procura pelo “exótico” e diversidade cultural (patente, por exemplo, no turismo étnico), emergem novas oportunidades que possibilitam aos imigrantes a captação de outros mercados que não apenas o da comunidade imigrante. No entanto, o aproveitamento destas oportunidades está dependente da capacidade do imigrante para adaptar a sua cultura ao mercado de acolhimento, ou seja, para transformar o recurso étnico em recurso económico.

Da mesma forma, igualmente relevantes são os elementos institucionais no país de acolhimento, na medida em que definem as formas de encarar a imigração. Segundo uma das entidades entrevistadas, actualmente chega a considerar-se a hipótese de “utilizar” a população imigrante para chegar aos mercados dos países de origem. Por outras palavras, é importante considerar a imigração como uma oportunidade, no sentido de uma cada vez maior internacionalização da economia portuguesa. Ao utilizar as redes sociais dos imigrantes para potenciar as relações comerciais, no futuro, Portugal poderá vir a ser utilizado como plataforma de exportação de produtos étnicos de determinados países para o resto da Europa. No entanto, a forma de concretização desta hipótese ainda está por definir, sendo contudo certa a necessidade de incentivar o empreendedorismo empresarial dos imigrantes. Essa necessidade está, aliás, prevista no “Plano para a Integração dos Imigrantes” aprovado recentemente (Resolução do Conselho de Ministros nº 63-A/2007).

De acordo com essa mesma entidade, numa mesma lógica, a exportação de produtos portugueses para os países de origem poderá ganhar uma maior expressão. Os imigrantes, ao regressarem ao seu país de origem, muitas vezes aproveitam o *know-how* cultural do país de acolhimento para estabelecerem o seu negócio.

São vários os factores apontados que determinam o impacto da imigração sobre o comércio bilateral, e que podem dificultar a sua avaliação e medição. Um desses factores está relacionado com as diferentes características culturais das várias comunidades de imigrantes presentes em Portugal. Um outro aspecto a merecer consideração é a própria composição das trocas comerciais com o país de origem que, em alguns casos, poderá dificultar a avaliação precisa do impacto das diferentes comunidades nas relações comerciais. Por exemplo, como foi salientado numa das entrevistas, uma vez que a exportação

da China para Portugal consiste sobretudo em maquinaria, o peso das importações dos pequenos empresários chineses (proprietários de lojas) acaba por ser muito reduzido.

Uma outra entidade aludiu ao caso da imigração brasileira e à dificuldade de avaliar o seu impacto nas relações comerciais entre os dois países. A imigração do Brasil para Portugal é, em grande parte, uma imigração não qualificada. Embora os impactos nas relações bilaterais Portugal-Brasil não sejam significativos, eles existem, sendo visíveis na cada maior e mais diversificada oferta de produtos brasileiros. A título de exemplo, a estreia da TV Record em Portugal representa precisamente a tentativa de chegar à comunidade brasileira.

No entanto, numa perspectiva de futuro, poder-se-á pôr uma hipótese de inversão dos acontecimentos. Por um lado, os imigrantes não qualificados que estão em Portugal irão retornar ao Brasil, uma vez que este está em crescimento. Por outro lado, a emigração brasileira será sobretudo qualificada, assistindo-se à vinda de muitos empresários para Portugal, uma vez que vêm neste país a porta de acesso à União Europeia. Por outras palavras, Portugal poderá vir a ser utilizado como plataforma de exportação para o resto da Europa, da mesma forma como hoje em dia é a Holanda ou a Irlanda para alguns produtos brasileiros. Paralelamente, segundo outra das entidades entrevistadas, é importante considerar a lei da imigração, ou seja, até que ponto é que a lei facilita o empreendedorismo e que tipo de obstáculos legais são por ela levantados.

Os laços históricos e linguísticos de Portugal com alguns dos seus parceiros comerciais, nomeadamente Brasil e África Lusófona, assumem especial relevância quando se considera o *link* imigração-comércio. Um dos entrevistados lembrou que Portugal é o principal exportador para Cabo-Verde, e a forte imigração de cabo-verdianos para Portugal desde o início da década de 70 tem contribuído para fomentar a intensidade das relações comerciais entre os dois países. Contudo, o mesmo entrevistado notou que, hoje em dia, Portugal enfrenta uma forte concorrência do Brasil, cujas vendas para Cabo-Verde têm crescido significativamente nos últimos quatro anos.

Adicionalmente, com a elevação a país de rendimento médio, surgem novas e promissoras oportunidades de negócio no mercado cabo-verdiano em diversos sectores, nomeada-

mente no sector imobiliário, cujo investimento tem aumentado em anos recentes. Uma parte substancial desse investimento é feita por imigrantes.

Outro entrevistado referiu o impacto pouco significativo da comunidade guineense nas relações comerciais Portugal – Guiné-Bissau. Acrescentou, contudo, que as perspectivas de futuro dependem essencialmente da capacidade da Guiné-Bissau fomentar e aproveitar o potencial da relação dos imigrantes com o país de origem.

Com um peso pouco significativo sobre o total dos estrangeiros com permanência regular em Portugal, segundo as estatísticas do SEF, a comunidade búlgara é dispersa e bastante reduzida quando comparada com outras comunidades. No entanto, como foi notado numa das entrevistas, a entrada da Bulgária na UE poderá abrir novas perspectivas e oportunidades de incremento das relações comerciais entre Portugal e a Bulgária, também associados a um crescente conhecimento das comunidades de Leste.

Apesar de não apresentarem conclusões relativamente ao impacto da comunidade imigrante ucraniana nas relações comerciais entre Portugal e Ucrânia, duas das entidades contactadas referiram o interesse recíproco em dinamizar as relações bilaterais entre os dois países, onde a imigração representou um vector fundamental. Um exemplo, embora muito recente, da vontade de dinamizar as relações comerciais entre os dois países é a constituição da Câmara de Comércio Luso-Ucraniana.

2.2. EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

Alguns dos entrevistados colocaram um maior enfoque nas importações do que nas exportações. Os casos referidos foram os do Brasil, China e países de Leste.

No caso da China, os produtos exportados por este país provêm essencialmente da região de Zhejiang, onde o sector têxtil tem um peso considerável. No Brasil, as regiões apontadas como as que mais se destacam são Minas Gerais, Goiás, em franco crescimento, e o Paraná. Tanto nos casos da Bulgária como Ucrânia não foi mencionada nenhuma região em particular.

A maior incidência da imigração no lado das exportações foi referida para os PALOP, em particular Cabo-Verde e Guiné-Bissau. No entanto, segundo as entidades entrevistadas, as remessas tendem a assumir um papel e um peso muito mais relevante do que o comércio.

No que diz respeito à forma como as trocas comerciais são processadas, a via formal é a indicada na maioria das vezes. Quando é referida a informalidade das importações de produtos étnicos, esta surge associada à reduzida capacidade financeira dos microempresários para suportarem os custos inerentes às actividades de importação e exportação, em particular as taxas alfandegárias, que se revelam bastante elevadas.

2.3. SECTORES QUE MAIS SE DESTACAM NAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS

Existem alguns aspectos que condicionam as opções de investimento por parte dos imigrantes que podem ajudar a explicar as diferentes estratégias empresariais e, em consequência, algumas trocas comerciais com os países de origem.⁸

De acordo com um dos entrevistados, existem vários factores que condicionam as diferentes opções de investimento: i) a menor limitação do sector; ii) as redes de contactos que os imigrantes possuem; iii) o tempo de estadia do imigrante no país de acolhimento; iv) a necessidade de capital.

O primeiro ponto relaciona a decisão de investimento num sector particular com a maior ou menor facilidade de entrar e operar nesse mesmo sector. Aqui, as redes de contactos que os imigrantes possuem, o segundo factor mencionado, assumem um papel muito importante, na medida em que poderão facilitar o acesso a informação e capital inicial de investimento, para os quais existe dificuldade de acesso no mercado aberto.

Em terceiro lugar, o tempo da estadia do imigrante está relacionado com o próprio processo de integração na sociedade de

⁸ Oliveira (2005) estudou o carácter empreendedor de três comunidades imigrantes distintas - indianas, chinesas e cabo-verdianas - no sentido de determinar quais os factores que explicam a iniciativa empresarial dos imigrantes. Propôs três dimensões na definição das estratégias empresariais dos imigrantes: recursos pessoais, oportunidades étnicas e oportunidades estruturais. Sobre a relação entre recursos pessoais, redes sociais e oportunidades estruturais, ver, também, Oliveira (2008).

acolhimento. Quando a comunidade imigrante chega pela primeira vez a Portugal, a opção de investimento no sector étnico está relacionada essencialmente com dois aspectos: a legitimidade do investimento e a protecção do empreendedor face a um mercado competitivo. No primeiro caso, entenda-se a legitimidade de investimento ao nível da sociedade de acolhimento e ao nível da comunidade imigrante. Se, por um lado, o empreendedor tem que identificar uma oportunidade na sociedade de acolhimento, por outro lado, o seu investimento procurará (pelo menos inicialmente) dar resposta aos diferentes padrões de consumo da sua comunidade imigrante. Assim sendo, o empreendedor encontra na comunidade imigrante os seus clientes assíduos garantindo, em parte, a protecção face ao mercado competitivo do país de acolhimento. À medida que a comunidade se vai integrando na sociedade de acolhimento, alterando os seus padrões de consumo e adquirindo um maior conhecimento sobre o mercado, vai procurar investir em outros sectores que dão resposta aos padrões de consumo dos autóctones. O caso chinês é disso exemplo.

Por último, a dificuldade de acesso ao capital inicial para investimento, especialmente para os imigrantes, pela sua fraca capacidade de acesso ao crédito bancário, é um dos factores que dificulta a integração económica dos mesmos na sociedade de acolhimento. Este aspecto será abordado mais à frente.

Dentro das próprias comunidades parecem existir sectores que se destacam mais do que outros. De acordo com algumas das associações de imigrantes contactadas, as lojas de produtos alimentares provenientes da Europa de Leste assumem uma maior expressão. Por seu lado, no âmbito da comunidade brasileira, são os produtos alimentares, restauração e sobretudo o vestuário que mais sobressaem.

Vimos anteriormente que os casos de Cabo-Verde e Guiné-Bissau se pareciam distinguir pela maior influência da imigração do lado das exportações, ao contrário do que acontece nos restantes casos. Enquanto no caso de Cabo-Verde o vestuário e calçado, bijuteria e perfumes são os produtos mencionados, no caso da Guiné-Bissau são os materiais de construção, os produtos alimentares e materiais de uso doméstico, como, por exemplo, o sabão azul e branco.

De acordo com a informação disponibilizada por uma das entidades do sector financeiro entrevistada, considerando-se apenas o público estrangeiro que solicita acesso ao microcrédito, observa-se que a opção de investimento é, num elevado número de casos, direccionado para o comércio de produtos étnicos. No que diz respeito aos sectores alvos de investimento, estes variam consoante as nacionalidades. Se os imigrantes de países de Leste optam pelo investimento em mini-mercados de produtos alimentares provenientes do seu país de origem, os brasileiros, embora não alheios ao investimento em lojas de produtos alimentares, apostam também no vestuário. Por sua vez, as solicitações de microcrédito dos imigrantes provenientes dos PALOP são mais direccionadas para investimento em cabeleireiros especializados, não existindo assim uma relação aparente com o comércio.

2.4. CLIENTES, FORNECEDORES E MÃO-DE-OBRA

No caso do empreendedorismo imigrante, a componente cultural das actividades económicas surge tanto associada ao recrutamento da mão-de-obra, como aos clientes e fornecedores.

No que diz respeito à estratégia de recrutamento de mão-de-obra, esta varia dependendo da comunidade. No caso dos imigrantes de Leste, nomeadamente ucranianos e búlgaros, a mão-de-obra necessária é recrutada muitas vezes dentro dessa mesma comunidade, recorrendo principalmente à família e amigos. Aqui, o domínio da língua assume um especial relevo, dado que a clientela é principalmente dos países de origem.

O recrutamento da mão-de-obra, no caso de algumas comunidades, poderá assumir outras dimensões para além dos laços culturais e linguísticos. Citando um exemplo mencionado por uma das entidades entrevistadas, enquanto os chineses escolhem contratar pessoas da mesma comunidade, preferencialmente da mesma região, uma vez que têm o mesmo dialecto, os indianos optam por contratar familiares (ou pessoas muito

próximas do círculo familiar) ou portugueses, uma vez que receiam pela concorrência directa resultante da aprendizagem sobre o ofício.⁹

Tal como referido, a mão-de-obra é muitas vezes recrutada no círculo familiar ou de amigos. De acordo com um dos entrevistados, já alguns empresários chineses que possuem alguns recursos e que financiam a vinda de chineses da China para trabalhar em Portugal no sector em que operam. Estes trabalhadores ficam “presos” a uma dívida que, enquanto não for paga, não possibilita a volta ao seu país de origem. À medida que se vão integrando e ganhando conhecimento do mercado, poderá ser oferecida uma co-propriedade das lojas chinesas, não estabelecida de forma formal mas que tem como base valores que assumem especial relevância no âmbito da cultura chinesa.

Tanto no caso da Guiné como de Cabo-Verde, o recrutamento da mão-de-obra pode incidir tanto sobre a própria comunidade como sobre os portugueses.

No que diz respeito aos clientes, considerando-se apenas os casos em que parece existir um maior enfoque do lado das importações (uma vez que no caso dos PALOP o *target* é a população no país de origem), verifica-se uma concordância nas respostas obtidas. Uma vez que o próprio negócio visa dar resposta às necessidades específicas da comunidade imigrante, pelo menos numa fase inicial, os clientes são essencialmente membros da comunidade imigrante do empreendedor. No entanto, numa fase posterior, procura-se chegar à população do país de acolhimento, como é o caso dos chineses, cujos clientes são sobretudo portugueses. Apesar de os clientes pertencerem à comunidade de imigrantes, nota-se, no caso da comunidade de Leste, uma crescente afluência dos portugueses aos estabelecimentos comerciais de produtos alimentares de Leste, resultante de uma curiosidade cada vez maior. Este facto foi mencionado tanto por algumas associações de imigrantes como por alguns dos entrevistados na segunda fase.

9 Malheiros (2008) fez o estudo das comunidades de origem indiana na Área Metropolitana de Lisboa e analisou os negócios mais frequentemente utilizados pelos comerciantes de origem indiana. Concluiu que nos últimos anos, os comerciantes indianos têm adoptado estratégias mais criativas que vão de encontro às preferências dos consumidores portugueses, nomeadamente introduzindo novos produtos (diferenciação do produto) e novas práticas comerciais.

Relativamente aos fornecedores, nos casos em que existe um maior enfoque nas importações, verifica-se uma multiplicidade de situações: i) os fornecedores estão no país de origem e pertencem à rede de amigos, familiares e conhecidos do empresário; ii) já existem em Portugal grandes armazéns de produtos étnicos, onde os proprietários das lojas compram os seus produtos. No caso de Cabo-Verde e Guiné Bissau, com um maior enfoque nas exportações, os fornecedores são empresas em Portugal e Europa.

A experiência de algumas das entidades entrevistadas que operam no sector financeiro revela que os fornecedores pertencem em regra ao círculo de conhecidos do microempresário ou pertencem à sua rede de contactos e estão no país de origem, enviando pequenas encomendas quando o microempresário as solicita. Neste caso, dado o nível de informalidade, a visibilidade do comércio é praticamente nula. Contudo, é necessário ter em conta os constrangimentos geográficos e sectoriais que dificultam a manutenção destas relações comerciais informais. Por exemplo, no caso dos produtos alimentares, que têm uma validade e não podem estar expostos a determinados ambientes, as relações informais são comprometidas pela distância geográfica entre país de origem e país de acolhimento.

Uma das instituições entrevistadas acrescenta ainda que, apesar de inicialmente os fornecedores estarem no país de origem e pertencerem à rede de conhecidos, familiares e amigos do empresário, à medida que os empresários vão atingindo uma certa “maturidade” o abastecimento começa por ser feito em Portugal ou em outros países da União Europeia, por ficar mais barato do que trazer os produtos do país de origem. Exemplos disso são os chineses, os imigrantes de Leste e os brasileiros, que abastecem as suas lojas em grandes armazéns que existem nos arredores da capital.

O caso dos chineses e de outros comerciantes asiáticos ainda contempla uma terceira situação para além daquelas acima mencionadas, que está relacionada com a ligação existente entre as comunidades de imigrantes espalhadas pela Europa. Existem, por exemplo, empresários chineses em alguns países da Europa que importam directamente da China para posterior redistribuição ou, em alguns casos, produzem determinados tipos de produtos para exportação. São estes empresários que fornecem os pequenos

proprietários, residentes noutros países europeus, que aí compram os produtos para abastecerem as suas lojas (sobre o caso chinês e indiano, ver Oliveira, 2005 e Malheiros, 2008).

No que diz respeito aos pequenos empresários de Leste, proprietários de pequenos estabelecimentos de produtos alimentares, verifica-se que o abastecimento é feito em Portugal em grandes armazéns pertencentes a dois grandes grupos internacionais, o Monolith Internacional e o Meest Corporation, Inc. (ver estudo de casos).

No caso dos pequenos empresários brasileiros, segundo duas das entidades entrevistadas, os fornecedores são empresas no Brasil, pelo que os produtos entram em território nacional pela via formal. Existe também, um centro de distribuição de produtos brasileiros em Vialonga, da APEX-Brasil (Agência de Promoção de Exportação e Investimentos). O Centro de Distribuição é um espaço concebido para pequenas e médias empresas, onde os empresários brasileiros podem armazenar as suas mercadorias, manter *showrooms* bem como os seus escritórios.

2.5. ACESSO AO CRÉDITO

Vimos que um factores que condiciona a decisão de investimento é o acesso ao capital. É especialmente difícil para os imigrantes o acesso ao crédito bancário, pelo que o microcrédito assume uma grande importância.

Uma das condicionantes do acesso ao microcrédito é precisamente o estatuto legal do próprio imigrante. Assim sendo, de acordo com uma das entidades entrevistadas neste âmbito, os imigrantes têm que estar em situação regular, registados nas Finanças e na Segurança Social, uma vez que o que se pretende é integrar as pessoas numa estrutura.

Segundo a mesma entidade, os imigrantes que procuram o microcrédito, cujas famílias já se encontram em Portugal e que conseguem estabelecer a sua microempresa, planeiam

aqui permanecer por tempo indeterminado. Em alguns casos o estabelecimento da microempresa poderá ser uma via para o reagrupamento familiar ¹⁰.

De acordo com uma das entidades de apoio aos imigrantes entrevistadas, apesar de existirem muitos pedidos relacionados com o microcrédito, são poucos os pedidos feitos com o intuito de fazer investimento num sector virado para o comércio internacional. Menos ainda são os casos que se concretizam.

10 Nesta área, é de realçar a experiência da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), que tem parcerias com entidades como o Serviço Jesuíta para os Refugiados (JRS) e o Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI), os quais funcionam como intermediários do processo, trabalhando directamente com os imigrantes.

11 Neste campo pode ser destacada a experiência do AS PRIVATBANK, o primeiro banco dos novos Estados-Membros da UE a abrir uma sucursal em Portugal e a oferecer serviços nas línguas russa, ucraniana e portuguesa. O serviço de microcrédito ainda não é oferecido por este banco, mas considera-se a criação de produtos financeiros adequado às necessidades específicas dos comerciantes de Leste, que têm lojas de produtos alimentares. Segundo um dos entrevistados, muitos destes comerciantes têm falta de liquidez, o que dificulta as operações necessárias à sobrevivência do negócio.

Vários dos entrevistados apontaram para uma evolução positiva da concessão de microcrédito a trabalhadores estrangeiros. No caso de uma das entidades financeiras contactadas, 22% dos microempreendedores são estrangeiros. Contudo, a variável “nacionalidade” tem apresentado algumas oscilações. Se, em 2005, entre a população estrangeira que mais procurou serviços de microcrédito, eram os brasileiros que mais peso tinham, actualmente são os indivíduos oriundos de países de Leste que mais se destacam. Relativamente ao género tem-se verificado um equilíbrio ao longo do tempo. No que diz respeito ao investimento virado para o comércio étnico, as nacionalidades que mais se destacam são as nacionalidades de Leste e PALOP ¹¹.

3. ESTUDO DE CASOS

3.1. ANÁLISE SÓCIO-DEMOGRÁFICA

No âmbito deste estudo foram realizadas nove entrevistas a imigrantes, trabalhadores por conta própria ou pequenos empresários de diversas nacionalidades e duas a empresas internacionais, fornecedoras de produtos de Leste. Dos trabalhadores por conta própria e empresários entrevistados, dois eram de nacionalidade russa, dois ucranianos, um moldavo, um iraquiano,

um búlgaro, um brasileiro e um guineense. Todos os entrevistados tinham idade superior a 40 anos e todos tinham formação escolar adquirida no país de origem.

Quanto à distribuição por sexo, cinco dos entrevistados eram do sexo feminino e quatro do sexo masculino. No que diz respeito ao tempo de permanência, apenas um se encontrava em Portugal há mais de 20 anos e os restantes estão em Portugal há pelo menos cinco anos.

Quanto ao tipo de negócio, cinco são lojas de produtos alimentares de Leste, um restaurante, uma venda de artigos do médio oriente, uma venda de bijutaria, materiais de montagem de bijutaria e produtos esotéricos e uma mercearia de produtos africanos. Exceptuando um caso, cuja existência data de 1984, todos os outros negócios existem há pelo menos dois anos.

Todos os negócios foram montados de raiz, à excepção de dois dos supermercados de produtos alimentares de Leste, que foram comprados a outros imigrantes da mesma comunidade.

Apesar de em todos os casos os produtos serem efectivamente importados, apenas em três casos esta importação é feita directamente pelo proprietário, sendo os restantes adquiridos em grandes armazéns nos arredores de Lisboa.

3.2. EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

São várias as razões que levaram os entrevistados a investir no sector em que actualmente operam. Se, por um lado, é mencionada a experiência que já tinham no sector, adquirida no país de origem, por outro lado o trabalho por conta própria representa uma oportunidade para melhorar as suas condições de vida, bem como das suas famílias.

Principalmente no caso dos imigrantes de Leste, desde que chegaram a Portugal trabalharam em diversos locais, sobretudo construção civil, para os homens, e serviço doméstico, para as mulheres. O trabalho como conta própria é assim uma oportunidade para

aplicar as competências decorrentes do grau de qualificação obtido no país de origem. Um dos entrevistados refere que “já tinha trabalhado como comerciante e tinha gostado, mas acima de tudo queria ser independente”. Adicionado a esta vontade de “ser independente” é também mencionada a vontade de atender às necessidades da comunidade imigrante. A gastronomia é um ponto de ligação entre as diferentes culturas de Leste, gastronomia essa que é diferente da portuguesa. Os imigrantes de Leste que aqui residem sentiam falta de alguns produtos alimentares, que em Portugal não podiam ser encontrados. As empresas de distribuição de produtos de Leste surgem precisamente para fazer face a essa necessidade específica da comunidade imigrante. Para além disso, os supermercados de produtos de Leste funcionam como ponto de encontro entre os vários membros da comunidade

No caso dos artigos de decoração, também se refere a detecção de uma oportunidade de mercado, referindo-se que à data de abertura do negócio a concorrência não era elevada. Na altura em que se decidiu abrir a loja este era um negócio “diferente”, não existiam muitas casas com artigos do Médio Oriente à venda.

3.3. PRINCIPAIS DIFICULDADES NA ABERTURA DO NEGÓCIO

Tal como referido anteriormente, nem todos os negócios foram montados de raiz, pelo que as dificuldades sentidas pelos diversos entrevistados variam neste sentido. Contudo, uma das dificuldades apontadas, comum à maioria dos entrevistados, é a burocracia e os elevados custos a ela associados: “são necessários muitos documentos e é um processo longo”. Um dos inquiridos aponta ainda a dificuldade da língua, em que o facto de não dominar a língua portuguesa trouxe algumas dificuldades adicionais ao processo burocrático, que já por si é complicado. Uma outra dificuldade mencionada é o acesso ao capital, tanto para o investimento inicial como para investir em aspectos que possam potenciar o negócio, nomeadamente publicidade.

Nos casos em que os negócios não foram montados de raiz, para além da elevada burocracia referida, não foram mencionadas quaisquer dificuldades: “o supermercado já

existia, já tinha todo o equipamento necessário, já existiam clientes habituais e os contactos com os fornecedores já estavam feitos”.

Outras dificuldades são apontadas pelos entrevistados que fazem a importação dos produtos que vendem. Para além das questões burocráticas, o facto de os produtos serem importados levanta logo uma série de problemas, que vão desde a cobrança de taxas (que variam consoante os produtos) à retenção das mercadorias na alfândega. Contudo, inicialmente, devido à falta de experiência, as dificuldades são consideravelmente superiores. Adicionalmente, para encontrar novos fornecedores é necessária a deslocação ao país de origem, o que tem custos elevados.

Na maioria dos casos, os microempresários recorreram às suas poupanças pessoais e familiares para fazer o investimento inicial. Três dos entrevistados recorreram ao microcrédito, dois para investimento inicial e outro na compra de mais produtos para ter na loja, no melhoramento do espaço e na divulgação da loja.

3.4. EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO, PRINCIPAIS ALTERAÇÕES E DIFICULDADES

A evolução positiva do negócio é referida pela maioria dos entrevistados, sendo acrescentado por alguns uma certa estagnação do negócio no ano de 2007.

No que diz respeito às alterações e dificuldades sentidas ao longo do tempo, estas são apenas mencionadas por quatro dos entrevistados. Estes referem as alterações que surgiram ao longo do tempo como resultado da tentativa de adaptação aos novos contextos e desafios de cariz diferente: concorrência; adaptação aos gostos dos portugueses; diminuição da comunidade imigrante; e dificuldades que decorrem dos custos elevados associados à publicitação do negócio.

Uma das entrevistadas refere que, na altura em que abriu a loja, apenas existiam seis em Lisboa. Hoje em dia a concorrência é muito maior. Para além de existirem mais lojas, a concorrência dos “bazares chineses” é muito forte. Assim sendo, foi necessário encontrar

alternativas. Uma das soluções encontradas foi a descentralização do ponto de venda, ou seja, a montagem de pequenos *stands* em diferentes centros comerciais e em feiras de artesanato em diferentes alturas do ano, principalmente no Verão. Uma outra alternativa passa pela aposta na divulgação. No entanto, uma vez que a afixação e publicação de anúncios é muito cara, a Internet é a opção mais barata. Através de uma *mailing list*, que inclui os contactos dos clientes, divulgam-se os novos produtos que há na loja e as promoções. Ainda para fazer face à concorrência das lojas chinesas, procura-se vender produtos e materiais que os chineses não vendem, ou seja, aposta-se em produtos que não sejam à base de plástico. Uma outra questão apontada, mas sem alternativa, é o facto das taxas alfandegárias serem muito altas, o que eleva muito o preço dos produtos.

Outro entrevistado revela que o maior desafio foi ter que se adaptar aos gostos dos portugueses: “Este tipo de artigos levanta sempre alguma curiosidade, mas nem todos gostam”. Ao longo do tempo tentou adaptar os produtos que tem na loja aos gostos de decoração dos portugueses. Inicialmente os produtos são novos e as pessoas não conseguem estabelecer uma relação preço/qualidade, pelo que acham sempre os produtos muito caros. Hoje em dia, já há mais lojas étnicas e as pessoas já conseguem avaliar melhor.

No caso dos supermercados de produtos alimentares de Leste, a maioria dos entrevistados menciona apenas aspectos relativos à própria actividade de comerciante: problemas com o equipamento, produtos perto do fim da validade, entre outros. Outros revelam a diminuição da clientela de Leste, uma vez que muitos têm vindo a sair de Portugal, regressando ao seu país de origem ou para outros destinos na Europa, como Espanha. Esta diminuição do número de membros da comunidade é especialmente sentida pelos pequenos empresários, ao contrário das empresas de distribuição entrevistadas. Uma dessas últimas entidades refere que, apesar da partida de muitos imigrantes, aqueles que decidiram viver em Portugal decidiram investir mais na sua vida aqui, comprando casa e aumentando o consumo. Assim sendo, apesar do número de imigrantes de Leste ser menor, o negócio não sofreu grandes impactos.

3.5. IMPORTÂNCIA DOS ELEMENTOS CULTURAIS

Também a referência à importância dos elementos culturais não é uma constante. Se, por um lado, há casos em que não lhe é atribuída qualquer relevância, outros há em que estes aspectos são devidamente considerados.

No caso das lojas alimentares de Leste, é referido que são precisamente esses elementos culturais que sustentam o negócio, na medida em que os produtos alimentares são os que compõem a gastronomia tradicional de Leste: “é uma forma de aproximar as pessoas”.

Um dos entrevistados que trata directamente da importação dos produtos que vende no seu estabelecimento refere que os elementos culturais, para além de facilitarem o estabelecimento de contactos com os novos fornecedores, também podem suscitar a curiosidade dos clientes, uma vez que são “produtos diferentes”.

3.6. EMPREGADOS E CLIENTES

No que diz respeito aos clientes, estes variam consoante o sector, observando-se a afluência de clientela étnica principalmente às lojas de produtos alimentares. No caso dos produtos de Leste, os clientes pertencem à comunidade imigrante de Leste, sendo principalmente russos, búlgaros, ucranianos, moldavos e polacos. Apesar da clientela portuguesa não ser numerosa, é referida, em alguns casos, a crescente curiosidade em relação aos seus produtos, contando inclusive com a assiduidade de um ou outro cliente português.

Todos os outros pequenos empresários entrevistados revelam que a grande maioria dos clientes são portugueses.

Sem contar com os casos das empresas de distribuição, nenhum dos entrevistados tem empregados fixos, uma vez que não têm capacidade para fazer frente aos encargos de ter

um empregado a *full-time* na loja. No entanto, principalmente nos casos em que existe uma segunda actividade profissional, contam com a ajuda da família mais próxima, como os filhos ou o marido.

Nos casos em que a clientela é principalmente étnica, os entrevistados referem que, caso tivessem a capacidade de comportar esse custo, teriam um empregado da própria comunidade, uma vez que o domínio da língua do país de origem é importante.

3.7. FORNECEDORES

Tal como referido anteriormente, apenas três dos nove pequenos empresários entrevistados importam directamente os produtos dos países de origem. Nos restantes casos, os produtos são adquiridos em grandes armazéns existentes na região de Lisboa.

No caso dos produtos de Leste, estes são, de acordo com a informação que nos foi fornecida pelos vários entrevistados, produzidos nos países de Leste. Após finalizado o processo de produção são enviados para países como a Alemanha, onde está a sede de uma das empresas internacionais que procede à sua distribuição. Assim sendo, estes produtos entram em Portugal a partir de outros países membros da União Europeia, sendo contabilizados como comércio intra-comunitário. Neste contexto, uma vez que existe livre circulação de mercadorias entre os Estados-Membros, é apenas cobrado o imposto sobre o álcool.

São duas as empresas de distribuição de produtos de Leste representadas em Portugal: o Monolith Internacional e o Meest Corporation, Inc.. O Monolith Internacional foi criado há aproximadamente 15 anos na Alemanha por descendentes de imigrantes russos. As fábricas do Monolith encontram-se na Rússia, Ucrânia e Polónia. Depois de finalizado o processo de produção, os produtos são transportados para a Alemanha e, a partir daí, distribuídos pelos diferentes representantes na Europa (pelo que em Portugal apenas têm que pagar imposto sobre o álcool e o IVV). Para além das fábricas, o Monolith tem uma cadeia de distribuição dos produtos, composta por mais de 60 supermercados

Mix-Markt espalhados por diversos países europeus. Em Portugal o representante da marca é o Monolith Ibérico, estabelecido em 2005. Para além do grande armazém de produtos alimentares, destinado à venda de produtos a lojas especializadas, o Monolith Ibérico tem também uma cadeia de supermercados que cobre a área geográfica entre Pombal e Lisboa. De acordo com o Director de Expansão do Monolith Ibérico, existirão cerca de 50 supermercados de produtos de leste espalhados por todo o país, existindo contudo uma maior incidência na área da Grande Lisboa e Algarve.

A Meest Portugal, Lda. faz parte de um grupo multinacional Meest Corporation, Inc., fundado em 1989 no Canadá e que pretende “unir a Ucrânia às comunidades ucranianas em todo o mundo”, através da “criação de centros de serviços para os imigrantes ucranianos que trabalham em serviços diversificados”, nomeadamente proprietários de supermercados. Para além da distribuição de produtos alimentares de Leste, a Meest Portugal, Lda. oferece ainda serviços na área das telecomunicações, serviços postais e turismo. Adicionalmente, segundo o gerente do Meest Portugal, a Meest Portugal, Lda, já trabalha com os grandes supermercados e revendedores do mercado português, resultado da crescente procura e interesse pelos produtos de Leste.

No caso dos produtos alimentares africanos, existem também empresas especializadas na importação e distribuição destes produtos, como por exemplo a Afro Gémeos e o Sabor d’África.

Quando a importação é feita directamente pelos proprietários, os fornecedores estão no país de origem. Contudo, apenas um dos três entrevistados em causa refere que os fornecedores pertenciam à sua rede de contactos pessoal. Neste caso, o contacto é feito, mais ou menos, uma vez de dois em dois meses. Os outros dois entrevistados contam que, quando decidiram abrir o negócio em Portugal, tiveram que se deslocar ao país de origem para encontrar os seus fornecedores. Apesar deste aspecto em comum, ambos os casos apresentam diferenças. Um desses dois entrevistados revela que tenta regressar ao país de origem duas a três vezes por ano em busca de novas ideias e produtos. À parte as deslocações, de dois em dois meses são feitas encomendas via Internet. O outro entrevistado salienta a necessidade de um intervalo longo no contacto com os seus fornece-

dores, uma vez que as taxas na alfândega são muito elevadas para o tipo de produtos que comercializa, tendo em conta a sua origem.

3.8. PERSPECTIVAS DE FUTURO

As perspectivas de futuro são diversas, indo desde a perspectiva de expansão do negócio a outros pontos do país, à diversificação dos produtos que vendem, abrangendo também alguns produtos portugueses (águas, cervejas, vinhos e frutas). A maior diversificação também passa por trazer mais produtos diferentes dos países de origem, o que é especialmente verdade para os entrevistados oriundos de países de Leste. Um dos entrevistados refere que “apesar das culturas serem próximas, existem produtos diferentes em cada país. Assim todos os imigrantes podem encontrar o seu produto”.

Apenas um dos entrevistados refere a perspectiva de exportação de produtos portugueses para o país de origem. Contudo, é referido que, se por um lado, o investimento inicial é muito elevado, por outro lado, a concorrência para determinados produtos é muito forte: “os produtos portugueses são muito caros quando comparados com os produtos do Leste e China”.

CAPÍTULO 5.

CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES PARA A POLÍTICA COMERCIAL E DE IMIGRAÇÃO

Este estudo debruça-se sobre as características da imigração portuguesa e estima os efeitos do *stock* de imigrantes e de outras características da imigração sobre o comércio bilateral de Portugal com os principais países da nossa imigração. Esta análise de carácter mais quantitativo é complementada com entrevistas e estudo de casos, de carácter mais qualitativo.

A *caracterização da imigração* foi feita recorrendo aos dados do INE e SEF e aos Quadros de Pessoal do Ministério do Emprego e Segurança Social.

Como se sabe, o conhecimento estatístico rigoroso da população imigrante de nacionalidade estrangeira, em Portugal, é complexo. A diversidade de fontes estatísticas disponíveis, bem como os diferentes conceitos adoptados, explica esta situação. Apesar disso, o retrato da população estrangeira residente em Portugal tem sido muitas vezes efectuado. A consideração dos vários tipos de estatutos legais – autorizações de residência, permanência e vistos de longa duração (valores divulgados pelo INE e pelo SEF) – revela que o número total de estrangeiros aumentou fortemente nos últimos anos. Entre 1999 e 2006 esse valor mais do que duplicou, passando de 191 mil para 409 mil. O maior aumento data de 2001, o que é explicado pelas fortes vagas de imigração de trabalho que ocorreram na viragem do século e pela oportunidade de regularização concedida naquela data. Após este momento os números estabilizaram ou diminuíram, traduzindo uma desaceleração dos fluxos e, por vezes, a sua inversão.

Quanto às nacionalidades, sabe-se que as origens “tradicionalistas” da imigração, sobretudo ligadas aos países lusófonos, se juntaram a novas origens, com relevo para os países da Europa de Leste. Em 1999, os nacionais dos PALOP representavam 44,6% do total de estrangeiros em situação legal, tendo diminuído para 34,2% em 2006. Entre eles, a predominância foi sempre de Cabo Verde. Os cidadãos europeus conheceram uma grande diversificação no mesmo período. Os nacionais da União Europeia diminuíram de

28% para 22,8% do total entre 1999 e 2006, enquanto emergia um numeroso contingente proveniente de outros países europeus, sobretudo da Europa de Leste; este último aumentou de apenas 1,7% para 14,7% do total nas mesmas datas. Entre os europeus de Leste, predominavam os nacionais da Ucrânia. Finalmente, o número de imigrantes brasileiros não cessou de aumentar, passando de 10,9% para 16,0%, entre 1999 e 2006.

Os dados dos Quadros de Pessoal permitem conhecer algumas das características da população estrangeira inserida no mercado de trabalho. Sabe-se que estes números apresentam importantes lacunas, por não representarem todos os segmentos laborais, com relevo para o trabalho doméstico feminino e a economia informal. Apesar disso, permitem avaliar algumas das modalidades mais relevantes da inserção sócio-profissional dos trabalhadores estrangeiros.

Os estrangeiros registados pelas empresas no âmbito dos Quadros de Pessoal são, assim, na sua quase totalidade assalariados; o número de empregadores é diminuto. As categorias profissionais que ocupam situam-se sobretudo nos patamares intermédios e baixos das hierarquias profissionais. Em 2005, os maiores grupos profissionais eram os dos “trabalhadores não qualificados” de todos os sectores (29,4%), seguindo-se os “operários, artífices e trabalhadores similares” (23,6%) e o “pessoal dos serviços e vendedores” (19,5%). Por outras palavras, a maior parte dos estrangeiros está concentrada nas profissões medianamente e menos qualificadas da indústria e dos serviços.

A inserção em categorias profissionais intermédias e baixas é confirmada pelos níveis de qualificação profissional que detêm. Na sua maioria, os trabalhadores estrangeiros são “profissionais qualificados” (32,7% em 2005), seguidos de “profissionais não qualificados” (28,1% na mesma data). Tal situação contrasta com um nível de habilitações literárias que, em média, não se afasta muito do padrão nacional – mas que se sabe ser heterogéneo, sendo por vezes muito mais elevado do que a média nacional. Pode, assim, falar-se na existência de vários casos de desqualificação objectiva, situação comum sobretudo entre os imigrantes provenientes da Europa de Leste.

Muitos dos estrangeiros estão inseridos em trabalhos precários. A avaliação do tipo de contrato revela que mais de metade dos trabalhadores se encontrava, em 2005, em situação precária: quase metade (46,3%) detinha um contrato a termo, a que se juntavam 7% com contratos a termo para cedência temporária.

Quanto aos ramos de actividade, trata-se sobretudo da construção (23,4% do total dos estrangeiros, em 2005), seguidos das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (23,1%), alojamento e restauração (14,8%) e indústrias transformadoras (12,4%). Entre estas últimas, são mais frequentes as indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco, seguidas da indústria têxtil e da fabricação de outros produtos minerais não metálicos. Noutros termos, são segmentos intensivos em trabalho, que requerem média ou reduzida qualificação e que se integram no tecido produtivo tradicional, aqueles onde predomina o recrutamento de mão-de-obra estrangeira.

Em vários destes pontos se denotam, porém, mudanças significativas no período de tempo analisado. Por um lado, verificou-se alguma alteração nas nacionalidades predominantes. O número de estrangeiros oriundos da Europa de Leste – em particular ucranianos – diminuiu, em termos absolutos ou relativos, entre 2002 e 2005. A diminuição desta população sugere o seu retorno ou reemigração. Por outro lado, há múltiplos percursos de mobilidade profissional ascendente. No período compreendido entre 2002 e 2005, muitos trabalhadores estrangeiros deixaram as profissões menos qualificadas, acedendo a patamares de qualificação intermédia; diminuíram a sua inserção na construção e na indústria, em favor dos serviços; e garantiram vínculos laborais mais duradouros.

A caracterização do comércio com os 38 países seleccionados para este estudo foi feita utilizando vários indicadores e índices.

Constatamos que os 38 países pesam sempre mais do que 80%, tanto nas exportações como nas importações e no comércio total de bens de Portugal, ao longo do período 1995-2006. Verificamos, também, que os parceiros da UE15 representam sempre mais de 70% ao longo do período e que há três países – Espanha, Alemanha e França – que

ao longo do período concentram sempre perto de 50% do nosso comércio de bens. Se a estes três países juntarmos o Reino Unido e a Itália teremos sempre cerca de 60% do nosso comércio de bens. Quando passamos da UE15 para a UE27 verificamos que o peso destes novos doze parceiros é muito pequeno: mais ou menos 2%. Os doze países restantes que não fazem parte da UE27 pesam, ao longo do período, entre 7% e 10%. Destes, há a assinalar o peso crescente dos EUA do lado das nossas exportações (4,34% em 1995 e 6% em 2006), ao passo que o seu peso no comércio se mantém mais ou menos estável (3,31% em 1995 e 3,34% em 2006). Quanto aos BRICs, o seu peso tem vindo a crescer ao longo do período, mas sobretudo do lado das importações: em 1995 o seu peso nas nossas exportações era de 1,32%, nas nossas importações de 3,28% e no total do comércio 2,45%; em 2006 o seu peso nas nossas exportações era de 1,72%, nas nossas importações de 5,61% e no total do nosso comércio de bens de 4,04%. O Brasil, dentro dos BRICs, é o nosso principal parceiro, embora o comércio com a China tenha vindo a aumentar, principalmente do lado das nossas importações.

Isolaram-se, depois, os cinco principais sectores em termos do comércio bilateral (exportações mais importações) com cada parceiro considerado. Esta análise agregada, em termos de indústria, foi depois complementada com uma análise desagregada, em termos de produto (análise microeconómica).

Quando analisamos quais são os principais sectores em termos do comércio bilateral e os principais produtos, constatamos que em relação ao nosso principal parceiro comercial, a Espanha, os principais sectores em 2006 são: (i) indústrias metalúrgicas de base (12,5%); (ii) indústrias alimentares e das bebidas (11,81%); (iii) fabricação de produtos químicos (10,95%); (iv) fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques (10,53%); (v) indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de pele com pêlo (6,08%). E quanto aos principais produtos do comércio bilateral com a Espanha, em 2006, são: (i) ferro, aço ferro-ligas (5,81%); (ii) componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores (5,37%); (iii) veículos automóveis (4,84%); (iv) matérias plásticas em formas primárias (3,41%); (v) produtos petrolíferos refinados (3,07%).

Concluímos a caracterização em termos de comércio com a evolução do comércio intra-sectorial agregado (IIT) e por tipos (HIIT e VIIT) para os cinco principais sectores em termos de IIT. Confirma-se pelos dados que se mantém a tendência de aumento do IIT ao nível do comércio com os principais parceiros comerciais (geralmente valores superiores a 60% para Espanha, Alemanha e França) e predomínio do VIIT seja ao nível da UE15 seja ao nível da UE27. Nesta matéria, Portugal tem o perfil de país desenvolvido, pois é este o padrão do comércio intra-sectorial desse tipo de países (a generalidade dos estudos empíricos confirma isso). No caso dos novos doze países que aderiram à UE27 o predomínio do VIIT é generalizado, embora os índices de IIT sejam baixos. Claramente o comércio intra-sectorial com estes novos países membros países é determinado com base na diferença da dotação relativa de factores (vantagens comparativas). Falta testar se exportamos para estes países produtos diferenciados de baixa ou alta qualidade. Provavelmente de baixa qualidade. Quanto aos BRICs e PALOPs só o comércio com o Brasil apresenta índices de comércio intra-sectorial superiores a 0,50 e com a China o conteúdo intra-sectorial tem vindo a aumentar, embora seja ainda baixo. É de realçar, também, que os índices de comércio intra-sectorial com os EUA são elevados para os cinco principais sectores considerados, predominando o comércio intra-sectorial vertical. Quanto ao conteúdo do comércio intra-sectorial, agregado e por tipos, com o nosso principal parceiro comercial, a Espanha, temos, para 2006, os seguintes valores: (i) fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear (IIT = 0,97; HIIT = 0,969; VIIT = 0,001); (ii) indústria do vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de pele com pêlos (IIT = 0,852; HIIT = 0,002; VIIT = 0,85); (iii) fabricação de artigos de borracha e matérias plásticas (IIT=0,798; HIIT = 0,578; VIIT = 0,22); (iv) indústria do tabaco (IIT = 0,77; HIIT = 0,02; VIIT = 0,75); (v) indústrias metalúrgicas de base (IIT = 0,77; HIIT = 0,02; VIIT = 0,75).

No estudo econométrico, e considerando primeiro a análise estática, concluiu-se que se o stock de imigrantes aumentar 10% o efeito positivo sobre as exportações de bens para os parceiros da UE27 será de 6,24%, sobre as importações de bens de 5,6%, sobre o IIT de 4,38%, sobre o HIIT de 7,56% e sobre o VIIT de 3,46%. Considerando os 38 países o efeito do aumento de 10% no *stock* de imigrantes terá os seguintes efeitos no comércio bilateral de Portugal com esses países: as exportações de bens aumentam 2,8%, as

importações de bens aumentam 2,66%, o IIT aumenta 1,87%, o HIIT aumenta 4,01% e o VIIT aumenta 1,48%.

Na análise dinâmica, e considerando só o comércio com a UE27, concluímos que os efeitos do aumento do *stock* de imigrantes não são estatisticamente significativos sobre as exportações e as importações, mas continuam a ser positivos sobre os diferentes tipos de comércio intra-sectorial, sendo maior o efeito para o HIIT do que para o VIIT. Assim um aumento de 10% no *stock* de imigrantes leva ao aumento de 6,02% no IIT, de 13,71% no HIIT e de 4,08% no VIIT.

Ou seja, em todas as análises o aumento do *stock* de imigrantes tem um efeito benéfico no comércio que é típico dos países mais desenvolvidos, o comércio intra-sectorial, seja o comércio intra-sectorial total (IIT), seja no comércio intra-sectorial por tipos (HIIT e VIIT). Na análise estática o aumento do *stock* de imigrantes tem um efeito positivo sobre as exportações e sobre as importações, sendo que o efeito sobre as exportações é superior ao efeito sobre as importações.

Quando se estende a análise e se consideram mais duas variáveis explicativas relacionadas com a imigração (a percentagem de imigrantes que, na indústria transformadora, são altamente qualificados e a percentagem de imigrantes que, na indústria transformadora, são empregadores) concluiu-se, para o comércio com a UE27: (i) o aumento da percentagem de imigrantes que são empregadores na indústria transformadora é benéfico para o nosso sector exportador e reforça o comércio total de produtos diferenciados (IIT); (ii) a percentagem de imigrantes altamente qualificados não tem um efeito estatisticamente significativo nas exportações e importações de bens de Portugal, mas tem um efeito positivo sobre o IIT e o VIIT. Quando a análise é feita considerando os 38 países concluiu-se: (i) quando aumenta a percentagem de imigrantes altamente qualificados na indústria transformadora e quando aumenta a percentagem de imigrantes empregadores na indústria transformadora, isso tem um efeito positivo sobre as exportações e sobre o comércio intra-sectorial agregado (IIT) e sobre o comércio intra-sectorial vertical (VIIT).

As *entrevistas e estudos de casos* desenvolvidos para este trabalho foram sobretudo ilustrativos, não tendo qualquer intenção de garantir representatividade quanto ao empresarialismo imigrante em Portugal nem de produzir generalizações quanto à relação entre empresarialismo imigrante e comércio internacional. Para além de vários contactos institucionais foram observadas algumas empresas de pequena dimensão, que podem ser enquadradas no conceito de economia étnica, sobretudo pertencentes a imigrantes oriundos da Europa de Leste. Três conclusões puderam ser extraídas.

Em primeiro lugar, nota-se algum impacto da imigração estrangeira sobre o comércio internacional quando se observam directamente as iniciativas empresariais dos imigrantes. As correntes imigratórias para Portugal estão na origem de várias iniciativas económicas de tipo étnico, que se ligam a particularidades e recursos dos países de origem. A observação empírica indica o aumento de iniciativas empresariais por parte dos imigrantes, incluindo os que se encontram em fases iniciais do ciclo migratório (imigração recente), as quais promovem o comércio (importação ou exportação) com os países de origem.

