



IAPMEI

Parcerias para o Crescimento

As PME
No comércio internacional
português

Novembro de 2008

Índice

Nota Introdutória	2
Caracterização geral das exportações nacionais.....	3
Os grandes números	3
Os principais mercados das empresas portuguesas.....	3
Os produtos vendidos pelas empresas nacionais	5
Quem compra o quê	8
O que exporta cada região do país.....	10
O papel das PME nas exportações portuguesas	12
As “quotas de mercado” das PME	12
Os mercados de destino das exportações das PME	14
A tipologia das vendas das PME no exterior.....	17
Que produtos compra a UE e o Resto do Mundo às PME portuguesas?.....	20
De onde são expedidos os produtos exportados pelas PME?	23
Um número relativamente reduzido de parceiros comerciais.....	26

Nota Introdutória

As exportações são, indiscutivelmente, um motor de crescimento da economia portuguesa.

Caracterizar a estrutura de exportações nacional e, em especial, perceber melhor qual o papel que as PME desempenham no domínio das trocas comerciais com o exterior é o principal objectivo do estudo que a seguir se apresenta.

Para o efeito, este trabalho tem como base os dados das operações de expedição – envios para a UE e exportações para o Resto do Mundo – realizadas nos anos 2006 e 2007, cuja fonte é o INE. Para simplificação, dada a força do uso do termo, optamos por usar neste relatório a expressão “exportações”, generalizando-a, para designar a totalidade das expedições portuguesas.

Não sendo possível, dada a metodologia de recolha de dados por parte do INE (feita por escalões), classificar as PME tendo por base os limiares de efectivos e financeiros definidos no Decreto-Lei n.º 372/2007, em particular estes últimos, para efeitos desta análise consideram-se PME as empresas com menos de 250 pessoas ao serviço e com um volume de negócios igual ou inferior a 65 milhões de euros (o limiar definido no referido diploma é de 50 milhões de euros).

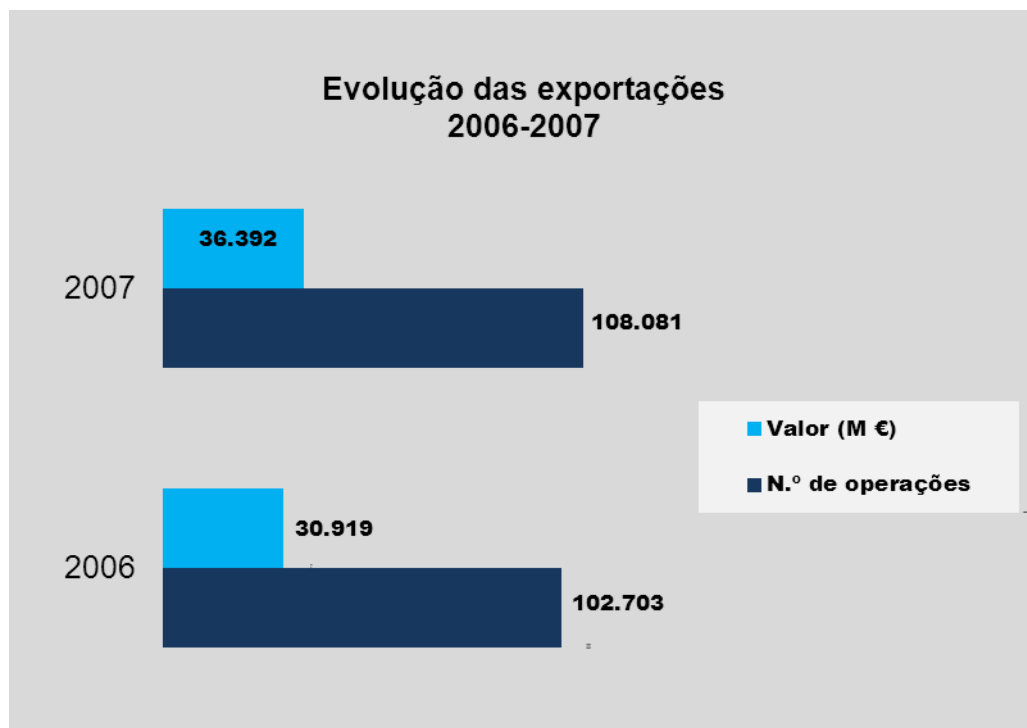
De salientar que, mais uma vez para simplificação, se optou por chamar ao longo deste documento, às empresas que não são PME, grandes empresas ou empresas de grande dimensão, em vez de adoptar a expressão tecnicamente mais correcta de empresa “não PME” (não existe qualquer definição formal de grande empresa, usando-se normalmente o termo para contraposição ao de PME, esse sim definido juridicamente).

Caracterização geral das exportações nacionais

Os grandes números

Em 2007 as empresas nacionais realizaram mais de 100 mil operações de exportação (108 081 operações), o que representa a concretização de negócios da ordem dos 36,4 mil milhões de euros.

Relativamente ao ano anterior, estes números traduzem interessantes acréscimos, quer na quantidade de operações efectuadas quer no valor das mesmas, tanto em termos médios como em termos globais.



Efectivamente, foram registadas mais cerca de 5400 operações em 2007 do que no ano anterior (+5,2%), as quais, em média, valeram mais 35,7 mil euros (+11,8%, portanto). Em resultado, as exportações portuguesas cresceram, em valor, 17,7%, ou seja, tiveram um incremento de 5,5 mil milhões de euros face a 2006.

Os principais mercados das empresas portuguesas

A União Europeia (UE) assegura a principal fatia da facturação realizada pelas empresas portuguesas no exterior, se bem que o maior número de operações aconteça com países terceiros. Isto porque, em termos médios, cada operação de exportação para a UE tem mais do sêxtuplo do valor do que uma operação de exportação para países terceiros (757,7 mil euros e 119 mil euros, respectivamente).



Assim, se bem que pouco mais de 1/3 das operações de exportação das empresas portuguesas tenham como destino os nossos parceiros europeus, estes clientes são responsáveis por mais de $\frac{3}{4}$ da facturação efectuada no exterior.



Esta importância das trocas comerciais no seio da UE reforçou-se, inclusivamente, um pouco entre 2006 e 2007, tendo o número de operações crescido 6,6% e o valor das mesmas aumentado 19,5%. As trocas com o Resto do Mundo também registaram um

incremento entre 2006 e 2007, mas este foi um pouco mais moderado do que o anterior (4,5% e 12,2%, respectivamente). De notar, no entanto, que tanto num caso como noutro o valor médio das operações subiu – no caso do comércio intracomunitário 12,1%, no caso do extra-comunitário 7,3%.

Espanha, Alemanha e França são os principais clientes dos produtos portugueses. Só estes três mercados asseguram cerca de 54% das vendas das empresas portuguesas no exterior.



No “top 10” dos mercados de destino das exportações portuguesas encontram-se ainda Reino Unido, Itália, Holanda e Bélgica e, fora da UE, ocupando os 5º, 6º e 10º lugares deste *ranking*, respectivamente, EUA, Angola e Singapura. Para estes dez mercados, as empresas portuguesas canalizam mais de 80% das suas vendas, em termos de valor.

Os produtos vendidos pelas empresas nacionais

Já no que respeita a tipologia de produtos vendidos para o exterior, pode ver-se que máquinas (19,9%) e material de transporte (12,9%) representam perto de 1/3 das exportações portuguesas, em valor, sendo que outro 1/3 é gerado pela comercialização de químicos, minérios e metais e vestuário e calçado (cada grupo representa, aproximadamente, 11% das vendas para o exterior, em valor).



No grupo das máquinas, a grande maioria das vendas (61,7%) diz respeito a produtos eléctricos (máquinas e aparelhos eléctricos) – máquinas e aparelhos mecânicos representam, em consequência, menos de 40% –, enquanto que ao nível do material de transporte a quase totalidade das exportações refere-se a automóveis, tractores e ciclos (94,2%). Já no domínio dos químicos pode ver-se que a maioria das vendas de Portugal no exterior é de plásticos e suas obras, de químicos orgânicos e de borracha e suas obras (cerca de 70% da facturação inerente a este grupo), ao passo que a nível de minérios e metais se destacam as vendas de ferro e aço e suas obras (perto de metade dos negócios), e ainda de alumínio e suas obras (em conjunto, representam 2/3 dos valores exportados de minérios e metais). Dentro do vestuário, as principais receitas são provenientes das exportações de vestuário de malha, as quais geram 44% dos negócios do grupo de vestuário e calçado. O calçado, por seu turno, dá origem a 1/3 das vendas deste grupo.