Em segundo lugar, a pequena dimensão das empresas constituídas por imigrantes na área dos serviços é um dos traços mais marcantes de muitas iniciativas empresariais imigrantes – e dos estudos de casos efectuados. Esta característica está muitas vezes ligada a uma fase inicial do ciclo migratório, ao tipo de oportunidades de mercado encontrada e, certamente, à escassez de recursos financeiros próprios ou acessíveis através de crédito. Isto significa que, pelo menos no curto prazo, o impacto deste tipo de iniciativas empresariais de imigrantes sobre o comércio internacional em Portugal será escasso, tanto em termos absolutos como relativos.

Em terceiro lugar, os estudos de casos efectuados revelaram a existência de muitas relações comerciais indirectas, isto é, com recurso a empresas ou outros intermediários colocados num terceiro país, para além dos de origem e de acolhimento. No caso, sobretudo, dos produtos alimentares provenientes da Europa de Leste, foram detectadas importantes empresas internacionais que actuam neste segmento e que funcionam como cadeias de redistribuição de produtos às comunidades imigrantes de Leste espalhadas

pelo mundo. Por outras palavras, o impacto de estruturas económicas globalizadas torna menos visível a ligação comercial bilateral entre pares de países.

Em síntese, considerando toda a evidência empírica recolhida neste estudo, podemos dizer que o comércio e a imigração em Portugal são dois “jogadores” que jogam um jogo de soma positiva: ambos ganham. O efeito positivo do aumento do stock de imigrantes e do peso dos imigrantes que são empregadores, tal como o efeito positivo do peso dos imigrantes altamente qualificados que estão na indústria transformadora, reforça a ideia de uma política de imigração que fortaleça estes dois vectores: qualificação dos imigrantes e apoio ao seu empreendedorismo. Esta ideia de uma percentagem activa de imigrantes empregadores – que necessitam de apoio financeiro para os seus projectos e para reforçar as suas *networks* –, detectada ao nível das entrevistas e do estudo de casos, foi confirmada com a evidência empírica dos estudos econométricos. Os contextos políticos e institucionais das sociedades de acolhimento, como a lei da imigração e o conjunto de outras condições legais, podem e devem facilitar a qualificação dos trabalhadores e a iniciativa empreendedora dos empregadores imigrantes. Estas medidas reforçarão o efeito positivo da imigração sobre o comércio bilateral de Portugal (inter-sectorial e intra-sectorial), como o presente estudo evidencia.

Deve ser salientado que este estudo não se debruça sobre as causas e as estratégias do empreendedorismo imigrante, nem sobre o impacto das políticas de imigração a esse nível (ver, sobre este assunto, Oliveira e Rath, 2008). O que os resultados sugerem é que políticas de imigração que facilitem a entrada e qualificação dos imigrantes ao nível da indústria transformadora e incentivem o seu empreendedorismo são benéficas para Portugal, em termos da nossa balança comercial e do nosso padrão de comércio. Quaisquer medidas ou incentivos que favoreçam a imigração, os níveis de qualificação dos imigrantes na indústria transformadora e o seu empreendedorismo são benéficas. É claro que em termos de bem-estar para o país é sempre necessário fazer uma análise dos custos e benefícios dessas medidas. Em termos de política comercial e da política industrial dirigida aos sectores sujeitos à concorrência internacional, não há razões que justifiquem uma política específica dirigida aos empregadores e importadores imigrantes. Neste âmbito, é suficiente que as medidas de política comercial e industrial não discriminem

contra os imigrantes. É nossa convicção que se os empregadores imigrantes forem considerados como uma mais-valia para Portugal isso se reflectirá no ambiente cultural e social que os rodeia, facilitará a sua integração económica e social e reforçará as suas *networks* sociais e comerciais. O mínimo é não serem discriminados e terem as mesmas oportunidades que os empregadores nacionais. Ser empresário é ser inovador, criativo, dinâmico, antecipar o futuro. E isso não depende de se ser ou não imigrante. Se o país de acolhimento reconhecer o contributo positivo da imigração para o comércio bilateral não faz mais do que reconhecer e constatar a evidência empírica. Se além disso houver desburocratização, respeito e igualdade de tratamento em relação às iniciativas empreendedoras dos imigrantes, isso criará o clima de estabilidade e de confiança indispensável à sua iniciativa empresarial. Como dissemos anteriormente, o comércio e a imigração são um jogo de soma positiva. Pelo menos tem sido assim em Portugal.

Por fim, é preciso ressaltar que este estudo não deu resultados significativos ao nível dos efeitos de outras características da imigração sobre o comércio bilateral. Numa análise de sensibilidade foram consideradas diferentes especificações introduzindo variáveis como: o sexo (rácio homem/mulher, tanto para a indústria transformadora como em geral), o tipo de contrato, a profissão, as habilitações escolares e os diferentes níveis de qualificação, para além da percentagem de imigrantes altamente qualificados. Estas variáveis explicativas não se revelaram estatisticamente significativas. Esperamos, num futuro próximo, com mais anos, e logo mais observações, voltar a estimar os modelos para ver se os resultados em relação a estas variáveis se alteram ou não.

APÊNDICE.

OS MODELOS DE COMÉRCIO INTER-SECTORIAL E INTRA-SECTORIAL

1. OS MODELOS DE COMÉRCIO INTER-SECTORIAL

1.1. OS MODELOS DE ADAM SMITH, RICARDO E HECKSCHER-OHLIN

São considerados os modelos tradicionais do comércio internacional. Na altura da formulação destas teorias explicativas, o comércio internacional era um comércio de tipo inter-sectorial: as exportações de bens serviam para importar outros bens que o país não produzia. O conceito de comércio intra-sectorial – exportação e importação simultânea dos mesmos bens, ou bens pertencentes à mesma indústria ou sector – só surge na década de 60 quando se analisa o fenómeno da integração europeia (CEE). As trocas de produtos similares, diferenciados, seriam o resultado da integração económica: o padrão de comércio entre países com níveis de desenvolvimento semelhantes tenderia a aproximar-se, pois a estrutura de produção e do consumo seria também semelhante (Ver Verdoon, 1960, Balassa, 1965, 1966).

Estes modelos tradicionais de explicação do comércio partem da ideia simples de que são as diferenças entre os países que explicam a necessidade do comércio: diferenças em termos de recursos naturais, oferta de factores e aptidão/produktividade dos factores. Essa diferença dará origem a uma vantagem de custo de produção por unidade de produto, em autarcia (antes de haver comércio internacional). Em Adam Smith, para que haja comércio essa vantagem tem de ser absoluta – para exportar um bem o país tem de ter em autarcia um custo unitário de produção mais baixo – ao passo que para Ricardo basta uma vantagem comparativa ou relativa: apesar de um país poder ter uma desvantagem absoluta na produção dos dois bens, há um bem onde em termos relativos essa desvantagem é menor. É nesse bem que o país apesar de ter uma desvantagem absoluta tem uma vantagem comparativa e é nesse bem que o país, após a entrada em comércio, se deve especializar. Ricardo demonstra que o comércio vai ser mutuamente vantajoso e será sempre mais vantajoso para os pequenos países, que não têm capacidade para influenciar os preços internacionais.

Comum a Adam Smith e a Ricardo é a ideia de que o comércio pode ser mutuamente vantajoso, ou, no limite, o país nunca perde com o comércio, desde que se verifiquem os pressupostos, do preço relativo internacional estar compreendido entre os preços relativos em autarcia, dos mercados funcionarem em concorrência perfeita, dos custos de transporte serem nulos ou negligenciáveis e não haverem barreiras de qualquer espécie (tarifárias ou não tarifárias) ao comércio livre. Rejeitam, ambos, a teoria mercantilista segundo a qual o comércio seria um jogo de soma nula – o que um país ganha será perdido por outro país ou países. A teoria mercantilista, que precedeu a teoria do comércio livre, está, ainda hoje, na base das posições proteccionistas e neo-proteccionistas: tentar aumentar as exportações, subsidiando-as de forma directa ou indirecta, e, ao mesmo tempo, fechar/dificultar o mercado interno aos produtos provenientes do estrangeiro.

Em síntese podemos dizer que a teoria das vantagens absolutas de Adam Smith explica o comércio pela diferença nos custos absolutos do factor trabalho: horas de trabalho necessárias à sua produção (ou diferença na produtividade do trabalho em termos absolutos) e a teoria de Ricardo das vantagens comparativas explica o comércio pela diferença nos custos relativos dos bens em termos do factor trabalho (ou diferença na produtividade do trabalho em termos relativos). Ricardo ultrapassa a limitação da teoria de Adam Smith: há sempre lugar ao comércio e há sempre vantagem no comércio livre, mesmo que o país seja ineficiente na produção de todos os bens, desde que o país se especialize na produção do bem onde a sua ineficiência relativa é menor. Nesse bem ele tem a sua vantagem comparativa e é na sua produção que deve concentrar o seu factor de produção, o trabalho.

A crítica ao mercantilismo, a superação da insuficiência da teoria de Adam Smith e a demonstração de que o comércio é mutuamente vantajoso se os países se especializarem nos bens em que têm vantagem comparativa e que são os países pequenos que mais têm a ganhar com o comércio é a mensagem essencial do modelo de Ricardo, que continua presente nos desenvolvimentos futuros da teoria do comércio internacional.

O que se fez de novo foi estender o modelo para n bens e dois países, com e sem custos de transporte, e depois introduzir os salários relativos expressos na mesma moeda, considerando a taxa de câmbio (modelo de Ricardo na forma monetária).

Mesmo assim o modelo de Ricardo tem as insuficiências de considerar um só factor produtivo (logo não pode considerar a abundância relativa de factores como uma determinante do comércio) e de não considerar as economias de escala e a concentração industrial que levam à concorrência imperfeita dos mercados.

A primeira lacuna foi ultrapassada com o modelo de Heckscher-Ohlin (HO). O modelo HO é um modelo neoclássico em que se considera que no lado da procura os consumidores dos dois países têm preferências idênticas e homotéticas nos dois países. Os preços relativos autárquicos estão associados às dotações relativas dos países e à proporção em que os factores são utilizados nas diferentes indústrias. Assim de acordo com o teorema de HO cada país terá vantagem comparativa na produção do bem que utiliza intensivamente o factor relativamente abundante no país. A condição para a existência do comércio é semelhante à do modelo Ricardiano: desde que o preço relativo internacional esteja compreendido entre os preços relativos em autarcia, ambos os países se especializam (neste caso, especialização incompleta) no bem em que detêm a vantagem comparativa.

O teorema foi depois generalizado para n bens e países (ver, por exemplo, Jones 1956, Vanek 1968, Bhagwati 1972, Deardorff 1982). Os problemas levantados pelo paradoxo de Leontief (1956) levaram à teoria neo-factorial (inclusão do capital humano no modelo HO) e à teoria neo-tecnológica (que elimina do modelo HO, a hipótese de funções de produção idênticas em ambos os países, ou seja, considera que a tecnologia não está livre e acessível em todos os países e que é necessário o *gap*/inovação tecnológico(a) como variável explicativa do comércio).

A introdução da concorrência imperfeita e das economias de escala foi feita por Krugman (1979, 1980, 1981) e de Lancaster (1980) ao formularem os primeiros modelos teóricos explicativos do comércio intra-sectorial

Apesar destas limitações, o modelo Ricardiano continua a servir de quadro teórico à explicação do comércio inter-sectorial. Recentemente Davis (1995) utilizou o modelo de Ricardo para explicar, também, o comércio intra-sectorial (IIT, do inglês *intra-industry trade*).

1.2. Os Modelos de Comércio Intra-Sectorial

A literatura sobre o IIT surgiu na década de 60 com os trabalhos pioneiros de Verdoorn (1960) e Balassa (1965,1966). Estes autores tomaram consciência de que alguns países desenvolvidos exportavam e importavam produtos pertencentes à mesma categoria estatística. Este fenómeno teria ocorrido após a formação da Comunidade Económica Europeia (CEE). Contudo, só após a introdução por parte de Grubel e Lloyd (1975) de um índice para medir o IIT é que a análise do IIT e das suas determinantes se desenvolveu. Com os estudos empíricos criou-se um consenso segundo o qual o IIT seria um comércio típico dos países com níveis de desenvolvimento semelhantes e que o fenómeno da integração económica teria reforçado este tipo de comércio. Neste sentido o modelo tradicional de HO e o seu teorema não podiam explicar este tipo de comércio, pois os países teriam dotações relativas de factores semelhantes e não diferentes como pressupõe o teorema.

O trabalho pioneiro na formalização dos modelos de IIT deve-se a Krugman (1979, 1980, 1981), Lancaster (1980), Helpman (1981) and Eaton and Kierzkowski (1984). Todos estes modelos consideram que os produtos são diferenciados horizontalmente (variedades diferentes de um produto têm uma qualidade semelhante).

Nestes modelos, cada variedade é produzida com economias de escala (custos decrescentes, devido à diminuição dos custos fixos por unidade produzida) e quando os países entram em comércio a diferenciação do produto e as economias de escala originam o IIT. Neste caso IIT horizontal (HIIT, do inglês horizontal *intra-industry trade*). Como os países têm dotações relativas de factores semelhantes o HIIT não pode ser explicado pelo teorema de HO.

Desenvolveram-se, também, modelos que consideraram a diferenciação vertical do produto em vez da diferenciação horizontal. Na diferenciação vertical, diferentes variedade do mesmo produto têm qualidades diferentes e assume-se que os consumidores têm um *ranking* das variedades alternativas segundo a sua qualidade. Falvey (1981), Shaked e Sutton (1984), Falvey e Kierzkowski (1987), e Flam e Helpman (1987) formalizaram este

tipo de modelos. Os modelos de Falvey e Kierzkowski (1987) e Flam e Helpman (1987) têm uma estrutura semelhante. Com base na hipótese de Linder (1961), Falvey e Kierzkowski (1984, p.144) consideram que: “a significant element in explaining vertical product differentiation will be unequal incomes”. Assim, a desigualdade na distribuição do rendimento assegura que os países procurarão as diferentes variedades do mesmo produto disponíveis, variedades que têm qualidades diferentes e, logo, preços diferentes. Embora os consumidores tenham as mesmas preferências, cada consumidor individual procurará somente uma variedade do produto, de acordo com o seu rendimento. Isto considerando o lado da procura. Do lado da oferta, o modelo considera a diferença na tecnologia (diferença na produtividade do trabalho) em que a qualidade do produto está ligada à intensidade em capital físico na sua produção. Assume-se que as variedades de alta qualidade são capital-intensivas e que as variedades de baixa qualidade são trabalho-intensivas. Assim, espera-se que os países tecnologicamente mais desenvolvidos (com uma produtividade e salários mais altos) tenham vantagens comparativas nas variedades capital-intensivas e as exportem. Estes países são relativamente abundantes em capital. Do mesmo modo, os países relativamente abundantes em trabalho (países com salários mais baixos) terão vantagens comparativas nas variedades de qualidade mais baixa, que são trabalho-intensivas. O modelo de Flam e Helpman (1987) é semelhante, mas neste modelo é a diferença na produtividade do trabalho (diferenças tecnológicas) que explica o comércio intra-sectorial vertical (VIIT). A conclusão é semelhante: o país mais produtivo, com salários mais altos, exporta as variedades de alta qualidade.

Em síntese, os novos modelos (conhecidos como modelos Neo-HO) demonstram que o VIIT ocorre entre os países com diferentes dotações relativas de factores (diferença no lado da oferta) e com diferenças no rendimento *per capita* (diferenças no lado da procura). Por isso, Helpman (1987) considera que se pode utilizar a diferença no rendimento *per capita* como variável *proxy* da diferença na dotação relativa de factores, porque há uma correlação positiva entre o rendimento *per capita* e o rácio capital/trabalho.

Falvey (1981) considera a existência simultânea de VIIT e de comércio inter-sectorial. No seu modelo, o país relativamente abundante em capital (em trabalho) especializa-se e exporta produtos de alta qualidade (baixa qualidade). Helpman e Krugman (1985) fazem

uma síntese dos vários modelos de IIT e elaboram um modelo que explica simultaneamente tanto o comércio inter-sectorial (comércio tipo HO) como o HIIT. Como determinantes do comércio temos tanto a dotação relativa dos factores, como a diferenciação horizontal do produto e os custos decrescentes (economias de escala). Ou seja, é um modelo que combina elementos da teoria de HO com elementos da teoria da concorrência monopolística. Davis (1995) elabora um modelo que combina elementos da teoria e Ricardo e de HO e demonstra que o comércio intra-sectorial pode ocorrer, mesmo sem economias de escala.

Actualmente, é geralmente aceite pelos teóricos do comércio internacional que o VIIT pode ser explicado pelas teorias tradicionais das vantagens comparativas (Ricardo e HO). Os países relativamente abundantes em trabalho têm uma vantagem comparativa em produtos trabalho-intensivos (ou variedades do produto de baixa qualidade) e os países relativamente abundantes em capital têm uma vantagem comparativa em produtos capital-intensivos (ou variedade do produto de alta qualidade). Assim, e de acordo com a lei da vantagem comparativa, os países relativamente abundantes em trabalho exportarão variedades trabalho-intensivas e os países relativamente abundantes em capital exportarão variedades capital-intensivas.

Em síntese e fazendo a ligação aos estudos empíricos e à escolha das variáveis explicativas podemos dizer que as variedades do produto que fazem parte do VIIT serão produzidas com intensidades factoriais diferentes e que as variedades do produto que fazem parte do HIIT são produzidas com intensidades factoriais semelhantes. Assim nos estudos econométricos justifica-se o uso de diferentes determinantes para VIIT e para HIIT. Ou é teoricamente justificado que algumas variáveis que explicam o VIIT não sejam significativas na explicação do HIIT (ver Greenaway et al., 1994, 1995; Faustino e Leitão, 2007).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABD-EL-RAHAMAN, K. (1991), "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition," *Weltwirtschaftliches Archiv* 127, 1, pp. 83-97.
- ANDERSON, P. (1979), "A theoretical foundation for the gravity equation," *American Economic Review*, n.º 69, pp. 106-116.
- ARELLANO, M. e S. BOND (1991), "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations," *Review of Economic Studies*, 58 (2), 194, pp. 277-297.
- ARELLANO, M. e O. BOVER (1995), "Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models," *Journal of Econometrics*, n.º 68, 1, pp. 29-51.
- BADINGER, H.e F. BREUSS, (2004), "What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra-EU Trade?" *Weltwirtschaftliches Archiv*, 140, 1, pp. 31-51.
- BAGANHA, Maria Ioannis, José Carlos MARQUES e Pedro GÓIS (2004), "The unforeseen wave: migration from Eastern Europe to Portugal", in M. I. BAGANHA e M. L. FONSECA, *New Waves: Migration from Eastern to Southern Europe*, Lisboa, Fundação Luso-Americana, pp. 23-39.
- BAGANHA, Maria Ioannis e Pedro GÓIS (1998/1999), "Migrações internacionais de e para Portugal: o que sabemos e para onde vamos?", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 52/53, pp. 229-280.
- BAIER, S. e J. BERGSTRAND (2001), "The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs and Income Similarity," *Journal of International Economics*, n.º 53, 1, pp. 1-17.
- BALASSA, Bela (1965) "Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage," *Manchester School of Economic and Social Studies*, 33, 2, May, pp. 99-123.

- BALASSA, B. (1966) "Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among Industrial Countries," *American Economic Review*, 56, 3, June, pp. 466-73.
- BERGSTRAND, J. (1985) "The gravity equation in international trade:some microeconomic foundations and empirical evidence," *The Review of Economics and Statistics*, 67, pp. 474-481.
- BERGSTRAND, J. (1989) "The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor proportions theory in international trade," *Review of Economics and Statistics*, 71, pp. 143-153.
- BERGSTRAND, J. (1990) "The Heckscher-Ohlin-Samuelson model,the Linder hypothesis, and the determinants of bilateral intra-industry trade," *Economic Journal*, 100, pp. 1216-1229.
- BHAGWATI, J. (1982), "The Heckcher-Ohlin Theorem in the Multi-Commodity Case", *Journal of Political Economy*, 80, pp. 1052-1055.
- BLANES, J. (2005) "Does immigration help to explain intra-industry trade? Evidence for Spain," *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 141, pp. 244-270.
- BLANES, J. e J. MARTIN-MONTANER (2006), "Migration Flows and Intra-Industry Trade Adjustments", *Review of World Economics*, 142 (3), pp. 567-584.
- BLUNDELL,R e S. BOND (1998), "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models," *Journal of Econometrics*, 87, 1, pp. 115-143.
- BLUNDELL, R. e S. BOND (2000), "GMM estimation with persistent panel data: An application to production functions," *Econometric Reviews*, 19, 3, pp. 321-340.
- BONACICH, Edna (1973). "The Theory of Middleman Minorities", *American Sociological Review*, 38 (5), pp. 583-594.

- BORJAS, G. (1989) "Economic theory and international migration," *International Migration Review*, 23, pp. 457-485.
- CARNEIRO, Roberto (coord.) (2006), *A Mobilidade Ocupacional do Trabalhador Imigrante em Portugal*, Lisboa, DGEEP/MTSS.
- DANA, Léo-Paul (ed.) (2008), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship – A Co-evolutionary View on Resource Management*, Cheltenham, Edward Elgar.
- DAVIS, D. R. (1995), "Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach," *Journal of International Economics*, 39, 3/4, November, pp. 201-226.
- DEARDORFF, A. (1982), "The General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem", *American Economic Review*, 72, pp. 683-694.
- DOORNIK, J.; ARELLANO, M.; BOND, S. (2002), *Panel data estimation using DPD for OX*. (<http://www.nuff.ox.ac.uk/Users/Doornik>).
- DUNLEVY J. e HUTCHINSON, W. (1999), "The impact of immigration on American import trade in the late nineteenth and twentieth centuries", *Journal of Economic History*, 59, pp. 1043-1062.
- EATON, J.; KIERZKOWSKI, H. (1984), "Oligopolistic Competition, Product Variety and International Trade," in H. Kierzkowski (ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford, Oxford University Press, pp. 69-83.
- FALVEY, R. (1981), "Commercial Policy and Intra-Industry Trade," *Journal of International Economics*, 11, 4, pp. 495-511.
- FALVEY, R. e H. KIERZKOWSKI (1987), "Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition," in H. KIERZKOWSKI (ed.), *Protection and Competition in International Trade. Essays in Honor of W.M. Corden*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 143-161.

FAUSTINO, H.C. e N.C. LEITÃO (2008a), “Immigration and Trade in Portugal: A Static and Dynamic Panel Data Analysis”, ISEG, DE, WP N° 31.

FAUSTINO, H.C. e N.C. LEITÃO (2008b), “Using the Gravity Equation to Explain the Portuguese Immigration-Trade Link”, ISEG, DE, WP N° 12.

FAUSTINO, H.C. e N. C. LEITÃO (2007), “The Intra-Industry Trade Between Portugal and European Union: A Static and Dynamic Panel Data Analysis (1996-2000),” *International Advances in Economic Research*, Vol. 13, N°3, pp. 313-333.

FEENSTRA, R., MARKUSEN, J. e ROSE, A. (2001) “Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade,” *The Canadian Journal of Economics*, 34, pp. 430-447.

FLAM, H. e E. HELPMAN (1987), “Vertical Product Differentiation and North-South Trade,” *American Economic Review* 77, 5, pp. 810-822.

FONSECA, Maria Lucinda, MALHEIROS, Jorge e SILVA, Sandra (2005), “Portugal”, in NIESEN, Jan, SCHIBEL, Yongmi e THOMPSON, Cressida (eds.), *Current Immigration Debates in Europe: A Publication of the European Migration Dialogue*, Bruxelas/Lisboa, Migration Policy Group.

GIRMA, S. e YU, Z. (2002) “The link between immigration and trade. Evidence from UK,” *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economic*, 138, pp. 116-130.

GÓIS, Pedro e MARQUES, José Carlos (2007), *Estudo Prospectivo sobre Imigrantes Qualificados em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração.

GOULD, David M. (1994). “Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S Bilateral Trade Flows”, *The Review of Economics and Statistics*, 76 (2), pp. 302-316.

- GREENAWAY, D., P. A. MAHABIR e C. MILNER (2007), "Does the Presence of Ethnic Chinese in Trading Partner Countries Influence Bilateral Trade Flows with China?", Leverhulme Centre for Research in Globalisation and Economic Policy, University of Nottingham Working Paper.
- GREENAWAY, D., R. HINE e C. MILNER (1994), "Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK," *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130, 1, pp. 77-100.
- GREENAWAY, D., R. HINE e C. MILNER (1995), "Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom," *The Economic Journal*, 105, 433, November, pp. 1505-1518.
- GRUBEL, H. and P. LLOYD (1975), *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiation Products*, London: The Macmillan Press.
- HEAD, Keith e RIES, John (1998) "Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada", *The Canadian Journal of Economics*, 31 (1), pp. 47-62.
- HELPMAN, E.,(1981), "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition," *Journal of International Economics*, 11,3, pp. 305-40.
- HELPMAN, E. e P. KRUGMAN (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Brighton, United Kingdom: Harvester Wheatsheaf.
- HELPMAN, E., (1987) "Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries," *Journal of the Japanese and International Economics*, 1, 1, pp. 62-81.
- HELPMAN, E., (1999), "The Structure of Foreign Trade", *Journal of Economic Perspectives*, 13, 2, pp. 121-144.

- HERANDER, M.G. e L.A. SAAVEDRA (2005), "Exports and the Structure of Immigrant-Based Networks: The Role of Geographic Proximity", *Review of Economics and Statistics*, 87, 2, pp. 323-335.
- HUMMELS, D. e J. LEVINSOHN, (1995), "Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence," *Quarterly Journal of Economics*, 110, 3, pp. 799-36.
- JONES, R., (1956), "Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem," *Review of Economic Studies*, 24, pp. 1-10.
- KLOOSTERMAN, R. e RATH, J. (2001), "Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed embeddedness further explored", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 2, pp. 189-201.
- KRUGMAN, P., (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, 9, 4, pp. 469-480.
- KRUGMAN, P., (1980), "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade," *American Economic Review*, 70, 5, pp. 950-959.
- KRUGMAN, P. (1981) "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 89, 5, pp. 959-973.
- LANCASTER, K. (1980), "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition," *Journal of International Economics*, 10, 2, pp. 151-170.
- LEONTIEF, W. (1956), "Factor Proportions and the Structure of the American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, 38, pp. 386-407.
- LIGHT, Ivan, M. ZHOU, and R. KIM (2002). "Transnationalism and American exports in an English-speaking world", *International Migration Review*, 36 (3), pp. 702-725.

- LIGHT, Ivan, G. SABAGH, M. BOZORGMEHR, C. BOZORGMEHR and C. DER-MARTIROSIAN, (1994). "Beyond the Ethnic Enclave Economy", *Social Problems*, 41 (1), pp. 65-80.
- LIGHT, Ivan and Stavros KARAGEORGIS, (1994). "The Ethnic Economy" in N. Smelser & R. Swedberg (ed.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, pp. 647-671.
- LINDER, S., (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, New York: Wiley.
- MALHEIROS, Jorge (ed.) (2007), *Imigração Brasileira em Portugal*, Lisboa, ACIDI.
- MALHEIROS, J. (2008), "Comunidades de Origem Indiana na Área Metropolitana de Lisboa – Iniciativas empresariais e estratégias sociais criativas na cidade", in OLIVEIRA, C. R. e J. RATH (coord.), *Revista Migrações*, 3, pp. 139-164.
- OCDE (2007), *The Labour Market Integration of Immigrants in Portugal*, Paris, OCDE, Employment, Labour and Social Affairs Committee.
- OLIVEIRA, Catarina R. (2004), *Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração.
- OLIVEIRA, Catarina R. (2005), *Empresários de Origem Imigrante. Estratégias de Inserção Económica em Portugal*, Lisboa: Observatório da Imigração.
- OLIVEIRA, Catarina R. (2008) "Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies", in L. Dana (ed.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship – A Co-evolutionary View on Resource Management*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 61-82.
- OLIVEIRA, Catarina R. e RATH, Jan (coord.) (2008), *Empreendedorismo Imigrante*, número especial, *Revista Migrações*, 3, Lisboa: Observatório da Imigração.

- PEIXOTO, João (2004), “As teorias explicativas das migrações”, *SOCIUS Working Papers*, 11/04.
- PEIXOTO, João (2008), “Imigração e mercado de trabalho em Portugal: investigação e tendências recentes”, *Revista Migrações*, 2, pp. 19-46.
- PIRES, Rui Pena (2003), *Migrações e Integração – Teoria e Aplicações à Sociedade Portuguesa*, Oeiras, Celta Editora.
- PORTES, Alejandro (1999), *Migrações Internacionais Origens, Tipos e Modos de Incorporação*, Oeiras, Celta.
- PORTES, Alejandro e R. MANNING (1986), “The Immigrant Enclave: Theory and Empirical examples”, in S. OLZAK e J. NAGEL (eds.), *Competitive Ethnic Relations*, Orleão e Londres: Academic Press Inc., pp. 47-68.
- PORTES, Alejandro, W. J. HALLER e J. E. GUARNIZO (2002), “Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation”, *American Sociological Review*, 67 (2), pp. 278-298.
- RAUCH, James E. (1999). “Networks versus Markets in International Trade”, *Journal of International Economics*, 48, pp. 7-35.
- RAUCH, James E. (2001). “Business and Social Networks in International Trade”, *Journal of Economic Literature*, 39 (4), pp. 1177-1203.
- SABINO, C., A. ABREU e J. PEIXOTO (2008), “Immigration management policies in Portugal: limits and compromise in the quest for regulation”, documento elaborado para o projecto “La inmigración y el sistema de partidos políticos en España en perspectiva comparada”, Madrid, Universidad Nacional de Educación a Distancia, mimeo.
- SABINO, C. e J. PEIXOTO (2008), “Immigration, labour market and policy in Portugal: trends and prospects”, documento elaborado para o projecto IDEA – Mediterranean and

Eastern European Countries as new immigration destinations in the European Union, Lisboa, SOCIUS, mimeo.

SHAKED, A. and J. SUTTON, (1984), "Natural oligopolies and international trade," in H. Kierzkowski (ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford, United States: Oxford University Press: 34-50.

TOLDA, João (2007), "Quadros de Pessoal e imigração: uma análise crítica", *Cadernos Sociedade e Trabalho*, MTSS/GEP, 9, pp. 69-83.

União Europeia (2007), "Regulamento (CE) n° 862/2007 do Parlamento Europeu e do Conselho de 11 de Julho de 2007 relativo às estatísticas comunitárias sobre migração e protecção internacional e que revoga o Regulamento (CEE) n° 311/76 do Conselho relativo ao estabelecimento de estatísticas sobre trabalhadores estrangeiros", *Jornal Oficial da União Europeia*, 31 de Julho de 2007.

VANEK, J.,(1968), "The factor Proportions Theory: The N-Factor Case," *Kyklos* 21, 4, pp. 749-756.

VERDOORN, P. (1960), "The Intra-Bloc Trade of Benelux," in E. ROBINSON (ed.), *Economics Consequences of the Size of Nations*, London: Mcmillan, pp. 327-68.

VERNON, R., (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics* 80, pp. 190-207.

WHITE, Roger (2007a), "Immigrant-Trade Links, Transplanted Home Bias and Network Effects", *Applied Economics*, 39, 7, pp. 839-852.

WHITE, R. (2007b), "An Examination of the Danish Immigrant-Trade Link", *International Migration*, 45, 5, pp. 61-86.

WHITE, R. (2008), "Exploring a US Immigrant- Intra-Industry Trade Link", *Eastern Economic Journal*, 34, 2, pp. 252-262.

WHITE, R. and B. TADESSE (2007), "Immigration Policy, Cultural pluralism and Trade: Evidence from the White Australia Policy", *Pacific Economic Review*, 12, 4, pp. 489-509.

ZHANG, J., A. WITTELOOSTUIJN, and C. ZHOU,(2005),"Chinese Bilateral Intra-Industry Trade: A Panel data Study for 50 Countries in the 1992-2001 Period," *Weltwirtschaftliches Archiv*, 141, 3, pp. 510-40.

ZHOU, Min (2004). "Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements", *International Migration Review*, 38 (3), pp. 1040-1074.

ANEXOS

ANEXO I: QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM AS AUTORIZAÇÕES DE PERMANÊNCIA E RESIDÊNCIA E VISTOS DE LONGA DURAÇÃO DOS IMIGRANTES

QUADRO I.1 Stock de Autorizações de Residência por sexo 1995 a 1998

Países	Sexo	1995	1996	1997	1998
		AR	AR	AR	AR
Total	HM	168.316	172.912	175.263	178.137
	H	98.441	100.987	102.148	103.499
	M	69.875	71.925	73.115	74.638
UE (15)	HM	41.534	43.732	46.043	48.171
	H	22.414	23.637	24.923	26.123
	M	19.120	20.095	21.120	22.048
Alemanha	HM	7.426	7.887	8.345	8.810
	H	4.186	4.445	4.709	4.970
	M	3.240	3.442	3.636	3.840
Áustria	HM	383	398	422	446
	H	208	215	228	240
	M	175	183	194	206
Bélgica	HM	1.490	1.562	1.672	1.758
	H	747	788	854	897
	M	743	774	818	861
Dinamarca	HM	620	644	675	695
	H	357	370	387	401
	M	263	274	288	294
Espanha	HM	8.887	9.314	9.806	10.171
	H	4.607	4.811	5.103	5.323
	M	4.280	4.503	4.703	4.848
Finlândia	HM	385	408	436	452
	H	162	173	187	192
	M	223	235	249	260
França	HM	4.743	5.102	5.416	5.815
	H	2.457	2.667	2.838	3.052
	M	2.286	2.435	2.578	2.763

QUADRO I.1 **Stock de Autorizações de Residência por sexo 1995 a 1998** (Continuação)

Países	Sexo	1995	1996	1997	1998
		AR	AR	AR	AR
Grécia	HM	81	90	96	105
	H	44	50	52	60
	M	37	40	44	45
Irlanda	HM	313	331	353	373
	H	143	152	161	177
	M	170	179	192	196
Itália	HM	1.918	2.029	2.195	2.346
	H	1.213	1.288	1.392	1.486
	M	705	741	803	860
Luxemburgo	HM	49	58	60	63
	H	37	42	42	45
	M	12	16	18	18
Países Baixos	HM	2.736	2.927	3.149	3.313
	H	1.516	1.630	1.750	1.839
	M	1.220	1.297	1.399	1.474
Reino Unido	HM	11.486	11.939	12.342	12.696
	H	6.175	6.433	6.633	6.823
	M	5.311	5.506	5.709	5.873
Suécia	HM	1.017	1.043	1.076	1.128
	H	562	573	587	618
	M	455	470	489	510
Extra UE (27)	HM	3.333	3.583	3.418	3.889
	H				
	M				
África	HM	79.231	81.176	81.717	83.065
	H	49.182	50.242	50.451	50.968
	M	30.049	30.934	31.266	32.097

QUADRO I.1 **Stock de Autorizações de Residência por sexo 1995 a 1998** (Continuação)

Países	Sexo	1995	1996	1997	1998
		AR	AR	AR	AR
PALOP	HM	75.316	77.114	77.600	78.881
	H	46.753	47.695	47.859	48.343
	M	28.563	29.419	29.741	30.538
Angola	HM	15.829	16.282	16.296	16.596
	H	9.542	9.815	9.816	9.957
	M	6.287	6.467	6.480	6.639
Cabo Verde	HM	38.746	39.546	39.789	40.454
	H	23.551	23.908	23.960	24.195
	M	15.195	15.638	15.829	16.259
Guiné-Bissau	HM	12.291	12.639	12.785	12.995
	H	9.116	9.336	9.409	9.484
	M	3.175	3.303	3.376	3.511
Moçambique	HM	4.368	4.413	4.426	4.425
	H	2.445	2.466	2.475	2.467
	M	1.923	1.947	1.951	1.958
São Tomé Príncipe	HM	4.082	4.234	4.304	4.411
	H	2.099	2.170	2.199	2.240
	M	1.983	2.064	2.105	2.171
Outros África	HM	3.915	4.062	4.117	4.184
	H	2.429	2.547	2.592	2.625
	M	1.486	1.515	1.525	1.559
América	HM	37.070	36.516	35.847	34.826
	H	20.722	20.590	20.187	19.627
	M	16.348	15.926	15.660	15.199
A. do Norte	HM	11.203	10.783	10.573	10.247
	H	6.199	6.163	6.103	5.932
	M	5.004	4.620	4.470	4.315

Fonte: INE

QUADRO I.2 Stock de Autorizações de Residência por sexo 1999-2006

Países	Sexo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total	HM	191.143	207.587	223.997	238.929	249.995	263.353	275.906	321.133
	H	110.004	118.271	125.958	132.663	137.607	143.369	148.700	175.630
	M	81.139	89.316	98.039	106.266	112.388	119.984	127.206	145.503
UE (27)	HM	53.338	58.039	63.178	67.829	72.005	76.316	80.039	85.562
	H	28.789	31.132	33.704	36.032	38.184	40.285	42.082	45.244
	M	24.549	26.907	29.474	31.797	33.821	36.031	37.957	40.318
Alemanha	HM	9.605	10.385	11.167	11.878	12.539	13.098	13.571	13.851
	H	5.383	5.775	6.166	6.517	6.872	7.142	7.359	7.501
	M	4.222	4.610	5.001	5.361	5.667	5.956	6.212	6.350
Áustria	HM	483	541	589	640	676	707	730	742
	H	255	288	319	348	369	383	394	399
	M	228	253	270	292	307	324	336	343
Bélgica	HM	1.941	2.115	2.278	2.434	2.552	2.656	2.742	2.801
	H	998	1.088	1.172	1.259	1.313	1.361	1.409	1.438
	M	943	1.027	1.106	1.175	1.239	1.295	1.333	1.363
Bulgária	HM	347	376	435	560	700	767	830	1.536
	H	181	189	236	343	458	484	503	946
	M	166	187	199	217	242	283	327	590
Chipre	HM	3	3	3	3	3	4	4	4
	H	2	2	2	2	2	3	3	3
	M	1	1	1	1	1	1	1	1
Dinamarca	HM	728	767	825	868	936	967	997	1.009
	H	418	432	462	484	518	534	552	560
	M	310	335	363	384	418	433	445	449
Eslovénia	HM	8	8	13	17	16	23	34	37
	H	5	6	8	9	9	11	15	15
	M	3	2	5	8	7	12	19	22
Espanha	HM	11.122	12.229	13.645	14.599	15.281	15.874	16.383	16.597
	H	5.748	6.196	6.825	7.233	7.555	7.832	8.073	8.175
	M	5.374	6.033	6.820	7.366	7.726	8.042	8.310	8.422
Estónia	HM	1	5	9	15	18	27	41	49
	H	1	2	3	5	5	6	6	8
	M	0	3	6	10	13	21	35	41
Finlândia	HM	488	507	551	572	586	609	627	641
	H	206	215	237	243	247	259	265	270
	M	282	292	314	329	339	350	362	371
França	HM	6.499	7.193	7.817	8.377	8.841	9.249	9.602	9.733
	H	3.433	3.786	4.094	4.377	4.626	4.834	5.032	5.106
	M	3.066	3.407	3.723	4.000	4.215	4.415	4.570	4.627
Grécia	HM	125	143	160	170	184	198	213	217
	H	72	80	87	88	93	98	107	106
	M	53	63	73	82	91	100	106	111

QUADRO 1.2 **Stock de Autorizações de Residência por sexo 1999-2006** (Continuação)

Países	Sexo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Hungria	HM	112	123	134	164	176	199	230	248
	H	51	51	55	65	65	70	76	83
	M	61	72	79	99	111	129	154	165
Irlanda	HM	406	449	496	551	604	646	680	695
	H	189	212	233	262	296	318	333	341
	M	217	237	263	289	308	328	347	354
Itália	HM	2.700	3.030	3.380	3.771	4.185	4.569	4.816	4.951
	H	1.695	1.890	2.080	2.302	2.539	2.762	2.903	2.987
	M	1.005	1.140	1.300	1.469	1.646	1.807	1.913	1.964
Letónia	HM	7	8	12	18	29	39	50	91
	H	1	1	3	4	6	8	10	28
	M	6	7	9	14	23	31	40	63
Lituânia	HM	14	16	18	22	31	56	81	188
	H	8	8	8	9	8	17	28	77
	M	6	8	10	13	23	39	53	111
Luxemburgo	HM	74	85	98	111	117	127	129	138
	H	52	57	62	71	73	77	78	83
	M	22	28	36	40	44	50	51	55
Malta	H	4	4	4	7	8	8	9	10
	H	1	1	1	1	2	2	2	2
	M	3	3	3	6	6	6	7	8
Países Baixos	HM	3.675	4075	4460	4812	5102	5349	5640	5854
	H	2.043	2239	2435	2611	2763	2894	3050	3164
	M	1.632	1836	2025	2201	2339	2455	2590	2690
Polónia	HM	205	227	248	286	316	386	445	537
	H	100	108	112	124	129	158	168	208
	M	105	119	136	162	187	228	277	329
Reino Unido	HM	13.335	14096	14953	15903	16860	17977	18966	19592
	H	7.153	7575	8047	8540	9021	9584	10081	10420
	M	6.182	6521	6906	7363	7839	8393	8885	9172
Rep. Checa	HM	29	38	44	50	59	80	119	141
	H	10	12	14	16	16	18	33	37
	M	19	26	30	34	43	62	86	104
Rep. Eslovaca	HM	9	12	14	15	17	32	48	65
	H	5	7	7	7	7	13	20	29
	M	4	5	7	8	10	19	28	36
Roménia	HM	224	369	508	615	764	1212	1556	4314
	H	127	239	325	379	446	644	789	2451
	M	97	130	183	236	318	568	767	1863
Suécia	HM	1.194	1235	1317	1371	1405	1457	1496	1521
	H	652	673	711	733	746	773	793	807
	M	542	562	606	638	659	684	703	714

QUADRO 1.2 Stock de Autorizações de Residência por sexo 1999-2006 (Continuação)

Países	Sexo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Extra UR (27)	HM	3.332	3639	3949	4400	5119	7340	8521	31988
	H	1.724	1882	2030	2224	2577	3641	4172	19192
	M	1.608	1757	1919	2176	2542	3699	4349	12796
Moldávia	HM	3	15	45	97	270	1047	1374	5714
	H	0	10	28	58	188	638	820	3560
	M	3	5	17	39	82	409	554	2154
Russia	HM	448	519	596	699	858	1151	1335	2986
	H	179	206	233	271	307	410	465	1347
	M	269	313	363	428	551	741	870	1639
Ucrânia	HM	123	163	203	299	525	1523	2070	19167
	H	67	86	103	137	241	675	915	12101
	M	56	77	100	162	284	848	1155	7066
Outros	HM	2.758	2942	3105	3305	3466	3619	3742	4121
	H	1.478	1580	1666	1758	1841	1918	1972	2184
	M	1.280	1362	1439	1547	1625	1701	1770	1937
África	HM	89.797	98769	107309	114399	117954	121638	125934	129717
	H	54.531	59267	63233	66370	67959	69503	71394	73434
	M	35.266	39502	44076	48029	49995	52135	54540	56283
PALOP	HM	85.200	93506	101416	108064	111286	114693	118736	121872
	H	51.669	55941	59543	62441	63864	65286	67059	68549
	M	33.531	37565	41873	45623	47422	49407	51677	53323
Angola	HM	17.721	20416	22751	24782	25616	26520	27697	28718
	H	10.529	11841	12882	13756	14133	14498	14954	15436
	M	7.192	8575	9869	11026	11483	12022	12743	13282
Cabo Verde	HM	43.951	47093	49845	52223	53434	54806	56433	57339
	H	25.876	27361	28540	29566	30092	30711	31459	31812
	M	18.075	19732	21305	22657	23342	24095	24974	25527
Guiné-Bissau	HM	14.217	15941	17791	19227	20041	20583	21258	21867
	H	10.334	11468	12445	13105	13472	13688	13997	14390
	M	3.883	4473	5346	6122	6569	6895	7261	7477
Moçambique	HM	4.502	4619	4725	4864	4916	4955	5074	5151
	H	2.490	2540	2573	2620	2634	2644	2692	2722
	M	2.012	2079	2152	2244	2282	2311	2382	2429
S. Tomé Príncipe	HM	4.809	5437	6304	6968	7279	7829	8274	8797
	H	2.440	2731	3103	3394	3533	3745	3957	4189
	M	2.369	2706	3201	3574	3746	4084	4317	4608
Outros África	HM	4.597	5263	5893	6335	6668	6945	7198	7845
	H	2.862	3326	3690	3929	4095	4217	4335	4885
	M	1.735	1937	2203	2406	2573	2728	2863	2960
América	HM	35.936	37590	39018	40535	42509	44892	47725	56066
	H	19.985	20564	21004	21367	21876	22528	23385	27347
	M	15.951	17026	18014	19168	20633	22364	24340	28719

QUADRO 1.2 **Stock de Autorizações de Residência por sexo 1999-2006** (Continuação)

Países	Sexo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
A. do Norte	HM	10.169	10195	10183	10138	10116	10114	10108	10089
	H	5.859	5856	5831	5799	5775	5756	5736	5706
	M	4.310	4339	4352	4339	4341	4358	4372	4383
Canadá	HM	2.008	1975	1943	1906	1866	1857	1834	1823
	H	1.236	1217	1198	1169	1143	1128	1108	1098
	M	772	758	745	737	723	729	726	725
EUA	HM	7.975	8022	8023	8000	7998	7992	8003	7987
	H	4.542	4556	4545	4537	4533	4523	4524	4501
	M	3.433	3466	3478	3463	3465	3469	3479	3486
Outros	HM	186	198	217	232	252	265	271	279
	H	81	83	88	93	99	105	104	107
	M	105	115	129	139	153	160	167	172
A. Central Sul	HM	25.767	27395	28835	30397	32393	34778	37617	45977
	H	14.126	14708	15173	15568	16101	16772	17649	21641
	M	11.641	12687	13662	14829	16292	18006	19968	24336
Brasil	HM	20.851	22202	23422	24762	26508	28732	31546	39769
	H	11.121	11641	12077	12485	13021	13705	14662	18647
	M	9.730	10561	11345	12277	13487	15027	16884	21122
Venezuela	HM	3.396	3494	3508	3520	3517	3459	3330	3210
	H	2.246	2235	2188	2105	2019	1939	1801	1705
	M	1.150	1259	1320	1415	1498	1520	1529	1505
Outros	HM	1.520	1699	1905	2115	2368	2587	2741	2998
	H	759	832	908	978	1061	1128	1186	1289
	M	761	867	997	1137	1307	1459	1555	1709
Ásia	HM	7.954	8746	9724	10938	11565	12331	12847	16947
	H	4.541	4979	5536	6219	6550	6951	7206	9948
	M	3.413	3767	4188	4719	5015	5380	5641	6999
China	HM	2.762	3282	3953	4529	4810	5273	5530	7609
	H	1.742	2027	2366	2622	2751	2980	3113	4282
	M	1.020	1255	1587	1907	2059	2293	2417	3327
Índia	HM	1.211	1290	1360	1525	1612	1687	1770	2440
	H	545	592	646	764	827	877	923	1500
	M	666	698	714	761	785	810	847	940
Japão	HM	785	789	800	818	838	851	864	872
	H	454	457	466	472	483	486	492	492
	M	331	332	334	346	355	365	372	380
Paquistão	HM	906	956	1034	1194	1279	1345	1382	1699
	H	542	586	660	785	860	912	934	1209
	M	364	370	374	409	419	433	448	490
Outros	HM	2.290	2429	2577	2872	3026	3175	3301	4327
	H	1.258	1317	1398	1576	1629	1696	1744	2465
	M	1.032	1112	1179	1296	1397	1479	1557	1862

QUADRO 1.2 **Stock de Autorizações de Residência por sexo 1999-2006** (Continuação)

Países	Sexo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Oceânia	HM	514	526	537	545	557	554	556	564
	H	283	152	296	295	303	302	301	305
	M	231	121	241	250	254	252	255	259
Austrália	HM	461	470	476	483	489	486	488	494
	H	250	255	256	255	260	259	258	261
	M	211	215	220	228		227	230	233
Nova Zelândia	HM	53	56	61	62	68	68	68	70
	H	33	36	40	40	43	43	43	44
	M	20	20	21	22		25	25	26
Apátrida	HM	273	273	273	273	273	273	273	273
	H	152	152	152	152	152	152	152	152
	M	121	121	121	121	121	121	121	121
Desconhecida	HM	-1	5	9	10	13	9	11	16
	H	-1	4	3	4	6	7	8	8
	M	0	1	6	6	7	2	3	8