O peso destes grupos de produtos nas exportações das empresas portuguesas não diferiu muito entre 2006 e 2007, se bem que se tenha sentido uma ligeira perda de importância relativa no período do grupo “máquinas”. Isto, porque as vendas de maquinaria sofreram efectivamente uma ligeira contracção em 2007, face ao ano anterior (1,4%). Mas, simultaneamente, ocorreram importantes acréscimos nas exportações de praticamente todos os outros grupos (a excepção ocorreu apenas nos produtos energéticos, cujas vendas caíram 12,9% no ano, em valor). Aliás, na maioria dos casos, os incrementos conseguidos nas vendas para o exterior foram superiores a 20% –

material de transporte (23,4%), produtos acabados diversos (25,6%), minérios e minerais (27,1%) e químicos (29,9%) –, tendo, inclusivamente, quase atingido os 40% nos agro-alimentares e superado os 60% na madeira, cortiça e papel.



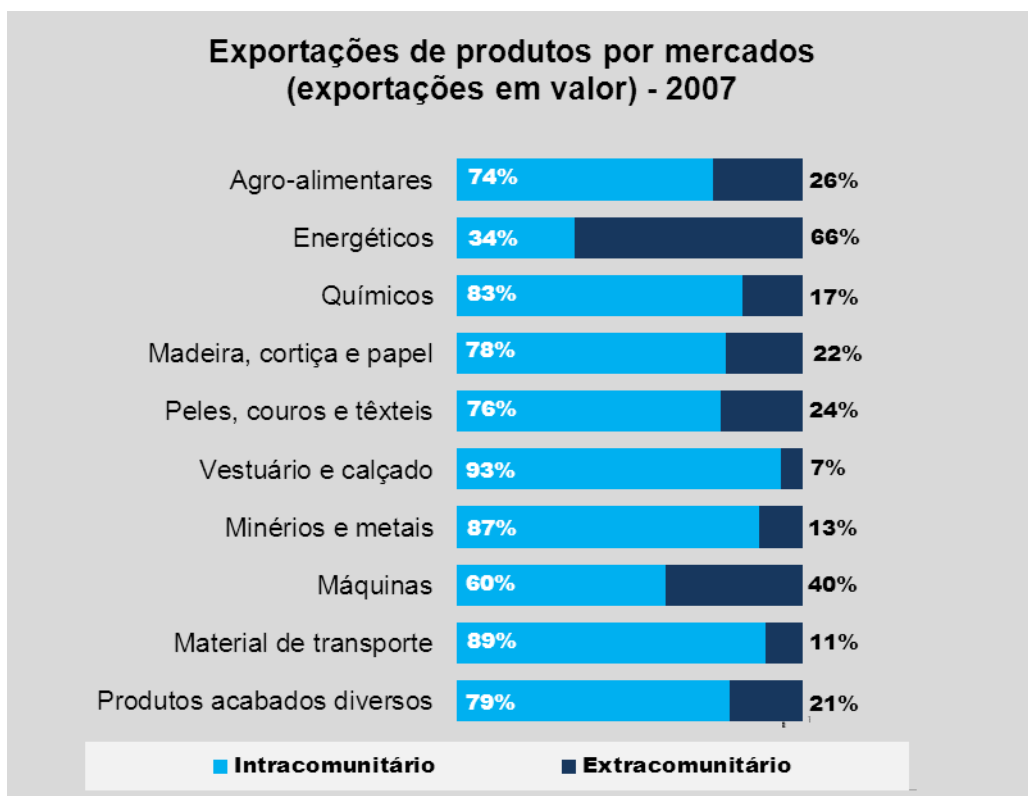
É interessante verificar que, no que respeita a estes seis grupos de produtos, ainda que o número de operações tenha aumentado relativamente a 2006, o resultado das mesmas aumentou proporcionalmente mais. Basta ver que o número de operações de exportação cresceu na ordem dos 11%, enquanto que o volume de negócios que estas proporcionaram foi, como referido, superior, pelo menos, em 20% ao do ano anterior. Ou seja, o valor médio de cada operação aumentou, na maioria dos casos, mais de 10% – o valor médio de cada operação de exportação de minérios e metais, de material de transporte e de produtos acabados diversos subiu cerca de 13%; o de químicos aumentou mais de 16%; o de máquinas e agro-alimentares aproximadamente 24%; e o de produtos de madeira, cortiça e papel mais de 45%. Ao invés, as operações de exportação de vestuário e calçado e de peles, couros e têxteis e, muito em especial, as de produtos energéticos viram o seu valor médio reduzir-se entre 2006 e 2007 (2%, 2,7% e 33,2%, respectivamente).

De notar que as operações de exportação de maior valor médio são as de produtos energéticos e de material de transporte (cada operação tem, em média, o valor de 2,7 milhões de euros e de 1,1 milhões de euros, respectivamente). Seguem-se-lhes as de máquinas (450 mil euros), vestuário e calçado (375 mil euros) e madeira, cortiça e papel

(352 mil euros). Um pouco abaixo dos 300 mil euros estão as operações médias de minérios e metais, químicos e agro-alimentares, enquanto que produtos acabados diversos e peles são transaccionados para o exterior, em média, em operações de 182 mil euros. As operações de exportação de peles, couros e têxteis são, por seu turno, as de mais baixo valor médio (145 mil euros).

Quem compra o quê

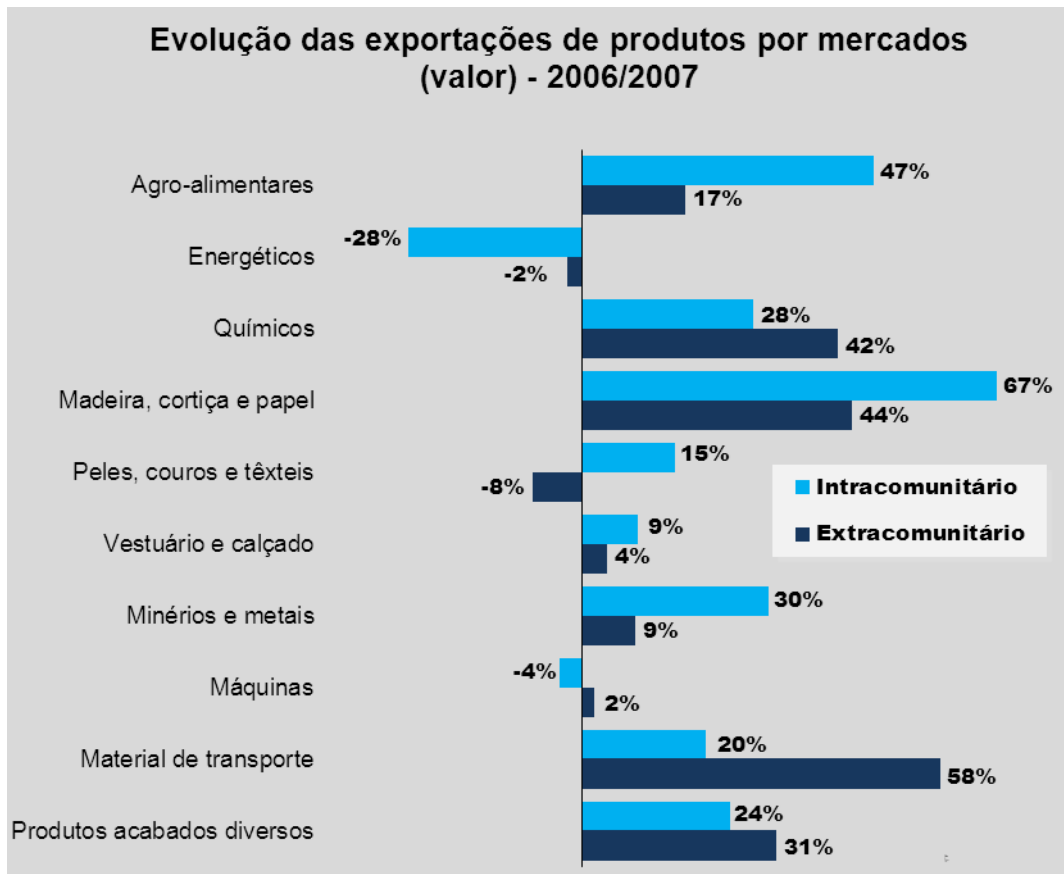
Sendo o grande mercado de destino das exportações portuguesas, em geral, é a UE a grande cliente de praticamente todos os grupos de produtos exportados pelas empresas nacionais. Esta situação é particularmente notória no que respeita a vestuário e calçado, em que mais de 90% dos valores facturados fora do país são-no no seio da UE (93,5%), mas é também bem visível no caso dos químicos, minérios e metais e materiais de transporte, produtos canalizados em mais de 80% para o “mercado único” (82,7%, 87,4% e 89,3%, respectivamente).