QUADRO 1.3 Autorizações de Permanência Concedidas e Prorogadas

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total	126.901	174.558	183.655	183.833	93.391	32.661
UE (27)	10.333	14.728	15.394	15.418	7.920	2.981
Alemanha	---	---	---	---	---	---
Áustria	---	---	---	---	---	---
Bélgica	---	---	---	---	---	---
Bulgária	1.596	2.687	2.845	2.849	1.460	698
Chipre	---	---	---	---	---	---
Dinamarca	---	---	---	---	---	---
Eslovénia	3	7	8	0	0	1
Espanha	---	---	---	---	---	---
Estónia	37	50	54	0	12	2
Finlândia	---	---	---	---	---	---
França	---	---	---	---	---	---
Grécia	---	---	---	---	---	---
Hungria	48	70	70	70	13	3
Irlanda	---	---	---	---	---	---
Itália	---	---	---	---	---	---
Letónia	174	223	231	233	59	8
Lituânia	666	910	926	926	180	33
Luxemburgo	---	---	---	---	---	---
Malta	1	2	2	2	0	0
Países Baixos	---	---	---	---	---	---
Polónia	142	215	221	221	45	7
Reino Unido	---	---	---	---	---	---
Rep. Checa	32	51	51	51	8	1
Rep. Eslovaca	47	60	60	60	10	1
Roménia	7587	10.453	10.926	10.944	6133	2227
Suécia	---	---	---	---	---	---
Extra UE (27)	60755	82.238	85.632	85.689	45028	14552
Moldávia	8970	12.050	12.632	12.647	8325	2911
Rússia	5295	6.829	7.047	7.053	2744	1019

QUADRO I.3 Autorizações de Permanência Concedidas e Prorrogadas (Continuação)

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ucrânia	45626	62.149	64.695	64.730	33434	10426
Outros	864	1.210	1.258	1.259	525	196
África	19724	27.690	29.753	29.809	15122	5601
PALOP	15550	22.498	24.423	24.475	13045	5026
Angola	5131	7.678	8.533	8.562	3557	1554
Cabo Verde	5417	7.940	8.558	8.574	5082	1882
Guiné-Bissau	3107	4.105	4.318	4.323	2500	885
Moçambique	285	432	461	461	271	102
S. Tomé Príncipe	1610	2.343	2.553	2.555	1635	603
Outros África	4174	5.192	5.330	5.334	2077	575
América	24632	36.314	39.019	39.052	18566	7887
A. do Norte	71	109	113	114	19	6
Canadá	25	29	29	30	5	2
EUA	29	58	62	62	6	2
Outros	17	22	22	22	8	2
A. Central Sul	24561	36.205	38.906	38.938	18547	7881
Brasil	23899	35.272	37.920	37.951	18132	7719
Venezuela	83	119	125	126	38	17
Outros	579	814	861	861	377	145
Ásia	11340	13.448	13.716	13.724	6752	1640
China	3368	3.868	3.909	3.909	2604	483
Índia	2763	3.316	3.385	3.389	1679	392
Japão	5	7	9	9	3	
Paquistão	2633	2.819	2.853	2.854	612	107
Outros	2571	3.438	3.560	3.563	1854	658
Oceânia	14	19	19	19	3	0
Austrália	9	10	10	10	1	0
Nova Zelândia	3	4	4	4	2	0
Apátrida	33	39	39	39		
Desconhecida	70	82	83	83		

QUADRO I.4 Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Total	HM	93.391	32.661	46.637	55.391
	H	66.966	22.704	20.679	28.482
	M	26.425	9.957	25.958	26.909
UE (27)	HM	7.920	2.981	3.760	4.690
	H	6.223	2.315	1.442	2.191
	M	1.697	666	2.318	2.499
Alemanha	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Áustria	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Bélgica	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Bulgária	HM	1.460	698	793	926
	H	1.147	500	308	410
	M	313	198	485	516
Chipre	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Dinamarca	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Eslovénia	HM		1	1	
	H	---	---	---	---
	M		1	1	
Espanha	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---

QUADRO I.4 Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006) (Continuação)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Estónia	HM	12	2	2	---
	H	2	0	0	
	M	10	2	2	---
Finlândia	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
França	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Grécia	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Hungria	HM	13	3	7	---
	H	5	1	6	---
	M	8	2	1	---
Irlanda	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Itália	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Letónia	HM	59	8	9	3
	H	31	2	2	0
	M	28	6	7	3
Lituânia	HM	180	33	23	2
	H	99	17	6	0
	M	81	16	17	2
Luxemburgo	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---

QUADRO I.4 **Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006)** (Continuação)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Malta	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Países Baixos	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Polónia	HM	45	7	51	1
	H	27	6	37	1
	M	18	1	14	
Reino Unido	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Rep. Checa	HM	8	1	1	---
	H	0	0	0	---
	M	8	1	1	---
Rep. Eslovaca	HM	10	1	3	---
	H	6	1		---
	M	4		3	---
Roménia	HM	6133	2227	2870	3758
	H	4906	1788	1083	1780
	M	1227	439	1787	1978
Suécia	HM	---	---	---	---
	H	---	---	---	---
	M	---	---	---	---
Extra UE (27)	HM	45028	14552	13687	13534
	H	34632	10738	5217	6343
	M	10396	3814	8470	7191
Moldávia	HM	8325	2911	4303	4048
	H	7108	2562	1599	1958
	M	1217	349	2704	2090

QUADRO I.4 **Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006)** (Continuação)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Russia	HM	2744	1019	860	940
	H	1668	568	338	356
	M	1076	451	522	584
Ucrânia	HM	33434	10426	8295	8258
	H	25496	7478	3168	3886
	M	7938	2948	5127	4372
Outros	HM	525	196	229	288
	H	360	130	112	143
	M	165	66	117	145
África	HM	15122	5601	12278	14664
	H	9186	3529	6001	8246
	M	5936	2072	6277	6418
PALOP	HM	13045	5026	11973	12930
	H	7224	3001	5787	6666
	M	5821	2025	6186	6264
Angola	HM	3557	1554	2965	2943
	H	1892	878	1451	1503
	M	1665	676	1514	1440
Cabo Verde	HM	5082	1882	5942	6264
	H	2506	1103	2763	2964
	M	2576	779	3179	3300
Guiné-Bissau	HM	2500	885	931	1761
	H	1923	647	545	1244
	M	577	238	386	517
Moçambique	HM	271	102	569	601
	H	142	55	303	302
	M	129	47	266	299
São Tomé Príncipe	HM	1635	603	1566	1361
	H	761	318	725	653
	M	874	285	841	708

QUADRO I.4 **Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006)** (Continuação)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Outros África	HM	2077	575	305	1734
	H	1962	528	214	1580
	M	115	47	91	154
América	HM	18566	7887		18647
	H	11315	4758		9035
	M	7251	3129		9612
A. do Norte	HM	19	6	279	275
	H	8	5	183	169
	M	11	1	96	106
Canadá	HM	5	2	15	4
	H	2	2	12	3
	M	3	0	3	1
EUA	HM	6	2	243	238
	H	2	1	164	156
	M	4	1	79	82
Outros	HM	8	2	21	33
	H	4	2	7	10
	M	4	0	14	23
A. Central Sul	HM	18547	7881	14332	18372
	H	11307	4753	6652	8866
	M	7240	3128	7680	9506
Brasil	HM	18132	7719	13976	17975
	H	11112	4671	6459	8638
	M	7020	3048	7517	9337
Venezuela	HM	38	17	28	29
	H	21	10	17	18
	M	17	7	11	11
Outros	HM	377	145	328	368
	H	174	72	176	210
	M	203	73	152	158

QUADRO I.4 **Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006)** (Continuação)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Ásia	HM	6752	1640	2276	3831
	H	5607	1364	1174	2658
	M	1145	276	1102	1173
China	HM	2604	483	1116	1603
	H	1703	311	537	953
	M	901	172	579	650
Índia	HM	1679	392	237	782
	H	1666	384	133	667
	M	13	8	104	115
Japão	HM	3		69	88
	H	1		33	43
	M	2	0	36	45
Paquistão	HM	612	107	126	319
	H	610	107	81	297
	M	2	0	45	22
Outros	HM	1854	658	728	1039
	H	1626	562	390	698
	M	228	96	338	341
Oceânia	HM	3		25	25
	H	3		10	9
	M	0	0	15	16
Austrália	HM	1		23	24
	H	1		10	9
	M	0	0	13	15
Nova Zelândia	HM	2		2	
	H	2			
	M	0	0	2	0
Apátrida	HM				
	H				
	M		0		0

QUADRO I.4 Autorizações de Permanência Prorrogadas e Vistos de Longa Duração Prorrogados (2005-2006) (Continuação)

Países	Sexo	2005	2006	2005	2006
		AP	AP	VLD	VLD
Desconhecida	HM				
	H				
	M		0		0

QUADRO 1.5 Estrangeiros com Permanência Regular em Portugal (1999-2006)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total	191.143	207.587	350.898	413.487	433.650	447.186	415.934	409.185
UE (27)	53.338	58.039	73.511	82.557	87.399	91.734	91.719	93.233
Alemanha	9.605	10.385	11.167	11.878	12.539	13.098	13.571	13.851
Áustria	483	541	589	640	676	707	730	742
Bélgica	1.941	2.115	2.278	2.434	2.552	2.656	2.742	2.801
Bulgária	347	376	2.031	3.247	3.545	3.616	3.083	3.160
Chipre	3	3	3	3	3	4	4	4
Dinamarca	728	767	825	868	936	967	997	1.009
Eslovénia	8	8	16	24	24	23	35	38
Espanha	11.122	12.229	13.645	14.599	15.281	15.874	16.383	16.597
Estónia	1	5	46	65	72	27	55	51
Finlândia	488	507	551	572	586	609	627	641
França	6.499	7.193	7.817	8.377	8.841	9.249	9.602	9.733
Grécia	125	143	160	170	184	198	213	217
Hungria	112	123	182	234	246	269	250	251
Irlanda	406	449	496	551	604	646	680	695
Itália	2.700	3.030	3.380	3.771	4.185	4.569	4.816	4.951
Letónia	7	8	186	241	260	272	118	102
Lituânia	14	16	684	932	957	982	284	223
Luxemburgo	74	85	98	111	117	127	129	138
Malta	4	4	5	9	10	10	9	10
Países Baixos	3.675	4075	4.460	4.812	5.102	5.349	5640	5854
Polónia	205	227	390	501	537	607	541	545
Reino Unido	13.335	14096	14.953	15.903	16.860	17.977	18966	19592
Rep. Checa	29	38	76	101	110	131	128	142
Rep. Eslovaca	9	12	61	75	77	92	61	66
Roménia	224	369	8.095	11.068	11.690	12.156	10559	10299
Suécia	1.194	1235	1.317	1.371	1.405	1.457	1496	1521
Extra UE (27)	3.332	3639	64.704	86.638	90.751	93.029	67236	60074
Moldávia	3	15	9.015	12.147	12.902	13.694	14002	12673
Rússia	448	519	5.891	7.528	7.905	8.204	4939	4945
Ucrânia	123	163	45.829	62.448	65.220	66.253	43799	37851
Outros	2.758	2942	3.969	4.515	4.724	4.878	4496	4605
África	89.797	98769	127.033	142.089	147.707	151.447	153334	149982
PALOP	85.200	93506	116.966	130.562	135.709	139.168	143754	139828
Angola	17.721	20416	27.882	32.460	34.149	35.082	34219	33215

QUADRO 1.5 Estrangeiros com Permanência Regular em Portugal (1999-2006) (Continuação)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cabo Verde	43.951	47093	55.262	60.163	61.992	63.380	67457	65485
Guiné-Bissau	14.217	15941	20.898	23.332	24.359	24.906	24689	24513
Moçambique	4.502	4619	5.010	5.296	5.377	5.416	5914	5854
S. Tomé Príncipe	4.809	5437	7.914	9.311	9.832	10.384	11475	10761
Outros África	4.597	5263	10.067	11.527	11.998	12.279	9580	10154
América	35.936	37590	63.650	76.849	81.528	83.944	66291	82600
A. do Norte	10.169	10195	10.254	10.247	10.229	10.228	10406	10370
Canadá	2.008	1975	1.968	1.935	1.895	1.887	1854	1829
EUA	7.975	8022	8.052	8.058	8.060	8.054	8252	8227
Outros	186	198	234	254	274	287	300	314
A. Central Sul	25.767	27395	53.396	66.602	71.299	73.716	70496	72230
Brasil	20.851	22202	47.321	60.034	64.428	66.683	63654	65463
Venezuela	3.396	3494	3.591	3.639	3.642	3.585	3396	3256
Outros	1.520	1699	2.484	2.929	3.229	3.448	3446	3511
Ásia	7.954	8746	21.064	24.386	25.281	26.055	21875	22418
China	2.762	3282	7.321	8.397	8.719	9.182	9250	9695
Índia	1.211	1290	4.123	4.841	4.997	5.076	3686	3614
Japão	785	789	805	825	847	860	936	960
Paquistão	906	956	3.667	4.013	4.132	4.199	2120	2125
Outros	2.290	2429	5.148	6.310	6.586	6.738	5883	6024
Oceânia	514	526	551	564	576	573	584	589
Austrália	461	470	485	493	499	496	512	518
Nova Zelândia	53	56	64	66	72	72	72	71
Apátrida	273	273	306	312	312	312	273	273
Desconhecida	-1	5	79	92	96	92	11	16

GRÁFICO 1.1

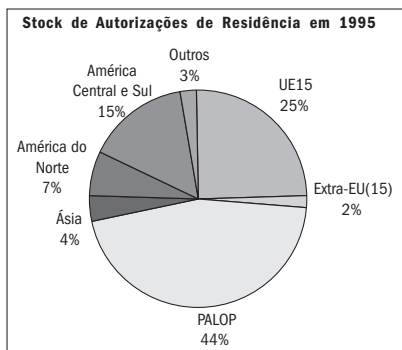


GRÁFICO 1.2

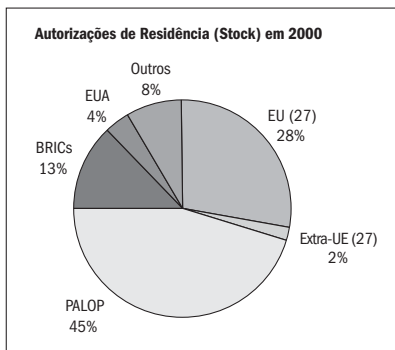


GRÁFICO 1.3

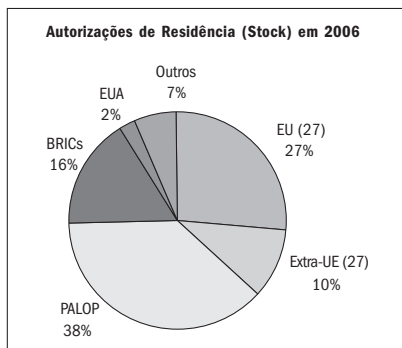


GRÁFICO 1.4

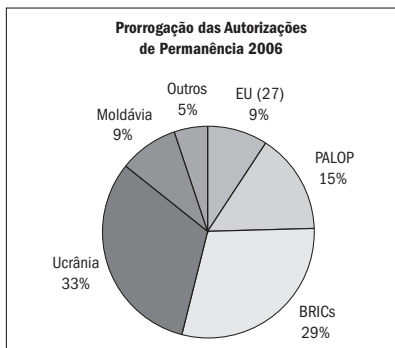


GRÁFICO 1.5

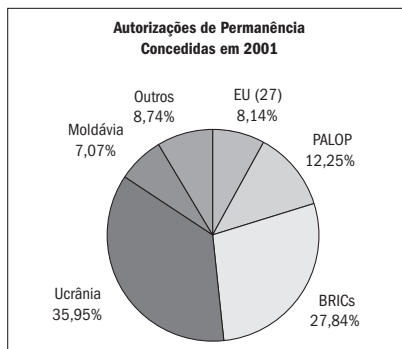


GRÁFICO 1.6

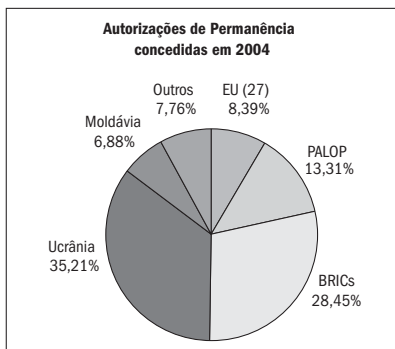


GRÁFICO I.7

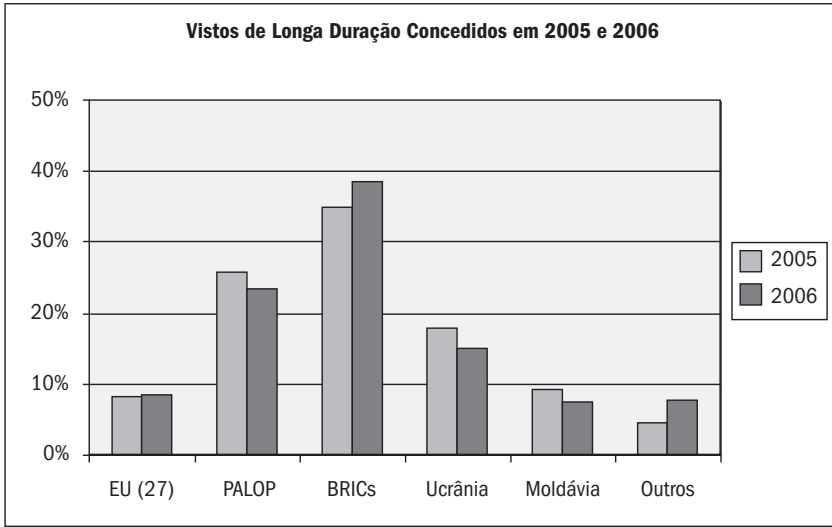


GRÁFICO I.8

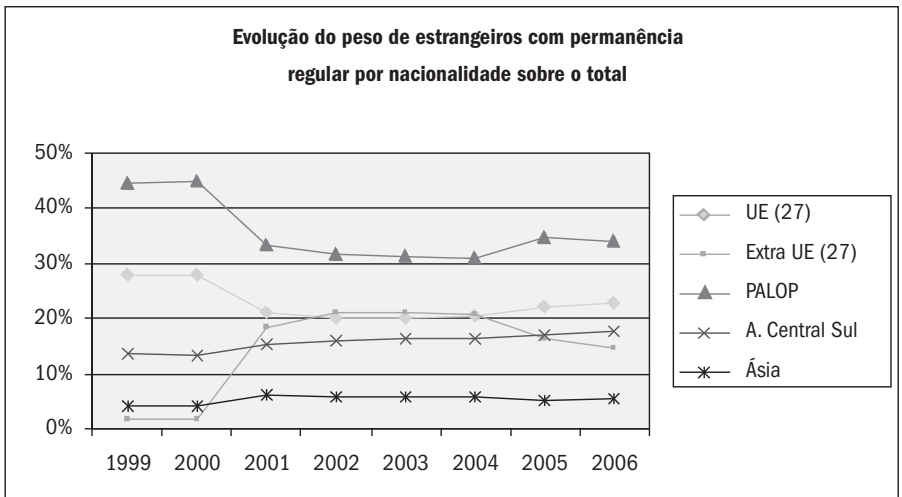


GRÁFICO I.9

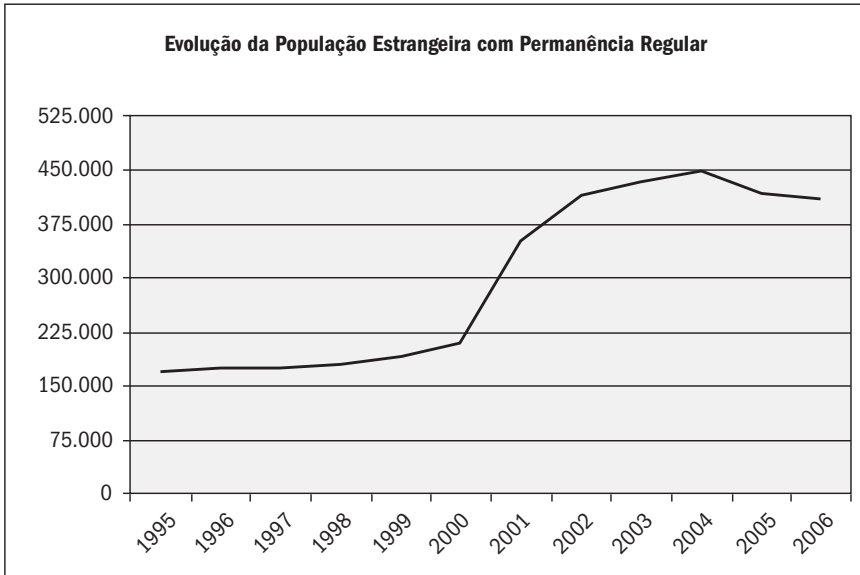


GRÁFICO I.10

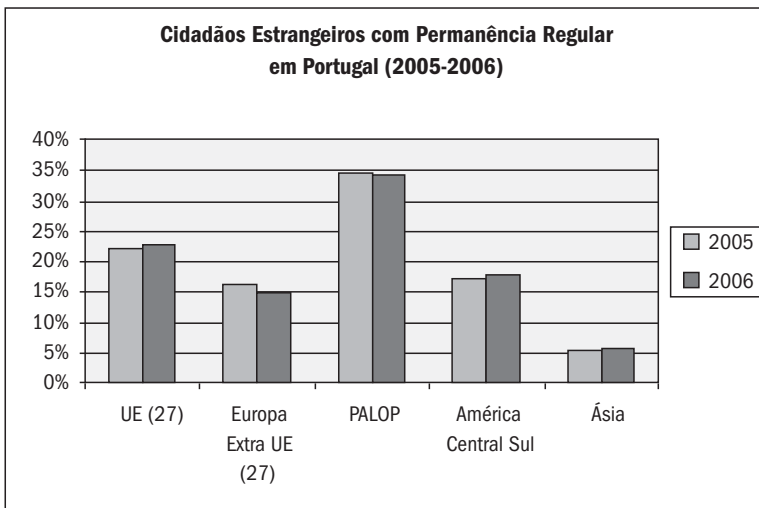


GRÁFICO 1.11

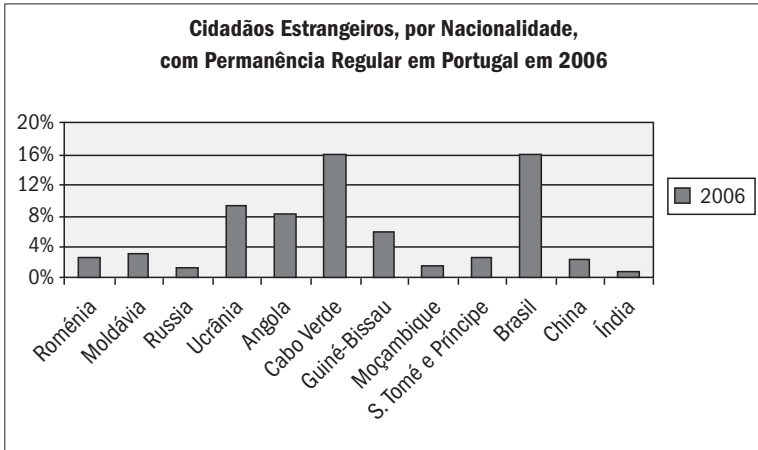


GRÁFICO 1.12

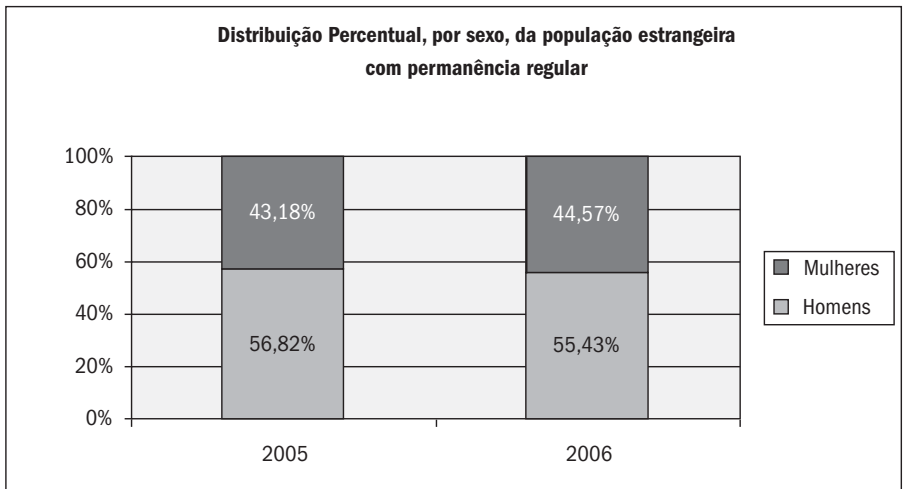


GRÁFICO I.13

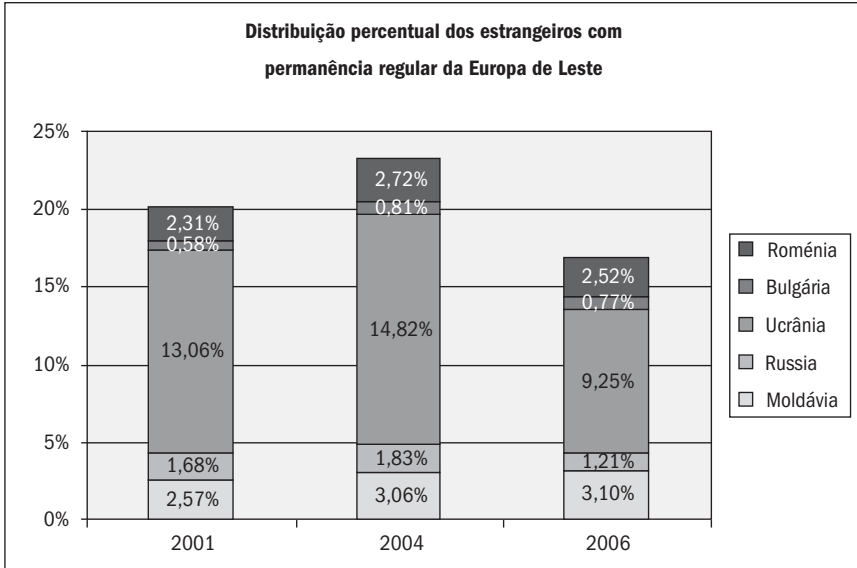
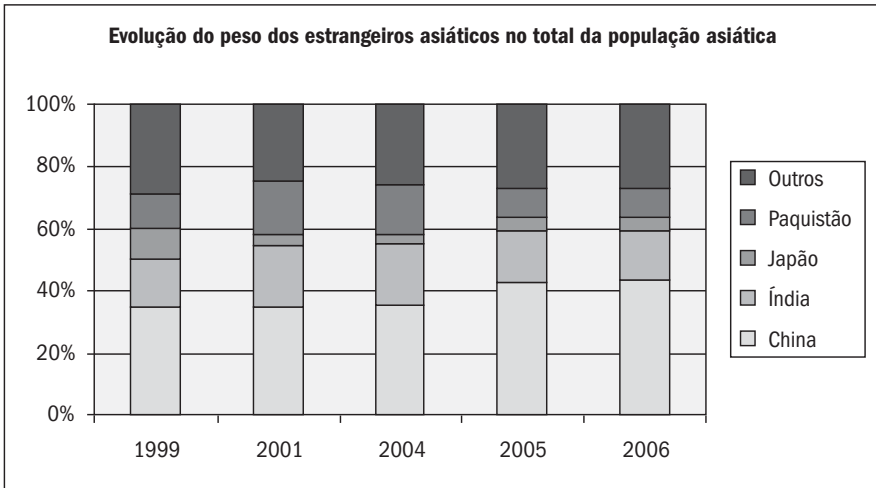


GRÁFICO I.14



ANEXO II. QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM OS QUADROS DE PESSOAL - CARACTERIZAÇÃO GERAL

QUADRO II.1 Número de Estrangeiros por Nacionalidade segundo o ano (200-2005)

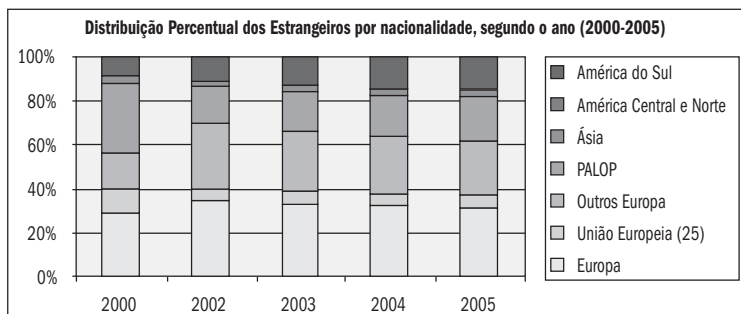
	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
EUROPA	11.059	38,1%	62.978	52,0%	68.261	48,6%	67.838	46,3%	68.987	43,8%
UE (25)	4.667	16,1%	9.182	7,6%	11.604	8,3%	12.009	8,2%	13.385	8,5%
Alemanha	1.263	4,3%	1.537	1,3%	2.164	1,5%	1.998	1,4%	2.364	1,5%
Áustria	39	0,1%	358	0,3%	371	0,3%	312	0,2%	328	0,2%
Belgíca	122	0,4%	234	0,2%	306	0,2%	358	0,2%	311	0,2%
Chipre		0,0%	6	0,0%	1	0,0%	12	0,0%	6	0,0%
Dinamarca	50	0,2%	73	0,1%	111	0,1%	110	0,1%	114	0,1%
Eslováquia	3	0,0%	17	0,0%	27	0,0%	26	0,0%	39	0,0%
Eslovénia	6	0,0%	18	0,0%	16	0,0%	20	0,0%	17	0,0%
Espanha	1.004	3,5%	1.971	1,6%	2.464	1,8%	2.540	1,7%	3.039	1,9%
Estónia	1	0,0%	55	0,0%	57	0,0%	50	0,0%	34	0,0%
Finlândia	35	0,1%	42	0,0%	61	0,0%	66	0,0%	70	0,0%
França	826	2,8%	1.975	1,6%	2.365	1,7%	2.517	1,7%	2.771	1,8%
Grecia	10	0,0%	22	0,0%	27	0,0%	36	0,0%	32	0,0%
Hungria	14	0,0%	56	0,0%	55	0,0%	51	0,0%	55	0,0%
Irlanda	33	0,1%	83	0,1%	135	0,1%	144	0,1%	161	0,1%
Itália	193	0,7%	395	0,3%	482	0,3%	611	0,4%	658	0,4%
Letónia	2	0,0%	82	0,1%	74	0,1%	74	0,1%	64	0,0%
Lituânia	23	0,1%	304	0,3%	264	0,2%	225	0,2%	224	0,1%
Luxemburgo	9	0,0%	39	0,0%	49	0,0%	55	0,0%	61	0,0%
Malta	1	0,0%	5	0,0%	11	0,0%	8	0,0%	10	0,0%
Países Baixos	177	0,6%	358	0,3%	503	0,4%	528	0,4%	637	0,4%
Polónia	26	0,1%	130	0,1%	193	0,1%	186	0,1%	170	0,1%
Reino Unido e Irlanda do Norte	758	2,6%	1.281	1,1%	1.695	1,2%	1.860	1,3%	2.022	1,3%
República Checa	10	0,0%	54	0,0%	58	0,0%	97	0,1%	66	0,0%
Suécia	62	0,2%	87	0,1%	115	0,1%	125	0,1%	132	0,1%
OUTROS EUROPA	6.392	22,0%	53.796	44,4%	56.657	40,4%	55.829	38,1%	55.602	35,3%
Moldavia	569	2,0%	5.829	4,8%	6.555	4,7%	6.701	4,6%	7.032	4,5%
Romenia	353	1,2%	5.404	4,5%	6.211	4,4%	7.082	4,8%	7.654	4,9%
Rússia	335	1,2%	2.785	2,3%	2.853	2,0%	2.662	1,8%	2.583	1,6%
Ucrânia	1.396	4,8%	30.578	25,2%	31.006	22,1%	29.109	19,9%	27.407	17,4%
Restantes Países da Europa	3.739	12,9%	9.200	7,6%	10.032	7,1%	10.275	7,0%	10.926	6,9%
ÁFRICA	13.026	44,8%	32.004	26,4%	38.468	27,4%	40.840	27,9%	46.744	29,7%

QUADRO II.1 Número de Estrangeiros por Nacionalidade segundo o ano (2000-2005) (Continuação)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
PALOP	12.347	42,5%	30.169	24,9%	36.259	25,8%	38.657	26,4%	44.340	28,2%
Angola	3.626	12,5%	9.081	7,5%	10.891	7,8%	11.854	8,1%	13.767	8,7%
Cabo-Verde	4.499	15,5%	10.900	9,0%	13.143	9,4%	14.140	9,6%	16.179	10,3%
Guine Bissau	2.364	8,1%	5.927	4,9%	7.139	5,1%	7.316	5,0%	8.604	5,5%
Moçambique	756	2,6%	1.579	1,3%	1.879	1,3%	1.982	1,4%	2.055	1,3%
São Tome e Príncipe	1.102	3,8%	2.682	2,2%	3.207	2,3%	3.365	2,3%	3.735	2,4%
Restantes Países de África	679	2,3%	1.835	1,5%	2.209	1,6%	2.183	1,5%	2.404	1,5%
ÁSIA	1.233	4,2%	4.609	3,8%	5.645	4,0%	6.102	4,2%	6.863	4,4%
Bangladesh	85	0,3%	221	0,2%	286	0,2%	300	0,2%	325	0,2%
China	514	1,8%	1.979	1,6%	2.485	1,8%	2.732	1,9%	3.165	2,0%
Índia	232	0,8%	1.232	1,0%	1.557	1,1%	1.730	1,2%	1.922	1,2%
Paquistão	205	0,7%	524	0,4%	602	0,4%	565	0,4%	585	0,4%
Restantes Países da Ásia	197	0,7%	653	0,5%	715	0,5%	775	0,5%	866	0,5%
AMÉRICA DO NORTE	243	0,8%	415	0,3%	510	0,4%	561	0,4%	599	0,4%
Canadá	84	0,3%	151	0,1%	204	0,1%	237	0,2%	240	0,2%
EUA	159	0,5%	264	0,2%	306	0,2%	324	0,2%	359	0,2%
AMÉRICA CENTRAL	63	0,2%	258	0,2%	326	0,2%	316	0,2%	337	0,2%
AMÉRICA DO SUL	3.321	11,4%	20.610	17,0%	26.768	19,1%	30.352	20,7%	33.405	21,2%
Brasil	2.918	10,0%	19.510	16,1%	25.434	18,1%	28.978	19,8%	31.925	20,3%
Venezuela	323	1,1%	789	0,7%	955	0,7%	973	0,7%	1.030	0,7%
Restantes Países da América do Sul	80	0,3%	311	0,3%	379	0,3%	401	0,3%	450	0,3%
OCEANIA	20	0,1%	40	0,0%	58	0,0%	64	0,0%	102	0,1%
APÁTRIDAS	81	0,3%	187	0,2%	360	0,3%	521	0,4%	424	0,3%
TOTAL	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.1

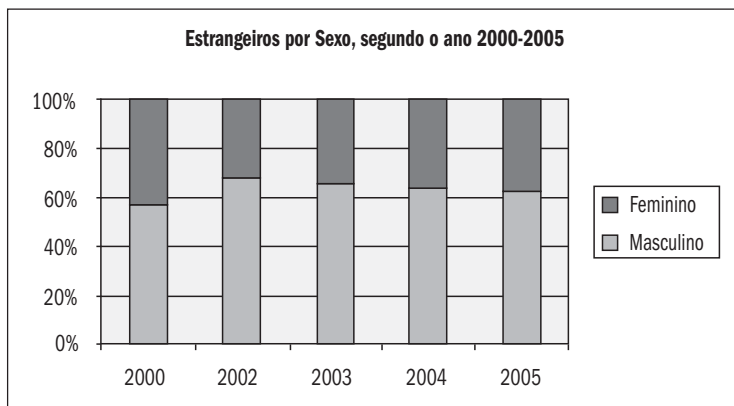


QUADRO II.2 Número de Estrangeiros por Sexo segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Masculino	16.517	56,9%	82.414	68,1%	92.614	66,0%	93.604	63,9%	98.609	62,6%
Feminino	12.529	43,1%	38.687	31,9%	47.782	34,0%	52.990	36,1%	58.852	37,4%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.2

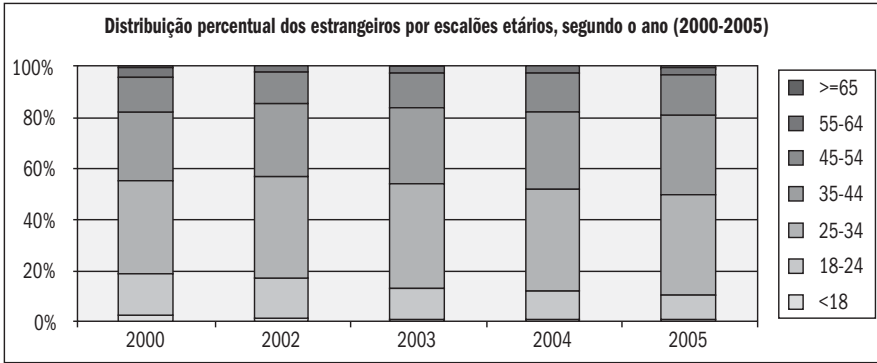


QUADRO II.3 Número de Estrangeiros por escalão etário segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
<18	734	2,5%	1.880	1,6%	1.045	0,7%	957	0,7%	1.113	0,7%
18-24	4.624	15,9%	18.626	15,4%	17.600	12,5%	16.581	11,3%	15.635	9,9%
25-34	10.631	36,6%	48.821	40,3%	57.275	40,8%	58.951	40,2%	61.602	39,1%
35-44	7.919	27,3%	33.687	27,8%	41.204	29,3%	43.714	29,8%	48.436	30,8%
45-54	3.894	13,4%	15.051	12,4%	19.295	13,7%	21.758	14,8%	25.072	15,9%
55-64	1.127	3,9%	2.733	2,3%	3.508	2,5%	4.147	2,8%	5.005	3,2%
>=65	117	0,4%	303	0,3%	469	0,3%	486	0,3%	598	0,4%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.3

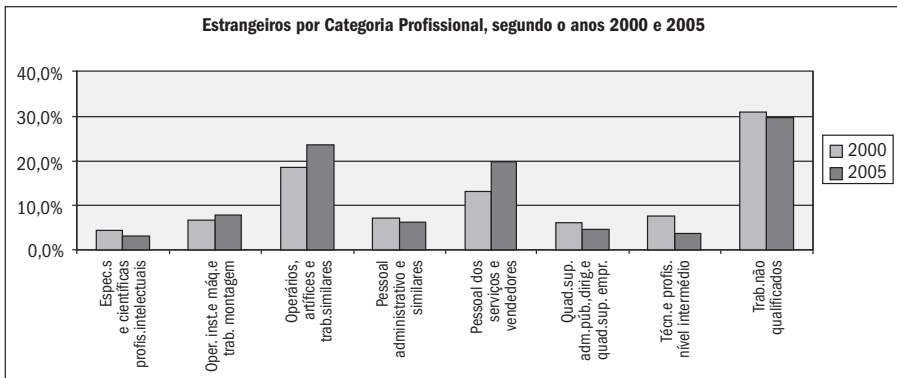


QUADRO II.4 Número de Estrangeiros por situação na profissão, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Empregador	876	3,0%	2.780	2,3%	3.604	2,6%	4.213	2,9%	4.825	3,1%
Trabalhador Familiar não Remunerado	8	0,0%	17	0,0%	34	0,0%	64	0,0%	55	0,0%
Trabalhador por conta de Outrem	28.144	96,9%	118.207	97,6%	136.647	97,3%	142.145	97,0%	152.404	96,8%
Membro Activo de Cooperativa de produção	4	0,0%	51	0,0%	28	0,0%	40	0,0%	33	0,0%
Situacao Residual	14	0,0%	46	0,0%	83	0,1%	132	0,1%	144	0,1%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FORNTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.4

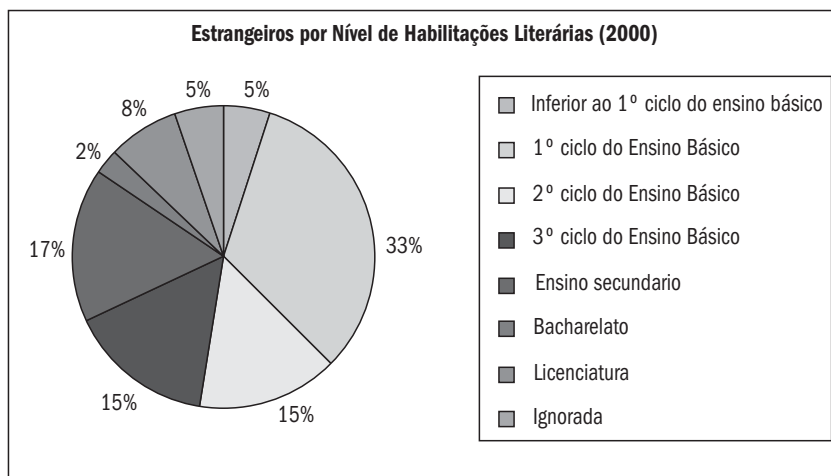


QUADRO II.5 Número de Estrangeiros por categoria profissional, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Agr.e trab.qualificados da agric. e pescas	298	1,0%	2.993	2,5%	3.555	2,5%	3.823	2,6%	3.949	2,5%
Aprendizes, praticantes,aux., ajudantes	834	2,9%	2.247	1,9%	1.082	0,8%	448	0,3%	291	0,2%
Encarregado geral	77	0,3%	72	0,1%	64	0,0%	52	0,0%	58	0,0%
Espec.s profis.intelectuais e científicas	1.266	4,4%	2.822	2,3%	3.824	2,7%	3.909	2,7%	4.284	2,7%
Licenciados e bachareis	19	0,1%	27	0,0%	10	0,0%	3	0,0%	5	0,0%
Oper. inst.e máq.e trab. montagem	1.858	6,4%	8.720	7,2%	10.684	7,6%	11.861	8,1%	12.024	7,6%
Operários, artífices e trab.similares	5.384	18,5%	29.485	24,3%	34.731	24,7%	35.301	24,1%	37.093	23,6%
Outros trabalhadores sem profissão	603	2,1%	998	0,8%	301	0,2%	21	0,0%	16	0,0%
Pessoal administrativo e similares	2.097	7,2%	5.991	4,9%	7.812	5,6%	8.376	5,7%	9.767	6,2%
Pessoal dos serviços e vendedores	3.759	12,9%	16.781	13,9%	22.975	16,4%	27.041	18,4%	30.693	19,5%
Quad.sup. adm.púb.,dirig.e quad.sup. empr.	1.745	6,0%	4.122	3,4%	5.496	3,9%	6.221	4,2%	7.144	4,5%
Téc.n.e profis. nível intermédio	2.112	7,3%	3.969	3,3%	5.011	3,6%	5.490	3,7%	5.799	3,7%
Trab.não qualificados	8.994	31,0%	42.874	35,4%	44.851	31,9%	44.048	30,0%	46.338	29,4%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.5

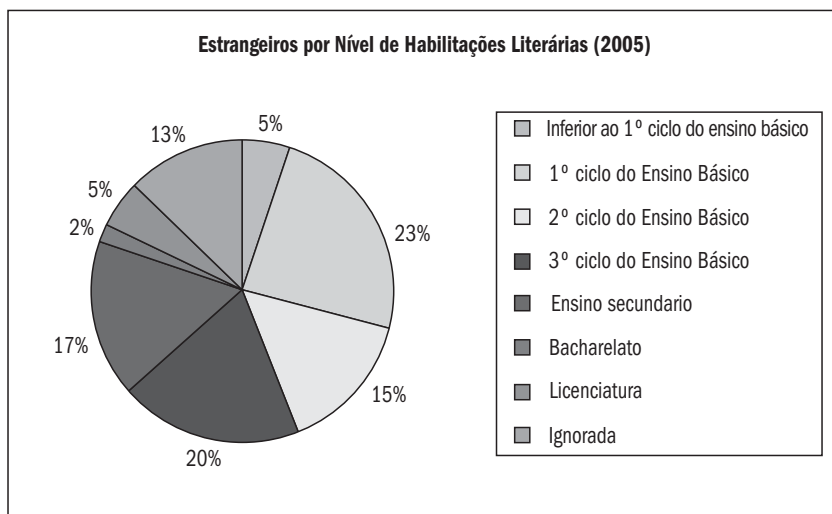


QUADRO II.6 Número de Estrangeiros por nível de Habilitações Escolares, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Inferior ao 1º ciclo do ensino básico	1.463	5,0%	8.325	6,9%	9.159	6,5%	9.087	6,2%	8.182	5,2%
1º ciclo do Ensino Básico	9.442	32,5%	34.945	28,9%	35.879	25,6%	36.478	24,9%	37.745	24,0%
2º ciclo do Ensino Básico	4.314	14,9%	18.091	14,9%	20.822	14,8%	21.977	15,0%	23.059	14,6%
3º ciclo do Ensino Básico	4.474	15,4%	21.709	17,9%	25.570	18,2%	28.695	19,6%	30.718	19,5%
Ensino secundário	4.938	17,0%	19.656	16,2%	23.861	17,0%	24.909	17,0%	26.688	16,9%
Bacharelato	696	2,4%	2.307	1,9%	2.584	1,8%	2.692	1,8%	2.940	1,9%
Licenciatura	2.186	7,5%	5.321	4,4%	6.488	4,6%	6.925	4,7%	7.916	5,0%
Ignorada	1.533	5,3%	10.747	8,9%	16.033	11,4%	15.831	10,8%	20.213	12,8%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.6

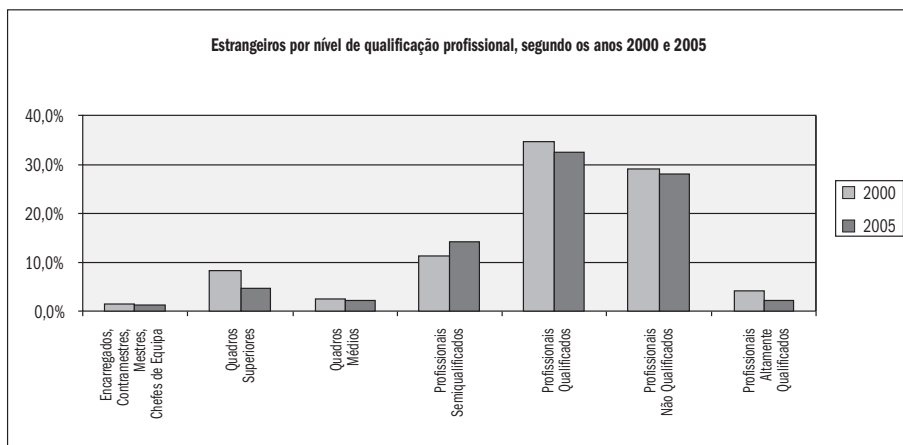


QUADRO II.7 Número de Estrangeiros por qualificação profissional, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Encarregados, Contramestres, Mestres, Chefes de Equipa	496	1,7%	1.298	1,1%	1.552	1,1%	1.695	1,2%	2.033	1,3%
Quadros Superiores	2.428	8,4%	5.359	4,4%	6.881	4,9%	7.428	5,1%	7.624	4,8%
Quadros Médios	780	2,7%	2.235	1,8%	2.877	2,0%	3.157	2,2%	3.654	2,3%
Profissionais Semiquualificados	3.282	11,3%	15.570	12,9%	18.592	13,2%	19.873	13,6%	22.365	14,2%
Profissionais Qualificados	10.111	34,8%	37.927	31,3%	47.181	33,6%	46.874	32,0%	51.516	32,7%
Profissionais não qualificados	8.437	29,0%	40.255	33,2%	43.205	30,8%	43.753	29,8%	44.301	28,1%
Profissionais Altamente Qualificados	1.198	4,1%	2.470	2,0%	3.159	2,3%	3.320	2,3%	3.582	2,3%
Praticantes e Aprendizés	1.652	5,7%	9.160	7,6%	9.446	6,7%	9.332	6,4%	8.868	5,6%
Ignorado	662	2,3%	6.827	5,6%	7.503	5,3%	11.162	7,6%	13.518	8,6%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.7

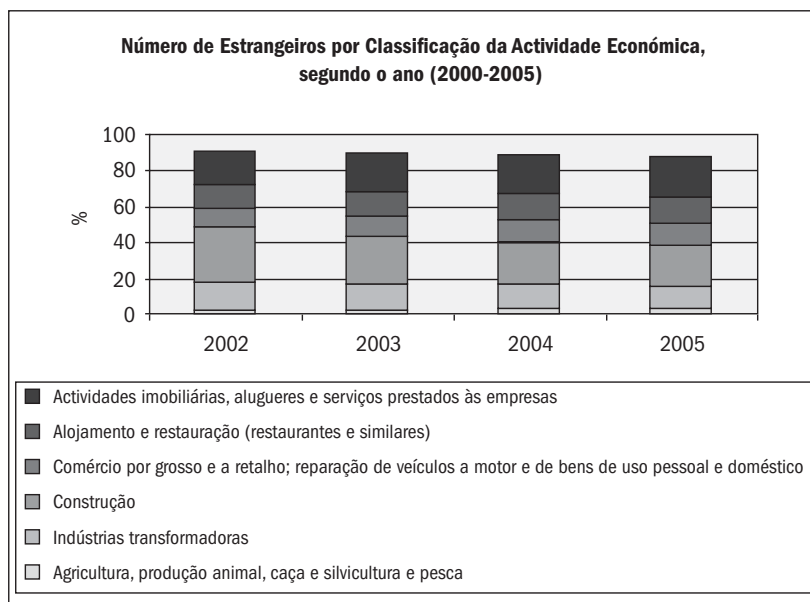


QUADRO II.8 Número de Estrangeiros por tipo de contrato, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Contrato sem termo	12.465	42,9%	37.077	30,6%	45.891	32,7%	52.849	36,1%	59.655	37,9%
Contrato a termo	13.938	48,0%	67.283	55,6%	76.359	54,4%	72.839	49,7%	72.955	46,3%
Contrato a tempo indeterminado ced temporária	---	---	2.205	1,8%	2.558	1,8%	2.882	2,0%	4.565	2,9%
Contrato a termo para ced temporária	---	---	5.956	4,9%	6.972	5,0%	9.159	6,2%	11.072	7,0%
Situação Residual	910	3,1%	419	0,3%	768	0,5%	1.167	0,8%	332	0,2%
Ignorado	1.733	6,0%	8.161	6,7%	7.848	5,6%	7.698	5,3%	8.882	5,6%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

GRÁFICO II.8



QUADRO II.9 Número de Estrangeiros por Regime de Duração do Trabalho, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
A Tempo Completo	25.021	86,1%	110.955	91,6%	127.268	90,6%	131.409	89,6%	139.136	88,4%
A Tempo Parcial	3.141	10,8%	7.349	6,1%	9.490	6,8%	10.908	7,4%	13.445	8,5%
Ignorado	884	3,0%	2.797	2,3%	3.638	2,6%	4.277	2,9%	4.880	3,1%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

QUADRO II.10 Número de Estrangeiros por Classificação da Actividade Económica, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	266	0,9	2951	2,4	3345	2,4	3668	2,5	4047	2,6
Pesca	44	0,2	156	0,1	205	0,1	200	0,1	199	0,1
Indústrias extractivas	78	0,3	603	0,5	651	0,5	603	0,4	580	0,4
Indústrias transformadoras	4716	16,2	18739	15,5	19979	14,2	20300	13,8	19468	12,4
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	37	0,1	24	0	92	0,1	117	0,1	152	0,1
Construção	5277	18,2	36553	30,2	36997	26,4	35627	24,3	36829	23,4
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos a motor e de bens de uso pessoal e doméstico	2927	10,1	12862	10,6	16170	11,5	16991	11,6	18349	11,7
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	3518	12,1	15927	13,2	19450	13,9	21844	14,9	23381	14,8
Transportes, armazenagem e comunicações	699	2,4	3388	2,8	4474	3,2	4972	3,4	5597	3,6
Actividades financeiras	472	1,6	592	0,5	620	0,4	638	0,4	792	0,5
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	8679	29,9	22592	18,7	29672	21,1	31729	21,6	36448	23,1
Administração Pública, defesa e segurança social obrigatória			133	0,1	181	0,1	146	0,1	373	0,2
Educação	577	2	1044	0,9	1330	0,9	1312	0,9	1558	1
Saúde e acção social	842	2,9	2691	2,2	3590	2,6	4111	2,8	5046	3,2
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	911	3,1	2846	2,4	3639	2,6	4330	3	4635	2,9
Organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais	3	0			1	0	6	0	7	0
Total	29046	100	121101	100	140396	100	146594	100	157461	100

FONTE: Quadros de Pessoal

QUADRO II.11 Número de Estrangeiros por classificação jurídica da entidade onde exercem actividade laboral, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Agrupamento Complementar de Empresas	92	0,3%	163	0,1%	159	0,1%	165	0,1%	327	0,2%
Agrupamento Europeu de Interesse Económico (Comercial)	---	0,0%	57	0,0%	---	0,0%	14	0,0%	12	0,0%
Associação de Beneficência e Humanitária	431	1,5%	1.134	0,9%	1.491	1,1%	1.618	1,1%	1.974	1,3%
Associação de Cultura, Recreio e Desporto	256	0,9%	373	0,3%	478	0,3%	500	0,3%	663	0,4%
Associação de Socorros Mútuos	---	0,0%	37	0,0%	30	0,0%	27	0,0%	30	0,0%
Associação Estrangeira	2	0,0%	1	0,0%	2	0,0%	3	0,0%	3	0,0%
Associação Não Profissional não sindical	---	0,0%	7	0,0%	5	0,0%	4	0,0%	4	0,0%
Associação Patronal ou Sindical	63	0,2%	58	0,0%	90	0,1%	77	0,1%	77	0,0%
Associação Política	---	0,0%	1	0,0%	1	0,0%	1	0,0%	1	0,0%
Caixa de Crédito Agrícola Mútuo	23	0,1%	27	0,0%	29	0,0%	35	0,0%	38	0,0%
Caixa Económica	5	0,0%	8	0,0%	9	0,0%	9	0,0%	9	0,0%
Casa do povo	4	0,0%	3	0,0%	6	0,0%	7	0,0%	8	0,0%
Empresa Estrangeira	1	0,0%	26	0,0%	24	0,0%	47	0,0%	51	0,0%
Empresa Pública	9	0,0%	69	0,1%	107	0,1%	144	0,1%	499	0,3%
Empresário em nome individual	1.898	6,5%	10.560	8,7%	11.645	8,3%	11.948	8,2%	13.023	8,3%
Entidade Equiparada a Pessoa Colectiva	2	0,0%	20	0,0%	28	0,0%	21	0,0%	65	0,0%
Entidade Equiparada Estrangeira	305	1,1%	792	0,7%	860	0,6%	795	0,5%	981	0,6%
Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada	4	0,0%	11	0,0%	15	0,0%	6	0,0%	5	0,0%
Fundação Nacional	136	0,5%	199	0,2%	264	0,2%	309	0,2%	364	0,2%
Instituições de Segurança Social	---	0,0%	---	0,0%	---	0,0%	---	0,0%	3	0,0%
Organismo de Administração Pública	---	0,0%	17	0,0%	5	0,0%	118	0,1%	350	0,2%
Outras Associações	147	0,5%	313	0,3%	514	0,4%	564	0,4%	596	0,4%
Outras Naturezas Jurídicas	34	0,1%	183	0,2%	94	0,1%	90	0,1%	102	0,1%
Outras Sociedades Comerciais	495	1,7%	---	0,0%	6	0,0%	---	0,0%	---	0,0%
Pessoa Colectiva de Direito Público (excepto Inst. Seg. Social)	9	0,0%	114	0,1%	89	0,1%	71	0,0%	92	0,1%
Pessoa Colectiva Internacional	---	0,0%	6	0,0%	---	0,0%	---	0,0%	---	0,0%
Pessoa colectiva Religiosa	136	0,5%	214	0,2%	333	0,2%	443	0,3%	432	0,3%
Pessoa singular	19	0,1%	163	0,1%	312	0,2%	267	0,2%	78	0,0%
Representação de Pessoa Colectiva Internacional	4	0,0%	9	0,0%	4	0,0%	---	0,0%	---	0,0%
Sociedade anónima	6.201	21,3%	24.801	20,5%	25.699	18,3%	28.053	19,1%	30.794	19,6%

QUADRO II.1.1 Número de Estrangeiros por classificação jurídica da entidade onde exercem actividade laboral, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Sociedade Civil Estrangeira sob a forma comercial	---	0,0%	---	0,0%	---	0,0%	77	0,1%	74	0,0%
Sociedade Civil Nacional	1	0,0%	2	0,0%	2	0,0%	2	0,0%	1	0,0%
Sociedade Civil Nacional sob a forma comercial	9	0,0%	4	0,0%	11	0,0%	13	0,0%	29	0,0%
Sociedade Cooperativa	102	0,4%	398	0,3%	513	0,4%	443	0,3%	499	0,3%
Sociedade em Comandita	---	0,0%	12	0,0%	10	0,0%	10	0,0%	6	0,0%
Sociedade em nome colectivo	34	0,1%	117	0,1%	344	0,2%	144	0,1%	123	0,1%
Sociedade Irregular	120	0,4%	212	0,2%	286	0,2%	310	0,2%	304	0,2%
Sociedade por Quotas	18.504	63,7%	80.990	66,9%	96.931	69,0%	100.259	68,4%	105.844	67,2%
Total	29.046	100,0%	121.101	100,0%	140.396	100,0%	146.594	100,0%	157.461	100,0%

FONTE: Quadros de Pessoal

**ANEXO III. QUADROS E GRÁFICOS RELACIONADOS COM OS QUADROS DE PESSOAL
- CARACTERIZAÇÃO AO NÍVEL DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA**

QUADRO III. 1 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
EUROPA	2439	51,9	14040	74,8	14337	71,6	14359	70,6	13560	69,4
União Europeia (25)	1336	28,4	1819	9,6	1998	9,9	2131	10,5	2339	11,9
Alemanha	700	14,8	429	2,3	414	2,1	471	2,3	567	2,9
Áustria	17	0,4	25	0,1	91	0,5	91	0,4	79	0,4
Bélgica	34	0,7	52	0,3	67	0,3	62	0,3	60	0,3
Chipre							2	0	1	0
Dinamarca	12	0,3	21	0,1	19	0,1	18	0,1	16	0,1
Eslováquia	1	0	1	0	4	0	5	0	6	0
Eslovénia			4	0	4	0	2	0		
Espanha	202	4,3	381	2	385	1,9	439	2,2	569	2,9
Estónia			14	0,1	25	0,1	25	0,1	14	0,1
Finlândia	4	0,1	10	0,1	15	0,1	17	0,1	16	0,1
França	234	5	560	3	590	3	586	2,9	612	3,1
Grécia	2	0	5	0	7	0	11	0,1	7	0
Hungria	4	0,1	7	0	6	0	9	0	8	0
Irlanda	9	0,2	15	0,1	23	0,1	20	0,1	23	0,1
Itália	42	0,9	92	0,5	77	0,4	123	0,6	118	0,6
Letónia			6	0	9	0	17	0,1	12	0,1
Lituânia	2	0	74	0,4	64	0,3	55	0,3	59	0,3
Luxemburgo	3	0,1	7	0	17	0,1	13	0,1	12	0,1
Malta					4	0	1	0	1	0
Países Baixos	12	0,3	19	0,1	35	0,2	29	0,1	37	0,2
Polónia	2	0	11	0,1	39	0,2	16	0,1	12	0,1
Reino Unido e Irlanda do Norte	38	0,8	65	0,3	78	0,4	98	0,5	96	0,5
República Checa	3	0,1	5	0	6	0	9	0	6	0
Suécia	15	0,3	16	0,1	19	0,1	12	0,1	8	0
Outros Europa	1103	23,5	12221	65,2	12339	61,7	12228	60,1	11221	57,5
Rússia	75	1,6	824	4,4	669	3,3	558	2,7	496	2,5
Moldávia	104	2,2	861	4,6	924	4,6	899	4,4	940	4,8

QUADRO III. 1 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo o ano (2000-2005) (Continuação)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Ucrânia	381	8,1	8024	42,8	7749	38,8	7346	36,2	6194	31,8
Roménia	37	0,8	573	3,1	658	3,3	753	3,7	772	4
Restantes Países da Europa	506	10,8	1939	10,3	2339	11,7	2672	13,1	2819	14,4
ÁFRICA	1593	33,7	2127	11,4	2299	11,6	2362	11,6	2349	12,3
PALOP	1535	32,5	1993	10,6	2145	10,8	2184	10,7	2180	11,3
Cabo-Verde	300	6,4	525	2,8	596	3	655	3,2	656	3,4
Guiné Bissau	194	4,1	244	1,3	234	1,2	274	1,3	271	1,4
São Tome e Príncipe	120	2,5	174	0,9	190	1	182	0,9	186	1
Angola	752	15,9	826	4,4	876	4,4	818	4	841	4,3
Moçambique	169	3,6	224	1,2	249	1,2	255	1,3	226	1,2
Restantes Países de África	58	1,2	134	0,8	154	0,8	178	0,9	169	1
ÁSIA	60	1,2	272	1,4	286	1,4	307	1,5	319	1,8
China	6	0,1	20	0,1	26	0,1	26	0,1	13	0,1
Índia	2	0	34	0,2	41	0,2	63	0,3	74	0,4
Bangladesh	3	0,1	5	0	11	0,1	15	0,1	10	0,1
Paquistão	4	0,1	54	0,3	65	0,3	49	0,2	50	0,3
Restantes Países da Ásia	45	0,9	159	0,8	143	0,7	154	0,8	172	0,9
AMÉRICA DO SUL	559	11,8	2164	11,5	2783	14	2969	14,7	2967	15,2
Brasil	430	9,1	1916	10,2	2460	12,3	2654	13,1	2654	13,6
Venezuela	115	2,4	206	1,1	271	1,4	260	1,3	266	1,4
Restantes Países da América do Sul	14	0,3	42	0,2	52	0,3	55	0,3	47	0,2
AMÉRICA CENTRAL	17	0,3	26	0,2	42	0,2	32	0,2	28	0,2
AMÉRICA DO NORTE	36	0,8	65	0,4	83	0,4	96	0,5	95	0,5
EUA	22	0,5	34	0,2	49	0,2	55	0,3	53	0,3
Canada	14	0,3	31	0,2	34	0,2	41	0,2	42	0,2
OCEANIA	6	0,1	9	0	13	0,1	16	0	20	0,1
APÁTRIDAS	6	0,1	36	0,2	136	0,7	159	0,8	130	0,7
TOTAL	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

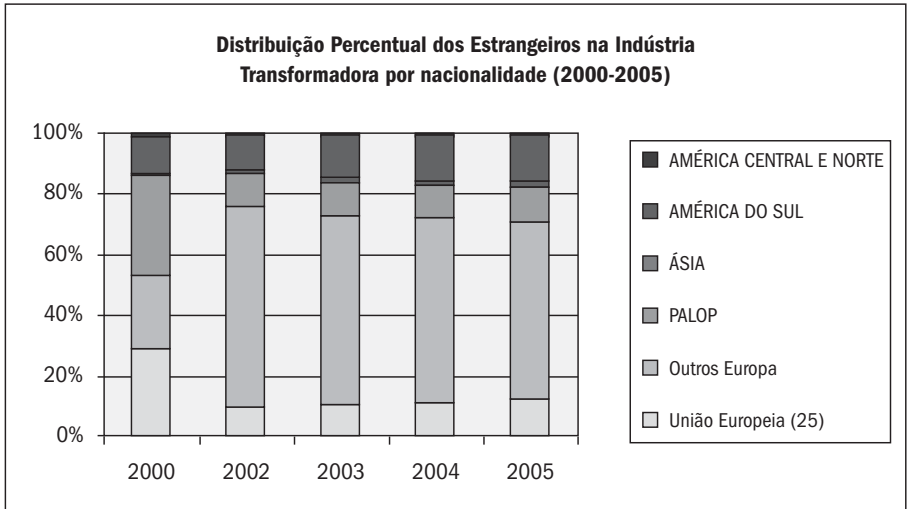
Fonte: Quadros de Pessoal

QUADRO III. 2 Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade e sexo, segundo o ano (2000-2005)

Países	Género	2000	2002	2003	2004	2005
União Europeia	Masculino	20,80%	6,33%	6,55%	6,79%	8,18%
	Feminino	7,30%	3,38%	3,45%	3,70%	3,84%
	Total	28,40%	9,71%	10,00%	10,50%	12,01%
Outros Europa	Masculino	21,69%	52,84%	49,19%	47,73%	45,26%
	Feminino	12,94%	23,07%	26,59%	28,45%	29,93%
	Total	23,43%	65,22%	61,76%	60,24%	57,64%
PALOP	Masculino	12,80%	6,43%	6,87%	7,02%	7,25%
	Feminino	20,54%	4,92%	4,60%	4,45%	4,63%
	Total	32,50%	10,64%	10,74%	10,76%	11,20%
Restantes Países de África	Masculino	1,47%	0,72%	0,78%	0,94%	0,94%
	Feminino	0,84%	0,71%	0,74%	0,72%	0,68%
	Total	1,23%	0,72%	0,77%	0,88%	0,87%
Ásia	Masculino	1,56%	1,54%	1,46%	1,60%	1,72%
	Feminino	0,38%	0,52%	0,52%	0,44%	0,62%
	Total	1,94%	2,06%	1,97%	2,03%	2,34%
América do Sul	Masculino	7,70%	7,70%	9,53%	9,76%	10,50%
	Feminino	4,10%	3,85%	4,40%	4,87%	4,74%
	Total	11,80%	11,55%	13,93%	14,63%	15,24%
América Central	Masculino	0,48%	0,16%	0,23%	0,17%	0,17%
	Feminino	0,17%	0,08%	0,16%	0,14%	0,07%
	Total	0,65%	0,24%	0,39%	0,30%	0,24%
América do Norte	Masculino	0,40%	0,23%	0,29%	0,34%	0,35%
	Feminino	0,40%	0,11%	0,13%	0,13%	0,14%
	Total	0,80%	0,35%	0,42%	0,47%	0,49%
Total	Masculino	62,20%	72,85%	72,11%	71,10%	70,70%
	Feminino	37,80%	27,15%	27,89%	28,90%	29,30%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Quadros de Pessoal

GRÁFICO III.1

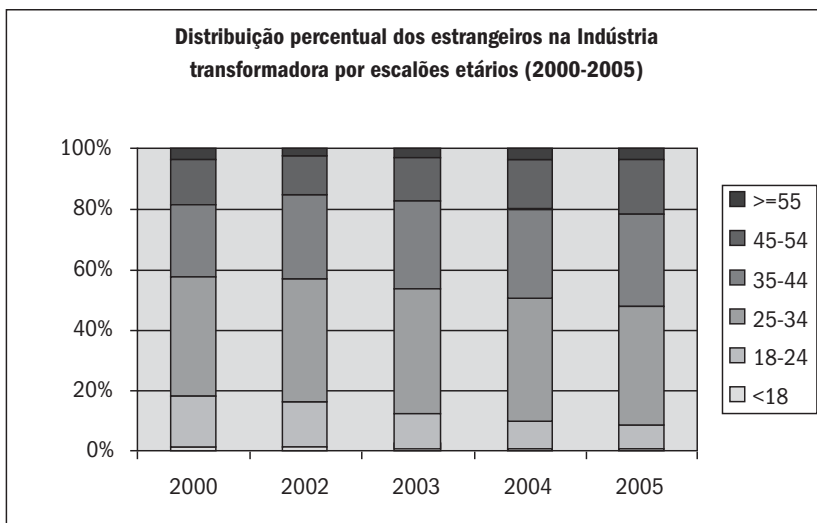


QUADRO III. 3 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por escalões etários, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
<18	74	1,6	232	1,2	130	0,7	129	0,6	145	0,7
18-24	769	16,3	2798	14,9	2276	11,4	1900	9,4	1532	7,9
25-34	1854	39,3	7574	40,4	8308	41,6	8183	40,3	7601	39
35-44	1135	24,1	5250	28	5764	28,9	6035	29,7	5973	30,7
45-54	704	14,9	2412	12,9	2878	14,4	3329	16,4	3417	17,6
55-64	170	3,6	431	2,3	555	2,8	652	3,2	722	3,7
>=65	10	0,2	42	0,2	68	0,3	72	0,4	78	0,4
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

Fonte: Quadros de Pessoal

GRÁFICO III.2



QUADRO III. 4 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por situação profissional, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Empregador	80	1,7	201	1,1	294	1,5	375	1,8	433	2,2
Trabalhador por conta de Outrem	4634	98,3	18494	98,7	19666	98,4	19902	98	19006	97,6
Outros	0	0	26	0,1	6	0	6	0	16	0,1
Situação Residual	2	0	18	0,1	13	0,1	17	0,1	13	0,1
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

FONTE: Quadros de Pessoal

QUADRO III. 5 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por profissão, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Quad.sup. adm.púb.,dirig.e quad.sup. empr.	337	7,1	604	3,2	769	3,8	878	4,3	957	4,9
Espec.s profis.intelectuais e científicas	168	3,6	315	1,7	356	1,8	387	1,9	424	2,2
Téc.n.e profis. nível intermédio	499	10,6	739	3,9	844	4,2	981	4,8	894	4,6
Pessoal administrativo e similares	249	5,3	692	3,7	921	4,6	965	4,8	998	5,1
Pessoal dos serviços e vendedores	44	0,9	311	1,7	487	2,4	547	2,7	640	3,3
Agr.e trab.qualificados da agric. e pescas	4	0,1	84	0,4	154	0,8	143	0,7	147	0,8
Operários, artífices e trab.similares	1427	30,3	6968	37,2	7788	39	8511	41,9	8342	42,8
Oper. inst.e máq.e trab. montagem	608	12,9	3588	19,1	4169	20,9	4415	21,7	4025	20,7
Trab.não qualificados	1003	21,3	4410	23,5	4064	20,3	3323	16,4	2956	15,2
Outros e Ignorados	321	6,8	909	4,9	375	1,8	146	0,7	85	0,5
Outros trabalhadores sem profissão	56	1,2	119	0,6	52	0,3	4	0		
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

FONTE: Quadros de Pessoal

QUADRO III. 6 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por habilitação escolar, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Inferior ao 1º ciclo do ensino básico	150	3,2	1144	6,1	1071	5,4	935	4,6	828	4,3
1º ciclo do Ensino Básico	1008	21,4	3929	21	3713	18,6	3701	18,2	3300	17
2º ciclo do Ensino Básico	915	19,4	3397	18,1	3427	17,2	3563	17,6	3431	17,6
3º ciclo do Ensino Básico	1024	21,7	3848	20,5	4191	21	4385	21,6	4253	21,8
Ensino secundário	854	18,1	3444	18,4	3579	17,9	3785	18,6	3737	19,2
Bacharelato	128	2,7	348	1,9	392	2	417	2,1	414	2,1
Licenciatura	433	9,2	1014	5,4	1144	5,7	1199	5,9	1208	6,2
Ignorada	204	4,3	1615	8,6	2462	12,3	2315	11,4	2297	11,8
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

Fonte: Quadros de Pessoal

GRÁFICO III.3

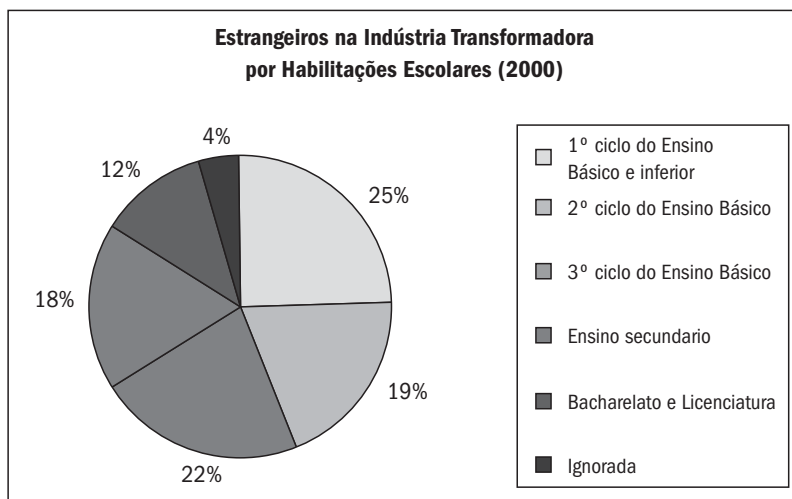
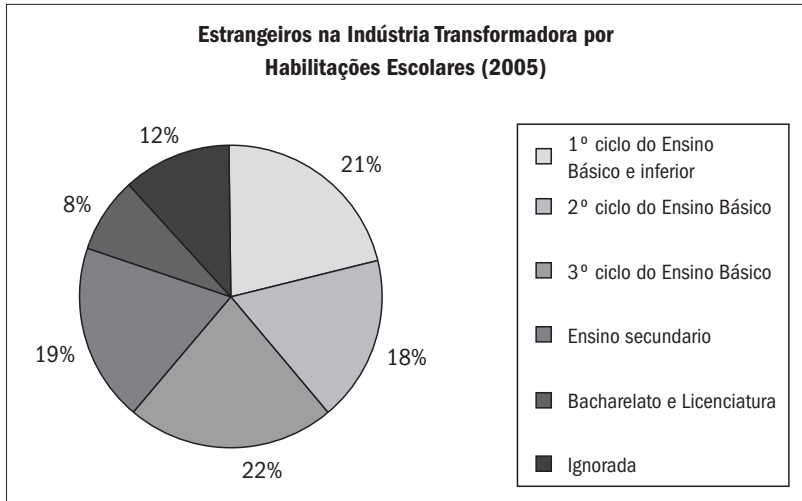


GRÁFICO III.4



QUADRO III. 7 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por qualificação profissional, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Quadros Superiores	489	10,4	770	4,1	944	4,7	1006	5	1042	5,4
Quadros Médios	133	2,8	267	1,4	305	1,5	342	1,7	351	1,8
Encarregados, Contramestres, Mestres, Chefes de Equipa	124	2,6	292	1,6	314	1,6	410	2	402	2,1
Profissionais Altamente Qualificados	231	4,9	342	1,8	449	2,2	567	2,8	520	2,7
Profissionais Qualificados	1887	40	5090	27,2	5962	29,8	6310	31,1	6369	32,7
Profissionais Semiquualificados	747	15,8	3619	19,3	4032	20,2	4160	20,5	4291	22
Profissionais não qualificados	495	10,5	4203	22,4	4235	21,2	3972	19,6	3476	17,9
Praticantes e Aprendizes	555	11,8	3633	19,4	3132	15,7	2745	13,5	2312	11,9
Ignorado	55	1,2	523	2,8	606	3	788	3,9	705	3,6
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

Fonte: Quadros de Pessoal

GRÁFICO III.5

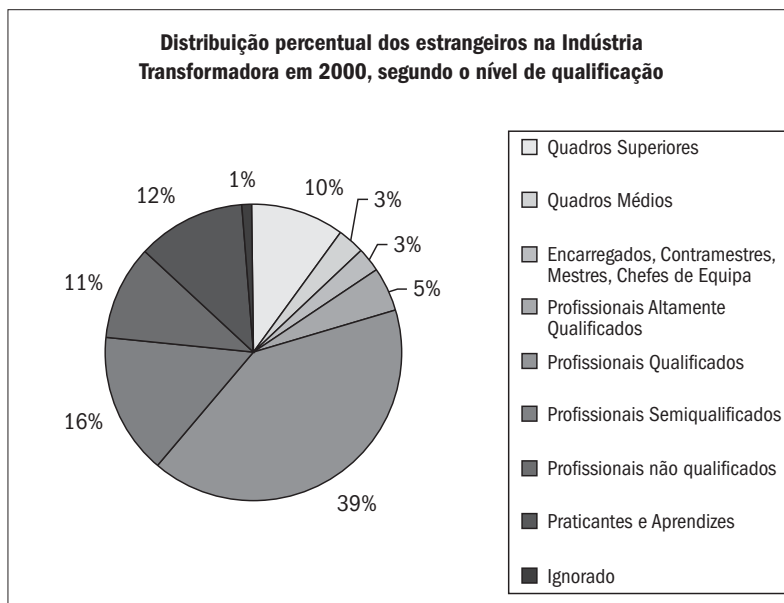
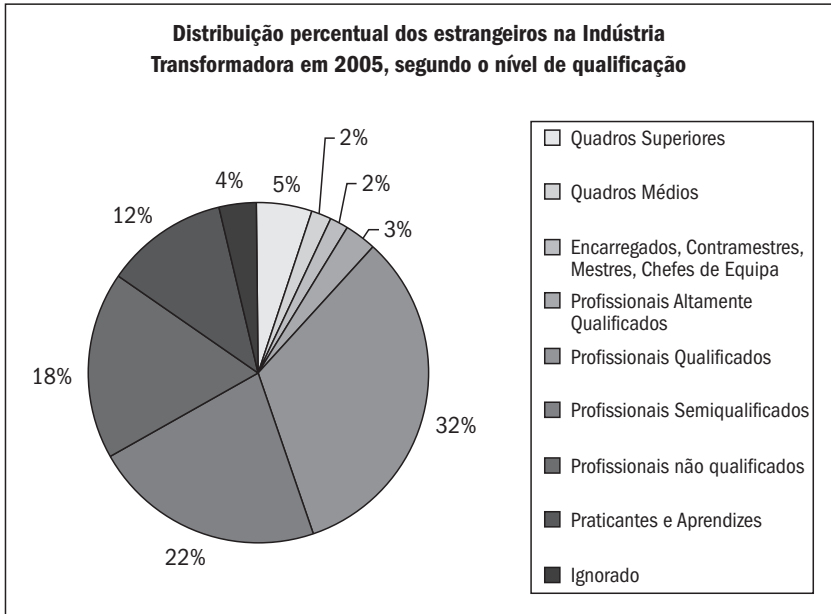


GRÁFICO III.6



QUADRO III. 8 Estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade segundo o nível de qualificação em 2000 e 2005

	Ano	Quadros Superiores	Quadros Médios	Profissionais Altamente Qualificados	Profissionais Qualificados	Profissionais Semiquualificados	Profissionais não qualificados	Praticantes e Aprendizizes	Outros	Encarregados, Contramestres, Mestres, Chefes de Equipa	Ignorado
UE(25)	2000	25,82%	5,61%	12,65%	33,46%	7,71%	2,84%	5,91%	8,53%	4,27%	1,72%
	2005	24,07%	7,14%	6,93%	30,70%	9,53%	5,94%	5,52%	11,71%	5,86%	4,32%
Outros Europa	2000	0,84%	0,67%	0,00%	37,52%	9,05%	34,34%	16,75%	0,34%	0,17%	0,67%
	2005	0,14%	0,19%	0,63%	29,42%	25,21%	25,72%	14,54%	0,74%	0,37%	3,77%
PALOP	2000	2,21%	2,15%	2,21%	45,02%	20,65%	10,36%	15,11%	2,87%	1,43%	0,85%
	2005	3,53%	1,65%	3,39%	33,67%	22,66%	16,88%	11,42%	4,50%	2,25%	4,54%
América Central	2000	17,65%	0,00%	0,00%	69,86%	5,59%	0,00%	5,58%	0,00%	0,00%	0,00%
	2005	3,57%	3,57%	0,00%	38,99%	10,49%	20,90%	6,92%	28,50%	14,25%	0,00%
América do Norte	2000	8,33%	2,77%	8,30%	22,09%	32,93%	10,88%	8,13%	5,54%	2,77%	2,71%
	2005	17,89%	4,20%	17,85%	26,19%	9,40%	2,09%	10,44%	8,40%	4,20%	7,30%
América Sul	2000	7,71%	1,83%	3,67%	41,82%	17,05%	9,89%	12,64%	7,34%	3,67%	1,65%
	2005	4,01%	1,78%	3,56%	34,69%	22,63%	14,28%	13,15%	3,70%	1,85%	4,04%
Ásia	2000	6,67%	0,00%	0,00%	66,37%	0,00%	6,36%	12,66%	0,00%	0,00%	6,28%
	2005	5,44%	3,40%	0,68%	26,51%	27,82%	20,32%	12,85%	1,36%	0,68%	2,03%
Restantes Ásia	2000	64,44%	0,00%	4,38%	13,12%	2,18%	2,18%	6,53%	8,76%	4,38%	2,18%
	2005	17,54%	8,18%	4,09%	17,51%	15,75%	19,81%	14,55%	0,00%	0,00%	2,33%

Fonte: Quadros de Pessoal

GRÁFICO III.7

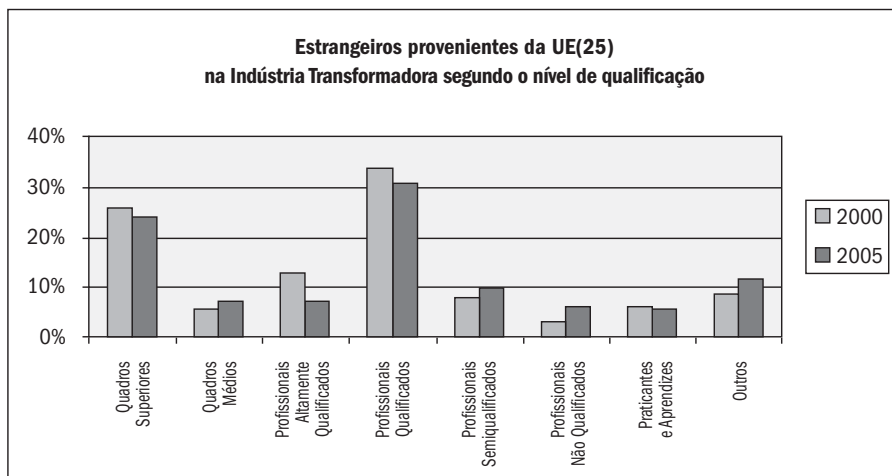


GRÁFICO III.8

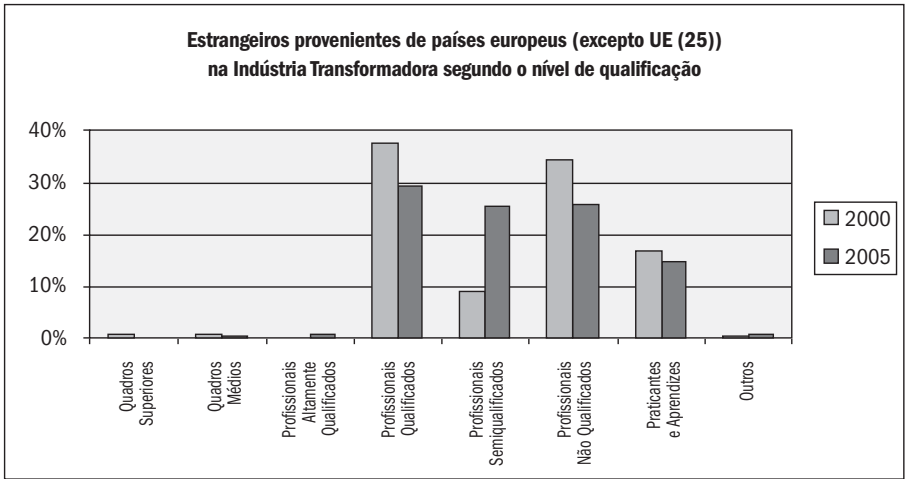


GRÁFICO III.9

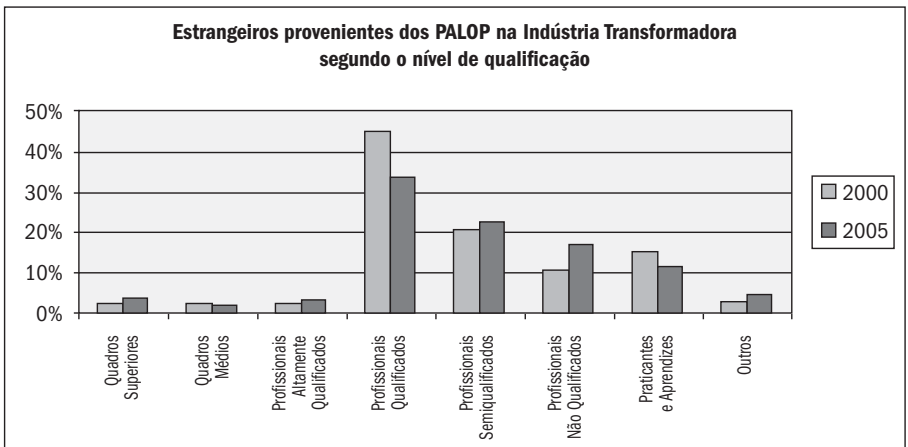


GRÁFICO III.10

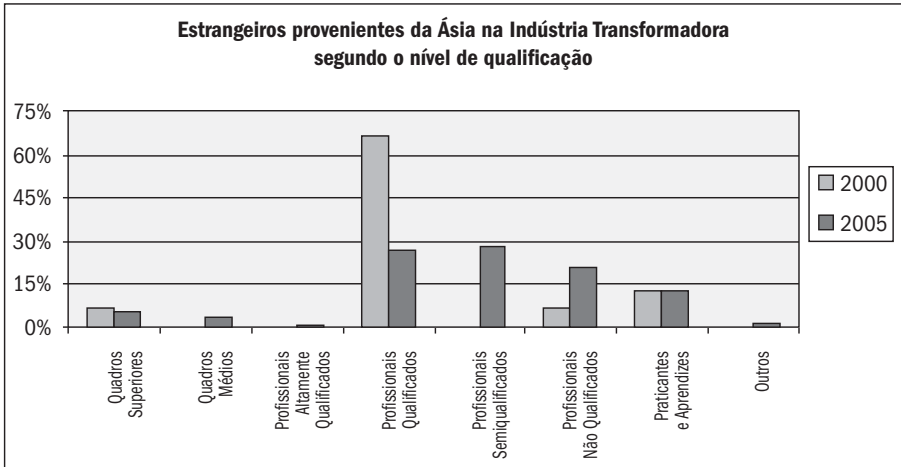
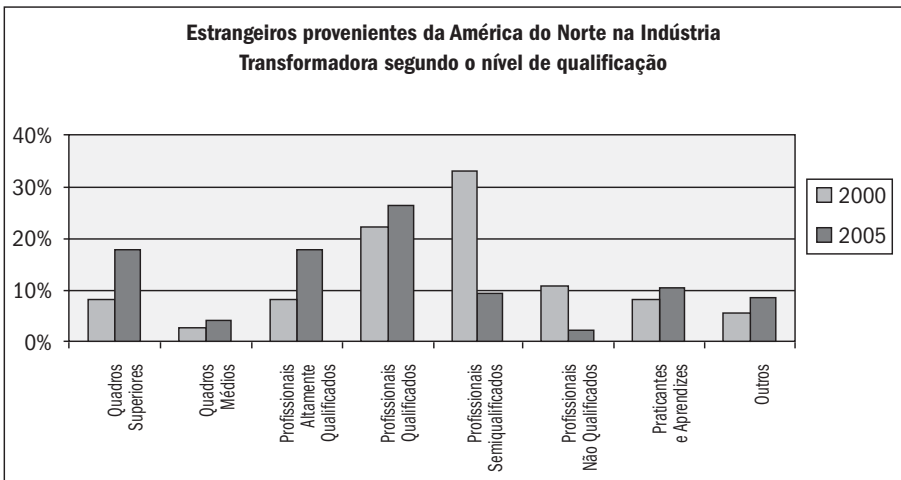


GRÁFICO III.11

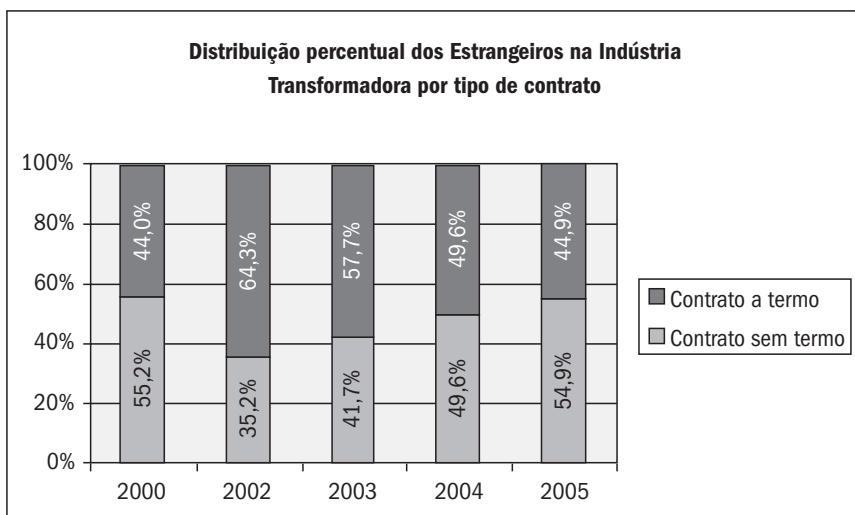


QUADRO III. 9 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por tipo de contrato, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Contrato sem termo	2474	55,2	6241	35,2	8015	41,7	9687	49,6	10253	54,9
Contrato a termo	1969	44,0	11399	64,3	11079	57,7	9676	49,6	8380	44,9
Outros	---	---	10	0,1	3	0,0	9	0,0	5	0,0
Situação Residual	37	0,8	71	0,4	110	0,6	150	0,8	37	0,2
Total	4480	100	17721	100	19207	100	19522	100	18675	100

Fonte: Quadros de Pessoal

GRÁFICO III.12



QUADRO III. 10 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por regime de duração de trabalho, segundo o ano (2000-2005)

	2000	2000	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
A Tempo Completo	4569	96,9	18450	98,5	19588	98	19804	97,6	18867	96,9
A Tempo Parcial	67	1,4	81	0,4	96	0,5	116	0,6	157	0,8
Ignorado	80	1,7	208	1,1	295	1,5	380	1,9	444	2,3
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

FORTE: Quadros de Pessoal

QUADRO III. 11 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por classificação da actividade económica (secção), segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	405	8,6	3036	16,2	3355	16,8	3749	18,5	3866	19,9
Indústria têxtil	380	8,1	2530	13,5	2435	12,2	2536	12,5	2474	12,7
Indústria do couro e de produtos do couro	228	4,8	570	3	523	2,6	470	2,3	363	1,9
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	112	2,4	1209	6,5	1215	6,1	1170	5,8	1105	5,7
Indústria de pasta, de papel e cartão e seus artigos; edição e impressão	190	4	582	3,1	740	3,7	791	3,9	790	4,1
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	---	---	---	---	---	---	1	0	10	0,1
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	123	2,6	596	3,2	623	3,1	563	2,8	502	2,6
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	95	2	699	3,7	738	3,7	668	3,3	777	4
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	464	9,8	2226	11,9	2644	13,2	2415	11,9	2190	11,2
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	955	20,3	3185	17	3391	17	3270	16,1	3304	17
Fabricação de máquinas e de equipamentos	231	4,9	1020	5,4	1181	5,9	1167	5,7	1055	5,4
Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	618	13,1	736	3,9	833	4,2	659	3,2	809	4,2
Fabricação de material de transporte	764	16,2	1218	6,5	1007	5	1519	7,5	1009	5,2
Indústrias transformadoras	151	3,2	1132	6	1294	6,5	1322	6,5	1214	6,2
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

Fonte: Quadros de Pessoal

QUADRO III. 12 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por classificação da actividade económica (subsecção), segundo o ano (2000-2005)

	2000		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Indústrias alimentares e das bebidas.	390	8,3	3021	16,1	3352	16,8	3749	18,5	3862	19,8
Indústria do tabaco.	15	0,3	15	0,1	3	0	0	0	4	0
Fabricação de têxteis.	173	3,7	1491	8	1364	6,8	1427	7	1373	7,1
Indústria do vestuário; preparação, tingimento e Fabr. de art. de peles com pêlo.	207	4,4	1039	5,5	1071	5,4	1109	5,5	1101	5,7
Curt.e acab. peles s/ pêlo; fabr. de art. viagem, marroq. art. de cor., selêiro e calçado.	228	4,8	570	3	523	2,6	470	2,3	363	1,9
Ind. madeira e da cortiça e suas obras; exc. mobiliário; fabr.obras cesteria e espartaria.	112	2,4	1209	6,5	1215	6,1	1170	5,8	1105	5,7
Fabric. de pasta, de papel e cartão e seus artigos.	39	0,8	255	1,4	276	1,4	279	1,4	271	1,4
Edição, impressão e reprodução de suportes de inf. gravados.	151	3,2	327	1,7	464	2,3	512	2,5	519	2,7
Fabr. de coque, prod. petrolíferos refinados e trat. combustível nuclear.	---	---	---	---	---	---	1	0	10	0,1
Fabricação de produtos químicos.	123	2,6	596	3,2	623	3,1	563	2,8	502	2,6
Fabr. de art. de borracha e de matérias plásticas.	95	2	699	3,7	738	3,7	668	3,3	777	4
Fabric. de outros prod. minerais não metálicos.	464	9,8	2226	11,9	2644	13,2	2415	11,9	2190	11,2
Indústrias metálicas de base.	395	8,4	409	2,2	400	2	471	2,3	556	2,9
Fabr. de prod. metálicos, exc. máquinas e equipamento.	560	11,9	2776	14,8	2991	15	2799	13,8	2748	14,1
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n. e.	231	4,9	1020	5,4	1181	5,9	1167	5,7	1055	5,4
Fabric. de máquinas e aparelhos eléctricos	385	8,2	389	2,1	553	2,8	403	2	390	2
Fabr. de equip. e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação.	191	4,1	253	1,4	147	0,7	131	0,6	241	1,2
Fabr. ap. e instr. médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de óptica e de relojoaria.	42	0,9	94	0,5	133	0,7	125	0,6	178	0,9
Fabr. de veículos automóveis, reboques e semi-reboques.	662	14	918	4,9	754	3,8	1264	6,2	776	4
Fabricação de outro material de transporte.	102	2,2	300	1,6	253	1,3	255	1,3	233	1,2
Fabr. de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n. e.	147	3,1	979	5,2	1133	5,7	1101	5,4	981	5
Reciclagem.	4	0,1	153	0,8	161	0,8	221	1,1	233	1,2
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100

Fonte: Quadros de Pessoal

QUADRO III. 13 Número de Estrangeiros na Indústria Transformadora por classificação jurídica da entidade onde exercem actividade laboral, segundo o ano (2000-2005)

	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Sociedade em nome colectivo	---	---	24	0,1	37	0,2	6	0	4	0		
Sociedade anónima	1755	37,2	6661	35,5	6717	33,6	7144	35,2	6745	34,6		
Sociedade em Comandita	---	---	5	0	3	0	5	0	3	0		
Sociedade por Quotas	2210	46,9	10995	58,7	12132	60,7	12182	60	11726	60,2		
Agrupamento Complementar de Empresas	---	---	11	0,1	2	0	4	0	5	0		
Outras Sociedades Comerciais	495	10,5	---	---	---	---	---	---	---	---		
Sociedade Cooperativa	5	0,1	66	0,4	64	0,3	62	0,3	39	0,2		
Pessoa singular	---	---	21	0,1	24	0,1	5	0	---	---		
Empresa Estrangeira	---	---	26	0,1	1	0	1	0	---	---		
Entidade Equiparada Estrangeira	46	1	62	0,3	24	0,1	27	0,1	23	0,1		
Empresário em nome individual	202	4,3	853	4,6	51	0,3	74	0,4	82	0,4		
Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada	---	---	1	0	899	4,5	777	3,8	804	4,1		
Sociedade Irregular	3	0,1	8	0	23	0,1	12	0,1	10	0,1		
Outras	---	---	6	0	2	---	1	0	27	0,1		
Total	4716	100	18739	100	19979	100	20300	100	19468	100		

FONTE: Quadros de Pessoal

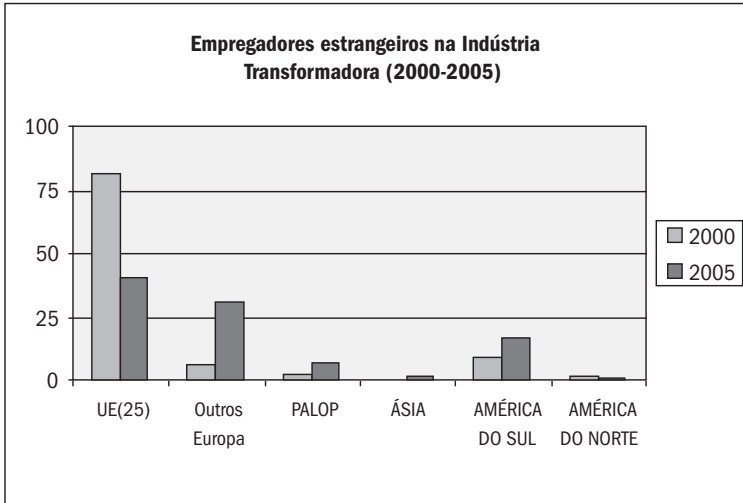
QUADRO III. 14 **Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo o ano (2000-2005)**