Ao invés, apenas um grupo de produtos tem maioritariamente como destino o mercado extra-comunitário – os produtos energéticos. Neste caso, a UE é apenas responsável por 1/3 das compras, em valor. Os EUA são os grandes clientes de produtos energéticos portugueses, assegurando 1/3 dos valores facturados no exterior pelas empresas portuguesas exportadoras desta tipologia de produtos.

De salientar ainda o peso do mercado extra-comunitário no que à exportação de máquinas diz respeito, uma vez que, ainda que a UE seja responsável pela maioria das compras destes produtos, os países terceiros são também clientes com uma importância relativa significativa (40% dos valores facturados no exterior). Destaque, de entre estes, para Singapura, Angola, Malásia, EUA e Japão, com quem são estabelecidos cerca de 30% dos negócios envolvendo este grupo de produtos.

Como já referido, o crescimento das exportações portuguesas aconteceu de forma um pouco mais acentuada no caso do comércio intra-comunitário. E este maior dinamismo das vendas para os nossos parceiros europeus ocorreu com a maioria das tipologias de produtos comercializados. Aliás, em alguns casos o diferencial de crescimento foi mesmo muito significativo – por exemplo, as vendas de agro-alimentares para a UE tiveram um incremento de 47,5% entre 2006 e 2007, ao passo que as saídas destes produtos para o Resto do Mundo aumentaram “apenas” 16,9%; no caso dos minérios e metais a diferença é de 30,3% para 8,7%; e na madeira, cortiça e papel, ainda que as exportações portuguesas para países terceiros tenham tido um muito significativo acréscimo de 43,9%, a verdade é que esse crescimento ainda foi mais significativo nas vendas para a UE (67,3%). Além disso, o aumento das vendas para o exterior de peles, couros e têxteis apenas ocorreu em resultado da subida da procura destes produtos por parte dos nossos parceiros europeus (15,1%), uma vez que o escoamento desta categoria de produtos para o Resto do Mundo caiu um pouco em 2007, mais precisamente caiu 8%. Em termos absolutos, as quebras nas compras de peles, couros e têxteis oriundos de Portugal foram particularmente significativas nos EUA, Marrocos e Brasil, onde as receitas das vendas caíram 29,1 milhões de euros, 11,6 milhões de euros e 8,6 milhões de euros, respectivamente (15,4%, 47,7% e 59%).



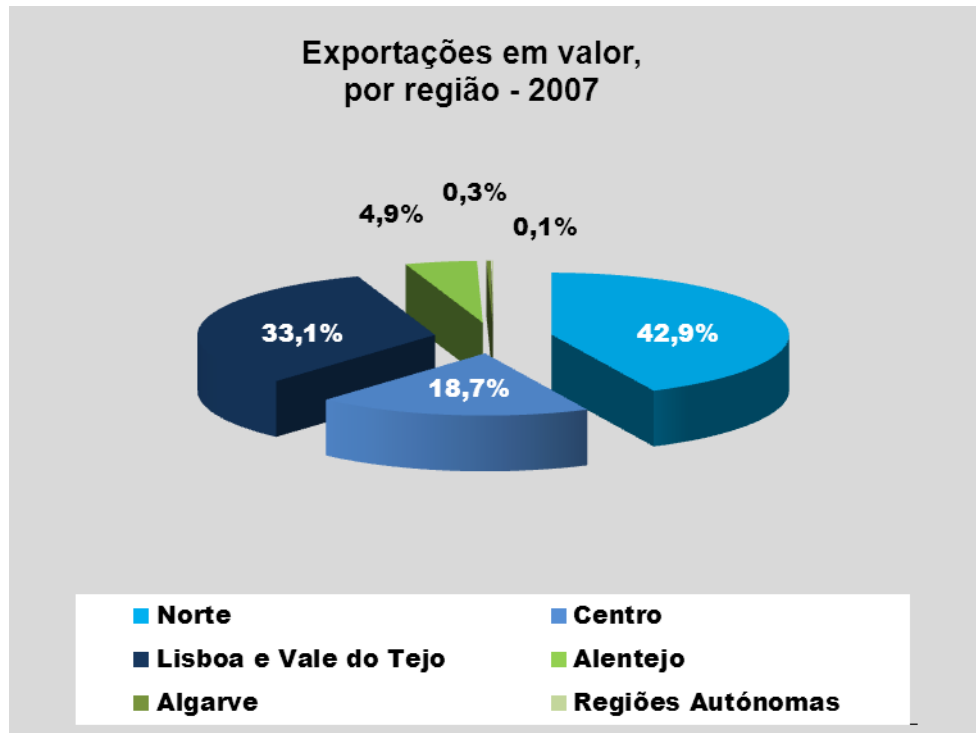
Pelo inverso destacam-se os casos do material de transporte e dos produtos químicos, cujo crescimento das vendas foi ainda mais expressivo fora da UE do que no seu seio (58,3% face a 20,2%, no primeiro caso, e 41,3% face a 27,7%, no segundo). De notar ainda que as exportações de máquinas, que se contraíram um pouco em termos globais entre 2006 e 2007, como já referido (1,4%), diminuíram exclusivamente em resultado da diminuição da procura por parte dos nossos parceiros europeus, sendo que as compras de maquinaria expedida por empresas nacionais por parte de países terceiros aumentou um pouco (2%), impedindo que a quebra nas vendas destes produtos fosse mais significativa (o aumento do comércio extra-comunitário foi de 55,1 milhões de euros, enquanto que a redução das trocas intra-comunitárias foi da ordem dos 159,7 milhões de euros).