Países	2000	2002	2003	2004	2005
UE(25)	81,25	45,77	55,10	46,40	40,65
Alemanha	35,00	13,93	16,33	13,33	10,85
Áustria	3,75	1,00	2,72	3,20	1,85
Bélgica	2,50	1,00	2,72	0,53	0,69
Chipre				0,27	0,23
Dinamarca		2,49	2,04	1,33	0,69
Eslováquia			0,68		
Espanha	17,50	7,96	9,86	8,00	9,47
Finlândia				0,27	
Franca	7,50	9,95	8,16	8,27	6,93
Grécia			0,34	0,53	0,46
Hungria					0,23
Irlanda			1,02	0,53	0,69
Itália	3,75	0,50	1,36	2,67	0,92
Luxemburgo					0,23
Malta			0,34		
Países Baixos	5,00	1,99	1,36	1,33	1,39
Reino Unido	5,00	6,97	7,48	6,13	6,00
Suécia	1,25		0,68		
Outros Europa	6,25	30,35	19,05	24,80	30,72
Moldávia			0,34	0,27	0,23
Roménia	2,50		0,34	0,53	0,46
Ucrânia		2,99	1,02	1,07	1,85
Restantes Países	3,75	27,36	17,35	22,93	28,18

QUADRO III. 14 **Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo o ano (2000-2005)** (Continuação)

Países	2000	2002	2003	2004	2005
ÁFRICA	2,50	10,95	7,14	9,07	6,70
PALOP	2,50	10,45	5,78	8,53	6,47
Angola	2,50	2,99	1,70	3,47	2,31
Cabo-Verde		4,48	0,68	3,20	2,08
Guine Bissau		0,50	0,34	0,53	0,23
Moçambique		2,49	2,04	1,33	1,62
S. Tome e Príncipe			1,02		0,23
Restantes Países	0,00	0,50	1,36	0,53	0,23
ÁSIA	0,00	1,99	1,02	0,80	1,85
China		1,00	0,34		0,92
Índia				0,27	0,23
Restantes Países	0,00	1,00	0,68	0,53	0,69
AMÉRICA DO SUL	8,75	9,45	13,61	14,67	16,40
Brasil	6,25	7,46	11,56	11,73	12,70
Venezuela	2,50	1,49	1,70	2,40	3,70
Restantes Países		0,50	0,34	0,53	
AMÉRICA CENTRAL	0,00	0,00	0,00	0,53	0,23
AMÉRICA DO NORTE	1,25	1,49	0,68	1,33	0,92
Canada				0,80	0,46
EUA	1,25	1,49	0,68	0,53	0,46
OCEANIA	0,00	0,00	0,00	0,27	0,46
Apátridas			3,40	2,13	2,08
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

GRÁFICO III.13



QUADRO III. 15 **Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por nacionalidade, segundo as habilitações Escolares (2005)**

Países	1º ciclo do Ensino Básico e inferior	2º ciclo do Ensino Básico	3º ciclo do Ensino Básico	Ensino Secundário	Bacharelato	Licenciatura	Ignorada
UE(25)	18,2%	22,0%	42,5%	53,7%	50,0%	66,0%	34,5%
Outros Europa	60,6%	45,8%	22,5%	13,7%	27,3%	5,7%	44,8%
PALOP	6,1%	11,9%	7,5%	7,4%	4,5%	0,0%	5,2%
Ásia	0,0%	0,0%	3,8%	3,2%	0,0%	1,9%	1,7%
América do Sul	7,6%	18,6%	23,8%	16,8%	9,1%	22,6%	10,3%
América Central e Norte	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	0,0%	0,0%	3,4%
Apátridas	7,6%	1,5%	0,0%	2,1%	3,0%	3,8%	0,0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

QUADRO III. 16 **Empregadores estrangeiros na Indústria Transformadora por Classificação da Actividade Económica, segundo o ano (2000-2005)**

CAE	2000	2002	2003	2004	2005
Curt.e acab. peles s/ pêlo; fabr. de art. viagem, marroq., art. de corr., seleiro e calçado.	7,50	1,99	4,42	3,47	2,54
Edição, impressão e reprodução de suportes de inf. gravados.	6,25	12,94	9,52	8,27	7,16
Fabr. ap. e instr. médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de óptica e de relojoaria.	5,00	3,48	4,08	3,73	4,16
Fabr. de art. de borracha e de matérias plásticas.	6,25	4,98	4,08	4,80	3,70
Fabr. de equip. e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação.	1,25	0,50	1,70	0,53	1,15
Fabr. de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n. e.	8,75	5,97	6,12	9,87	7,85
Fabr. de prod. metálicos, exc. máquinas e equipamento.	6,25	15,92	11,56	9,60	12,01
Fabr. de veículos automóveis, reboques e semi-reboques.	1,25	1,00	1,02	0,53	1,15
Fabric. de máquinas e aparelhos eléctricos	1,25	1,99	3,40	1,33	2,08
Fabric. de outros prod. minerais não metálicos.	11,25	5,97	11,90	7,47	6,47
Fabric. de pasta, de papel e cartão e seus artigos.		0,50	0,68	1,33	0,69
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n. e.	3,75	6,47	5,44	6,40	5,08
Fabricação de outro material de transporte.	2,50	3,98	2,72	3,20	3,00
Fabricação de produtos químicos.	2,50	1,99	1,36	0,80	1,62
Fabricação de têxteis.	7,50	3,98	6,46	5,87	4,39
Ind. madeira e da cortiça e suas obras, exc. mobiliário; fabr.obras cestaria e espartaria.	5,00	5,97	6,46	8,80	6,00
Indústria do vestuário; preparação, tingimento e Fabr. de art. de peles com pêlo.	13,75	10,95	8,84	8,27	9,70
Indústrias alimentares e das bebidas.	8,75	10,45	9,52	15,20	20,09
Indústrias metalúrgicas de base.	1,25	0,50	0,34		0,46
Reciclagem.		0,50	0,34	0,53	0,69
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

QUADRO IV.1: Peso dos países da amostra no total das X e M de bens de Portugal (1995-2006) (Continuação)

	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1998	1998	1998	1998	1998	1998	1998	1998
	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X+M
ALEMANHA	4.148.883.889	19,5%	4.552.668.500	15,0%	8.701.552.189	16,82%	4.522.802.515	19,89%	5.248.796.463	15,49%	9.771.598.978	17,22%					
ANGOLA	393.882.597	1,86%	39.908.142	0,13%	433.190.739	0,84%	366.034.408	1,62%	21.898.996	0,06%	389.933.404	0,69%					
AUSTRIA	239.551.122	1,13%	181.617.840	0,60%	421.168.962	0,82%	216.207.892	0,95%	176.147.625	0,58%	412.355.517	0,73%					
BELGIUM	929.452.926	4,38%	97.619.090	0,47%	1.906.001.396	3,71%	1.061.631.233	4,67%	1.173.487.467	3,45%	2.234.818.790	3,94%					
BRASIL	203.762.459	0,98%	515.200.605	1,11%	719.083.064	1,40%	200.766.483	0,88%	466.402.981	1,37%	667.169.464	1,18%					
BULGARIA	97.665.812	0,05%	16.518.697	0,05%	26.284.909	0,05%	9.996.572	0,04%	19.583.329	0,06%	28.679.901	0,05%					
C VERDE	109.241.248	0,51%	9.125.023	0,03%	118.366.271	0,23%	118.054.312	0,52%	8.959.211	0,03%	127.013.523	0,22%					
CHINA	41.494.741	0,20%	217.870.084	0,72%	259.364.826	0,50%	17.649.409	0,08%	268.867.469	0,79%	286.516.878	0,50%					
CHIPRE	11.549.793	0,05%	608.816	0,00%	12.158.609	0,02%	13.447.880	0,06%	609.170	0,00%	14.057.050	0,02%					
DINAMARCA	379.949.145	1,78%	205.369.998	0,88%	585.319.143	1,14%	337.249.689	1,48%	226.015.862	0,68%	563.264.931	0,99%					
EU	978.119.270	4,61%	965.653.179	3,20%	1.943.272.449	3,78%	1.071.512.011	4,71%	945.027.146	2,78%	2.016.539.157	3,55%					
ESLOVENIA	4.525.717	0,02%	11.188.577	0,04%	15.714.294	0,03%	5.007.149	0,02%	12.265.566	0,04%	17.272.715	0,03%					
ESLOVÁQUIA	9.257.905	0,04%	9.365.055	0,04%	18.622.960	0,04%	7.865.735	0,03%	9.672.850	0,03%	17.508.585	0,03%					
ESPANHA	3.051.978.926	14,38%	7.221.443.498	23,91%	10.273.422.424	19,97%	3.531.159.021	15,53%	8.418.787.678	24,75%	11.949.956.689	21,06%					
ESTÓNIA	2.606.604	0,01%	3.601.557	0,01%	6.208.161	0,01%	3.237.023	0,01%	7.492.306	0,02%	10.729.329	0,02%					
FINLÂNDIA	163.513.782	0,77%	185.189.527	0,61%	348.703.309	0,68%	147.133.349	0,65%	250.299.922	0,74%	397.433.271	0,70%					
FRANÇA	2.957.694.534	13,93%	3.295.816.186	10,91%	6.253.510.720	12,16%	3.154.196.241	13,87%	3.881.220.193	11,41%	7.095.416.434	12,40%					
GRECIA	24.589.325	0,12%	2.416.031	0,01%	27.005.356	0,05%	15.587.061	0,07%	2.031.048	0,01%	17.618.109	0,03%					
HUNGRIA	861.270.879	0,41%	36.035.016	0,12%	922.155.895	0,24%	91.639.277	0,40%	48.476.083	0,14%	140.115.360	0,25%					
INDIA	57.736.959	0,27%	11.212.680	0,04%	68.949.639	0,13%	66.541.254	0,29%	59.200.224	0,18%	125.741.478	0,22%					
IRLANDA	13.913.877	0,07%	126.059.988	0,49%	139.973.865	0,27%	11.860.892	0,05%	130.358.004	0,38%	142.218.896	0,25%					
ITALIA	93.544.724	0,44%	201.971.047	0,67%	295.515.771	0,57%	105.551.211	0,46%	230.027.013	0,68%	335.578.224	0,59%					
ITALIA	81.725.067	3,88%	2.483.148.135	8,2%	3.300.873.202	6,42%	901.574.836	3,97%	2.725.921.463	8,01%	3.627.496.289	6,39%					
LETÓNIA	1.891.486	0,01%	1.835.728	0,01%	3.727.224	0,01%	3.189.068	0,01%	1.095.921	0,00%	4.284.989	0,01%					
LITUÂNIA	4.729.179	0,02%	10.993.727	0,03%	14.828.518	0,03%	4.852.949	0,02%	875.628	0,00%	5.728.577	0,01%					
MALTA	6.234.778	0,03%	1.549.276	0,01%	7.779.054	0,02%	5.434.215	0,02%	5.557.688	0,02%	10.991.903	0,02%					
MOCAMBIQUE	43.136.821	0,20%	27.865.645	0,09%	70.592.466	0,14%	61.374.823	0,27%	28.459.662	0,08%	89.834.185	0,16%					
MOLDOVA	3.306.287	0,02%	2.357.067	0,01%	5.663.354	0,01%	3.306.660	0,01%	571.393	0,00%	3.878.053	0,01%					
HOLANDA	1.038.479.045	4,90%	1.450.103.515	4,80%	2.489.582.560	4,84%	1.066.330.002	4,69%	1.689.549.864	4,97%	2.754.879.866	4,85%					
POLÓNIA	40.868.422	0,19%	28.911.413	0,10%	69.779.835	0,14%	62.235.460	0,27%	39.449.252	0,12%	101.684.712	0,18%					
REINO UNIDO	2.541.174.959	11,98%	2.230.044.607	7,38%	4.774.219.566	9,28%	2.676.297.883	11,77%	3.502.268.938	6,91%	5.026.566.621	8,86%					
ROMÉNIA	4.757.316	0,02%	12.515.631	0,04%	17.272.947	0,03%	8.494.585	0,04%	17.089.778	0,05%	25.584.343	0,05%					
RP CHECA	19.526.697	0,09%	33.421.664	0,11%	52.948.361	0,10%	19.001.569	0,08%	66.671.457	0,20%	85.673.026	0,15%					
RUSSIA	67.516.456	0,32%	254.962.227	0,84%	322.478.683	0,63%	363.979.973	1,07%	163.274.957	0,48%	202.254.930	0,36%					
S. TOMÉ PR	13.294.072	0,06%	461.786	0,00%	13.755.868	0,03%	16.910.974	0,07%	1.171.101	0,00%	18.062.075	0,03%					
SUECIA	44.422.567	2,09%	345.989.483	1,15%	790.222.050	1,54%	428.766.411	1,89%	507.940.228	1,49%	935.806.939	1,65%					
UCRÂNIA	2.738.348	0,01%	25.373.834	0,08%	28.112.182	0,05%	1.971.092	0,01%	26.399.737	0,08%	28.370.829	0,05%					
Total	18.964.738.526	89,3%	25.692.552.274	85,06%	44.657.298.800	86,82%	20.373.920.067	89,62%	29.248.733.663	85,99%	48.622.853.730	87,45%					
X e M Totais	21.229.000.000	100,00%	30.205.000.000	100,00%	51.434.000.000	100,00%	22.734.000.000	100,00%	34.013.000.000	100,00%	56.747.000.000	100,00%					

Fonte: INE. Os valores para o total das exportações e importações são retirados do relatório 2006 do Banco de Portugal

Quadro W.1: Peso dos países da amostra no total das X e M de bens de Portugal (1995-2006) (Continuação)

	1999	1999	1999	1999	1999	1999	1999	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
	X	M	%	X+M	%	X	M	%	X	M	%	X+M	%	X+M	%
ALEMANYA	4.547.799.467	19.48%	5.521.081.545	14.98%	10.069.491.012	16,66%	4.760.853.266	17,78%	5.939.013.606	14,01%	10.699.866.812	15,47%			
ANGOLA	276.706.291	1,18%	10.129.004	0,03%	286.835.295	0,47%	370.965.551	1,39%	57.662.233	0,14%	428.647.784	0,62%			
AUSTRIA	235.908.798	1,01%	225.614.727	0,61%	461.523.525	0,76%	217.874.943	0,81%	280.521.133	0,66%	498.396.076	0,72%			
BELGAX	111.741.698	4,79%	1.228.283.455	3,31%	2.345.703.193	3,83%	1.592.409.683	5,99%	1.387.318.459	3,27%	2.979.728.142	4,31%			
BRAZIL	136.400.935	0,58%	988.085.560	0,99%	504.486.495	0,83%	1.661.923.017	0,74%	479.443.582	1,13%	676.366.599	0,98%			
BULGARIA	9.556.389	0,04%	20.858.478	0,06%	30.414.867	0,05%	13.286.337	0,05%	14.907.653	0,04%	28.193.990	0,04%			
C.VERDE	138.256.224	0,59%	9.734.250	0,03%	147.990.474	0,24%	169.628.865	0,63%	9.811.141	0,02%	179.439.996	0,26%			
CHINA	30.498.409	0,13%	280.456.568	0,76%	310.954.977	0,51%	52.723.772	0,20%	382.497.145	0,90%	435.220.917	0,63%			
CHYPRE	13.441.034	0,06%	856.045	0,00%	14.297.079	0,02%	17.997.927	0,07%	1.769.162	0,00%	19.767.089	0,03%			
DINAMARCA	333.394.873	1,43%	233.270.050	0,63%	566.664.923	0,94%	320.175.936	1,20%	301.491.937	0,71%	621.667.673	0,90%			
EUA	1.140.191.025	4,88%	1.058.985.897	2,86%	2.199.176.922	3,64%	1.825.027.981	5,70%	1.279.199.288	3,02%	2.804.226.369	4,05%			
ESLOVENIA	334.220.01	0,01%	12.012.518	0,03%	15.435.731	0,03%	7.640.406	0,03%	15.496.338	0,04%	23.136.744	0,04%			
ESPAÑA	5.118.081	0,02%	9.351.158	0,03%	14.469.239	0,02%	9.317.983	0,03%	18.968.079	0,04%	28.286.072	0,04%			
ESTÓNIA	4.160.406.059	17,82%	9.472.097.476	25,56%	13.632.503.534	22,56%	5.085.852.472	19,00%	11.204.613.072	26,43%	16.290.465.544	23,55%			
FINLÁNDIA	138.460.697	0,59%	807.735.318	0,72%	406.236.015	0,67%	335.995.350	0,50%	238.214.445	0,56%	373.309.795	0,54%			
G. BISSAU	17.019.547	0,07%	373.484	0,00%	17.393.031	0,03%	27.748.800	0,10%	1.450.420	0,00%	29.198.220	0,04%			
GRECIA	119.217.894	0,51%	50.921.683	0,14%	170.139.577	0,28%	104.624.460	0,39%	83.071.549	0,20%	187.686.009	0,27%			
HUNGRIA	81.789.896	0,35%	69.646.111	0,19%	151.436.007	0,25%	117.927.555	0,44%	65.831.880	0,16%	183.759.435	0,27%			
INDIA	14.872.097	0,06%	133.855.633	0,36%	148.457.730	0,25%	25.463.200	0,10%	169.773.830	0,40%	195.237.030	0,28%			
IRLANDA	127.081.675	0,54%	257.462.386	0,69%	384.544.061	0,64%	138.671.151	0,52%	264.985.686	0,62%	403.866.837	0,58%			
ITALIA	960.203.514	4,11%	2.904.093.114	7,85%	3.864.296.628	6,40%	1.046.175.878	3,91%	3.084.754.879	7,28%	4.130.930.757	5,97%			
LETÓNIA	2.901.275	0,01%	2.190.425	0,01%	5.091.700	0,01%	4.333.004	0,02%	2.564.238	0,01%	6.897.242	0,01%			
LITUÁNIA	3.980.406	0,02%	2.018.101	0,01%	5.998.507	0,01%	6.454.419	0,02%	58.084.387	0,14%	64.538.806	0,09%			
MACIA	5.353.193	0,02%	1.733.739	0,00%	7.086.932	0,01%	9.054.385	0,03%	12.285.757	0,03%	21.340.142	0,03%			
MOÇAMBIQUE	667.033.425	0,29%	39.295.292	0,11%	105.998.717	0,18%	69.122.867	0,26%	45.235.101	0,11%	114.357.758	0,17%			
MOLDAVIA	642.109	0,00%	6.253.415	0,02%	6.895.524	0,01%	2.195.784	0,01%	4.840.649	0,01%	7.038.433	0,01%			
HOLANDA	1.015.298.192	4,35%	1.792.022.686	4,83%	2.807.320.878	4,65%	1.116.573.945	4,17%	1.984.977.930	4,68%	3.101.551.175	4,48%			
POLÓNIA	73.715.051	0,32%	39.293.378	0,11%	113.008.429	0,19%	2.868.192.811	10,71%	2.591.305.338	6,11%	5.459.488.149	7,89%			
REINO UNIDO	2.773.033.015	11,88%	2.553.305.459	6,89%	5.326.334.474	8,81%	12.347.321	0,05%	27.810.968	0,07%	40.158.289	0,06%			
ROMÉNIA	8.222.141	0,04%	25.955.813	0,07%	34.177.954	0,06%	12.347.321	0,05%	27.810.968	0,07%	40.158.289	0,06%			
RP. CHECA	25.745.035	0,11%	99.990.378	0,27%	125.735.413	0,21%	41.523.304	0,16%	134.316.964	0,32%	175.840.368	0,25%			
RUSSIA	12.783.296	0,06%	187.018.086	0,50%	199.801.382	0,33%	16.652.630	0,06%	247.865.165	0,58%	264.507.445	0,38%			
S. TOMÉ PR	18.725.076	0,08%	4.191.136	0,01%	22.916.212	0,04%	19.270.820	0,07%	8.865.825	0,02%	28.136.465	0,04%			
SUECIA	416.926.166	1,79%	507.380.908	1,37%	924.307.074	1,53%	437.198.178	1,63%	539.489.012	1,27%	976.687.190	1,41%			
UCRÂNIA	2.017.634	0,01%	19.722.880	0,05%	21.740.514	0,04%	25.503.669	0,01%	29.271.977	0,07%	31.775.036	0,05%			
Total	21.246.576.955	91,01%	31.706.205.745	85,51%	52.952.781.800	87,63%	23.992.715.400	89,61%	35.778.971.501	84,38%	59.771.886.901	86,41%			
X e M Totais	23.346.000.000	100,00%	37.080.000.000	100,00%	60.426.000.000	100,00%	26.774.000.000	100,00%	42.400.000.000	100,00%	69.174.000.000	100,00%			

Fonte: INE; Os valores para o total das exportações e importações são retirados do relatório 2006 do Banco de Portugal

Quadro IV.1: Peso dos países da amostra no total das X e M de bens de Portugal (1995-2006) (Continuação)

	2001	2001	2001	2001	2001	2001	2001	2001	2002	2002	2002	2002	2002	2002	2002	2002
	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%
ALEMANHA	5.111.588.584	18,67%	6.073.641.176	14,15%	11.885.229.760	15,91%	4.843.670.975	17,54%	6.392.605.985	15,20%	11.196.276.960	16,13%				
ANGOLA	503.660.300	1,84%	127.048.503	0,30%	630.648.803	0,90%	560.564.249	2,06%	69.938.636	0,17%	639.503.085	0,92%				
AUSTRIA	184.786.635	0,67%	319.605.740	0,74%	509.392.375	0,72%	170.368.889	0,62%	309.595.334	0,74%	479.894.233	0,69%				
BELG-LUX	14.951.833	0,53%	143.869.933	3,34%	2.893.987.714	4,12%	120.614.247	0,43%	1.989.690.27	3,35%	2.604.837.274	3,75%				
BRASIL	224.768.812	0,82%	557.699.964	1,30%	782.468.776	1,11%	164.099.170	0,59%	657.375.962	1,57%	821.475.432	1,18%				
BULGARIA	18.660.449	0,07%	20.075.234	0,05%	38.735.683	0,06%	19.274.623	0,07%	26.446.363	0,06%	46.720.986	0,07%				
C VERDE	134.626.202	0,49%	9.455.494	0,02%	144.081.696	0,20%	148.199.157	0,54%	9.276.433	0,02%	157.476.190	0,23%				
CHINA	601.126.185	0,22%	350.984.884	0,82%	4.111.106.910	0,58%	80.630.864	0,29%	344.638.899	0,82%	425.242.263	0,61%				
CHIPRE	14.858.624	0,05%	3.924.186	0,01%	18.782.810	0,03%	14.495.044	0,05%	672.054	0,00%	15.167.098	0,02%				
DINAMARCA	290.342.110	1,06%	256.914.978	0,60%	547.257.088	0,78%	273.830.492	0,99%	275.148.859	0,68%	548.979.351	0,79%				
EUA	1.538.724.587	5,62%	1.601.219.240	3,73%	3.139.943.827	4,47%	1.570.624.943	5,68%	869.475.498	2,11%	2.454.099.591	3,54%				
ESLOVAKIA	10.344.941	0,04%	15.217.026	0,04%	23.561.867	0,04%	7.547.818	0,03%	20.439.218	0,05%	27.987.036	0,04%				
ESLOVANIA	16.854.658	0,06%	36.204.493	0,08%	53.059.651	0,08%	22.247.868	0,08%	31.931.334	0,08%	54.179.192	0,08%				
ESPANHA	5.199.805.954	18,99%	12.074.087.832	28,13%	17.273.893.786	24,57%	5.737.966.511	20,78%	12.264.935.840	28,35%	18.002.802.351	25,94%				
ESTÓNIA	6.097.351	0,02%	5.966.688	0,01%	12.064.039	0,02%	6.466.116	0,02%	24.307.963	0,06%	30.774.079	0,04%				
FINLÂNDIA	130.746.889	0,48%	240.788.113	0,56%	371.535.002	0,53%	121.233.865	0,44%	249.730.454	0,60%	370.964.319	0,53%				
FRANÇA	3.429.928.491	12,50%	4.502.795.529	10,49%	7.925.724.020	11,27%	3.706.166.389	13,42%	4.348.147.693	10,41%	8.054.314.082	11,61%				
GRECIA	22.782.098	0,08%	2.730.004	0,01%	25.512.102	0,04%	20.658.881	0,07%	3.330.872	0,01%	23.989.753	0,03%				
HUNGRIA	901.379.663	0,33%	65.126.257	0,15%	962.205.120	0,23%	89.948.927	0,33%	72.308.585	0,17%	162.257.112	0,23%				
ÍNDIA	16.007.485	0,06%	179.162.991	0,42%	195.170.476	0,28%	16.596.057	0,06%	196.440.028	0,47%	213.006.085	0,31%				
IRLANDA	136.596.068	0,50%	266.886.064	0,62%	403.484.132	0,57%	148.532.981	0,54%	298.504.172	0,69%	437.037.153	0,63%				
ITALIA	1.194.942.865	4,36%	3.017.657.571	7,08%	4.212.600.266	5,99%	1.248.637.937	4,52%	2.857.299.379	6,84%	4.105.937.216	5,92%				
LETÓNIA	5.279.082	0,02%	21.159.669	0,05%	26.438.751	0,04%	8.820.977	0,03%	22.059.777	0,05%	30.980.394	0,04%				
LITUÂNIA	11.592.533	0,04%	64.133.293	0,15%	75.725.826	0,11%	12.538.192	0,05%	51.524.069	0,12%	64.062.261	0,09%				
MOÇAMBIQUE	631.383.374	0,23%	39.748.414	0,09%	102.866.788	0,15%	53.881.895	0,20%	36.828.987	0,09%	90.710.682	0,13%				
MOLDAVIA	3.299.319	0,01%	3.443.587	0,01%	6.742.906	0,01%	3.331.421	0,01%	2.053.993	0,00%	5.385.404	0,01%				
HOLANDA	1.094.284.933	4,00%	2.123.067.771	4,95%	3.217.362.704	4,58%	1.052.981.640	3,81%	1.958.902.390	4,64%	2.991.884.030	4,31%				
POLÓNIA	114.530.474	0,42%	416.273.172	0,95%	139.950.418	0,51%	376.368.131	0,91%	518.318.549	0,75%	5.622.760.753	7,28%				
REINO UNIDO	2.748.745.645	10,04%	2.220.345.272	5,17%	4.969.090.917	7,07%	2.845.706.513	10,31%	2.207.054.240	5,28%	5.022.760.753	7,28%				
ROMÉNIA	21.931.861	0,08%	20.901.870	0,05%	42.833.731	0,06%	31.647.722	0,11%	35.983.555	0,09%	67.585.277	0,10%				
RP CHECA	58.946.657	0,22%	146.866.067	0,34%	205.532.724	0,29%	59.199.067	0,21%	166.273.706	0,40%	224.472.773	0,32%				
RUSSIA	24.679.280	0,09%	435.658.036	1,01%	468.337.316	0,65%	31.963.868	0,12%	367.795.075	0,86%	389.758.943	0,56%				
S. TOMÉ PR	21.621.760	0,08%	2.359.342	0,01%	23.821.102	0,03%	29.636.243	0,11%	474.769	0,00%	30.111.012	0,04%				
SUECIA	406.932.480	1,49%	490.104.626	1,14%	897.037.196	1,28%	406.634.054	1,47%	483.663.923	1,18%	900.259.817	1,30%				
UCRÂNIA	5.392.745	0,02%	41.620.242	0,10%	47.012.965	0,07%	17.138.663	0,03%	54.863.923	0,13%	62.002.366	0,09%				
Total	24.484.410.728	89,41%	371.180.496.866	86,62%	61.664.907.594	87,71%	24.980.675.126	90,48%	36.528.080.833	87,42%	61.508.756.559	88,64%				
X e M Totais	27.383.000.000	100,00%	429.226.000.000	100,00%	70.399.000.000	100,00%	27.606.000.000	100,00%	41.786.000.000	100,00%	69.394.000.000	100,00%				

Fonte: INE. Os valores para o total das exportações e importações são retirados do relatório 2006 do Banco de Portugal

QUADRO IV.1: Peso dos países da amostra no total das X e M de bens de Portugal (1995-2006) (Continuação)

	2003	2003	2003	2003	2003	2003	2003	2004	2004	2004	2004	2004	2004	2004	2004		
	X	M	%	X+M	%	X	%	M	%	X+M	%	X	%	M	%		
ALEMÁNIA	4.152.185.985	5.106.034.568	14,96%	10.258.220.437	14,79%	3.954.533.872	13,22%	6.594.869.500	14,80%	10.469.393.172	14,04%						
ANGOLA	651.689.115	2.403.346	0,01%	654.102.461	0,94%	671.061.342	2,42%	1.830.408	0,00%	672.891.750	0,90%						
AÚSTRIA	170.241.459	3.319.944.074	0,81%	3.506.665.533	0,72%	170.906.659	0,57%	373.400.437	0,84%	544.306.896	0,73%						
BELGÍX	1.263.346.887	4.45%	1.327.159.001	3,25%	2.596.505.888	3,74%	1.274.776.446	4,28%	1.442.736.174	3,24%	2.717.512.620	3,65%					
BRAZIL	129.007.062	0,45%	660.606.973	1,62%	789.614.035	1,14%	154.459.210	0,52%	887.528.968	1,92%	1.011.988.198	1,36%					
BULGÁRIA	19.248.596	0,07%	14.509.830	0,04%	33.538.420	0,05%	20.919.864	0,07%	11.517.490	0,03%	32.437.054	0,04%					
CANADÁ	136.749.171	0,48%	8.754.589	0,02%	145.503.770	0,21%	139.658.887	0,47%	10.833.870	0,02%	150.491.957	0,20%					
CHINA	149.660.889	0,52%	371.906.726	0,91%	521.167.615	0,75%	10.102.135	0,34%	458.610.661	1,03%	559.692.796	0,75%					
CHYPRE	15.405.224	0,05%	6.187.908	0,02%	21.593.132	0,03%	15.371.904	0,05%	2.295.665	0,01%	17.667.569	0,02%					
DINAMARCA	248.606.575	0,87%	232.391.820	0,57%	480.998.195	0,69%	237.032.661	0,79%	313.297.292	0,70%	550.329.853	0,74%					
EUA	1.599.921.483	5,61%	789.873.582	1,99%	2.389.795.065	3,45%	1.746.467.484	5,84%	1.059.081.324	2,37%	2.804.548.808	3,77%					
ESLOVÉNIA	9.201.278	0,03%	19.895.513	0,05%	29.096.791	0,04%	16.309.209	0,05%	16.321.530	0,04%	34.650.130	0,05%					
ESPAÑA	6.687.269.187	23,45%	12.544.78.862	30,73%	19.231.848.049	27,73%	7.940.971.180	25,21%	13.749.863.288	30,86%	21.290.834.468	28,59%					
ESTÓNIA	6.735.030	0,02%	37.948.276	0,09%	44.683.306	0,06%	8.073.943	0,03%	49.372.597	0,11%	57.446.540	0,08%					
FINLÂNDIA	127.698.017	0,45%	246.868.279	0,60%	374.556.296	0,54%	200.136.149	0,67%	244.014.812	0,55%	444.150.961	0,60%					
FRANÇA	3.702.515.368	12,98%	4.085.822.173	10,01%	7.788.337.541	11,23%	4.083.723.359	13,65%	4.278.912.130	9,60%	8.362.635.389	11,23%					
G. BISSAU	16.968.110	0,06%	1.866.508	0,00%	18.864.618	0,03%	17.817.864	0,06%	791.294	0,00%	18.696.248	0,02%					
GRÉCIA	121.881.545	0,43%	81.998.054	0,20%	203.879.399	0,29%	126.685.863	0,42%	76.486.618	0,17%	203.172.081	0,27%					
HUNGRIA	94.328.704	0,33%	68.271.975	0,17%	162.600.679	0,23%	85.453.652	0,29%	66.658.099	0,19%	152.111.751	0,20%					
ÍNDIA	18.223.100	0,06%	158.868.641	0,39%	177.191.741	0,26%	18.362.883	0,06%	176.561.319	0,39%	193.924.202	0,26%					
IRLÂNDIA	149.207.249	0,52%	310.132.585	0,76%	469.339.834	0,66%	173.984.295	0,58%	378.742.182	0,85%	551.726.407	0,74%					
ITALIA	1.334.284.523	4,88%	2.675.662.964	6,95%	4.009.947.487	5,78%	1.280.921.744	4,28%	2.761.159.138	6,20%	4.062.080.879	5,43%					
LETÓNIA	5.798.520	0,02%	24.239.837	0,06%	30.028.357	0,04%	37.632.941	0,08%	37.632.941	0,08%	44.686.540	0,06%					
LITUÂNIA	10.345.939	0,04%	32.336.154	0,08%	42.682.093	0,06%	12.626.288	0,04%	36.907.670	0,08%	48.533.958	0,07%					
MALTA	14.458.979	0,05%	5.859.125	0,01%	20.317.704	0,03%	11.004.168	0,04%	3.414.006	0,01%	14.148.174	0,02%					
MOCAMBIQUE	54.028.673	0,19%	38.448.591	0,09%	92.477.464	0,13%	54.924.568	0,18%	26.082.509	0,06%	81.007.017	0,11%					
MOLDAVIA	1.057.349.229	3,71%	1.957.260.009	4,9%	3.014.609.237	4,35%	1.194.556.218	3,99%	2.116.675.959	4,75%	3.311.231.577	4,46%					
HOLANDA	1.057.349.229	3,71%	1.957.260.009	4,9%	3.014.609.237	4,35%	1.194.556.218	3,99%	2.116.675.959	4,75%	3.311.231.577	4,46%					
POLÓNIA	149.091.164	0,52%	318.955.324	0,78%	468.046.488	0,67%	137.149.298	0,46%	369.916.351	0,81%	488.065.649	0,67%					
REINO UNIDO	2.887.583.300	10,13%	2.041.026.348	5,00%	4.928.609.648	7,11%	2.803.162.246	9,37%	2.109.034.634	4,73%	4.912.196.980	6,62%					
ROMÉNIA	47.486.161	0,17%	36.830.593	0,09%	84.326.754	0,12%	46.133.294	0,15%	41.104.685	0,09%	87.238.014	0,12%					
RP. CHECA	72.474.229	0,26%	128.905.898	0,31%	200.780.127	0,29%	73.580.007	0,25%	163.856.582	0,37%	237.436.589	0,32%					
RÚSSIA	39.607.970	0,14%	519.079.884	1,27%	558.687.854	0,81%	52.367.924	0,18%	615.490.102	1,38%	667.798.026	0,90%					
S. TÓME PR	25.314.442	0,09%	300.081	0,00%	25.614.523	0,04%	24.007.995	0,08%	274.991	0,00%	24.282.298	0,03%					
SUECIA	374.097.712	1,31%	489.510.728	1,20%	863.608.000	1,25%	335.143.909	1,12%	584.422.484	1,31%	919.566.393	1,23%					
UCRÂNIA	8.340.727	0,03%	23.267.216	0,06%	31.607.943	0,05%	12.469.844	0,04%	40.760.133	0,09%	53.229.777	0,07%					
Total	25.587.077.143	89,74%	35.741.193.201	87,54%	61.328.270.344	88,44%	26.835.235.443	88,72%	39.014.083.491	87,61%	65.876.318.934	88,46%					
X e M Totais	16.075.000.000	100,00%	40.828.000.000	100,00%	69.342.000.000	100,00%	29.909.000.000	100,00%	44.562.000.000	100,00%	74.471.000.000	100,00%					

Fonte: INE; Os valores para o total das exportações e importações são retirados do relatório 2006 do Banco de Portugal

Quadro IV.1: Peso dos países da amostra no total das X e M de bens de Portugal (1995-2006) (Continuação)

	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2005	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006
	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%	X	M	X+M	%
ALEMANYA	3.574.576.955	1.15,7%	6.598.724.483	14,0%	10.173.300.838	13,04%	4.404.324.848	12,61%	6.957.825.943	13,57%	11.362.150.491	13,19%				
ANGOLA	801.857.052	2,9%	25.103.1723	0,05%	826.960.785	1,06%	1.206.598.112	3,46%	52.732.957	0,10%	1.261.331.469	1,46%				
AUSTRIA	164.885.142	0,3%	314.110.687	0,67%	478.995.849	0,61%	175.742.880	0,50%	326.246.156	0,64%	501.989.136	0,58%				
BELGIUM	1.160.687.945	3,76%	2.100.291.580	3,21%	2.670.975.925	3,42%	1.100.465.844	3,15%	1.554.548.209	3,03%	2.655.013.843	3,08%				
BRASIL	177.688.732	0,57%	977.108.472	2,07%	1.154.847.204	1,48%	254.100.256	0,73%	1.228.841.730	2,40%	1.482.941.886	1,72%				
BULGARIA	15.895.304	0,05%	24.069.818	0,05%	39.965.122	0,05%	13.759.632	0,04%	42.395.454	0,08%	56.719.086	0,07%				
C VERDE	148.336.432	0,46%	7.339.553	0,02%	155.675.985	0,20%	189.315.322	0,54%	7.046.164	0,01%	196.361.896	0,23%				
CHINA	168.720.684	0,55%	565.452.324	1,20%	734.173.008	0,94%	210.817.169	0,60%	769.189.515	1,50%	980.016.684	1,14%				
CHIPRE	15.526.437	0,05%	4.117.123	0,01%	19.643.560	0,03%	18.476.074	0,05%	4.967.451	0,01%	23.443.525	0,03%				
DINAMARCA	237.693.708	0,77%	326.892.655	0,89%	564.586.363	0,72%	231.861.674	0,66%	302.195.604	0,59%	534.057.278	0,62%				
EUA	1.648.769.538	5,33%	1.067.080.510	2,26%	2.715.850.048	3,48%	2.103.115.929	6,02%	778.626.837	1,52%	2.881.742.096	3,34%				
ESLOVENIA	27.393.953	0,09%	20.171.343	0,04%	47.565.196	0,06%	27.200.915	0,08%	26.922.773	0,05%	53.723.688	0,06%				
ESLOVÁQUIA	31.484.706	0,10%	30.879.197	0,07%	62.363.903	0,08%	46.401.490	0,13%	36.223.100	0,07%	82.624.150	0,10%				
ESPAÑA	7.913.688.428	25,60%	14.226.401.113	30,20%	22.140.099.541	28,38%	9.122.681.336	26,13%	15.371.131.068	29,98%	24.483.812.404	28,42%				
ESTÓNIA	7.680.168	0,02%	25.262.776	0,05%	32.922.944	0,04%	9.715.750	0,03%	4.746.018	0,01%	14.461.768	0,02%				
FINLÂNDIA	217.109.866	0,70%	292.045.146	0,62%	509.155.012	0,65%	231.610.137	0,66%	207.446.653	0,40%	439.056.800	0,51%				
FRANÇA	3.985.054.572	12,89%	4.162.245.054	8,83%	8.147.299.626	10,44%	4.119.609.336	11,80%	4.297.766.290	8,38%	8.417.375.626	9,77%				
G BISSAU	23.645.688	0,08%	972.087	0,00%	24.617.775	0,03%	27.054.427	0,08%	1.164.039	0,00%	28.218.466	0,03%				
GRECIA	132.693.625	0,43%	73.097.331	0,16%	205.790.956	0,26%	122.120.222	0,35%	79.785.753	0,16%	201.905.975	0,23%				
HUNGRIA	104.455.840	0,34%	69.905.504	0,15%	174.361.344	0,22%	138.453.724	0,40%	59.187.975	0,12%	197.641.689	0,23%				
ÍNDIA	28.470.327	0,08%	200.353.912	0,43%	225.824.239	0,29%	28.657.110	0,08%	24.171.710	0,46%	262.829.320	0,31%				
IRLANDA	159.298.175	0,52%	459.625.337	0,98%	618.923.512	0,79%	167.535.164	0,48%	472.938.600	0,92%	640.473.764	0,74%				
ITALIA	1.281.053.152	4,14%	2.553.016.312	5,49%	3.834.069.484	4,91%	1.327.465.933	3,80%	2.955.511.750	5,77%	4.282.977.683	4,97%				
LETÓNIA	15.166.771	0,05%	73.238.046	0,16%	88.404.817	0,11%	25.392.166	0,07%	43.974.556	0,09%	29.929.622	0,03%				
LITUÂNIA	11.908.317	0,04%	41.074.346	0,09%	52.982.663	0,07%	9.931.658	0,03%	23.229.800	0,05%	33.161.458	0,04%				
MALTA	9.405.972	0,03%	12.937.965	0,03%	22.343.937	0,03%	7.773.902	0,02%	7.441.886	0,01%	15.214.978	0,02%				
MOCAMBIQUE	64.069.906	0,21%	31.556.081	0,07%	95.625.987	0,12%	73.275.347	0,21%	28.684.687	0,06%	101.960.034	0,12%				
MOLDAVIA	4.922.841	0,02%	2.269.962	0,00%	7.192.803	0,01%	1.690.343	0,00%	4.843.545	0,01%	6.334.088	0,01%				
HOLANDA	991.058.614	3,21%	2.101.418.189	4,46%	3.092.472.803	3,96%	1.021.284.456	2,93%	2.336.371.404	4,56%	3.357.656.060	3,80%				
POLÓNIA	158.600.419	0,51%	239.016.863	0,51%	397.617.291	0,51%	206.311.389	0,59%	312.192.701	0,61%	518.504.090	0,60%				
REINO UNIDO	2.420.391.613	7,88%	2.068.803.196	4,39%	4.489.194.811	5,75%	2.275.562.310	6,52%	2.111.243.062	4,12%	4.386.805.392	5,09%				
ROMENIA	54.000.475	0,17%	46.267.193	0,09%	96.267.668	0,12%	80.009.231	0,23%	27.293.021	0,05%	107.302.292	0,12%				
RP CHECA	84.621.444	0,27%	217.872.153	0,46%	302.493.597	0,39%	124.346.102	0,36%	272.063.547	0,53%	396.410.249	0,46%				
RUSSIA	777.500.225	2,25%	372.691.523	0,79%	460.441.748	0,58%	106.533.341	0,31%	642.039.016	1,25%	748.572.367	0,87%				
S. TOMÉ PR	22.235.017	0,07%	242.363	0,00%	22.477.380	0,03%	27.187.065	0,08%	707.849	0,00%	28.579.514	0,03%				
SUECIA	328.311.641	1,07%	537.764.663	1,14%	867.076.304	1,11%	367.586.266	1,05%	478.322.686	0,93%	845.909.512	0,98%				
UCRÂNIA	14.665.860	0,05%	16.686.959	0,04%	31.352.819	0,04%	18.752.893	0,05%	23.521.390	0,05%	42.274.283	0,05%				
Total	26.281.510.973	85,93%	39.292.105.544	83,40%	65.573.616.147	84,05%	29.625.405.373	84,85%	42.044.077.829	82,02%	71.689.483.102	83,17%				
X e M Totais	30.908.000.000	100,00%	47.114.000.000	100,00%	78.022.000.000	100,00%	34.915.000.000	100,00%	51.258.000.000	100,00%	86.173.000.000	100,00%				

Fonte: INE. Os valores para o total das exportações e importações são retirados do relatório 2006 do Banco de Portugal

QUADRO IV.2: Peso das X e M de cada país no total da amostra (1995-2006)

	1995	1995	1995	1996	1996	1996	1996	1996	1997	1997	1997	1997	1997	1997	1997	
	X	%	M	X	%	M	X	%	X	%	M	X	%	M	%	
ALEMÁNIA	3.761.710.815	24,08	3.700.001.383	3.990.735.873	23,45	4.196.199.761	18,58	4.148.883.689	21,88	4.552.668.500	17,72					
ANGOLA	259.464.957	1,66	9.839.145	0,05	304.844.492	1,79	9.677.847	0,04	393.882.597	2,08	39.308.142	0,15				
AÚSTRIA	177.240.760	1,13	15.103.647	0,74	227.803.736	1,34	175.061.041	0,78	239.551.122	1,26	181.617.840	0,71				
BELG-LUX	536.257.448	3,43	834.416.376	4,06	784.651.676	4,61	901.782.941	3,99	929.452.296	4,90	976.549.090	3,80				
BRASIL	143.180.943	0,92	384.361.613	1,87	381.090.496	1,12	362.768.610	1,61	203.762.459	1,07	516.320.605	2,01				
BULGÁRIA	6.399.415	0,04	22.501.026	0,11	6.900.722	0,04	10.442.794	0,05	9.766.812	0,05	16.518.097	0,06				
C CANDE	89.456.516	0,57	5.534.683	0,03	96.635.324	0,57	7.626.629	0,03	109.241.248	0,58	9.125.023	0,04				
CHINA	25.217.603	0,16	146.589.675	0,72	24.911.152	0,15	178.416.490	0,79	41.494.741	0,22	217.870.084	0,85				
CHYPRE	12.906.433	0,08	671.978	0,00	12.338.223	0,07	717.477	0,00	11.549.793	0,06	608.816	0,00				
DINAMARCA	383.286.924	2,45	210.822.477	1,03	346.239.976	2,03	226.538.430	1,00	379.949.145	2,00	205.369.998	0,80				
EU	789.189.247	5,05	821.847.750	4,00	834.168.698	4,90	848.926.281	3,76	978.119.270	5,16	965.153.179	3,76				
ESLOVENIA	1.606.271	0,01	9.393.575	0,05	3.281.025	0,02	15.764.256	0,07	4.525.717	0,02	11.888.577	0,04				
ESLOVAQUIA	7.179.229	0,05	7.361.999	0,04	12.403.180	0,07	8.140.860	0,04	9.257.995	0,05	9.365.055	0,04				
ESPAÑA	2.615.740.206	16,74	5.308.458.290	25,84	2.763.676.835	16,24	6.152.188.300	27,24	3.051.979.926	16,09	7.221.443.988	28,11				
ESTÓNIA	1.248.541	0,01	2.740.963	0,01	2.273.341	0,01	2.932.957	0,01	2.606.604	0,01	3.601.557	0,01				
FINLÁNDA	153.862.779	0,98	148.408.965	0,72	151.022.052	0,89	147.117.646	0,65	163.513.782	0,86	185.189.527	0,72				
FRANCA	2.462.266.883	15,76	2.962.354.520	14,42	2.717.862.876	15,97	3.026.386.660	13,40	2.987.694.534	15,60	3.296.816.186	12,83				
G BISSAU	22.736.521	0,15	49.111.741	0,19	24.524.317	0,13	3.667.996	0,02	24.589.325	0,13	2.416.031	0,01				
GRECIA	70.995.533	0,45	39.890.937	0,19	92.975.269	0,55	48.048.264	0,21	86.120.879	0,45	36.035.016	0,14				
HUNGRIA	21.956.591	0,14	9.245.764	0,05	42.605.671	0,25	10.402.733	0,05	57.736.959	0,30	11.212.680	0,04				
INDIA	19.507.386	0,12	87.391.230	0,43	8.329.298	0,05	106.654.010	0,47	13.913.877	0,07	126.059.868	0,49				
IRLANDA	70.640.018	0,45	142.934.699	0,70	90.172.956	0,53	150.694.651	0,67	93.544.724	0,49	201.971.047	0,79				
ITALIA	593.954.673	3,80	2.098.298.130	10,21	707.017.016	4,15	2.286.926.362	10,12	817.725.067	4,31	2.483.148.135	9,66				
LETÓNIA	454.948	0,00	2.322.575	0,01	941.947	0,01	6.512.564	0,03	1.891.496	0,01	1.835.728	0,01				
LITUÁNIA	11.706.423	0,07	15.622.704	0,08	3.948.722	0,02	18.037.176	0,08	4.734.791	0,02	10.093.727	0,04				
MALTA	13.964.830	0,09	35.944.959	0,17	5.322.876	0,03	1.644.988	0,01	6.229.778	0,03	1.549.276	0,01				
MOCAMBIQUE	36.710.206	0,23	22.589.623	0,11	40.986.147	0,24	24.029.861	0,11	43.136.821	0,23	27.385.645	0,11				
MOLDAVIA	921.197.748	5,90	1.131.018.851	5,51	929.420.594	5,46	1.207.671.709	5,35	1.039.479.045	5,48	1.450.103.515	5,64				
HOLANDA	13.158.158	0,08	29.235.003	0,14	24.114.598	0,14	26.276.898	0,12	40.868.422	0,22	28.911.413	0,11				
REINO UNIDO	1.940.777.479	12,42	1.655.817.753	8,06	2.048.451.841	12,04	1.819.507.434	8,06	2.544.174.959	13,42	2.230.044.607	8,68				
ROMENIA	2.607.116	0,02	6.563.493	0,03	16.924.515	0,10	8.039.657	0,04	4.757.316	0,03	12.515.631	0,05				
RP CHECA	8.761.980	0,06	20.711.164	0,10	14.099.633	0,08	21.725.987	0,10	19.526.697	0,10	35.421.664	0,13				
RUSSIA	51.603.610	0,33	193.428.000	0,94	89.630.089	0,53	236.587.350	1,04	67.516.456	0,36	254.982.227	0,99				
S. TOMÉ PR	12.927.861	0,08	162.970	0,00	12.946.287	0,08	228.992	0,00	13.294.072	0,07	461.786	0,00				
SUECIA	378.897.115	2,43	302.213.985	1,47	394.047.502	2,32	315.412.317	1,40	444.222.567	2,34	346.999.483	1,35				
UCRÁNIA	2.531.559	0,02	15.246.338	0,07	4.332.696	0,03	20.337.317	0,09	2.738.348	0,01	25.373.834	0,10				
TOTAL	15.621.742.318	100,00	20.542.795.742	100,00	17.020.128.295	100,00	22.582.876.305	100,00	18.964.738.526	100,00	25.692.552.274	100,00				

Fonte: INE

QUADRO IV.2.: Peso das X e M de cada país no total da amostra (1995-2006) (Continuação)

	1998	1998	1998	1998	1999	1999	1999	1999	2000	2000	2000	2000
	X	M	%	%	M	%	%	X	X	M	%	%
ALEMANNIA	4.522.892.515	22,20	5.248.796.463	17,95	4.547.799.467	21,40	5.521.691.545	17,42	4.760.853.206	19,84	5.939.013.606	16,60
ANGOLA	388.034.408	1,81	21.898.996	0,07	276.706.291	1,30	10.129.004	0,03	370.985.551	1,95	57.662.233	0,16
AUSTRIA	216.207.882	1,06	196.147.625	0,67	235.908.798	1,11	226.614.727	0,71	217.874.943	0,91	280.521.133	0,78
BELGIUM	1.061.631.323	5,21	1.172.187.467	4,01	1.117.419.698	5,26	1.226.283.455	3,87	1.592.409.683	6,64	1.387.318.459	3,88
BRAZIL	200.766.483	0,99	466.402.981	1,59	136.400.935	0,64	366.065.550	1,16	196.923.017	0,82	479.443.592	1,34
BULGARIA	9.096.572	0,04	19.853.329	0,07	9.556.389	0,04	20.858.478	0,07	13.266.337	0,06	14.907.653	0,04
C. VERDE	118.054.312	0,58	8.959.211	0,03	138.256.224	0,65	9.734.250	0,03	169.628.855	0,71	9.811.141	0,03
CHINA	17.649.409	0,09	266.867.469	0,92	30.498.409	0,14	280.466.558	0,88	52.723.772	0,22	382.487.145	1,07
CHYPRE	6.147.880	0,07	609.170	0,00	13.441.034	0,06	856.405	0,00	17.997.927	0,08	1.769.162	0,00
DINAMARCA	337.249.069	1,66	226.015.862	0,77	333.394.873	1,57	233.270.050	0,74	320.176.736	1,33	301.491.937	0,84
EUA	1.071.912.011	5,26	946.027.146	3,23	1.140.191.025	5,37	1.059.985.897	3,34	1.525.027.081	6,36	1.279.199.288	3,58
ESLOVENIA	5.007.149	0,02	12.265.566	0,04	3.423.002	0,02	12.012.518	0,04	7.640.406	0,03	15.496.338	0,04
ESLOVAQUIA	7.835.735	0,04	9.672.850	0,03	5.118.081	0,02	9.351.158	0,03	9.317.993	0,04	18.988.079	0,05
ESPAÑA	3.531.159.021	17,33	8.418.797.678	28,78	4.160.406.088	19,58	9.472.097.476	29,87	5.085.852.472	21,20	11.294.613.072	31,32
ESTÓNIA	3.237.023	0,02	7.492.306	0,03	2.913.228	0,01	6.073.659	0,03	3.786.526	0,02	12.238.768	0,03
FINLÁNDIA	147.133.349	0,72	250.299.922	0,86	138.460.697	0,65	267.775.318	0,84	135.093.350	0,56	238.214.445	0,67
FRANÇA	3.154.196.241	15,46	3.881.220.193	13,27	3.210.471.008	15,11	4.282.475.930	13,51	3.342.163.868	13,93	4.592.105.460	12,83
G. BRISSAU	15.597.061	0,08	2.031.048	0,01	17.019.547	0,08	373.484	0,00	27.748.800	0,12	1.460.420	0,00
GRECIA	66.641.254	0,33	59.200.224	0,20	81.789.896	0,38	69.646.111	0,22	117.927.555	0,49	66.831.880	0,18
HUNGRIA	11.860.892	0,06	130.358.004	0,45	14.872.097	0,07	133.585.633	0,42	25.463.200	0,11	169.773.830	0,47
IRLANDA	105.551.211	0,52	230.027.013	0,79	127.081.675	0,60	257.462.386	0,81	138.671.151	0,58	264.985.686	0,74
ITALIA	901.574.836	4,43	4.725.921.453	9,32	960.203.514	4,52	2.904.093.114	9,16	1.046.175.878	4,36	3.094.754.879	8,62
LETÓNIA	3.188.068	0,02	1.095.921	0,00	2.901.275	0,01	2.180.425	0,01	4.333.004	0,02	2.564.238	0,01
LITUÂNIA	4.850.949	0,02	875.628	0,00	3.890.406	0,02	2.018.110	0,01	6.454.419	0,03	58.084.387	0,16
MALTA	5.434.215	0,03	5.557.688	0,02	5.933.193	0,03	1.733.789	0,01	9.054.395	0,04	12.285.757	0,03
MOCAMBEQUE	61.374.523	0,30	28.459.862	0,10	66.703.425	0,31	39.295.292	0,12	69.122.657	0,29	46.235.101	0,13
MOLDÁVIA	3.306.660	0,02	571.393	0,00	642.109	0,00	6.253.419	0,02	2.195.784	0,01	4.840.649	0,01
HOLANDA	1.065.330.002	5,23	1.689.549.864	5,78	1.015.298.192	4,78	1.792.022.686	5,65	1.116.573.245	4,65	1.984.977.930	5,55
POLÓNIA	62.235.460	0,31	39.449.252	0,13	73.715.051	0,35	39.293.978	0,12	104.950.456	0,44	206.928.445	0,58
REINO UNIDO	2.676.297.683	13,14	2.350.268.938	8,04	2.773.013.015	13,05	2.553.305.459	8,05	2.868.182.811	11,95	2.591.305.338	7,24
ROMENIA	8.494.565	0,04	17.089.778	0,06	8.222.141	0,04	25.955.813	0,08	12.347.321	0,05	27.810.968	0,08
RP. CHECA	19.001.569	0,09	66.671.457	0,23	25.745.035	0,12	99.990.378	0,32	41.523.404	0,17	134.316.964	0,38
RUSSIA	38.979.973	0,19	163.274.957	0,56	12.785.296	0,06	187.018.066	0,59	16.652.280	0,07	247.855.165	0,69
S. TOME PR	16.910.974	0,08	1.117.101	0,00	18.725.076	0,09	4.191.136	0,01	19.270.630	0,08	8.865.825	0,02
SUECIA	428.766.411	2,10	504.040.228	1,73	416.926.166	1,96	507.380.908	1,60	437.198.178	1,82	539.489.012	1,51
UCRÂNIA	1.971.082	0,01	263.999.737	0,09	2.017.634	0,01	19.722.860	0,06	2.593.959	0,01	29.271.977	0,08
TOTAL	20.373.920.067	100,00	29.248.733.663	100,00	21.246.576.095	100,00	31.706.205.745	100,00	23.992.715.400	100,00	35.778.971.501	100,00

Fonte: INE

QUADRO IV.2.: Peso das X e M de cada país no total da amostra (1995-2006) (Continuação)

	2001	2001	2001	2001	2001	2001	2002	2002	2002	2002	2002	2003	2003	2003	2003
	X	M	%	X	M	%	X	M	%	X	M	X	M	%	%
ALEMANYA	5.111.586.584	20.88	6.075.641.176	16.34	4.843.670.975	19.39	6.352.605.985	17.39	4.152.185.869	16.23	6.106.034.568	17,08			
ANGOLA	503.600.300	2,06	127.048.503	0,34	569.564.249	2,28	69.938.836	0,19	651.689.115	2,55	2.403.346	0,01			
AUSTRIA	184.786.635	0,75	319.605.740	0,86	170.388.899	0,68	309.595.334	0,85	170.241.459	0,67	331.984.074	0,93			
BELG-LUX	1.499.116.331	5,96	1.434.869.383	3,86	1.206.141.247	4,83	1.398.696.027	3,83	1.269.346.887	4,96	1.327.159.001	3,71			
BRASIL	224.768.812	0,92	657.699.964	1,50	184.099.470	0,66	657.375.962	1,80	129.007.062	0,50	660.806.973	1,85			
BULGARIA	18.660.449	0,08	20.075.234	0,05	19.274.623	0,08	26.446.363	0,07	19.028.596	0,07	14.509.830	0,04			
C DEBEE	34.626.202	0,55	9.455.494	0,03	148.196.757	0,59	9.276.433	0,03	136.749.171	0,53	8.754.599	0,02			
CHINA	60.126.185	0,25	350.994.864	0,84	80.603.364	0,32	344.638.899	0,94	149.660.869	0,58	371.506.726	1,04			
CHYPRE	14.958.624	0,06	3.924.186	0,01	14.495.044	0,06	672.054	0,00	15.405.224	0,06	6.187.908	0,02			
DINMARCA	290.342.110	1,19	295.914.978	0,69	273.830.492	1,10	275.148.859	0,75	248.606.375	0,97	232.391.820	0,65			
EUA	1.538.724.587	6,28	1.601.219.240	4,31	1.570.624.093	6,29	883.475.498	2,42	1.599.921.483	6,25	789.873.582	2,21			
ESLOVENIA	10.344.841	0,04	15.217.026	0,04	7.847.818	0,03	20.439.218	0,06	9.201.278	0,04	19.895.513	0,06			
ESLOVAQUIA	16.854.658	0,07	36.204.992	0,10	22.247.888	0,09	31.991.334	0,09	26.373.031	0,10	28.158.449	0,08			
ESPAÑA	5.199.905.954	21,24	12.074.087.832	32,47	5.737.966.511	22,97	12.264.985.940	33,58	6.687.269.187	26,14	12.544.578.862	35,10			
ESTÓNIA	6.097.351	0,02	5.966.688	0,02	6.466.116	0,03	24.307.663	0,07	6.735.030	0,03	37.948.276	0,11			
FINLANDIA	1.30.746.889	0,53	240.788.113	0,65	121.233.865	0,49	249.730.454	0,68	127.698.017	0,50	246.858.279	0,69			
FRANCA	3.422.926.491	13,98	4.502.795.529	12,11	3.706.166.389	14,84	4.348.147.695	11,90	3.702.515.368	14,47	4.086.822.173	11,43			
GRECIA	101.327.394	0,41	98.068.606	0,26	100.419.074	0,40	92.462.832	0,25	121.868.134	0,48	81.998.054	0,23			
HUNGRIA	97.076.863	0,40	65.126.257	0,18	89.948.527	0,36	72.308.565	0,20	94.328.704	0,37	68.271.975	0,19			
INDIA	16.007.485	0,07	179.162.991	0,48	16.566.057	0,07	196.440.028	0,54	18.223.100	0,07	158.988.641	0,44			
IRLANDIA	136.596.068	0,56	266.888.064	0,72	148.532.981	0,59	286.594.172	0,79	149.207.249	0,58	310.132.585	0,87			
ITALIA	1.194.942.685	4,88	3.017.657.571	8,12	1.248.637.857	5,00	2.857.299.379	7,82	1.334.284.523	5,21	2.675.662.964	7,49			
LETÓNIA	5.279.082	0,02	21.159.669	0,06	8.820.572	0,04	22.059.777	0,06	5.798.520	0,02	24.229.837	0,07			
LITUÁNIA	11.592.533	0,05	64.133.293	0,17	12.538.192	0,05	51.524.069	0,14	10.345.939	0,04	32.336.154	0,09			
MALTA	10.571.991	0,04	8.293.253	0,02	9.861.726	0,04	5.609.845	0,02	14.458.579	0,06	5.859.125	0,02			
MOCAMBIQUE	63.136.374	0,26	397.748.414	0,11	53.881.695	0,22	36.828.987	0,10	54.028.873	0,21	38.448.591	0,11			
ROMANIA	3.299.319	0,01	3.443.587	0,01	3.331.421	0,01	2.053.983	0,01	4.553.667	0,02	14.168.707	0,04			
HOLANDA	1.094.294.933	4,47	2.123.067.771	5,71	1.052.981.640	4,22	1.938.902.390	5,31	1.067.349.228	4,13	1.957.260.009	5,48			
POLONIA	14.530.474	0,47	301.742.098	0,81	139.950.418	0,56	376.388.131	1,04	149.091.164	0,58	316.955.324	0,89			
REINO UNIDO	2.748.745.645	11,23	2.220.345.272	5,87	2.845.706.513	11,39	2.207.054.240	6,04	2.887.583.300	11,29	2.041.026.348	5,71			
ROMENIA	21.031.861	0,09	21.901.870	0,06	31.647.722	0,13	35.937.555	0,10	47.496.161	0,19	36.830.593	0,10			
RP CHECA	58.946.657	0,24	145.586.067	0,39	59.196.067	0,24	165.273.706	0,45	72.474.229	0,28	126.305.898	0,36			
RUSSIA	22.679.280	0,09	43.658.036	0,12	31.863.868	0,13	357.795.075	0,98	39.607.970	0,15	519.079.884	1,45			
S. TOMÉ PR	21.261.760	0,09	2.559.342	0,01	29.636.243	0,12	474.769	0,00	25.314.442	0,10	300.081	0,00			
SUECIA	406.932.480	1,66	490.104.626	1,32	406.634.094	1,63	493.625.765	1,35	374.097.272	1,46	489.510.728	1,37			
UCRÂNIA	5.392.743	0,02	41.620.242	0,11	7.138.463	0,03	54.863.923	0,15	8.340.727	0,03	23.267.216	0,07			
TOTAL	24.484.410.728	100,00	37.180.496.666	100,00	24.980.675.726	100,00	36.528.080.833	100,00	25.857.077.143	100,00	35.741.193.201	100,00			

Fonte: INE

QUADRO IV.2: Peso das X e M de cada país no total da amostra (1995-2006) (Continuação)

	2004	2004	2004	2004	2004	2005	2005	2005	2005	2005	2006	2006	2006	2006
	X	M	%	X	%	M	%	X	%	M	X	%	M	%
ALEMANYA	3.954.353,672	14,74	6.504.859,200	16,66	3.574.576,355	13,60	6.598.724,483	16,79	4.404.324,548	14,87	6.997.825,943	16,55		
ANGOLA	671.061,342	2,50	1.830,408	0,00	801.857,062	3,05	25.103,723	0,06	1.208.598,512	4,08	52.732,957	0,13		
AUSTRIA	170.906,459	0,64	374.400,437	0,96	164.885,162	0,63	314.110,687	0,80	175.742,980	0,59	328.246,156	0,78		
BELGIUM	1.274.776,446	4,75	1.442.736,174	3,70	1.160.687,945	4,42	1.510.220,580	3,84	1.100.465,624	3,71	1.554.548,209	3,70		
BRAZIL	154.458,210	0,58	857.528,988	2,20	177.438,732	0,68	977.108,472	2,49	254.100,256	0,86	1.228.841,730	2,92		
BULGARIA	20.919,564	0,08	115,17,480	0,03	85.895,304	0,32	24.089,818	0,06	13.759,632	0,05	42.359,454	0,10		
CANADA	101.062,135	0,38	458.610,861	1,17	168.720,684	0,64	565.482,324	1,44	210.817,169	0,71	769.189,515	1,83		
CHINA	139.656,087	0,52	10.833,870	0,03	148.336,432	0,56	7.339,553	0,02	189.315,732	0,64	7.046,164	0,02		
CORÉIA	10.026,135	0,04	2.295,662	0,01	15.526,437	0,06	4.117,123	0,01	18.470,674	0,06	4.987,451	0,01		
DINAMARCA	237.032,561	0,88	313.297,292	0,80	237.693,708	0,90	324.892,655	0,83	231.861,674	0,78	302.195,604	0,72		
EUA	1.746.467,484	6,51	1.058.081,324	2,71	1.648.769,538	6,27	1.067.080,510	2,72	1.103.115,259	3,41	776.626,837	1,85		
ESLOVÉNIA	16.309,209	0,06	18.321,530	0,05	27.393,853	0,10	20.171,343	0,05	27.200,915	0,09	26.522,773	0,06		
ESLOVAQUIA	28.789,763	0,11	3.115,337	0,01	31.484,706	0,12	30.879,197	0,08	46.401,430	0,16	36.223,100	0,09		
ESPAÑA	7.540.971,180	28,10	13.749.863,288	35,22	7.913.698,428	30,11	14.226.801,113	36,21	9.122.681,336	30,79	15.371.131,068	36,56		
ESTÓNIA	8.075,943	0,03	49.372,597	0,13	7.660,188	0,03	25.262,776	0,06	9.715,750	0,03	4.746,018	0,01		
FINLÂNDIA	200.136,149	0,75	244.014,812	0,63	217.109,866	0,83	292.045,146	0,74	231.610,137	0,78	207.446,663	0,49		
FRANÇA	4.083.723,259	15,22	4.278,912,130	10,96	3.985.054,572	15,16	4.162,245,054	10,59	4.119.609,336	13,91	4.297.766,290	10,22		
G. BRASAU	17.817,984	0,07	791,294	0,00	23.645,688	0,09	972,087	0,00	27.054,427	0,09	1.164,039	0,00		
GRÉCIA	85.453,662	0,32	66.658,099	0,17	104.455,840	0,40	69.905,504	0,18	138.453,724	0,47	59.187,975	0,14		
HUNGRIA	18.362,883	0,07	175.561,319	0,45	25.470,327	0,10	200.353,912	0,51	28.657,610	0,10	234.171,710	0,56		
IRLÂNDIA	172.884,225	0,64	378.742,182	0,97	159.298,175	0,61	459.625,337	1,17	167.535,164	0,57	472.938,600	1,12		
ITALIA	1.280.921,744	4,77	2.761.159,135	7,07	1.281.053,152	4,87	2.553.016,312	6,50	1.307.465,933	4,48	2.955.511,750	7,03		
LETÓNIA	7.053,599	0,03	37.632,941	0,10	15.166,771	0,06	73.238,046	0,19	25.392,166	0,09	4.537,456	0,01		
LITUÂNIA	12.626,288	0,05	35.907,670	0,09	11.908,317	0,05	41.074,346	0,10	9.931,658	0,03	23.229,800	0,06		
MALTA	11.004,168	0,04	3.414,006	0,01	9.405,972	0,04	12.937,965	0,03	7.773,092	0,03	7.441,886	0,02		
MOCAMBEQUE	54.924,508	0,20	26.082,269	0,07	64.069,906	0,24	31.556,061	0,08	73.275,347	0,25	26.684,687	0,07		
MOLDÁVIA	4.958,812	0,02	38.980,692	0,10	4.922,841	0,02	2.289,982	0,01	1.690,543	0,01	4.843,545	0,01		
HOLANDA	1.194.956,218	4,45	2.116.675,359	5,42	991.054,614	3,77	2.130.418,189	5,35	1.021.284,656	3,45	2.338.371,404	5,56		
POLÓNIA	137.149,298	0,51	360,916,351	0,92	158.600,418	0,60	230.016,863	0,61	206.311,389	0,70	312.192,701	0,74		
REINO UNIDO	2.803.162,349	10,45	2.108.034,634	5,40	2.420.391,613	9,21	2.068.803,198	5,27	2.275.952,310	7,88	2.111.243,082	5,02		
ROMÉNIA	46.133,329	0,17	41.104,685	0,11	54.000,475	0,21	42.287,193	0,11	80.009,231	0,27	27.283,021	0,06		
REPÚBLICA CHECA	73.850,007	0,27	163.856,582	0,42	84.621,444	0,32	217.872,153	0,55	124.346,702	0,42	272.063,547	0,65		
RUSSIA	52.367,924	0,20	615.430,102	1,58	77.750,225	0,30	372.691,523	0,95	106.533,341	0,36	642.039,016	1,53		
S. TOMÉ E PRÍNCIPE	24.007,305	0,09	274,993	0,00	242,363	0,00	242,363	0,00	27.871,665	0,09	70.849	0,00		
SUECIA	335.143,909	1,25	584.422,484	1,50	329.311,641	1,25	531.764,653	1,37	367.586,826	1,24	478.322,686	1,14		
UCRÂNIA	12.468,644	0,05	407.600,133	1,00	14.665,800	0,06	18.686,959	0,04	18.752,893	0,06	25.521,390	0,06		
TOTAL	26.835.235,443	100,00	39.041.083,491	100,00	26.281.510,873	100,00	39.292.105,544	100,00	29.625.405,273	100,00	42.044.077,829	100,00		

Fonte: INE

QUADRO IV.3 Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
ALEMANHA	34	16,85	34	27,09	34	26,85	34	27,59	34	26,98	34	22,80	34	24,85	34	23,19	34	19,34	34	20,84	34	21,16	34	25,07
ALEMANHA	32	11,32	17	8,97	17	8,78	32	10,17	32	11,60	32	12,72	32	13,93	32	15,62	32	17,25	32	16,71	32	19,49	32	20,07
ALEMANHA	17	8,29	31	8,28	31	8,26	29	7,94	29	7,95	29	8,71	29	7,88	24	7,76	24	8,82	24	9,00	24	9,63	24	9,62
ALEMANHA	31	8,40	32	7,08	29	7,06	31	7,83	31	7,20	31	7,52	31	7,21	31	7,63	29	8,80	29	8,80	29	8,12	29	8,20
ALEMANHA	24	7,60	18	6,77	32	7,04	31	7,38	24	7,50	31	7,18	24	7,02	29	7,58	31	6,41	31	5,20	30	4,37	31	4,02
ANGOLA	15	33,91	15	33,94	15	29,85	15	30,52	15	25,26	15	23,25	15	24,45	15	26,42	15	27,23	15	28,63	15	24,77	15	24,77
ANGOLA	24	8,07	24	9,05	24	9,25	29	10,32	24	11,91	24	12,08	24	11,81	29	10,72	29	11,85	29	11,08	29	11,08	29	12,18
ANGOLA	36	7,73	36	7,80	29	8,79	24	9,18	24	9,17	29	11,31	29	10,44	24	10,30	24	9,29	24	9,29	24	9,04	24	9,04
ANGOLA	29	6,39	29	7,74	36	7,25	28	6,71	28	7,16	36	7,30	36	7,69	34	8,24	34	8,96	34	8,05	28	8,15	28	8,15
AUSTRIA	28	5,09	28	5,46	28	6,30	36	5,81	36	6,18	28	6,63	28	6,39	28	7,24	36	5,69	28	7,12	34	6,60	34	6,60
AUSTRIA	34	10,23	34	16,67	34	18,43	34	18,29	34	19,41	34	17,14	32	12,02	24	13,86	32	12,25	32	20,74	32	20,74	32	19,13
AUSTRIA	18	12,76	18	13,36	18	14,31	18	14,12	18	13,02	18	10,94	24	11,54	24	11,84	24	11,67	24	10,56	24	11,83	24	11,63
AUSTRIA	31	8,10	19	7,01	24	8,61	31	7,59	17	9,29	17	8,13	17	7,76	31	6,92	34	8,37	29	6,90	31	7,75	31	8,97
AUSTRIA	32	7,40	31	6,81	31	6,45	24	7,31	24	8,03	31	7,96	29	7,56	25	6,88	31	6,86	31	6,52	29	6,81	29	6,28
BELG-LUX	24	16,17	34	23,83	34	22,62	34	24,89	34	23,44	34	27,74	34	23,49	34	22,56	34	24,36	34	23,63	34	21,75	24	19,78
BELG-LUX	34	10,74	24	12,37	24	11,57	24	10,88	24	11,73	24	12,19	24	12,75	24	16,96	24	16,10	24	18,42	24	19,86	34	18,58
BELG-LUX	17	9,33	17	8,22	17	8,36	32	9,94	29	10,22	29	10,30	29	10,28	29	8,14	29	7,30	32	8,30	32	8,03	32	7,66
BELG-LUX	29	9,09	29	7,95	29	8,27	29	8,57	32	10,04	32	7,98	32	9,37	15	6,71	15	7,29	15	6,82	29	7,19	15	7,58
BELG-LUX	15	8,31	15	7,27	31	8,22	31	7,61	17	6,80	31	7,31	31	5,70	32	6,30	17	5,46	29	6,75	15	6,82	29	7,47
BRASIL	15	25,70	15	31,07	15	27,95	15	21,77	15	21,65	15	22,10	15	22,87	15	19,96	15	22,74	15	22,97	15	23,15	15	23,15
BRASIL	19	21,34	19	20,10	19	16,90	19	14,87	19	13,71	35	11,27	19	16,20	19	15,47	19	11,67	27	21,43	27	19,50	27	19,50
BRASIL	29	8,04	29	8,63	35	11,17	20	9,46	34	12,92	20	10,76	20	10,38	20	9,86	27	10,28	20	9,79	24	10,16	24	10,16
BRASIL	20	7,62	20	6,77	20	8,14	34	9,27	20	12,59	19	9,17	29	9,06	29	8,64	20	8,51	19	8,75	20	9,42	20	9,42
BRASIL	24	7,26	24	5,52	29	7,26	29	8,47	29	8,05	29	8,39	31	6,63	24	7,42	24	8,21	24	7,36	19	6,45	19	6,45
BULGARIA	27	53,14	27	48,96	27	34,14	27	54,10	27	46,73	27	33,72	27	35,50	17	38,72	17	35,70	17	36,00	27	29,05	27	36,11
BULGARIA	20	25,57	20	29,37	20	22,48	20	22,19	17	19,84	17	30,03	20	30,03	20	23,41	17	23,38	17	20,81	17	22,75	24	29,40
BULGARIA	24	14,30	24	5,30	26	11,19	17	6,88	17	18,11	20	19,61	20	16,88	27	17,77	20	19,30	20	11,02	24	14,45	17	7,79
BULGARIA	19	2,06	29	2,59	24	10,45	26	6,84	29	3,05	24	9,59	24	7,14	24	5,12	29	4,54	31	7,08	20	10,05	29	5,27
BULGARIA	34	1,05	31	0,88	17	5,23	29	2,95	24	2,81	26	4,21	29	3,31	24	4,39	31	2,76	24	4,97	29	7,39	29	4,61

QUADRO IV.3 Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	
C.VERDE	23	19,15	23	24,81	23	25,93	15	17,39	15	16,43	23	29,38	15	18,96	15	19,32	15	23,04	15	22,98	15	21,61	15		
C.VERDE	15	15,92	15	15,78	15	16,34	23	15,80	23	13,55	15	14,75	24	7,80	24	8,23	24	8,81	24	8,81	24	9,53	16		
C.VERDE	26	8,58	19	7,08	19	7,87	24	7,40	19	7,87	24	6,19	29	6,63	31	7,53	28	7,05	28	6,99	29	7,88	17		
C.VERDE	24	7,53	26	6,87	24	6,39	19	7,40	29	7,12	19	5,83	34	6,34	28	6,83	29	6,78	26	6,62	26	6,81	18		
C.VERDE	29	6,34	24	6,12	26	5,39	29	7,07	24	6,33	29	4,68	31	6,29	34	6,62	26	6,57	29	6,52	28	6,25	19		
CHINA	36	15,25	36	15,71	36	14,51	32	14,53	36	13,90	32	17,22	36	12,82	32	14,04	32	26,24	29	14,35	32	17,76	15		
CHINA	24	10,91	24	9,79	24	10,17	36	12,80	32	13,19	36	12,43	29	11,87	36	12,60	36	11,19	36	13,53	29	13,27	17		
CHINA	19	10,15	19	9,26	32	9,94	19	8,78	29	9,24	29	10,27	24	9,30	29	10,99	29	11,60	32	11,08	24	8,67	18		
CHINA	32	8,48	32	9,16	17	8,12	17	8,20	17	8,23	17	8,94	32	7,85	24	9,05	17	6,63	24	7,50	36	8,65	19		
CHINA	17	8,29	17	8,27	19	7,88	24	6,19	19	7,39	19	7,44	17	7,42	17	8,55	24	6,35	31	7,02	17	6,56	20		
CHIPRE	26	13,94	26	15,18	26	13,55	15	13,30	17	15,01	20	19,71	26	26,11	17	16,11	26	35,45	26	24,90	15	19,12	26	15,11	
CHIPRE	35	12,24	17	14,55	15	13,41	26	12,41	20	12,80	17	13,21	34	12,25	26	15,90	20	12,97	20	15,74	20	14,98	20	13,76	
CHIPRE	15	10,87	15	10,57	24	9,34	20	9,94	26	12,71	26	11,26	17	11,11	20	9,40	24	9,51	17	9,39	26	14,07	34	13,48	
CHIPRE	17	9,40	20	9,29	17	8,75	34	9,66	21	8,92	24	9,27	20	10,76	15	9,08	21	8,01	31	8,15	17	13,43	17	11,52	
CHIPRE	31	9,20	29	7,96	29	8,18	21	7,24	15	8,67	21	8,41	21	8,58	21	9,03	17	7,37	21	7,77	24	5,25	24	8,02	
DINMARCA	15	20,93	15	21,45	15	19,07	18	19,60	15	21,21	18	16,60	15	20,09	15	24,25	15	24,08	15	23,33	15	20,82	15	24,46	
DINMARCA	19	19,16	18	17,75	18	18,49	15	17,10	18	18,25	19	16,14	18	16,33	18	12,23	19	12,47	24	9,57	26	14,01	24	13,07	
DINMARCA	18	18,33	19	18,94	19	18,24	19	17,09	19	15,76	15	15,01	19	12,32	19	11,57	18	11,11	18	8,72	24	11,61	26	11,39	
DINMARCA	17	13,92	17	13,29	17	12,31	17	13,90	17	12,47	17	12,17	17	12,07	17	10,56	17	10,25	17	8,56	17	10,61	19	9,34	
DINMARCA	28	6,08	24	5,12	28	5,39	24	5,96	24	5,47	24	7,27	24	7,32	24	8,15	24	8,49	19	7,91	18	7,48	18	8,32	
EU AMER	15	11,82	15	13,01	17	12,17	17	12,47	17	12,75	32	15,71	32	22,80	32	13,24	23	48,16	35	25,16					
EU AMER	17	10,80	32	12,47	29	11,41	29	11,14	29	11,77	19	11,17	19	10,54	17	12,37	15	7,08	17	9,07					
EU AMER	29	10,79	29	11,51	32	10,58	32	9,53	32	10,98	35	10,64	17	9,81	29	8,88	35	7,04	23	8,89					
EU AMER	23	7,92	17	10,61	15	9,58	15	8,65	15	9,20	29	9,84	29	7,98	20	8,63	24	5,34	15	7,25					
EU AMER	35	7,87	20	7,52	23	8,32	20	8,17	35	8,65	23	7,71	15	6,81	15	8,52	29	4,89	29	6,96					
ESLOVENIA	24	29,19	29	20,48	29	36,65	29	28,33	29	19,25	29	15,74	29	17,17	29	17,94	34	18,98	34	20,04	31	27,67	31	25,69	
ESLOVENIA	31	20,05	24	16,77	31	20,00	31	13,64	31	18,70	17	15,63	17	16,48	34	17,09	25	16,52	25	12,26	34	18,92	24	12,26	
ESLOVENIA	29	16,68	15	15,56	15	9,97	25	11,06	20	11,66	31	14,88	31	12,00	25	15,05	29	10,90	24	10,35	25	10,62	34	11,73	
ESLOVENIA	19	8,21	31	15,06	19	8,50	17	10,44	24	9,72	25	11,86	25	10,87	28	9,16	17	7,28	29	9,71	24	9,49	29	10,84	
ESLOVENIA	25	7,76	34	11,29	17	6,47	20	7,39	25	9,52	24	10,81	24	9,75	17	6,99	28	6,90	31	8,12	24	5,63	25	10,72	

QUADRO IV.3 Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006			
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%		
ESLOVÁQUIA	31	31,49	31	45,15	31	33,22	27	32,33	27	36,56	27	37,19	27	44,52	27	31,44	27	22,32	31	17,40	31	17,72	34	26,77		
ESLOVÁQUIA	27	16,53	25	16,99	27	22,66	31	15,12	19	14,02	29	11,72	29	9,38	29	15,98	27	15,98	34	16,37	34	16,37	31	15,44		
ESLOVÁQUIA	25	12,10	27	15,03	25	11,24	29	12,60	25	9,53	25	10,32	31	9,03	17	7,91	31	13,34	29	13,63	29	9,16	24	8,93		
ESLOVÁQUIA	24	10,65	24	6,03	24	7,46	24	9,51	29	6,63	19	9,06	19	8,55	19	7,26	34	8,05	34	13,36	19	9,12	19	8,41		
ESLOVÁQUIA	28	8,36	29	3,75	29	6,93	25	9,37	24	5,99	31	5,71	17	5,53	25	6,37	17	8,08	19	10,55	25	8,45	25	8,23		
ESPAÑA	34	14,89	34	15,46	34	13,47	34	14,02	34	15,14	34	14,93	34	14,28	34	14,11	34	14,25	34	13,83	34	12,30	27	12,15		
ESPAÑA	15	13,20	15	13,24	15	12,12	15	12,80	15	12,12	15	11,78	15	12,46	15	12,24	15	11,97	15	11,55	15	11,58	15	11,81		
ESPAÑA	24	10,95	24	10,68	24	11,23	24	10,40	24	9,80	24	9,91	24	9,99	24	9,85	24	9,86	24	10,54	24	11,07	24	10,95		
ESPAÑA	27	8,11	27	6,55	27	7,38	29	6,90	27	7,24	27	8,55	27	7,80	27	7,66	27	7,65	27	8,13	27	10,04	34	10,53		
ESPAÑA	29	6,29	29	6,54	29	6,79	27	6,87	29	6,87	29	7,12	29	6,82	29	6,88	29	6,57	29	6,15	18	6,34	18	6,08		
ESTÓNIA	17	65,60	17	55,53	17	43,47	17	29,53	20	25,39	26	31,69	17	26,07	23	69,14	23	74,76	23	24,30	23	24,30	23	61,59	27	16,11
ESTÓNIA	15	15,06	15	15,09	26	13,52	24	13,40	23	20,76	17	20,88	26	19,08	17	10,12	17	7,52	17	14,68	26	5,58	26	14,86		
ESTÓNIA	19	5,06	21	8,33	15	12,67	26	11,68	17	19,13	20	17,10	27	14,42	26	4,96	26	4,04	28	10,91	36	4,81	17	13,37		
ESTÓNIA	26	4,24	20	5,29	21	7,18	20	10,58	21	9,83	27	15,90	32	8,21	31	4,10	27	2,27	26	9,68	26	4,75	15	9,44		
ESTÓNIA	25	2,44	26	4,36	29	7,09	21	9,69	27	8,55	31	4,85	29	8,13	15	2,64	32	2,05	27	8,95	17	4,10	34	7,21		
FINLÂNDIA	21	23,23	21	22,78	21	23,29	32	22,68	32	27,14	21	29,81	21	30,76	32	27,83	21	26,42	21	23,35	32	31,97	32	27,04		
FINLÂNDIA	18	21,76	18	18,53	18	12,85	21	20,71	21	22,05	30	14,64	32	12,19	21	25,54	32	25,46	32	21,71	21	13,92	29	10,43		
FINLÂNDIA	17	12,89	17	12,72	24	11,51	18	10,87	18	8,65	17	8,69	17	8,96	17	8,15	29	8,11	17	7,38	24	7,69	21	10,23		
FINLÂNDIA	24	7,44	29	9,91	17	9,78	17	9,42	17	8,28	29	8,07	18	7,39	18	6,95	17	8,02	29	6,52	17	6,44	27	8,35		
FINLÂNDIA	29	6,92	24	5,88	32	9,73	29	6,74	29	6,03	18	7,73	29	7,26	29	5,78	18	5,88	27	6,34	29	6,29	24	6,29		
FRANÇA	34	17,74	34	20,40	34	16,30	34	16,82	34	18,07	34	18,59	34	21,01	34	20,67	34	20,37	34	23,37	34	26,04	34	25,57		
FRANÇA	18	10,43	18	10,29	18	10,22	18	9,29	18	8,68	31	8,30	17	8,53	17	8,38	24	8,85	24	8,92	24	9,11	24	10,03		
FRANÇA	15	9,13	15	8,60	17	9,09	17	8,69	15	7,89	15	7,74	24	7,81	24	7,91	15	8,11	15	7,70	15	7,43	15	7,93		
FRANÇA	17	8,54	17	8,47	15	8,28	15	7,86	17	7,67	24	7,68	15	7,74	15	7,42	18	6,68	29	6,43	29	6,27	29	6,09		
FRANÇA	24	7,34	31	8,30	24	7,65	31	7,76	31	7,44	18	7,49	18	7,62	18	6,68	31	6,65	31	5,81	36	5,80	36	5,41		
G BISSAU	15	31,45	15	33,56	15	34,82	15	29,57	15	41,27	15	40,98	15	40,36	15	38,01	15	38,02	15	41,47	15	41,47	15	31,67		
G BISSAU	29	12,73	34	13,41	34	13,31	34	15,30	34	12,08	34	16,66	34	15,04	34	12,37	34	11,61	34	10,69	23	10,98				
G BISSAU	34	11,14	26	9,05	29	7,70	29	13,36	29	7,94	29	8,52	31	7,00	29	8,69	29	9,59	29	8,46	29	8,46	29	10,35		
G BISSAU	24	8,50	24	7,16	26	6,53	31	5,00	18	6,34	31	4,87	29	5,03	31	5,89	26	6,73	26	5,78	31	5,78	31	8,78		
G BISSAU	26	5,92	29	6,33	25	6,28	26	4,13	24	5,94	24	3,78	28	4,56	28	4,86	31	3,87	31	5,10	34	6,61				

QUADRO IV.3 Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
GRECIA	15	19,16	15	21,80	17	19,26	17	17,93	17	16,85	17	19,30	17	20,37	17	20,24	17	19,45	17	18,82	17	18,91	24	21,41
GRECIA	17	18,16	17	20,73	21	12,68	21	11,29	34	16,07	26	13,45	26	10,25	27	14,09	24	17,76	24	14,10	24	11,07	17	12,85
GRECIA	20	9,51	21	9,62	15	12,19	26	10,89	24	10,03	15	9,27	23	9,97	24	11,85	21	10,59	15	9,75	15	10,95	26	9,23
GRECIA	21	8,44	20	8,83	20	12,02	24	10,57	26	8,39	24	8,69	15	9,60	15	11,60	15	8,45	21	8,37	26	8,69	27	8,03
GRECIA	24	8,04	24	8,80	24	11,13	15	10,18	15	8,19	21	8,43	24	8,49	26	6,56	26	5,70	26	6,62	27	6,69	27	6,03
HUNGRIA	31	22,56	31	48,72	31	46,48	34	26,67	32	28,50	32	39,32	32	31,72	34	25,86	34	26,06	34	31,84	34	29,68	34	30,54
HUNGRIA	34	22,17	34	13,62	34	14,48	31	26,63	31	27,63	31	23,92	31	20,76	32	24,46	32	19,14	31	13,97	29	13,36	29	14,98
HUNGRIA	32	12,18	32	7,11	32	8,17	32	26,27	34	20,77	34	13,32	34	19,74	31	17,07	31	12,19	32	8,78	25	10,46	31	10,68
HUNGRIA	24	9,91	17	5,86	29	6,11	17	5,05	17	5,15	29	7,11	29	7,18	29	8,30	29	10,54	25	7,73	31	8,60	25	8,74
HUNGRIA	17	7,51	24	5,06	17	5,57	29	2,83	29	5,11	17	3,41	20	3,34	24	3,95	24	5,13	29	7,58	24	8,00	32	5,45
INDIA	17	26,65	17	28,33	17	26,99	17	27,77	17	30,41	17	30,80	17	32,65	17	32,85	17	31,21	17	37,26	17	37,26	17	30,78
INDIA	19	26,32	19	24,53	19	25,32	19	25,30	19	19,07	19	19,31	19	21,12	19	21,44	24	21,85	19	15,95	19	17,31
INDIA	15	12,11	15	11,90	15	15,68	24	10,89	15	11,64	24	16,48	24	15,91	24	14,25	15	10,93	24	10,58	24	12,40
INDIA	35	6,98	23	11,09	24	10,81	15	9,86	31	9,23	15	9,14	15	10,39	15	11,79	29	7,83	15	9,14	15	9,14	15	9,21
INDIA	28	5,17	24	7,84	29	3,16	27	5,00	24	8,59	31	6,15	18	3,86	18	4,19	19	5,70	18	7,75	18	8,14
IRLANDA	24	28,01	24	27,52	24	25,92	24	25,26	24	23,18	24	27,22	24	34,74	24	39,32	24	38,79	24	38,95	24	42,23	24	36,74
IRLANDA	15	14,23	15	12,58	15	13,63	15	18,48	15	17,78	15	15,61	15	9,70	15	10,95	15	12,14	15	11,33	30	8,82	15	9,91
IRLANDA	17	10,73	17	11,26	30	9,51	30	7,84	30	8,93	17	9,15	17	9,39	17	8,00	17	6,66	17	5,79	15	7,39	30	9,55
IRLANDA	18	8,71	18	7,71	17	8,27	17	7,61	17	8,07	31	5,93	31	6,13	31	5,35	31	4,96	33	4,87	27	6,30	27	7,44
IRLANDA	31	6,86	30	7,26	18	6,98	18	6,28	34	5,86	30	5,74	18	5,81	18	5,29	33	4,87	30	4,85	33	5,22	32	4,83
ITALIA	29	19,40	29	20,74	29	21,17	29	21,40	29	20,93	29	21,78	29	20,58	29	18,99	29	18,15	29	18,69	29	17,89	29	16,17
ITALIA	34	13,15	34	15,44	34	14,45	34	14,35	34	15,11	34	13,79	34	12,58	34	11,88	34	10,53	17	10,55	24	9,86	24	10,09
ITALIA	17	12,57	17	11,99	17	11,80	17	12,12	17	12,21	17	11,76	17	11,72	17	11,40	34	9,87	24	9,38	17	9,72	17	8,50
ITALIA	24	6,99	24	6,86	24	7,89	24	7,14	24	7,06	24	7,54	24	8,17	24	8,23	24	9,01	34	7,94	34	8,87	34	8,28
ITALIA	18	5,98	18	5,83	18	5,53	18	5,60	18	5,54	18	5,52	18	5,86	18	6,00	18	6,23	18	6,07	27	6,29	27	7,13
LETONIA	17	47,84	23	64,57	17	32,72	15	18,88	18	30,72	33	39,46	23	73,38	23	53,17	23	50,61	23	64,85	23	68,70	29	34,37
LETONIA	20	32,38	17	13,46	20	23,91	18	13,20	33	24,76	17	21,71	33	6,70	27	7,85	27	26,07	27	16,79	27	12,79	28	31,66
LETONIA	15	10,24	20	8,27	24	8,65	20	10,74	17	14,78	18	19,83	18	4,29	29	7,21	28	4,67	28	5,51	29	6,92	27	13,82
LETONIA	19	7,98	15	3,81	28	6,27	28	10,69	27	6,88	26	5,28	28	3,54	18	6,37	18	3,22	31	2,44	28	5,37	17	3,31
LETONIA	33	0,58	19	2,75	35	5,85	31	10,40	20	5,88	20	3,77	29	3,34	31	5,06	33	2,51	20	1,75	17	1,46	17	2,94

QUADRO IV.3 Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006			
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%		
LITUANIA	31	68,76	31	67,78	25	29,11	25	28,67	23	83,4	23	83,4	23	74,03	23	62,93	23	61,46	23	41,12	23	61,90	23	34,09		
LITUANIA	25	9,43	23	8,81	29	14,35	29	15,25	19	17,65	19	4,70	19	7,72	17	8,41	17	13,13	17	26,85	17	9,36	15	8,28		
LITUANIA	29	7,89	29	8,69	25	10,30	32	10,96	19	13,67	25	3,67	17	5,85	35	7,39	19	4,70	19	7,68	19	8,23	27	7,75		
LITUANIA	15	5,37	25	5,93	24	4,67	17	8,50	24	8,37	17	2,93	29	2,95	19	6,86	15	2,84	26	3,69	29	6,30	29	7,25		
LITUANIA	24	3,63	15	3,53	19	3,34	31	8,15	33	6,56	31	1,00	25	2,72	27	2,53	27	2,38	15	3,48	33	2,29	16	6,54		
MALTA	35	77,53	31	29,49	31	26,37	35	35,76	31	22,94	23	31,90	23	31,90	23	21,54	30	19,04	31	17,83	21	14,12	24	51,27	30	54,65
MALTA	23	5,11	21	20,87	21	18,95	31	13,74	21	15,31	30	11,20	25	13,71	31	16,31	23	14,80	25	11,79	20	9,70	24	26,13		
MALTA	21	3,62	20	10,77	17	14,77	21	9,82	17	13,08	31	11,16	30	12,98	21	13,58	21	10,74	22	10,63	25	8,98	31	5,84		
MALTA	24	2,31	17	10,26	15	9,55	17	9,04	20	11,20	25	10,30	21	9,32	25	13,19	25	10,40	17	10,36	22	5,53	25	4,30		
MALTA	31	1,76	15	6,38	26	8,40	15	7,78	25	8,70	29	7,53	31	7,59	20	8,38	30	8,67	34	8,58	34	4,77	34	4,29		
MOÇAMBIQUE	15	26,24	15	23,87	15	21,20	15	20,62	15	27,22	15	31,49	15	30,72	15	35,30	15	35,17	15	31,81	15	33,62				
MOÇAMBIQUE	28	25,17	28	22,08	29	13,78	29	20,40	29	14,21	29	12,03	29	11,00	31	11,18	31	11,18	31	9,17	31	10,83	22	12,96		
MOÇAMBIQUE	29	10,34	29	12,63	31	12,95	31	10,13	31	10,13	31	11,04	31	10,43	29	9,09	29	8,30	24	9,60	29	8,30	24	9,60	29	7,92
MOÇAMBIQUE	31	6,43	31	8,54	28	8,36	24	8,15	24	7,22	24	6,91	24	8,66	24	6,90	22	8,15	29	9,02	31	7,92				
MOÇAMBIQUE	17	4,75	24	4,86	24	7,04	28	5,21	28	6,35	28	5,41	28	5,19	36	5,17	24	6,41	30	6,15	24	7,24				
MOLDAVIA	15	17,94	25	13,53	25	15,71	25	17,09	26	7,852	27	39,78	27	12,24	27	37,26	27	75,00	27	89,46	27	28,96				
MOLDAVIA	25	9,00	18	7,56	26	4,05	26	10,01	25	3,14	26	22,28	25	10,98	25	4,97	25	1,97	25	0,51	25	1,46				
MOLDAVIA	28	2,30	19	2,81	28	2,16	21	1,22	33	0,57	25	3,91	17	3,47	29	2,60	34	0,28	29	0,19	17	1,24				
MOLDAVIA	24	1,27	28	2,44	18	1,09	27	0,78	21	0,10	17	1,80	15	1,12	17	1,40	26	0,11	15	0,05	29	0,71				
MOLDAVIA	18	0,89	15	2,35	33	0,89	28	0,30	17	0,07	18	0,31	28	0,58	15	0,80	17	0,06	34	0,04	34	0,26				
P. BALKOS	24	20,33	24	19,12	24	18,77	24	17,46	24	16,70	24	18,45	24	18,70	24	18,42	24	19,95	24	21,36	24	20,29	24	25,36		
P. BALKOS	15	9,19	30	9,49	30	9,56	30	10,10	30	10,22	30	10,24	30	13,04	15	10,07	15	10,47	15	10,76	15	10,54	30	12,55		
P. BALKOS	18	7,05	15	7,79	21	7,43	34	8,44	34	10,34	34	8,11	15	7,50	30	10,06	30	8,56	30	8,35	30	8,72	15	11,74		
P. BALKOS	32	6,99	17	7,45	15	7,33	21	7,58	21	7,73	21	7,68	34	6,60	19	6,57	19	6,01	34	5,78	23	7,34	29	6,10		
P. BALKOS	21	6,91	18	7,35	17	6,99	15	7,23	15	7,43	15	7,45	19	6,44	32	5,87	21	5,69	19	5,43	19	6,02	32	5,69		
POLONIA	29	16,23	24	19,65	31	13,32	31	19,95	31	16,98	34	58,69	34	64,58	34	64,64	34	59,39	34	61,64	34	40,22	34	50,29		
POLONIA	34	13,80	32	13,10	34	11,75	34	18,06	34	16,22	31	6,35	17	5,54	29	8,11	29	9,66	29	7,87	32	9,42	32	14,40		
POLONIA	24	11,69	34	11,70	29	10,62	19	10,58	29	11,25	32	6,21	31	5,53	17	4,90	17	5,19	17	3,75	26	8,44	29	7,32		
POLONIA	21	10,48	29	8,93	24	10,45	29	8,32	17	8,03	17	5,18	29	5,28	31	4,24	31	3,88	31	3,74	31	5,71	27	6,44		
POLONIA	19	10,38	17	7,62	17	9,19	17	7,23	24	7,38	29	4,48	24	3,57	24	3,74	24	3,43	24	3,12	24	3,12	24	5,57	24	5,01

QUADRO IV.3 Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
RUNDO	34	13,61	34	16,86	34	18,72	34	16,56	34	16,66	34	15,03	34	15,58	34	15,00	34	19,91	34	20,49	34	20,09	24	19,70
RUNDO	37	10,47	37	10,83	37	10,84	37	11,02	37	10,34	37	10,57	37	11,72	37	10,92	34	10,66	24	11,10	24	11,09	23	15,61
RUNDO	18	8,76	18	8,79	18	8,85	18	8,65	18	8,49	18	8,54	18	8,54	24	10,57	18	9,35	18	8,95	18	8,55	23	11,03
RUNDO	19	8,31	19	8,43	19	8,80	19	8,15	19	7,91	24	7,77	24	8,47	18	8,93	17	8,35	17	7,20	18	7,76	27	10,04
RUNDO	24	7,64	24	7,56	15	7,18	31	7,39	15	7,06	15	7,17	19	7,35	31	7,18	15	6,46	15	6,13	17	6,73	29	6,55
ROMENIA	27	29,38	23	30,30	27	41,14	27	30,00	27	40,62	27	28,15	17	16,90	27	18,70	17	18,22	17	18,42	17	18,75	24	27,01
ROMENIA	17	20,81	27	24,71	24	14,78	17	18,20	17	16,57	24	17,46	26	12,09	17	16,56	27	15,12	29	15,23	24	17,60	27	14,65
ROMENIA	29	13,98	28	15,21	27	14,56	20	9,24	24	9,08	18	6,41	26	8,70	27	9,38	18	9,64	28	12,35	28	11,25	31	10,35
ROMENIA	15	8,00	17	5,97	29	6,25	18	7,46	20	6,26	20	7,76	20	9,30	28	9,50	18	12,00	18	8,10	29	9,83	25	9,68
RP CHECA	29	19,86	29	21,40	34	23,38	34	24,14	34	27,85	34	31,65	34	35,03	34	26,94	34	26,94	34	28,60	34	35,68	34	44,59
RP CHECA	20	13,95	34	11,56	29	14,61	29	14,44	27	24,67	27	15,99	27	13,63	27	15,61	27	11,74	27	11,74	27	14,29	27	11,72
RP CHECA	34	11,33	20	9,31	28	10,55	27	9,74	29	11,71	29	11,18	17	9,85	29	12,50	25	10,73	17	9,04	30	8,44	27	9,91
RP CHECA	17	6,17	17	6,48	24	5,12	17	6,87	17	7,07	25	7,37	25	7,80	25	8,82	29	10,49	29	7,52	25	6,52	32	6,12
RUSSIA	15	33,05	15	37,76	15	46,24	15	48,29	15	59,92	15	29,51	15	38,64	23	30,92	23	33,08	23	42,00	23	44,14		
RUSSIA	19	28,95	19	34,91	19	24,13	19	19,68	27	12,72	27	28,53	23	22,05	15	25,34	15	25,96	27	20,37	15	19,96	27	17,46
RUSSIA	23	16,39	23	15,28	23	8,73	27	13,14	23	12,80	23	26,01	27	21,72	27	24,78	27	20,38	15	19,96	27	17,46		
RUSSIA	24	4,67	17	3,00	27	7,02	23	4,05	19	3,95	19	3,68	19	4,09	24	3,63	24	5,62	24	3,87	19	2,91	19	3,89
RUSSIA	17	4,47	29	2,06	29	3,58	17	3,58	17	2,62	20	2,82	20	2,79	20	2,65	29	3,12	19	2,91	19	2,91	19	3,89
\$ TOM PR	15	27,60	15	36,90	15	35,40	15	43,42	15	49,01	15	51,08	15	37,01	15	25,10	15	26,11	15	29,78	15	30,36		
\$ TOM PR	29	9,37	24	8,70	26	7,73	24	6,22	34	7,94	34	7,13	24	8,63	31	15,25	29	11,58	24	9,50	24	10,39		
\$ TOM PR	17	6,74	26	7,16	24	6,94	34	5,39	24	5,85	29	6,81	34	6,33	32	9,82	24	9,47	34	8,02	34	7,77		
\$ TOM PR	34	6,71	29	5,77	34	5,94	29	5,35	29	4,80	24	4,32	28	5,53	24	7,26	34	7,31	29	6,86	29	6,89		
\$ TOM PR	28	5,97	17	5,27	31	5,62	28	5,03	26	4,79	26	3,64	29	5,52	29	6,33	28	6,65	28	6,50	28	6,79		
SUECIA	18	16,47	18	16,28	18	14,61	32	18,26	32	16,95	32	15,20	21	12,03	21	10,65	29	11,15	32	12,69	34	12,73	29	15,75
SUECIA	21	13,80	21	11,48	17	11,08	18	12,10	34	13,10	34	13,16	17	11,02	17	10,11	32	10,37	34	11,52	32	11,40	34	15,33
SUECIA	17	9,98	17	10,93	29	10,81	29	10,07	18	12,05	17	10,49	32	10,67	29	10,06	34	9,69	15	9,60	15	10,53	32	13,14
SUECIA	19	9,10	29	9,95	34	9,63	17	9,94	17	10,48	18	10,48	29	10,52	34	9,59	17	8,80	29	9,59	29	10,34	24	12,15
SUECIA	31	8,78	34	7,76	21	9,58	17	9,38	21	9,95	21	10,40	32	7,87	17	8,30	21	8,45	17	7,85	21	8,45	17	10,07

QUADRO IV.3 **Peso dos 5 principais sectores em termos de comércio bilateral (1995-2006)** (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
UCRANIA	23	25,47	19	26,79	26	40,15	26	58,57	26	60,72	27	28,26	23	60,69	20	28,83	15	25,84	27	59,70	27	27,49		
UCRANIA	24	24,74	15	21,98	19	13,77	27	19,52	20	12,70	26	23,46	20	13,33	27	17,18	20	23,62	20	11,63	20	18,96		
UCRANIA	15	13,45	24	20,85	27	9,77	19	6,63	19	8,61	20	19,26	27	5,24	29	11,81	28	10,34	19	6,37	24	10,44		
UCRANIA	19	13,38	29	12,56	15	9,77	20	6,19	27	7,27	19	12,69	19	6,54	28	10,40	29	7,12	29	5,34	19	8,06		
UCRANIA	26	10,24	20	10,12	29	7,51	15	5,24	29	2,80	24	5,58	29	3,05	23	5,61	23	6,46	28	3,63	29	7,11		
	Sector																							
	15	Indústrias Alimentares e das bebidas																						
	16	Indústria do Tabaco																						
	17	Fabricação de Têxteis																						
	18	Indústria do Vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pelo																						
	19	Confeccionaria e acabamento de peles sem pelo; fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de couro, seloite e calçado																						
	20	Indústria da madeira e da cortiça e suas obras, excepto mobiliário, fabricação de obras de cesteria e de espartaria																						
	21	Fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos																						
	22	Edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados																						
	23	Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear																						
	24	Fabricação de produtos químicos																						
	25	Fabricação de artigos de borracha e matérias plásticas																						
	26	Fabricação de outros produtos minerais não metálicos																						
	27	Indústrias metalúrgicas de base																						
	28	Fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamento.																						
	29	Fabricação de máquinas e de equipamentos, n. e.																						
	30	Fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático de informação																						
	31	Fabricação de máquinas e aparelhos eléctricos, n. e.																						
	32	Fabricação de equipamento e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação																						
	33	Fabricação de aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, optopédicos, de precisão, de óptica e de religião																						
	34	Fabricação de veículos automóveis, rebocues e semi-reboques																						
	35	Fabricação de outros material de transporte																						
	36	Fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n. e.																						

QUADRO IV.4 Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector
ALEMANHA	3410	13,74	3410	21,91	3410	22,59	3410	23,81	3410	22,43	3410	18,71	3410	20,59	3410	18,76	3410	14,05	3410	15,63	3410	16,09	3410	20,26
ALEMANHA	1930	5,80	1930	5,57	1930	5,25	3210	4,68	3210	6,42	3210	6,12	3210	6,44	3210	8,87	3210	10,17	3210	9,92	3210	12,57	3210	13,69
ALEMANHA	3230	5,07	3430	5,11	3430	4,20	3230	4,60	3430	4,44	3230	5,23	3230	5,66	3230	5,35	3230	5,35	3230	5,35	3230	6,44	3230	5,97
ALEMANHA	3210	4,73	3230	4,21	3230	3,91	1930	4,58	1930	4,38	1930	4,59	1930	4,72	3430	4,33	3430	5,16	3430	5,14	3430	4,92	3430	4,65
ALEMANHA	1823	3,59	1361	3,30	3120	3,00	3430	3,69	3230	4,32	3430	4,05	3430	4,10	1930	3,82	1930	3,43	3002	4,43	3002	4,08	1930	2,74
ANGOLA	1596	5,58	1596	4,97	1593	4,76	1593	5,88	1513	4,24	2442	3,86	2442	4,54	1596	7,19	1596	7,46	1586	7,14	1586	7,15	1596	5,53
ANGOLA	1513	4,68	1542	4,81	1513	4,27	1513	4,66	2451	3,78	1513	3,40	1513	4,29	3410	5,48	3410	5,85	3410	4,93	1513	4,45	1513	4,45
ANGOLA	1542	4,10	1513	4,61	1542	4,05	1542	3,87	1542	3,87	1542	3,06	1596	3,67	1513	3,97	3220	4,24	1583	4,74	1593	4,43	1593	4,43
ANGOLA	1542	4,10	1593	3,88	3310	3,16	3410	2,93	2320	3,90	1598	3,06	3410	3,37	2442	3,03	1593	4,04	1513	4,17	3410	3,88	3410	3,88
ANGOLA	1593	3,59	2451	3,19	2320	3,03	2971	2,82	3410	3,17	1596	2,89	3614	3,10	1593	2,88	1513	3,46	3120	3,17	3220	3,76	3220	3,76
AUSTRIA	3410	9,30	3410	15,26	3410	15,28	3410	13,28	3410	17,14	3410	14,78	3220	10,93	3220	11,08	3220	11,79	1823	9,83	1823	9,10	1823	9,98
AUSTRIA	1823	6,20	1823	7,84	1823	9,55	1823	10,13	1823	9,63	1823	8,98	1823	8,32	1823	8,79	1823	8,79	1823	8,79	1823	9,10	1823	8,03
AUSTRIA	3230	5,95	1930	5,83	2442	4,25	3430	5,00	2442	5,12	2442	5,10	2442	6,76	2442	7,97	3430	6,94	2442	4,54	2442	5,53	2442	5,74
AUSTRIA	2111	4,90	1720	3,55	1930	3,54	1720	3,96	2052	3,35	2052	3,26	2052	3,50	3430	3,25	2112	3,39	2112	3,05	2112	2,79	3161	3,10
AUSTRIA	3410	7,42	3410	20,69	3410	19,61	3410	20,96	3410	19,93	3410	25,77	3410	21,53	3410	19,83	3410	22,29	3410	21,23	3410	19,18	3410	16,40
BELG-LUX	2710	5,77	3230	5,14	3230	8,47	3230	8,55	3230	6,68	3230	7,84	2442	7,84	2442	5,66	2442	5,68	3230	7,67	2414	7,61	2442	7,87
BELG-LUX	3230	4,43	2320	3,46	3130	4,88	3130	4,37	3130	3,51	2414	4,14	2442	3,90	3230	5,38	3230	4,03	2442	6,39	3230	7,18	3230	6,35
BELG-LUX	2416	4,21	2416	3,23	2710	3,24	3430	3,87	3430	3,48	2952	3,00	2710	3,45	2414	4,38	2414	4,38	2414	4,69	2442	5,56	2414	5,71
BELG-LUX	2320	3,93	1593	3,14	3430	2,87	2710	3,00	2710	3,13	2442	2,99	2414	3,01	2710	2,89	3002	2,88	3002	2,77	3002	3,13	3002	3,24
BRASIL	1910	20,62	1910	19,67	1910	16,37	1910	14,46	1910	13,05	3530	11,22	1910	15,19	1910	13,85	2710	9,97	2710	20,92	2710	18,56	2710	18,56
BRASIL	1542	6,79	1542	10,55	3530	11,00	2010	6,81	2010	9,46	1910	8,27	2010	6,96	2010	6,43	2010	6,43	2010	6,43	2010	6,30	2010	6,30
BRASIL	2010	5,90	1541	9,53	1541	8,92	3410	6,58	3410	9,32	1542	7,34	1542	6,00	1542	5,64	1910	5,64	1910	5,91	3530	6,17	3530	6,17
BRASIL	1583	5,59	2010	5,27	1542	7,61	1542	6,09	1542	6,58	2010	7,24	3430	4,52	3430	5,00	1542	5,15	1541	5,36	1542	5,33	1542	5,33
BRASIL	1541	4,12	2956	3,17	2010	5,70	1541	5,90	1511	4,57	3430	4,89	1511	3,46	2710	4,93	3430	4,52	1542	5,19	3430	4,47	3430	4,47
BULGARIA	2710	3,11	2052	37,84	2710	28,64	2710	43,46	2710	37,71	2710	28,71	2710	33,56	1720	37,16	1720	34,48	1720	34,25	2710	27,02	2710	32,85
BULGARIA	2052	25,57	2710	26,93	2052	27,35	2052	20,85	2052	21,77	2052	19,98	1720	26,63	2052	21,96	2710	23,33	2710	20,58	1720	21,46	2414	27,24
BULGARIA	2743	21,42	2743	21,88	2651	10,98	2743	10,54	1720	15,65	1720	19,05	2052	16,71	2710	16,52	2052	18,70	2052	10,95	2052	10,02	1720	6,47
BULGARIA	2415	10,18	2414	5,20	2414	7,72	2651	6,53	2743	8,85	2414	7,79	2414	5,85	2414	6,22	2414	2,64	3120	5,90	2414	9,86	2052	4,61
BULGARIA	2414	2,46	3110	0,88	2743	5,50	1720	6,01	2940	1,99	2743	3,58	1930	1,87	2513	1,92	3663	1,73	3410	3,71	2922	4,28	2744	3,26

QUADRO IV.4 Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
C.VERDE	2220	19,15	2320	24,81	2320	25,93	2320	15,80	2320	13,55	2320	29,38	2320	4,99	3410	5,20	1596	4,80	1996	3,94	1566	3,46		
C.VERDE	1930	5,21	1930	5,76	1930	6,41	1930	5,30	1930	4,76	1930	3,75	3410	4,92	3511	3,87	3410	4,19	1542	3,88	1542	3,44		
C.VERDE	2651	4,28	2652	3,45	1542	3,44	1542	3,03	3410	4,17	3410	3,48	1596	4,14	1596	3,65	1542	3,41	3410	3,72	2442	2,92		
C.VERDE	1410	2,93	1542	2,74	3220	3,29	3410	2,79	1930	3,03	1596	2,85	3220	3,63	1542	3,12	2442	3,11	1930	3,21	3002	2,87		
C.VERDE	1593	2,37	1623	2,63	2651	1,90	2442	2,38	1542	2,96	3220	2,78	1930	3,24	1930	3,02	1630	3,20	2,75	2651	2,66			
CHINA	3650	7,58	3650	8,29	3650	7,74	3230	12,60	3230	10,41	3230	10,04	3650	6,34	3210	6,89	3210	18,39	2971	6,08	3210	10,94		
CHINA	3230	6,18	3230	6,19	3230	7,60	3650	6,67	3650	7,46	3650	6,67	2414	5,14	3650	5,84	3230	5,67	2971	5,27	2971	5,53		
CHINA	1920	4,98	1930	4,44	1920	4,12	1930	4,57	3663	3,97	3210	5,14	2111	4,94	2971	5,25	2971	5,56	2414	4,53	3230	4,49		
CHINA	3663	4,48	1920	4,41	3663	4,10	1920	3,75	1920	3,60	1930	4,04	3230	4,68	3230	5,08	3650	4,01	3663	4,05	2414	4,19		
CHINA	1930	4,30	3663	4,21	1740	3,88	3511	3,42	2971	3,47	1740	3,88	2971	4,14	2414	4,83	3663	3,80	3650	3,88	2923	3,16		
CHIPRE	3511	12,22	2613	12,79	2613	10,66	2613	10,33	2052	8,70	2020	9,19	2651	16,80	2112	8,05	2651	24,02	2651	10,67	1520	13,36	3410	13,47
CHIPRE	2613	11,54	1720	10,05	1920	7,06	3410	9,54	1720	8,62	2052	8,80	3410	12,05	2052	7,99	2020	8,41	2020	8,53	2020	8,75	2020	9,09
CHIPRE	3410	7,93	2052	8,44	2052	7,02	2052	7,86	2613	8,18	1720	8,11	2052	7,45	1740	7,41	2112	7,60	2112	6,67	2630	6,77	3130	7,04
CHIPRE	1520	7,30	3410	5,85	2416	6,59	1541	5,83	2123	6,00	2123	5,85	1720	5,71	1720	7,20	1740	5,09	1740	6,55	1710	6,14	2630	6,21
CHIPRE	2416	7,06	1520	5,32	3410	5,56	1930	5,72	1930	5,95	2613	5,01	2123	5,28	2613	5,56	2020	3,95	2630	6,06	1740	5,76	1740	5,99
DINMARCA	1930	18,77	1930	16,57	1930	17,78	1930	16,47	1930	15,41	1930	15,93	1930	11,88	1520	13,39	1930	12,43	1520	12,28	2614	11,35	1520	13,40
DINMARCA	1520	8,78	1520	10,73	1622	8,51	1622	8,01	1520	10,84	1623	7,35	1520	9,32	1930	11,42	1520	11,65	1930	7,85	1520	11,00	1930	9,27
DINMARCA	1622	8,04	1622	7,67	1622	7,87	1622	7,87	1622	8,01	1622	6,81	1622	7,10	1623	5,80	1622	5,30	2442	6,30	1930	10,56	2614	8,65
DINMARCA	1623	6,74	1623	6,48	1623	6,36	1520	6,00	1623	7,23	1520	5,34	1623	6,60	1622	5,14	1623	5,14	3110	6,02	2442	7,48	2442	7,67
DINMARCA	2811	4,68	1772	4,84	1772	4,42	1772	4,61	1772	4,05	1772	3,50	2442	4,10	2442	4,91	2442	4,89	2112	5,79	3110	4,57	1623	4,29
E.U.AMER	2320	7,82	3210	10,16	1740	9,48	1740	9,91	1740	10,41	3210	13,06	3210	20,51	3210	10,83	2320	48,13	3530	24,72				
E.U.AMER	1740	7,36	1740	8,11	3210	8,35	2052	6,82	3210	8,22	3530	9,82	3530	9,93	1740	10,14	3530	6,60	2320	8,88				
E.U.AMER	3530	6,83	2052	6,64	2320	8,30	3530	6,72	3530	7,58	1740	9,45	1740	8,12	2052	7,00	2112	4,29	1740	7,04				
E.U.AMER	2052	5,59	2320	6,29	2052	6,33	2320	6,13	2320	6,24	2320	7,70	2052	5,41	3530	5,34	1571	2,86	3002	6,15				
E.U.AMER	3210	4,58	2956	4,12	3530	5,27	3210	6,09	2052	5,77	2052	5,65	2320	5,31	2320	5,07	2414	2,19	2052	5,29				
ESLOVENIA	2441	26,46	2441	16,23	3110	17,24	2971	14,17	3110	17,37	3110	13,12	1754	10,77	3430	16,10	3430	18,41	3430	20,04	3430	18,82	3130	17,89
ESLOVENIA	3110	17,86	2441	15,18	2971	14,62	3110	11,81	2971	11,81	1754	10,80	2511	9,47	2511	11,36	2511	13,30	2511	9,46	3130	18,02	3430	11,49
ESLOVENIA	2511	7,62	3110	12,70	2972	9,40	2511	9,86	2010	8,86	2511	9,73	3110	6,73	3110	10,83	2912	5,25	3120	6,41	2511	7,27	2511	5,88
ESLOVENIA	2923	6,43	2911	11,24	2923	8,61	2956	6,42	2511	7,26	2971	5,95	2912	6,10	2030	4,25	3220	4,47	2442	6,05	3120	4,51	2442	4,88
ESLOVENIA	2971	6,21	2971	8,58	1541	4,81	1910	5,54	2414	4,85	2030	5,33	2030	5,59	1720	4,17	3611	4,13	3611	4,58	3611	3,81	1920	4,77

QUADRO IV.4 Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
ESLOVÁQUIA	3130	28,70	3130	41,17	3130	31,43	2710	32,32	2710	36,15	2710	37,17	2710	44,43	2710	31,42	2710	21,99	2710	15,97	3430	15,85	3430	14,61
ESLOVÁQUIA	1710	16,12	1710	14,89	2710	22,28	3130	12,08	2511	9,05	2511	9,00	2971	7,99	2956	12,03	2971	8,66	3430	12,61	3120	9,57	3410	12,13
ESLOVÁQUIA	2470	8,08	2511	9,11	2410	7,22	2461	6,95	1930	8,03	1910	6,72	1910	5,56	1720	7,14	3120	6,42	1930	9,46	2710	7,59	3130	6,78
ESLOVÁQUIA	2511	7,81	2524	6,24	2410	6,97	2956	6,81	1910	5,92	3230	5,40	1720	4,88	2971	6,91	3430	6,29	3120	8,98	2971	6,89	1830	6,48
ESLOVÁQUIA	2811	4,74	2470	5,42	2952	3,78	2511	4,64	2470	5,26	1720	4,84	3611	4,04	3611	4,82	1930	5,67	2971	7,00	1930	6,66	3120	6,26
ESPAÑA	3410	9,87	3410	9,66	3410	8,16	3410	8,60	3410	9,69	3410	9,54	3410	8,72	3410	7,89	3410	7,66	3410	7,39	3410	6,28	2710	5,81
ESPAÑA	3430	4,76	3430	5,49	3430	4,97	3430	5,10	3430	4,95	3430	5,05	3430	5,27	3430	5,97	3430	6,37	3430	6,19	3430	5,74	3430	5,37
ESPAÑA	1710	3,80	2112	3,48	2710	3,24	2710	3,24	2710	3,41	2710	3,31	2710	3,31	2710	3,53	2710	3,80	2710	3,56	2710	4,97	3410	4,84
ESPAÑA	2112	3,71	2710	2,88	2416	2,72	1822	2,74	1822	2,75	2416	2,62	3002	2,71	1822	2,96	1822	3,04	1822	3,22	2416	3,33	2416	3,41
ESPAÑA	2416	2,85	1822	2,64	2112	2,61	2416	2,48	2416	2,29	1822	2,59	1822	2,68	2112	2,74	1822	2,55	2416	3,17	1822	3,24	2320	3,07
ESTÓNIA	1720	48,43	1720	49,08	1720	21,05	1720	16,90	2010	21,73	2651	26,68	2710	14,42	2320	69,14	2320	74,76	2320	24,30	2320	61,59	2710	15,19
ESTÓNIA	1710	12,93	1533	8,39	1720	20,20	1710	12,06	2320	20,76	2710	15,80	1720	12,63	1720	5,49	1720	5,11	1720	11,53	2630	4,77	2630	11,58
ESTÓNIA	1511	5,84	2112	7,77	1533	8,66	2415	11,73	1720	9,92	2010	14,67	2630	12,12	2630	4,53	2630	3,54	2710	7,94	3611	3,92	1720	7,38
ESTÓNIA	1530	5,06	1511	5,92	2651	6,79	2112	9,49	2112	9,76	1720	9,35	3210	7,77	3120	3,98	2710	2,27	2630	7,86	2112	3,54	3410	6,61
ESTÓNIA	1582	3,39	1710	5,66	2020	5,79	2010	8,06	2710	8,55	1710	9,09	2954	7,45	1710	2,96	3210	1,99	2112	5,04	1720	2,38	2511	3,38
FINLÂNDIA	2112	13,98	2112	14,45	2112	14,47	3220	21,45	3220	25,89	2112	19,56	2112	19,16	3220	27,26	3220	24,71	3220	20,89	3220	31,49	3220	26,52
FINLÂNDIA	1822	10,27	1822	9,06	2111	8,53	2112	14,60	2112	14,47	3220	13,75	3220	11,31	2112	16,31	2112	16,41	2112	13,30	2112	9,60	2112	8,72
FINLÂNDIA	2111	8,40	2111	7,92	3220	8,18	2111	5,86	2111	7,23	2111	9,96	2111	10,86	2111	9,08	2111	9,87	2111	9,97	3511	5,72	2710	6,89
FINLÂNDIA	1823	7,60	1823	6,22	1822	6,44	1822	5,22	1822	3,81	1823	3,55	2710	3,54	1823	3,34	2710	3,76	3511	5,92	2414	4,29	2320	3,89
FINLÂNDIA	3220	4,17	2710	4,33	2414	5,24	1823	4,22	1823	3,41	2710	3,54	1823	3,53	1740	2,84	1740	3,22	2710	4,88	2111	4,23	2952	3,23
FRANÇA	3410	10,31	3410	12,84	3410	11,07	3410	11,54	3410	12,73	3410	11,89	3410	14,02	3410	14,08	3410	12,21	3410	15,17	3410	17,87	3410	17,15
FRANÇA	3430	7,26	3430	7,39	1930	5,04	3430	5,01	3430	5,03	3430	6,23	3430	6,57	3430	6,38	3430	8,02	3430	7,97	3430	7,96	3430	8,20
FRANÇA	1822	4,55	1930	4,55	1930	5,04	1930	4,67	1930	4,54	1930	4,28	1930	5,03	1930	4,78	1930	4,68	1930	4,29	1930	4,29	1930	4,50
FRANÇA	1930	4,36	1822	4,40	1822	4,30	1822	3,92	3530	4,06	3161	3,67	1822	3,00	3161	2,85	1823	2,95	3611	3,16	3611	3,28	2442	3,85
FRANÇA	1823	3,53	1823	3,52	1823	3,63	1823	3,27	1823	3,49	3530	3,27	1823	2,91	1823	2,82	3161	2,67	2442	2,54	2442	2,81	3611	2,89
G BISSAU	1520	7,45	3410	10,52	3410	8,75	3410	13,52	3410	11,21	3410	14,91	3410	13,74	3410	10,85	3410	9,88	1596	12,70	1596	13,30		
G BISSAU	3410	7,32	1520	8,05	1542	6,78	1542	7,07	1593	7,93	1596	8,02	1542	8,94	1542	9,14	1542	8,84	3410	9,70	2320	10,98		
G BISSAU	2940	6,45	2851	5,57	1596	5,95	1596	4,39	1596	7,90	1542	7,78	1596	8,14	1596	8,51	1597	8,72	1593	7,81	1593	8,14		
G BISSAU	2451	5,61	1542	5,53	1593	4,48	1593	3,66	1593	7,36	1593	6,06	1593	6,06	1593	7,68	1593	8,42	1598	7,14	3110	5,64		
G BISSAU	1996	4,71	2451	4,95	1998	4,06	2924	3,38	1589	5,67	1589	5,67	1589	5,67	1589	5,67	1589	5,67	1542	5,54	3410	5,54		

QUADRO IV.4 Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	
GRECIA	1710	6,35	1740	10,57	1710	9,39	1710	9,40	3410	15,17	1710	11,58	1710	11,90	1710	10,95	1710	11,04	1120	11,29	1710	12,63	2416	13,36	
GRECIA	1710	6,06	1541	9,95	2112	11,12	666	3,10	923	2,651	722	2,320	997	2,722	887	2,112	979	2,112	797	1,930	611	1,410	3410	7,26	
GRECIA	1541	5,60	2112	8,51	2020	7,76	2020	4,97	1740	4,79	1740	5,09	1740	5,70	1740	6,04	2416	6,46	2416	6,86	2320	5,67	1710	6,92	
GRECIA	2020	5,49	1710	6,37	2430	5,07	1740	4,89	2112	4,48	1930	4,45	1930	4,96	1930	4,94	1930	5,34	1930	5,70	2052	4,28	1930	5,09	
GRECIA	1720	4,95	2020	6,33	1740	5,06	2430	4,13	2430	3,48	2112	4,12	2430	4,11	2430	3,96	1740	4,18	3410	5,30	2742	4,15	2742	4,95	
HUNGRIA	3410	19,52	3161	21,16	3110	24,85	3230	25,84	3230	28,19	3230	29,96	3230	22,68	3410	20,89	3410	20,46	3410	24,32	3410	21,73	3410	21,56	
HUNGRIA	3110	17,18	3110	20,81	3161	12,54	3410	22,00	3410	15,54	3110	12,97	1458	3230	18,17	3230	11,52	3430	7,52	2524	8,74	3430	8,99		
HUNGRIA	3230	12,14	3410	11,49	3410	11,71	3410	14,70	3110	14,49	3210	9,56	3110	11,50	3110	8,20	3210	7,11	3230	5,81	3430	7,95	2914	8,98	
HUNGRIA	1720	5,16	3230	7,01	3230	7,87	3161	6,38	3430	5,02	3410	9,50	3210	8,82	3210	5,97	3430	5,60	2524	4,99	2914	7,39	2524	6,53	
HUNGRIA	1910	4,53	3162	4,48	3162	4,56	3430	4,67	3161	4,16	3430	4,02	3430	5,16	3430	4,85	3162	4,03	3161	4,57	3002	5,08	3161	4,31	
INDIA	1910	15,63	1710	14,32	1710	16,18	1710	16,26	1710	17,25	1710	17,80	1710	16,48	1710	16,55	1710	18,05	1710	15,49	1710	13,27			
INDIA	1710	14,44	1910	13,34	1910	13,69	1910	13,28	1910	10,00	1910	11,46	1910	12,52	1930	11,25	2414	14,90	1720	10,48	1930	10,75			
INDIA	1930	9,82	2320	11,09	1930	10,92	1930	11,63	1930	8,67	1930	8,08	1720	9,18	1910	9,78	1930	7,00	1930	9,06	1720	7,30			
INDIA	1520	9,77	1830	7,58	1583	8,28	2470	5,58	3161	7,02	1930	7,35	1930	8,19	1720	8,82	1720	6,38	1910	5,97	1520	5,90			
INDIA	1720	6,63	1520	6,92	2470	5,94	1720	5,48	1520	6,93	1720	6,13	1513	6,83	1520	5,83	2984	5,11	1520	5,17	1910	5,71			
IRLANDA	2442	10,98	2442	8,19	3002	9,42	2442	10,18	2442	16,22	2442	15,97	2442	18,55	2442	22,16	2442	24,44	2442	24,84	2442	28,52	2442	25,42	
IRLANDA	2414	7,18	2414	7,94	2442	7,95	1582	8,20	3002	8,86	3002	5,71	2463	7,89	2463	7,57	2463	6,74	2463	5,63	3002	8,77	3002	9,43	
IRLANDA	3002	5,15	3002	7,18	2414	6,06	3002	7,79	1582	8,23	1582	5,34	3002	4,29	1930	3,87	1511	4,46	3002	4,84	2710	6,21	2710	7,40	
IRLANDA	3130	4,53	3130	4,53	3410	5,54	3410	5,31	3410	5,76	2710	4,90	1511	4,21	2466	3,83	2466	4,18	1511	4,67	2463	5,55	2463	5,36	
IRLANDA	1823	4,49	3410	4,22	2441	5,49	2441	5,25	2710	5,46	3410	4,74	2466	4,17	1511	3,40	1930	4,06	2466	3,85	3310	4,02	1511	4,13	
ITALIA	3410	11,69	3410	13,85	3410	12,57	3410	12,38	3410	12,85	3410	11,85	3410	10,57	3410	9,56	3410	7,23	3410	4,99	3410	5,81	1600	5,48	
ITALIA	1720	6,04	1720	5,52	1720	5,26	1720	5,43	1720	4,88	1720	4,82	1720	4,95	1720	4,77	1720	4,32	1720	4,02	1600	4,66	3410	5,43	
ITALIA	2971	3,31	2971	3,35	2971	3,42	2971	3,41	2971	3,33	2971	3,34	2971	3,21	2971	3,67	2971	3,73	2971	3,30	1720	4,03	1710	3,64	
ITALIA	2320	2,96	1822	2,48	1822	2,39	1910	2,49	2940	2,31	1910	2,63	1910	2,96	2112	2,72	1823	2,65	2112	2,71	3710	3,71	1720	3,37	
ITALIA	2710	2,52	1910	2,37	1910	2,33	2940	2,41	1822	2,23	2940	2,54	2710	2,53	1910	2,65	2112	2,63	3430	2,85	3430	2,96	3550	3,07	
LETONIA	1720	47,14	2320	64,57	1771	16,86	1823	13,84	3320	24,74	3320	39,46	3320	73,38	2320	53,17	2320	50,61	2320	64,85	2320	68,70	2970	31,14	
LETONIA	2052	18,70	1720	10,77	2052	15,92	1823	15,82	1823	19,84	1879	34,30	670	2710	7,85	2710	24,87	2710	16,63	2710	12,79	2822	31,08		
LETONIA	1511	7,80	2052	5,38	1720	15,31	2320	9,66	1822	10,62	1823	15,04	1823	3,44	1823	5,98	2822	4,07	2830	3,04	2972	6,58	2710	13,82	
LETONIA	2051	6,94	1771	2,41	2051	7,54	2052	9,04	1740	9,50	2630	4,69	2822	2,70	3120	5,05	1823	2,81	3120	2,40	2822	5,24	3410	2,88	
LETONIA	2010	5,80	1930	1,95	2470	6,80	3110	8,96	1740	6,84	1822	4,62	1740	2,19	2971	4,19	3320	2,51	2822	2,06	2470	0,84	2630	2,46	

QUADRO IV.4 Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006			
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%		
LITUANIA	3161	45,66	3161	65,68	2524	27,74	2524	28,26	2320	83,44	2320	74,03	2320	62,93	2320	61,46	2320	61,46	2320	41,12	2320	61,90	2320	34,09		
LITUANIA	3120	16,00	2320	8,81	2524	7,43	2956	10,60	1910	11,33	1910	4,67	1910	7,63	1720	7,76	1720	11,51	1720	12,89	1910	6,75	2971	6,80		
LITUANIA	2524	8,48	2956	7,40	2956	7,00	3230	10,31	1710	8,28	2524	3,31	1720	5,37	3530	7,09	1910	4,34	1752	11,25	1752	6,06	1600	6,54		
LITUANIA	2956	7,10	2524	4,55	2972	6,07	1720	7,37	1720	7,39	1720	2,94	2956	2,57	1910	6,68	2710	2,34	1930	4,63	2971	2,75	1551	5,55		
LITUANIA	3130	6,51	1520	3,04	2415	4,50	2415	6,43	2470	6,43	2470	0,46	2524	2,55	2710	2,22	1910	3,03	2954	2,26	2710	2,36	2710	5,18		
MALTA	3530	77,53	3120	20,58	3120	18,77	3511	35,53	3120	17,54	2320	31,90	2320	21,54	3002	19,04	2320	14,80	2022	10,58	2414	46,54	3001	54,54		
MALTA	2320	5,11	2112	10,70	1720	11,62	3110	13,23	1720	9,44	3002	11,20	3002	12,98	3110	10,75	3110	10,80	2121	8,17	2020	4,68	2442	25,25		
MALTA	2112	3,26	2123	10,70	2112	7,73	1720	6,02	2112	6,87	2112	5,71	2513	6,69	2112	7,73	3002	8,67	3511	6,87	2222	2,22	543	21,20		
MALTA	2466	2,02	1720	7,72	2123	7,60	2112	4,37	2020	6,58	2511	5,31	2511	6,58	2511	6,75	2222	8,13	2112	5,95	3430	4,77	2513	42,26		
MALTA	3110	1,39	3110	7,30	3110	6,55	2020	4,36	2511	6,49	2513	4,56	2123	5,71	2513	5,88	2121	7,22	1720	5,41	2511	4,66	3430	4,22		
MOCAMBOU	1511	20,87	2873	14,38	3120	6,29	2953	5,22	3120	5,93	3130	5,34	3130	4,94	1583	5,02	2211	7,99	3130	5,87	2211	12,30				
MOCAMBOU	1520	13,24	1520	14,36	1993	4,00	3130	3,52	3220	4,15	1993	3,64	3120	3,00	3120	3,96	1583	6,46	3002	5,01	1593	3,88				
MOCAMBOU	1720	2,49	1593	3,65	2956	3,30	1593	3,45	2442	2,52	2442	3,39	3220	2,54	2442	3,57	3220	3,01	3220	2,76	3002	2,76	3002	3,36		
MOLDAVIA	2052	67,59	2052	65,66	2052	74,02	2052	69,43	2651	78,52	2710	39,78	2052	70,66	2052	52,21	1511	0,00	1511	0,00	2052	67,32				
MOLDAVIA	1511	16,37	2522	13,53	2522	15,71	2522	17,09	2052	17,57	2052	31,57	2710	12,18	2710	37,24	2710	75,00	2710	89,46	2710	28,96				
MOLDAVIA	2822	9,00	1824	4,93	2951	4,02	2651	10,01	2522	3,14	2651	22,28	2622	10,91	2622	4,96	2082	22,32	2082	9,65	2522	1,46				
MOLDAVIA	1593	1,57	1930	2,81	2872	1,39	2123	1,22	3350	0,38	2522	3,91	1720	2,06	2940	1,50	2522	1,97	2522	0,51	1751	1,19				
MOLDAVIA	2821	1,53	1822	2,59	3350	0,89	2030	0,91	3320	0,20	1720	1,04	1760	0,77	1720	1,32	3410	0,28	2954	0,18	2924	0,47				
P.BANOS	2414	7,44	3002	7,53	3002	7,66	3002	8,38	3002	9,70	3002	8,94	3002	11,79	3002	9,03	3002	7,65	3002	7,55	2414	9,05	3002	11,36		
P.BANOS	2111	5,39	3410	5,62	3410	5,77	3410	7,20	3410	9,08	3410	6,82	3410	5,55	1930	5,62	2414	5,92	2414	6,97	3002	7,86	2414	9,72		
P.BANOS	3002	4,44	2466	5,24	1930	5,59	1930	5,04	1930	5,51	1930	5,71	1930	5,43	2414	5,50	1930	5,31	2442	4,93	2320	7,22	2442	6,21		
P.BANOS	2466	4,30	1930	4,88	2466	4,49	2466	3,78	2112	3,93	2414	4,78	2414	4,57	3410	4,25	2442	4,58	1930	4,84	1930	5,34	2320	4,04		
P.BANOS	3410	3,78	2414	4,50	2111	3,97	2111	3,70	2111	3,37	2111	3,37	2111	3,92	3410	3,95	3410	3,95	3410	4,58	2414	5,06	2416	2,92		
POLONIA	3410	12,88	2415	13,93	3410	11,02	3410	17,09	3410	13,70	3410	57,66	3410	63,75	3410	63,74	3410	57,48	3410	59,18	3410	4,58	2414	35,69	3410	48,19
POLONIA	2111	10,19	3230	11,24	2415	6,09	3110	10,42	3110	9,56	3230	6,16	3110	2,80	2972	2,63	2931	2,20	3250	2,94	3230	8,99	3230	13,62		
POLONIA	1910	9,75	3410	11,19	3110	5,51	1930	5,66	2111	3,41	1720	2,07	3110	2,51	2511	2,16	3430	2,46	3430	2,46	3430	4,54	2710	4,58		
POLONIA	2911	8,72	2111	5,01	1910	5,03	1910	4,85	3162	4,22	3110	3,33	2111	1,80	2931	2,04	2720	2,07	2956	2,36	3611	3,01	2971	4,14		
POLONIA	2415	6,23	2975	4,16	3162	4,90	3162	4,54	4,07	3170	2,94	2972	1,75	2111	1,84	2972	2,07	2981	2,24	2511	2,89	3611	3,11	3016	4,06	

QUADRO IV.4 Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006) (Continuação)

Países	1985		1986		1987		1988		1989		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
RUNDO	3410	11,78	3410	14,55	3410	15,40	3410	14,18	3410	14,54	3410	13,28	3410	14,15	3410	13,36	3410	17,43	3410	17,56	3410	17,52	2320	15,60
RUNDO	1930	7,48	1930	7,67	1930	8,08	1930	7,49	1930	7,88	1930	6,65	1930	6,93	1930	6,40	1930	5,96	2442	5,45	2320	11,02	2442	11,44
RUNDO	2320	4,79	1823	3,84	2320	3,94	3130	4,29	3230	4,29	2320	4,98	2320	4,94	2320	5,53	2320	5,40	2320	5,34	2442	5,26	3410	11,42
RUNDO	3130	4,02	3230	3,64	1823	3,86	1823	3,88	2320	3,64	2320	4,84	2442	4,12	2442	4,70	1823	4,23	1823	4,97	1930	4,18	2710	8,07
RUNDO	1823	3,97	1822	3,99	1823	3,80	1823	3,61	1822	3,55	1823	3,78	1740	3,74	1822	4,40	2442	4,64	1930	4,40	1823	4,03	3002	3,38
ROMENIA	2710	23,80	2320	30,30	2710	37,93	2710	28,39	2742	29,69	2710	11,84	2651	11,76	2710	12,78	2710	12,24	1720	10,43	2414	11,58	2414	13,36
ROMENIA	1710	17,99	2710	23,12	1710	11,95	1720	11,34	1720	13,59	2742	10,12	1720	10,49	1720	11,63	1720	11,04	2822	8,56	1720	9,21	2710	10,98
ROMENIA	2052	10,17	2873	11,85	2052	9,22	2052	9,77	2710	9,49	2414	10,11	2822	7,18	2822	7,80	2822	9,97	2956	6,98	3120	5,77	2511	9,08
ROMENIA	2914	6,24	2052	5,61	2413	4,30	2416	8,69	1822	6,09	2851	7,95	2052	5,86	2320	6,65	2956	9,60	2414	6,25	2822	4,62	2010	7,80
ROMENIA	2931	5,09	1720	3,86	3650	3,88	1822	7,13	2052	5,75	1720	6,45	1823	5,84	3511	6,18	1823	7,59	1823	5,49	2811	4,06	2956	7,61
REP CHECA	2052	13,34	3410	11,05	3410	20,46	3410	22,41	2710	21,76	3410	23,29	3410	26,13	3410	20,56	3410	20,32	3410	22,46	3410	27,54	3410	42,65
REP CHECA	3410	10,69	2052	9,29	1720	7,43	2710	8,19	3410	20,85	2710	14,77	2710	12,43	2710	14,70	2710	11,04	2710	13,09	2710	10,98	3002	14,65
REP CHECA	2940	5,23	2940	6,33	2811	6,06	1720	4,79	3430	6,99	3430	8,32	3430	8,81	1720	6,92	1720	7,78	3430	6,13	3002	8,43	2710	9,32
REP CHECA	1720	4,91	1720	5,69	2052	4,85	2811	4,57	2511	3,73	1754	5,68	1720	6,06	2956	6,70	2511	7,63	2511	6,11	3430	8,14	3230	4,28
REP CHECA	1551	4,33	2875	4,28	2940	4,80	2112	4,04	1720	3,41	1720	4,89	2511	5,44	3430	6,38	3430	6,61	1720	5,66	2511	4,52	2511	2,14
RUSSIA	1930	27,00	1930	33,70	1520	40,29	1520	45,05	1520	57,48	1513	28,10	1520	36,93	2320	30,46	2320	33,00	2320	41,98	2320	33,00	2320	44,14
RUSSIA	1520	25,75	1520	31,11	1930	22,61	1930	17,06	2320	12,49	2320	26,61	2320	21,31	2710	24,24	1520	25,36	1520	19,42	2710	16,80		
RUSSIA	2320	18,39	2320	15,27	2320	8,73	2710	8,68	2710	11,06	2710	20,46	2710	20,22	1520	24,21	2710	19,45	2710	18,28	2710	16,51		
RUSSIA	1582	2,56	1582	3,97	2710	5,78	2732	4,35	1910	2,36	2732	7,46	1910	2,88	2052	2,33	2414	3,35	2052	1,93	3530	3,73		
RUSSIA	1710	2,50	1710	1,76	1582	2,24	2320	4,05	2052	1,87	2052	2,72	2052	2,84	2414	2,27	2956	2,27	2414	1,89	2414	2,88		
STOM PR	1583	9,20	1593	10,61	1593	8,85	1593	10,43	1520	17,96	1520	30,79	1593	6,34	3110	12,13	1593	7,32	1593	6,83	1593	6,86		
STOM PR	1596	5,49	1596	7,38	1596	7,05	1596	7,32	1593	8,13	3410	5,83	1520	5,54	3220	6,30	3410	5,31	1542	4,31	3410	4,91		
STOM PR	1720	5,48	2651	3,76	2651	4,04	1520	4,02	3410	6,67	1593	4,87	1596	5,45	1593	5,26	3220	3,44	3410	3,86	1542	4,90		
STOM PR	3410	4,85	1720	3,66	3230	3,70	3410	3,90	1596	5,33	1596	2,38	3410	4,84	3410	4,17	2451	2,80	1598	3,61	2451	3,35		
STOM PR	2923	4,58	3220	3,44	3410	3,64	1720	3,56	2451	2,51	1598	2,23	1598	3,61	1596	4,09	1596	2,59	3430	3,56	1561	2,90		
SUECIA	2112	11,84	2112	9,93	3410	7,63	3220	17,65	3220	16,23	3220	14,67	3220	9,67	3220	7,14	3220	9,39	3220	11,59	3220	10,17	3410	12,30
SUECIA	1930	9,05	1822	8,08	1822	6,77	3410	7,17	3410	11,14	3410	9,30	2111	7,35	2111	7,66	3611	7,66	3410	7,48	3410	8,40	3220	10,53
SUECIA	1822	8,31	1830	7,39	3220	6,60	1822	6,09	1822	6,24	1822	5,48	3410	4,56	2320	5,60	3410	5,12	1520	7,29	1520	7,49	2710	9,49
SUECIA	3161	6,53	3410	6,95	1930	6,58	1930	5,43	1930	5,07	2111	5,14	1822	5,20	3410	5,32	2112	4,61	3611	5,65	2112	4,56	2442	8,27
SUECIA	3410	5,55	3161	4,92	2112	5,02	2112	4,74	2112	4,66	2112	4,58	1930	4,69	3611	5,21	3430	4,56	2112	4,68	3611	5,23	1520	7,56

QUADRO IV.4 **Peso dos 5 principais produtos em termos de comércio bilateral (1995-2006)** (Continuação)

Países	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%	Sector	%
UCRANIA	2320	25,47	2415	17,94	2651	35,34	2651	58,35	2651	60,22	2651	21,86	2320	60,69	2052	17,81	1941	25,55	2710	29,99	1511	0,10		
UCRANIA	2415	17,20	1830	17,66	2710	9,67	2710	16,43	2052	12,57	2052	18,43	2052	10,47	2710	14,84	2052	15,22	2732	28,81	2732	19,61		
UCRANIA	2651	10,22	1592	13,22	1583	9,28	2052	6,12	1910	8,09	2731	14,20	2710	8,07	2010	10,19	2010	8,38	2052	10,46	2052	17,40		
UCRANIA	1583	9,94	2972	12,19	1930	7,10	1910	5,58	2710	4,68	1910	12,09	1910	6,38	2972	7,40	2822	6,92	1930	5,36	2710	7,85		
UCRANIA	1930	7,58	2052	9,82	2052	7,02	1541	4,94	2734	2,51	2710	11,63	2010	2,41	2822	6,45	2310	6,46	2972	3,18	1930	7,45		

Designação da Classificação da Actividade Económica (Rev. 2.1)

1511	Carnes e produtos (excepto de animais de capoeira) resultantes do abate
1512	Carnes e produtos resultantes do abate de animais de capoeira
1513	Produtos à base de carne
1520	Produtos da indústria transformadora da pesca e da aquacultura
1531	Batata preparada e conservada
1532	Sumos de frutos e de produtos hortícolas
1533	Frutos e produtos hortícolas preparados e conservados por processos, n.e.
1541	Óleos e gorduras brutos e bagaços
1542	Óleos e gorduras refinados
1551	Lacticínios
1561	Produtos da transformação de cereais e leguminosas
1571	Alimentos compostos e complementares para animais de criação
1582	Bolachas, biscoitos, tostas e pastelaria de conservação
1583	Açúcar
1589	Outros produtos alimentares, n.e.
1592	Álcool etílico de fermentação
1593	Vinhos e espumantes
1596	Cerveja de malte
1597	Malte
1598	Águas minerais e bebidas refrescantes não alcoólicas
1600	Produtos da indústria do tabaco
1710	Fios e fibras têxteis
1720	Tecidos têxteis
1740	Artigos têxteis confeccionados, excepto vestuário
1752	Cordoaria e redes
1754	Outros têxteis, n.e.
1771	Meias e similares, de malha
1772	Pulóveres, camisolas e artigos similares, de malha
1822	Vestuário exterior
1823	Roupa interior
1824	Outros artigos e acessórios de vestuário, n.e.

Designação da Classificação da Actividade Económica (Rev. 2.1)

1910	Couro e peles em pêlo
1920	Artigos de viagem e de uso pessoal, de marroquinaria, de correio, de seleiro e outros artigos de couro
1930	Calçado e suas partes
2010	Produtos da serração, do aplainamento e da impregnação da madeira
2020	Folheados, contraplacados, painéis, de partículas, de fibras e outros painéis
2030	Obras de carpintaria para a construção
2051	Outras obras de madeira
2052	Obras de cortiça, cestaria e espartaria
2111	Pasta
2112	Papel e cartão
2121	Papel e cartão canelados e embalagens de papel e cartão
2123	Artigos de papel para papelaria
2211	Livros
2222	Trabalhos de impressão, n.e.
2310	Produtos de coqueria
2320	Produtos petrolíferos refinados
2413	Outros produtos químicos inorgânicos de base
2414	Outros produtos químicos orgânicos de base
2415	Adubos e compostos azotados
2416	Matérias plásticas em formas primárias
2430	Tintas, vernizes e produtos similares; mastiques e tintas de impressão
2441	Produtos farmacêuticos de base
2442	Preparações farmacêuticas
2451	Glicerina, sabões e detergentes, produtos de limpeza e de polimento
2461	Explosivos e artigos de pirotecnia
2463	Óleos essenciais e misturas de substâncias odoríferas
2466	Outros produtos químicos, n.e.
2470	Fibras sintéticas ou artificiais
2511	Pneus e câmaras-de-ar
2513	Outros artigos de borracha

Designação da Classificação da Actividade Económica (Rev. 2.1)

2522	Embalagens de matérias plásticas
2524	Outros artigos de plástico
2613	Vidro de embalagem e cristalaria (vidro oco)
2614	Fibras de vidro
2630	Azulejos, ladrilhos, mosaicos e placas de cerâmica
2651	Cimento
2652	Cal
2710	Ferro, aço e ferro-ligas (CECA)
2722	Tubos de ferro ou aço
2732	Laminagem a frio de arco ou banda
2734	Fios trefilados
2742	Alumínio e produtos de alumínio
2743	Chumbo, zinco e estanho e produtos semi-acabados à base destes metais
2744	Produtos de cobre
2811	Estruturas metálicas
2821	Reservatórios e recipientes metálicos
2822	Caldeiras e radiadores para aquecimento central
2830	Geradores de vapor (excepto caldeiras para aquecimento central)
2872	Embalagens metálicas ligeiras
2875	Outros produtos metálicos, n.e.
2911	Motores e turbinas
2912	Bombas e compressores
2914	Rolamentos, engrenagens e outros órgãos de transmissão
2922	Equipamento de elevação e de movimentação
2923	Equipamento não doméstico para refrigeração e ventilação
2924	Outras máquinas de uso geral, n.e.
2931	Tractores agrícolas
2940	Máquinas-ferramentas
2952	Máquinas para as indústrias extractivas e para a construção
2953	Máquinas para as indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco
2954	Máquinas para as indústrias têxteis, do vestuário e do couro

Designação da Classificação da Actividade Económica (Rev. 2.1)

2956	Outras máquinas e equipamento para uso específico, n.e.
2971	Electrodomésticos
2972	Aparelhos não eléctricos para uso doméstico
3001	Máquinas de escritório e suas partes
3002	Computadores e outro equipamento informático
3110	Motores, geradores e transformadores eléctricos
3120	Aparelhos de distribuição e de controlo de electricidade
3130	Fios e cabos isolados
3161	Equipamento eléctrico para motores e veículos, n.e.
3162	Outro equipamento eléctrico, n.e.
3210	Válvulas, tubos e outros componentes electrónicos
3220	Aparelhos emissores de rádio e televisão e aparelhos de telefonia e telegrafia por fios
3230	Aparelhos receptores, material de rádio e televisão; aparelhos de gravação, de reprodução de som e imagens e material associado
3310	Material médico-cirúrgico e ortopédico
3320	Instrumentos e aparelhos de medida, verificação, controlo, navegação e outros fins
3350	Relógios e material de relojoaria
3410	Veículos automóveis
3430	Componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores
3511	Embarcações e reparação naval, excepto de recreio e desporto
3530	Produtos da construção aeronáutica e espacial
3611	Cadeiras, assentos e suas partes
3614	Mobiliário para outros fins
3650	Jogos e brinquedos
3663	Produtos diversos das indústrias transformadoras, n.e.

**QUADRO IV.5 IIT, HIIT e VIIT sectorial e por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006
(5 principais sectores em termos de IIT)**

Países	1995				2000				2006			
	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT
ALEMANHA	33	0,7910	0,0682	0,7228	16	0,9657	0,9657	0,0000	34	0,9625	0,7939	0,1685
ALEMANHA	34	0,7867	0,0000	0,7867	34	0,8660	0,7412	0,1249	28	0,7062	0,2666	0,4396
ALEMANHA	28	0,7642	0,0000	0,7642	36	0,7250	0,2967	0,4282	30	0,6883	0,0002	0,6881
ALEMANHA	32	0,6094	0,0000	0,6094	32	0,6880	0,0000	0,6880	17	0,5706	0,1500	0,4206
ALEMANHA	36	0,6078	0,0000	0,6078	28	0,6756	0,0099	0,6657	36	0,5688	0,0000	0,5688
ANGOLA	23	0,9605	0,0000	0,9605	20	0,0597	0,0000	0,0597	---	---	---	---
ANGOLA	35	0,4892	0,0000	0,4892	19	0,0269	0,0000	0,0269	---	---	---	---
ANGOLA	29	0,0303	0,0000	0,0303	34	0,0131	0,0126	0,0005	---	---	---	---
ANGOLA	27	0,0270	0,0000	0,0270	25	0,0078	0,0000	0,0078	---	---	---	---
ANGOLA	34	0,0220	0,0000	0,0220	30	0,0061	0,0000	0,0061	---	---	---	---
AUSTRIA	34	0,9235	0,0000	0,9235	34	0,7482	0,0313	0,7170	34	0,4944	0,4944	0,0000
AUSTRIA	32	0,7374	0,0196	0,7179	31	0,5516	0,0000	0,5516	35	0,4797	0,0000	0,4797
AUSTRIA	18	0,5527	0,2084	0,3443	19	0,5344	0,0000	0,5344	28	0,4793	0,0000	0,4793
AUSTRIA	25	0,5104	0,4158	0,0946	17	0,4099	0,2382	0,1717	19	0,4634	0,4113	0,0521
AUSTRIA	22	0,4751	0,0000	0,4751	18	0,4090	0,0066	0,4024	33	0,4320	0,0000	0,4320
BELG-LUX	23	0,8079	0,0000	0,8079	19	0,8274	0,0000	0,8274	34	0,9501	0,8379	0,1122
BELG-LUX	33	0,7175	0,0000	0,7175	25	0,6706	0,1048	0,5659	23	0,6588	0,6588	0,0000
BELG-LUX	25	0,6448	0,3334	0,3115	36	0,5997	0,0324	0,5673	18	0,6498	0,0000	0,6498
BELG-LUX	34	0,5686	0,4278	0,1408	16	0,4920	0,0000	0,4920	19	0,6438	0,0000	0,6438
BELG-LUX	19	0,5185	0,0000	0,5185	18	0,4835	0,0000	0,4835	25	0,5472	0,0266	0,5206
BRASIL	28	0,6516	0,0949	0,5566	30	0,7763	0,0000	0,7763	---	---	---	---
BRASIL	22	0,6508	0,0000	0,6508	21	0,7435	0,0000	0,7435	---	---	---	---
BRASIL	34	0,5647	0,0100	0,5547	22	0,6337	0,0121	0,6216	---	---	---	---
BRASIL	33	0,4623	0,0000	0,4623	23	0,6127	0,0000	0,6127	---	---	---	---
BRASIL	17	0,4290	0,0396	0,3894	26	0,5827	0,0000	0,5827	---	---	---	---
BULGARIA	15	0,2059	0,0000	0,2059	29	0,2768	0,0007	0,2761	29	0,5409	0,2949	0,2460
BULGARIA	32	0,0570	0,0000	0,0570	19	0,2361	0,0000	0,2361	36	0,4257	0,0000	0,4257
BULGARIA	34	0,0554	0,0000	0,0554	34	0,2167	0,0000	0,2167	22	0,3482	0,0000	0,3482
BULGARIA	31	0,0384	0,0000	0,0384	18	0,1891	0,0082	0,1809	28	0,2853	0,0170	0,2682
BULGARIA	18	0,0076	0,0076	0,0000	33	0,1188	0,0000	0,1188	35	0,2655	0,2655	0,0000
C VERDE	18	0,5349	0,5349	0,0000	18	0,4717	0,0000	0,4717	---	---	---	---
C VERDE	19	0,2269	0,0000	0,2269	35	0,2558	0,1995	0,0564	---	---	---	---
C VERDE	35	0,0480	0,0000	0,0480	31	0,1324	0,0002	0,1323	---	---	---	---
C VERDE	30	0,0404	0,0000	0,0404	19	0,1129	0,0000	0,1128	---	---	---	---
C VERDE	33	0,0197	0,0000	0,0197	29	0,0684	0,0050	0,0634	---	---	---	---
CHINA	20	0,3155	0,3149	0,0006	20	0,5764	0,0000	0,5764	---	---	---	---

QUADRO IV.5 IIT, HIIT e VIIT sectorial e por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006
(5 principais sectores em termos de IIT) (Continuação)

Países	1995			2000				2006				
	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT
CHINA	29	0,1127	0,0000	0,1127	27	0,3561	0,0000	0,3561	---	---	---	---
CHINA	31	0,1083	0,0000	0,1083	34	0,2316	0,1407	0,0909	---	---	---	---
CHINA	25	0,0685	0,0000	0,0685	31	0,2288	0,0001	0,2287	---	---	---	---
CHINA	21	0,0639	0,0000	0,0639	35	0,2040	0,0000	0,2040	---	---	---	---
CHIPRE	32	0,8038	0,0000	0,8038	33	0,1435	0,0000	0,1435	36	0,3451	0,0000	0,3451
CHIPRE	36	0,2611	0,0000	0,2611	26	0,1322	0,0000	0,1322	35	0,2542	0,0000	0,2542
CHIPRE	19	0,1617	0,1617	0,0000	36	0,1109	0,0000	0,1109	24	0,1650	0,0000	0,1650
CHIPRE	15	0,0771	0,0771	0,0000	23	0,1096	0,0000	0,1096	30	0,1296	0,0000	0,1296
CHIPRE	31	0,0770	0,0000	0,0770	20	0,0809	0,0000	0,0809	32	0,0289	0,0000	0,0289
DINMARCA	32	0,5407	0,3243	0,2164	23	0,8932	0,0000	0,8932	30	0,6461	0,0000	0,6461
DINMARCA	22	0,4914	0,0000	0,4914	24	0,4898	0,0072	0,4825	35	0,5518	0,0011	0,5506
DINMARCA	20	0,4401	0,0143	0,4258	31	0,4802	0,0000	0,4802	24	0,5443	0,0000	0,5443
DINMARCA	25	0,3728	0,2608	0,1120	25	0,4393	0,0301	0,4092	25	0,4319	0,0978	0,3341
DINMARCA	34	0,3655	0,3655	0,0000	20	0,3919	0,0455	0,3465	23	0,4054	0,0000	0,4054
E U AMER	35	0,8171	0,0000	0,8171	32	0,9409	0,1284	0,8124	---	---	---	---
E U AMER	25	0,7908	0,0000	0,7908	25	0,6945	0,0005	0,6940	---	---	---	---
E U AMER	16	0,7721	0,0000	0,7721	34	0,5288	0,0659	0,4628	---	---	---	---
E U AMER	32	0,5682	0,0000	0,5682	31	0,4898	0,2082	0,2817	---	---	---	---
E U AMER	24	0,5250	0,0069	0,5181	36	0,4615	0,0733	0,3882	---	---	---	---
ESLOVENIA	19	0,5755	0,0000	0,5755	22	0,1959	0,0333	0,1627	17	0,4138	0,0000	0,4138
ESLOVENIA	22	0,4131	0,0000	0,4131	25	0,1676	0,0000	0,1676	25	0,2463	0,0000	0,2463
ESLOVENIA	34	0,4044	0,0000	0,4044	17	0,1597	0,0000	0,1597	32	0,2119	0,0000	0,2119
ESLOVENIA	32	0,2038	0,1493	0,0545	32	0,1494	0,0000	0,1494	24	0,1939	0,0277	0,1662
ESLOVENIA	17	0,1569	0,1544	0,0025	24	0,1414	0,0000	0,1414	36	0,1210	0,1207	0,0004
ESLOVAQUIA	19	0,6120	0,0000	0,6120	17	0,8655	0,0000	0,8655	19	0,9110	0,0000	0,9110
ESLOVAQUIA	33	0,4041	0,0000	0,4041	32	0,7108	0,0022	0,7086	30	0,6403	0,0000	0,6403
ESLOVAQUIA	28	0,2753	0,0000	0,2753	25	0,4938	0,0000	0,4938	32	0,6382	0,0000	0,6382
ESLOVAQUIA	17	0,2698	0,0000	0,2698	31	0,1254	0,0000	0,1254	22	0,5954	0,0000	0,5954
ESLOVAQUIA	29	0,1279	0,0000	0,1279	29	0,1019	0,0000	0,1019	17	0,5879	0,0000	0,5879
ESPAÑHA	23	0,8338	0,8191	0,0147	18	0,8807	0,6317	0,2490	23	0,9703	0,9690	0,0013
ESPAÑHA	18	0,7791	0,1100	0,6691	21	0,6689	0,0536	0,6153	18	0,8519	0,0022	0,8498
ESPAÑHA	28	0,6180	0,1927	0,4253	27	0,6279	0,1801	0,4478	25	0,7983	0,5781	0,2202
ESPAÑHA	20	0,6032	0,0000	0,6032	20	0,6017	0,0000	0,6017	16	0,7715	0,0000	0,7715
ESPAÑHA	31	0,5721	0,1878	0,3843	17	0,5934	0,1923	0,4011	27	0,7712	0,0173	0,7539
ESTONIA	17	0,3315	0,0000	0,3315	17	0,4198	0,0000	0,4198	22	0,9189	0,0000	0,9189
ESTONIA	36	0,0389	0,0000	0,0389	19	0,0235	0,0000	0,0235	25	0,2002	0,0000	0,2002

QUADRO IV.5 IIT, HIIT e VIIT sectorial e por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006
(5 principais sectores em termos de IIT) (Continuação)

Países	1995				2000				2006			
	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT
ESTONIA	15	0,0000	0,0000	0,0000	29	0,0075	0,0019	0,0056	36	0,2001	0,0000	0,2001
ESTONIA	18	0,0000	0,0000	0,0000	36	0,0027	0,0000	0,0027	15	0,1883	0,0000	0,1883
ESTONIA	19	0,0000	0,0000	0,0000	31	0,0025	0,0000	0,0025	28	0,1867	0,0000	0,1867
FINLAND	24	0,2565	0,0000	0,2565	34	0,6901	0,0000	0,6901	35	0,5648	0,0000	0,5648
FINLAND	33	0,2534	0,0000	0,2534	31	0,4721	0,0008	0,4713	25	0,4020	0,2903	0,1117
FINLAND	25	0,2509	0,0579	0,1930	25	0,2938	0,0000	0,2938	31	0,3101	0,0000	0,3101
FINLAND	17	0,1679	0,0861	0,0818	24	0,2886	0,0006	0,2880	20	0,3042	0,0000	0,3042
FINLAND	32	0,1484	0,0000	0,1484	29	0,1895	0,0000	0,1895	24	0,3038	0,0312	0,2726
FRANCA	23	0,9165	0,9165	0,0000	16	0,8152	0,0000	0,8152	34	0,7612	0,0000	0,7612
FRANCA	34	0,7479	0,5734	0,1745	25	0,7828	0,3180	0,4647	23	0,7314	0,0000	0,7314
FRANCA	25	0,6872	0,1562	0,5310	28	0,7097	0,3283	0,3813	21	0,7280	0,0016	0,7264
FRANCA	32	0,5882	0,0000	0,5882	34	0,5792	0,0234	0,5558	25	0,6791	0,4776	0,2016
FRANCA	33	0,5872	0,0000	0,5872	18	0,5742	0,3784	0,1958	18	0,6591	0,0048	0,6543
G BISSAU	19	0,1629	0,0000	0,1629	15	0,0342	0,0342	0,0000	---	---	---	---
G BISSAU	18	0,0855	0,0000	0,0855	33	0,0676	0,0000	0,0676	---	---	---	---
G BISSAU	20	0,0831	0,0000	0,0831	20	0,0606	0,0000	0,0606	---	---	---	---
G BISSAU	30	0,0443	0,0000	0,0443	32	0,0558	0,0000	0,0558	---	---	---	---
G BISSAU	36	0,0302	0,0142	0,0160	35	0,0371	0,0000	0,0371	---	---	---	---
GRECIA	25	0,7787	0,5446	0,2341	22	0,7014	0,0000	0,7014	30	0,9569	0,0000	0,9569
GRECIA	36	0,4182	0,0000	0,4182	32	0,5379	0,0000	0,5379	33	0,5610	0,1348	0,4262
GRECIA	32	0,3196	0,0000	0,3196	25	0,4467	0,4234	0,0233	16	0,4953	0,4953	0,0000
GRECIA	31	0,3039	0,1755	0,1284	30	0,4189	0,0000	0,4189	32	0,4166	0,0000	0,4166
GRECIA	24	0,2568	0,0000	0,2568	29	0,2186	0,0076	0,2110	25	0,3677	0,0342	0,3335
HUNGRIA	33	0,8100	0,0000	0,8100	32	0,7222	0,0000	0,7222	32	0,7379	0,0000	0,7379
HUNGRIA	32	0,6057	0,0026	0,6031	34	0,7097	0,0000	0,7097	34	0,4616	0,3332	0,1284
HUNGRIA	29	0,5031	0,3165	0,1865	33	0,5400	0,0000	0,5400	24	0,3411	0,0000	0,3411
HUNGRIA	36	0,3669	0,0000	0,3669	22	0,3744	0,0000	0,3744	33	0,2888	0,0000	0,2888
HUNGRIA	17	0,3238	0,0697	0,2542	25	0,3582	0,0000	0,3582	22	0,2600	0,0000	0,2600
INDIA	31	0,1602	0,0000	0,1602	33	0,7962	0,0000	0,7962	---	---	---	---
INDIA	25	0,1419	0,0000	0,1419	31	0,5249	0,0243	0,5005	---	---	---	---
INDIA	20	0,0560	0,0000	0,0560	25	0,4803	0,2947	0,1856	---	---	---	---
INDIA	19	0,0555	0,0000	0,0555	19	0,3943	0,0028	0,3915	---	---	---	---
INDIA	29	0,0486	0,0000	0,0486	24	0,3451	0,0005	0,3446	---	---	---	---
IRLANDA	15	0,0089	0,0072	0,0017	35	0,5670	0,0457	0,5213	25	0,5438	0,0283	0,5155
IRLANDA	35	0,7630	0,0000	0,7630	23	0,5362	0,0000	0,5362	16	0,3681	0,0000	0,3681
IRLANDA	25	0,6938	0,0000	0,6938	29	0,4972	0,0000	0,4972	36	0,2087	0,0000	0,2087

QUADRO IV.5 IIT, HIIT e VIIT sectorial e por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006
(5 principais sectores em termos de IIT) (Continuação)

Países	1995			2000				2006				
	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT
IRLANDA	31	0,3418	0,0019	0,3399	25	0,4722	0,1449	0,3273	33	0,1935	0,0000	0,1935
IRLANDA	32	0,2874	0,0428	0,2446	31	0,4585	0,0000	0,4585	27	0,1607	0,0000	0,1607
ITALIA	15	0,3601	0,0859	0,2742	34	0,8829	0,0000	0,8829	23	0,6898	0,0000	0,6898
ITALIA	18	0,7689	0,0049	0,7640	32	0,6758	0,0000	0,6758	34	0,6701	0,4333	0,2368
ITALIA	32	0,7070	0,0000	0,7070	18	0,6404	0,0041	0,6362	18	0,6428	0,5374	0,1054
ITALIA	31	0,6265	0,0000	0,6265	33	0,5386	0,0000	0,5386	21	0,6099	0,0005	0,6093
ITALIA	35	0,5653	0,2189	0,3464	31	0,4211	0,0551	0,3660	31	0,5946	0,0396	0,5551
LETONIA	15	0,0000	0,0000	0,0000	18	0,5950	0,0000	0,5950	24	0,5759	0,0000	0,5759
LETONIA	17	0,0000	0,0000	0,0000	34	0,1634	0,0000	0,1634	27	0,4816	0,0000	0,4816
LETONIA	18	0,0000	0,0000	0,0000	17	0,0827	0,0000	0,0827	34	0,4553	0,4553	0,0000
LETONIA	19	0,0000	0,0000	0,0000	28	0,0269	0,0000	0,0269	36	0,2723	0,0000	0,2723
LETONIA	20	0,0000	0,0000	0,0000	20	0,0117	0,0000	0,0117	15	0,1393	0,0000	0,1393
LITUANIA	17	0,1666	0,0000	0,1666	22	0,4602	0,0983	0,3620	17	0,5863	0,0000	0,5863
LITUANIA	29	0,1326	0,0000	0,1326	17	0,3274	0,0000	0,3274	34	0,3465	0,0000	0,3465
LITUANIA	18	0,0490	0,0000	0,0490	33	0,2173	0,0000	0,2173	36	0,3194	0,0000	0,3194
LITUANIA	25	0,0080	0,0000	0,0080	28	0,1985	0,0000	0,1985	24	0,1521	0,1266	0,0255
LITUANIA	31	0,0073	0,0028	0,0045	25	0,0389	0,0000	0,0389	31	0,1272	0,0000	0,1272
MALTA	33	0,5486	0,0000	0,5486	31	0,3352	0,3330	0,0022	22	0,5915	0,0000	0,5915
MALTA	27	0,2680	0,0000	0,2680	28	0,2973	0,0000	0,2973	19	0,2329	0,0000	0,2329
MALTA	35	0,2306	0,0000	0,2306	15	0,2371	0,0000	0,2371	21	0,1775	0,0000	0,1775
MALTA	22	0,1168	0,0000	0,1168	36	0,2065	0,0000	0,2065	18	0,0541	0,0000	0,0541
MALTA	23	0,0325	0,0000	0,0325	35	0,1528	0,0000	0,1528	27	0,0450	0,0000	0,0450
MOCAMBIQ	20	0,3249	0,0000	0,3249	19	0,7190	0,0000	0,7190	---	---	---	---
MOCAMBIQ	34	0,0870	0,0000	0,0870	20	0,2372	0,0000	0,2372	---	---	---	---
MOCAMBIQ	26	0,0587	0,0000	0,0587	34	0,1278	0,0000	0,1278	---	---	---	---
MOCAMBIQ	17	0,0433	0,0000	0,0433	17	0,0965	0,0000	0,0965	---	---	---	---
MOCAMBIQ	15	0,0413	0,0000	0,0413	32	0,0495	0,0000	0,0495	---	---	---	---
MOLDAVIA	15	0,0000	0,0000	0,0000	17	0,3671	0,0000	0,3671	---	---	---	---
MOLDAVIA	18	0,0000	0,0000	0,0000	15	0,0000	0,0000	0,0000	---	---	---	---
MOLDAVIA	20	0,0000	0,0000	0,0000	18	0,0000	0,0000	0,0000	---	---	---	---
MOLDAVIA	21	0,0000	0,0000	0,0000	19	0,0000	0,0000	0,0000	---	---	---	---
MOLDAVIA	24	0,0000	0,0000	0,0000	20	0,0000	0,0000	0,0000	---	---	---	---
P BAIXOS	23	0,7756	0,0000	0,7756	28	0,7131	0,3860	0,3271	20	0,1050	0,0000	0,1050
P BAIXOS	32	0,6472	0,0000	0,6472	16	0,6551	0,6551	0,0000	26	0,0540	0,0000	0,0540
P BAIXOS	34	0,6164	0,0000	0,6164	34	0,5838	0,0000	0,5838	23	0,0488	0,0000	0,0488
P BAIXOS	22	0,5913	0,0024	0,5889	25	0,5703	0,1180	0,4523	21	0,0105	0,0000	0,0105

QUADRO IV.5 IIT, HIIT e VIIT sectorial e por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006
(5 principais sectores em termos de IIT) (Continuação)

Países	1995				2000				2006			
	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT	Sector	IIT	HIIT	VIIT
P BAIXOS	28	0,5865	0,2185	0,3681	32	0,5506	0,1826	0,3680	24	0,0104	0,0000	0,0104
POLONIA	30	0,9878	0,0000	0,9878	19	0,6876	0,0000	0,6876	20	0,2135	0,0000	0,2135
POLONIA	17	0,6245	0,0000	0,6245	33	0,4845	0,0717	0,4128	19	0,0270	0,0000	0,0270
POLONIA	18	0,3024	0,0000	0,3024	25	0,3762	0,0255	0,3507	17	0,0195	0,0000	0,0195
POLONIA	22	0,1157	0,0000	0,1157	18	0,3571	0,0000	0,3571	26	0,0194	0,0000	0,0194
POLONIA	31	0,1085	0,0000	0,1085	29	0,2048	0,0000	0,2048	15	0,0123	0,0000	0,0123
R UNIDO	34	0,8792	0,7991	0,0802	34	0,9313	0,8416	0,0896	20	0,4041	0,0000	0,4041
R UNIDO	33	0,8784	0,6264	0,2520	25	0,6912	0,2124	0,4788	26	0,0885	0,0000	0,0885
R UNIDO	25	0,6789	0,1487	0,5301	35	0,6809	0,0000	0,6809	28	0,0477	0,0000	0,0477
R UNIDO	32	0,6611	0,0000	0,6611	24	0,5113	0,0124	0,4989	15	0,0179	0,0000	0,0179
R UNIDO	23	0,5302	0,0000	0,5302	36	0,4855	0,0000	0,4855	23	0,0136	0,0000	0,0136
ROMENIA	15	0,0493	0,0000	0,0493	34	0,6230	0,0000	0,6230	21	0,0933	0,0000	0,0933
ROMENIA	31	0,6263	0,0000	0,6263	36	0,3772	0,0000	0,3772	28	0,0583	0,0000	0,0583
ROMENIA	28	0,5845	0,0409	0,5435	18	0,2689	0,0000	0,2689	32	0,0499	0,0000	0,0499
ROMENIA	33	0,5006	0,3271	0,1735	28	0,2429	0,0000	0,2429	17	0,0401	0,0000	0,0401
ROMENIA	36	0,0424	0,0000	0,0424	32	0,2029	0,0000	0,2029	31	0,0342	0,0000	0,0342
RP CHECA	17	0,9117	0,0060	0,9057	15	0,0047	0,0047	0,0000	23	0,1316	0,0000	0,1316
RP CHECA	32	0,8757	0,0000	0,8757	17	0,7603	0,0000	0,7603	28	0,0156	0,0000	0,0156
RP CHECA	31	0,7253	0,0000	0,7253	30	0,6406	0,0149	0,6257	25	0,0150	0,0000	0,0150
RP CHECA	22	0,5506	0,0000	0,5506	25	0,5999	0,0000	0,5999	17	0,0104	0,0000	0,0104
RP CHECA	19	0,4994	0,0000	0,4994	22	0,5772	0,0000	0,5772	31	0,0055	0,0000	0,0055
RUSSIA	15	0,0032	0,0000	0,0032	32	0,5633	0,0000	0,5633	---	---	---	---
RUSSIA	29	0,1161	0,0109	0,1053	34	0,3307	0,0404	0,2903	---	---	---	---
RUSSIA	18	0,1132	0,1128	0,0003	33	0,2502	0,0000	0,2502	---	---	---	---
RUSSIA	17	0,1045	0,0000	0,1045	29	0,1375	0,0000	0,1375	---	---	---	---
RUSSIA	32	0,0947	0,0000	0,0947	19	0,0613	0,0279	0,0334	---	---	---	---
S TOM PR	34	0,0679	0,0000	0,0679	31	0,0584	0,0000	0,0584	---	---	---	---
S TOM PR	32	0,0668	0,0000	0,0668	20	0,0561	0,0000	0,0561	---	---	---	---
S TOM PR	29	0,0318	0,0000	0,0318	34	0,0439	0,0000	0,0439	---	---	---	---
S TOM PR	27	0,0109	0,0000	0,0109	28	0,0266	0,0000	0,0266	---	---	---	---
S TOM PR	30	0,0078	0,0000	0,0078	32	0,0172	0,0099	0,0073	---	---	---	---
SUECIA	15	0,1753	0,0086	0,1666	25	0,6991	0,5297	0,1694	23	0,3304	0,0000	0,3304
SUECIA	33	0,5005	0,0000	0,5005	31	0,5774	0,0000	0,5774	26	0,2432	0,0000	0,2432
SUECIA	24	0,4276	0,0008	0,4268	22	0,5496	0,4898	0,0598	36	0,0165	0,0000	0,0165
SUECIA	22	0,4243	0,0000	0,4243	34	0,4534	0,0000	0,4534	17	0,0078	0,0000	0,0078
SUECIA	25	0,4194	0,0251	0,3943	27	0,4143	0,0018	0,4125	21	0,0058	0,0000	0,0058

QUADRO IV.5 IIT, HIIT e VITT sectorial e por parceiro comercial para os anos de 1995, 2000 e 2006
(5 principais sectores em termos de IIT) (Continuação)

Países	1995				2000				2006			
	Sector	IIT	HIIT	VITT	Sector	IIT	HIIT	VITT	Sector	IIT	HIIT	VITT
UCRANIA	18	0,7295	0,0000	0,7295	28	0,4756	0,0000	0,4756	---	---	---	---
UCRANIA	31	0,2399	0,0000	0,2399	25	0,2449	0,0000	0,2449	---	---	---	---
UCRANIA	25	0,1374	0,0000	0,1374	24	0,1851	0,0000	0,1851	---	---	---	---
UCRANIA	19	0,0622	0,0000	0,0622	34	0,0376	0,0000	0,0376	---	---	---	---
UCRANIA	32	0,0419	0,0000	0,0419	36	0,0322	0,0000	0,0322	---	---	---	---

Sector	Descrição
15	Indústrias Alimentares e das bellTdas
16	Indústria do Tabaco
17	Fabricação de Têxteis
18	Indústria do Vestuário, preparação, tingimento e fabricação de artigos de peles com pêlo
19	Curtimenta e acabamento de peles sem pêlo; fabricação de artigos de viagem, marroquinaria, artigos de correio, seleiro e calçado
20	Indústria da madeira e da cortiça e suas obras, excepto mobiliário, fabricação de obras de cestaria e de espartaria
21	Fabricação de pasta, de papel e cartão e seus artigos
22	Edição, impressão e reprodução de suportes de informação gravados
23	Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear
24	Fabricação de produtos químicos
25	Fabricação de artigos de borracha e matérias plásticas
26	Fabricação de outros produtos minerais não metálicos
27	Indústrias metalúrgicas de base
28	Fabricação de produtos metálicos, excepto máquinas e equipamento.
29	Fabricação de máquinas e de equipamentos, n. e.
30	Fabricação de máquinas de escritório e de equipamento para o tratamento automático de informação
31	Fabricação de máquinas e aparelhos eléctricos, n. e.
32	Fabricação de equipamento e de aparelhos de rádio, televisão e comunicação
33	Fabricação de aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, ortopédicos, de precisão, de óptica e de relojoaria
34	Fabricação de veículos automóveis, reboques e semi-reboques
36	Fabricação de mobiliário; outras indústrias transformadoras, n. e.

GRÁFICO IV.1

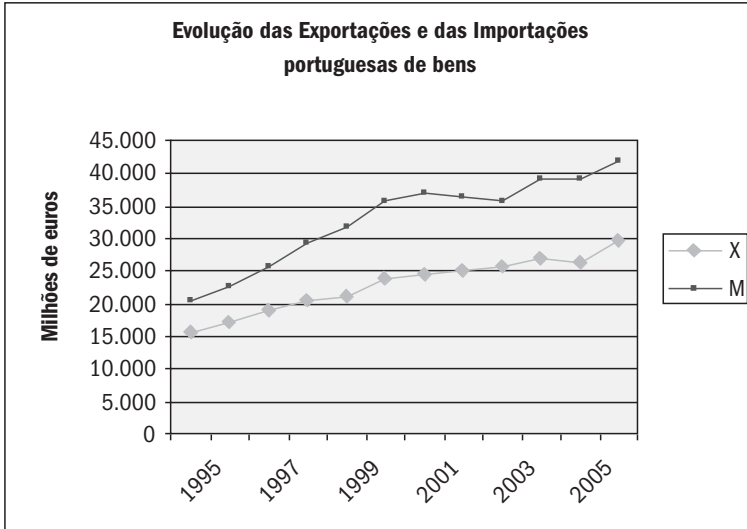


GRÁFICO IV.2

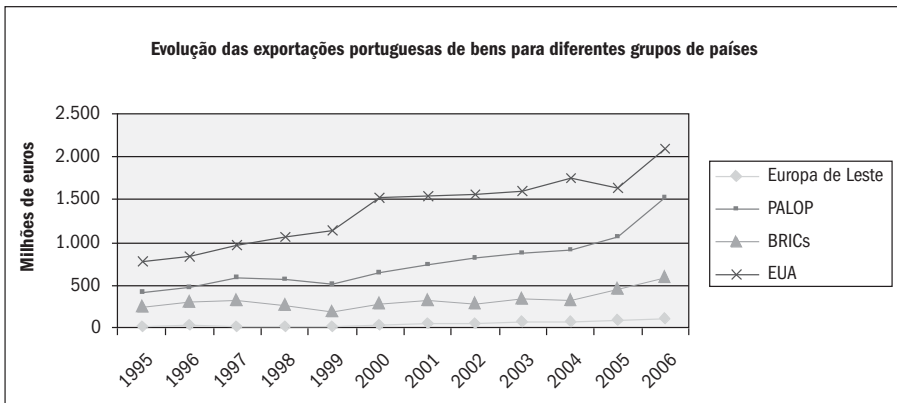


GRÁFICO IV.3

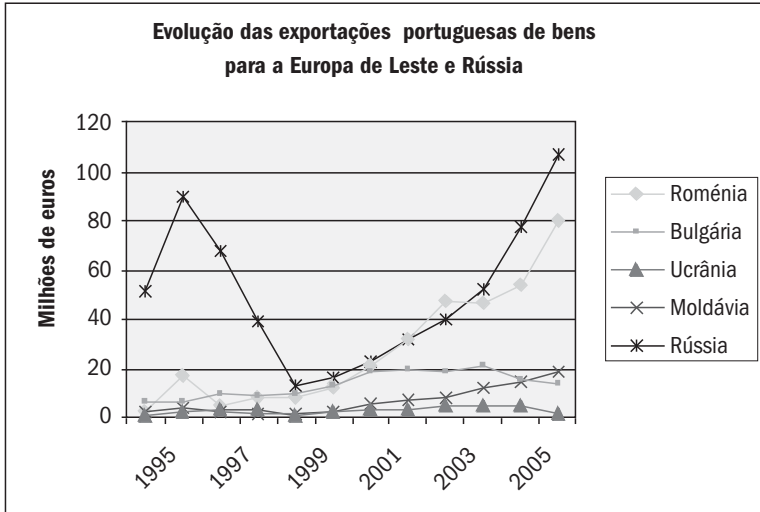


GRÁFICO IV.4

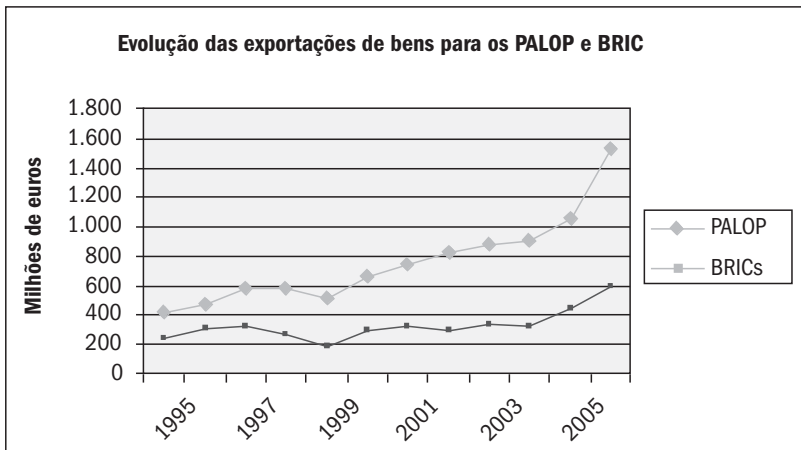


GRÁFICO IV.5

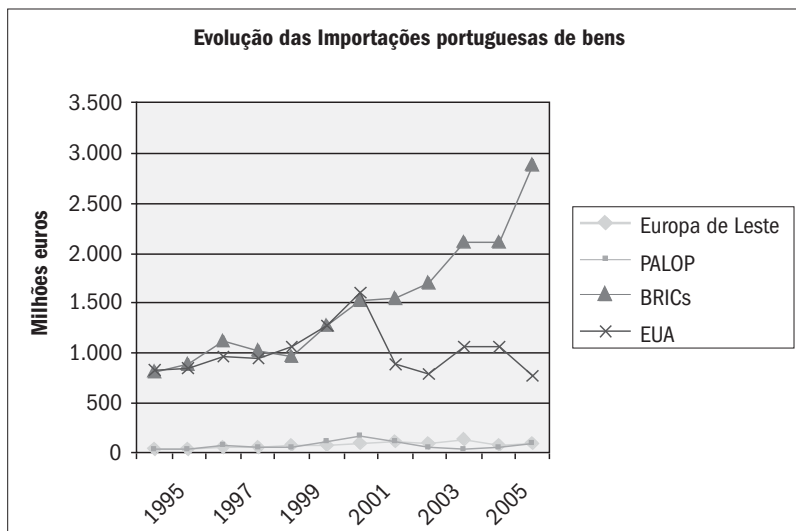


GRÁFICO IV.6

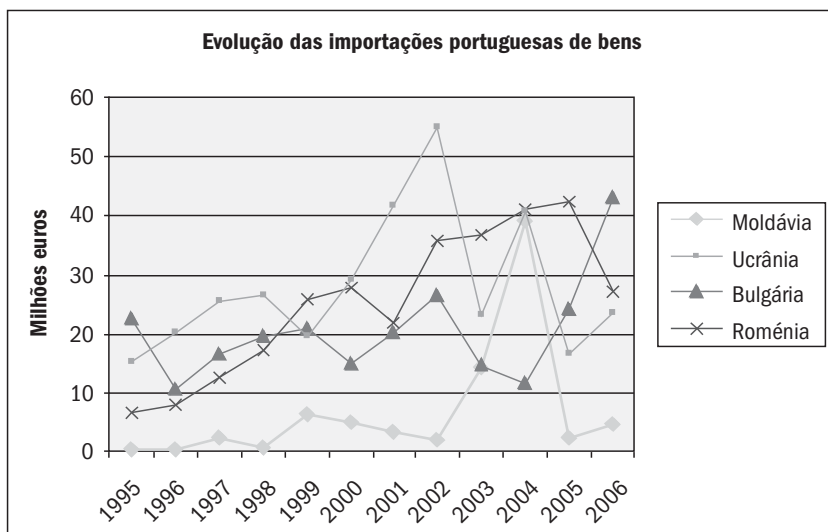


GRÁFICO IV.7

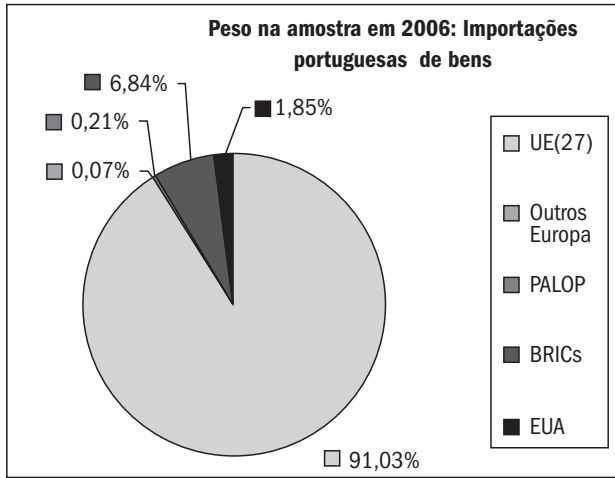
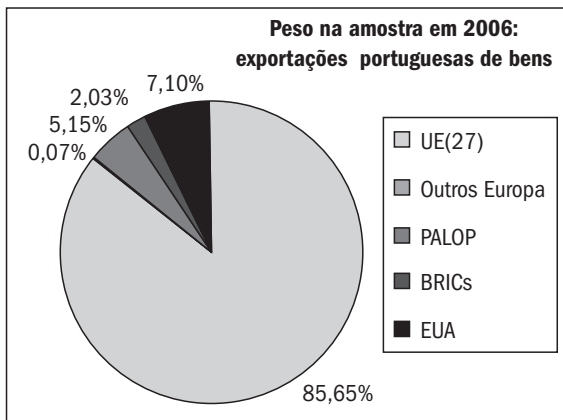


GRÁFICO IV.8



ANEXO V. ENTREVISTAS INSTITUCIONAIS E ESTUDO DE CASOS

A. Guiões para entrevistas

I – *Instituições Financeiras*

- 1) Evolução da concessão de microcrédito a trabalhadores estrangeiros
- 2) No que diz respeito ao comércio internacional, o investimento é direccionado para que sectores de actividade? Que tipo de produtos?
- 3) Que tipo de comércio – exportação ou importação?
- 4) Em que medida o investidor se suporta na comunidade imigrante – vendas feitas através do *network* familiar/amigos?; mão-de-obra recrutada no círculo familiar/ /amigos?
- 5) Quem são os fornecedores (portugueses, imigrantes em Portugal ou na UE, contactos no país de origem)?
- 6) Alguns dados – Nacionalidades? Género? Número de empréstimos concedidos a estrangeiros, para investimentos em sectores virados para o comércio internacional? Número de empregos criados para estrangeiros através deste tipo de investimentos? Montante total de crédito concedido a estrangeiros para investimento em sectores virados para o comércio internacional?
- 7) Tem conhecimento de algum caso relevante para o presente projecto?

II – Câmaras de Comércio

- 1) Factos históricos sobre a Câmara de Comércio? Mantêm relação com a comunidade de empresários estrangeiros (da nacionalidade em causa) em Portugal?
- 2) População de empresários estrangeiros (da nacionalidade em causa) em Portugal é ainda muito pequena, mas tem vindo a crescer:
 - 2.1) Que impactos comerciais nas relações bilaterais?
 - 2.2) Maior relevância das exportações ou das importações?
 - 2.3) Quais os sectores que mais se destacam/ que tipo de produtos?
 - 2.4) Quais as perspectivas de futuro?
- 3) Relativamente às PME detidas por empresários estrangeiros (da nacionalidade em causa) que operam em Portugal:
 - 3.1) Em que medida as empresas se suportam na comunidade imigrante – vendas feitas através do network familiar/amigos?; mão-de-obra recrutada no círculo familiar/amigos?
 - 3.2) Quem são os fornecedores (portugueses, imigrantes em Portugal ou na UE, contactos no país de origem)?
- 4) Que tipo de relação existe entre as em PME estrangeiras (da nacionalidade em causa) a operar em Portugal com as PME da mesma nacionalidade a operar em outros países da União Europeia?
- 5) Que tipo de apoio podem prestar aos cidadãos estrangeiros (da nacionalidade em causa)?: i) Técnico (Económico-financeiro; Jurídico; Aduaneiro; Informação sobre

a criação de empresas); ii) Relações Comerciais (Promoção de negócios; identificação de parceiros comerciais: Divulgação de oferta de produtos nacionais e estrangeiros; Promoção de contactos entre empresas nacionais e estrangeiras)

6) Tem conhecimento de algum caso relevante para o presente projecto?

III – **Outras organizações**

1) Que tipo de projectos candidatos ao microcrédito costumam surgir? Em que sectores?

2) Têm surgido projectos virados para o comércio internacional? Em que sectores?

3) Alguns dados – Nacionalidades? Género?

4) Tem conhecimento de algum caso relevante para o presente projecto?

B. **Guião para estudo de casos**

1. Dados pessoais do empresário:

- a. Nacionalidade
- b. Idade
- c. Género
- d. Nível de qualificação e respectiva descrição
- e. Há quanto tempo está em Portugal?

2. Dados sobre o negócio

- a. Data de início da actividade

- b. Tipo de negócio
 - c. Necessidade de recurso às TIC
 - d. Local
3. Porque é que decidiu investir neste sector?
 4. Quais as principais dificuldades sentidas na abertura do negócio?
 5. Onde foi buscar o capital necessário para a abrir a empresa?
 6. Tem empregados?
 - a. Quantos?
 - b. Género
 - c. Nacionalidades (Amigos? Familiares?)
 - d. Níveis de qualificação e respectiva descrição
 7. Qual tem sido a evolução do negócio desde a sua abertura?
 8. Que tipo de alterações/mudanças surgiram? Em que contextos e porquê?
 9. Quais as principais dificuldades sentidas ao longo do tempo? Como foram ultrapassadas?
 10. Quem são os clientes?
 11. Qual a importância dos elementos culturais e religiosos no sector em que opera?
 12. Quem são os fornecedores? Amigos/ familiares no país de origem? De que forma é feito o contacto? Com que periodicidade?
 13. Qual o peso das importações no seu volume de negócios?
 14. Perspectivas de futuro do negócio?

C. Entrevistas institucionais e estudo de casos

Entrevistas Institucionais

<i>Entidades</i>	<i>Entrevistados</i>	<i>Função</i>	<i>Local e Data</i>
	? Câmaras de Comércio		
Câmara do Comércio do Brasil	Fausto Costa	Secretário Geral	Lisboa, Dezembro 2007
Câmara do Comércio e Indústria Luso-Chinesa	Fernanda Ilhéu	Secretária Geral	Lisboa, Dezembro 2007
Câmara do Comércio Luso-Ucraniana	Luís Cachudo Nunes	Administrador	Lisboa, Dezembro 2007
	? Entidades governamentais e Associações sem fins lucrativos		
Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI)	Catarina Reis Oliveira	Coordenadora do Gabinete de Estudos e Relações Internacionais	Lisboa, Dezembro 2007
Serviço Jesuíta para os Refugiados (JRS)	Rosário Farmhouse Susana Figueirinha	Directora	Lisboa, Dezembro 2007
Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)	Gonçalves Pinto	Coordenador Operacional	Lisboa, Dezembro 2007
	? Sector financeiro		
Millenium BCP - Secção de Microcrédito	Ana Carneira	Responsável pela área do micro-crédito	Lisboa, Dezembro 2007
ASPrivatBank	Aleksey Gaynenko	Vice-director da Sucursal em Lisboa	Lisboa, Janeiro 2008
	? Associações de imigrantes		
Aguinense	António Veiga	Direcção	Lisboa, Janeiro 2008
Associação dos Búlgaros de Portugal	Mairina Kolarova	Direcção	Lisboa, Fevereiro 2008
Associação CaboVerdeana	Mário Moreira	Direcção	Lisboa, Janeiro 2008
Associação dos Ucranianos de Portugal	Yury Unhuyan	Direcção	Lisboa, Fevereiro 2008
Casa do Brasil de Lisboa	Gustavo Behr	Presidente	Lisboa, Fevereiro 2008

Estudo de Casos

Entidades	Entrevistados	Função	Local e Data
Meesst Portugal, Lda	Vasyi Shaytanyuk	Gerente	Lisboa, Fevereiro 2008
Monolith Ibérico	Andriy Yakhnysky	Director de Expansão	Cacém, Janeiro 2008
Supermercado Kalinka	Vladimir	Trabalhador por conta própria	Lisboa, Janeiro 2008
Artibiju	Erivane Melo	Trabalhadora por conta própria	Lisboa, Janeiro 2008
Tenda Árabe	Izalzaia	Trabalhador por conta própria	Oeiras, Janeiro 2008
Loja de Produtos Alimentares de Leste	Svitlana Lehonkova	Trabalhadora por conta própria	Amadora, Janeiro 2008
Restaurante Russo	Alia	Trabalhadora por conta própria	Cascais, Fevereiro 2008
Produtos Alimentares de Leste	Alia	Trabalhadora por conta própria	Cascais, Fevereiro 2008
Bulstif, Importação e Exportação Lda	Bistra Todorona	Trabalhadora por conta própria	Lisboa, Março 2008
Gastronom Slaviansky	Andriy	Trabalhador por conta própria	Malveira, Fevereiro 2008
Mercearia produtos africanos	Sano	Trabalhador por conta própria	Odivelas, Março 2008

CO-FINANCIAMENTO PELO FUNDO SOCIAL EUROPEU