Uma nota ainda para o facto de a quebra sentida nas vendas de produtos energéticos ter acontecido, quer na UE quer no Resto do Mundo, se bem que com menor intensidade fora do “mercado interno” (28,1% na UE e 2,4% no Resto do Mundo).

O que exporta cada região do país

Numa óptica regional pode ver-se que as regiões Norte e Lisboa e Vale do Tejo são responsáveis por mais de $\frac{3}{4}$ das exportações nacionais (no Norte têm origem 42,9% dos valores exportados e em Lisboa 33%). Já o Centro gera 18,7% das exportações,

enquanto que o Alentejo gera cerca de 5% da facturação realizada no exterior pelas empresas portuguesas. O contributo das restantes regiões do país – Algarve e regiões autónomas – para o comércio externo português é, por seu turno, marginal (menos de 0,5%, em qualquer dos casos).



Ainda que com um número de operações comparativamente pequeno face ao das regiões Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo, o Alentejo é a região onde cada operação de exportação apresenta o maior valor médio – 822,1 mil euros. Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo realizam, por sua vez, operações médias da ordem dos 350 mil euros (368,5 mil euros, 363,8 mil euros e 344,3 mil euros, respectivamente). No Algarve, as operações realizadas ultrapassam, em termos médios, os 100 mil euros (142,2 mil euros), mas nas regiões autónomas elas não atingem sequer este valor (inclusive, nos Açores não chegam aos 10 mil euros; na Madeira são de 68,5 mil euros).

Cada região apresenta um padrão de exportações específico, podendo observar-se uma maior “especialização” no Alentejo, Algarve e regiões autónomas e uma maior “diversificação” nas restantes regiões.

As empresas do Norte exportam maioritariamente máquinas e vestuário e calçado (45% das exportações da região, em valor), enquanto que as do Centro vendem essencialmente para o exterior, para além das máquinas, também madeira, cortiça e papel e material de transporte (em conjunto, estes três grupos de produtos geram 53% da facturação realizada fora do país por estas empresas). Já as de Lisboa e Vale do Tejo enviam para o estrangeiro, não só máquinas, mas também material de transporte e

produtos energéticos (produtos que representam metade dos valores exportados). Quanto ao Alentejo, a região exporta, fundamentalmente, químicos e minérios e metais, produtos que constituem perto de 2/3 das suas vendas em valor para o exterior. Algarve, Açores e Madeira, por seu turno, têm nos agro-alimentares a sua base de exportações – no primeiro caso, eles configuram mais de 70% das exportações, no segundo mais de 60% e no terceiro 45%. Juntamente com os agro-alimentares um outro grupo de produtos tem também um peso importante na Região Autónoma da Madeira – os químicos – sendo que, em conjunto, eles asseguram perto de ¾ das exportações das empresas madeirenses.

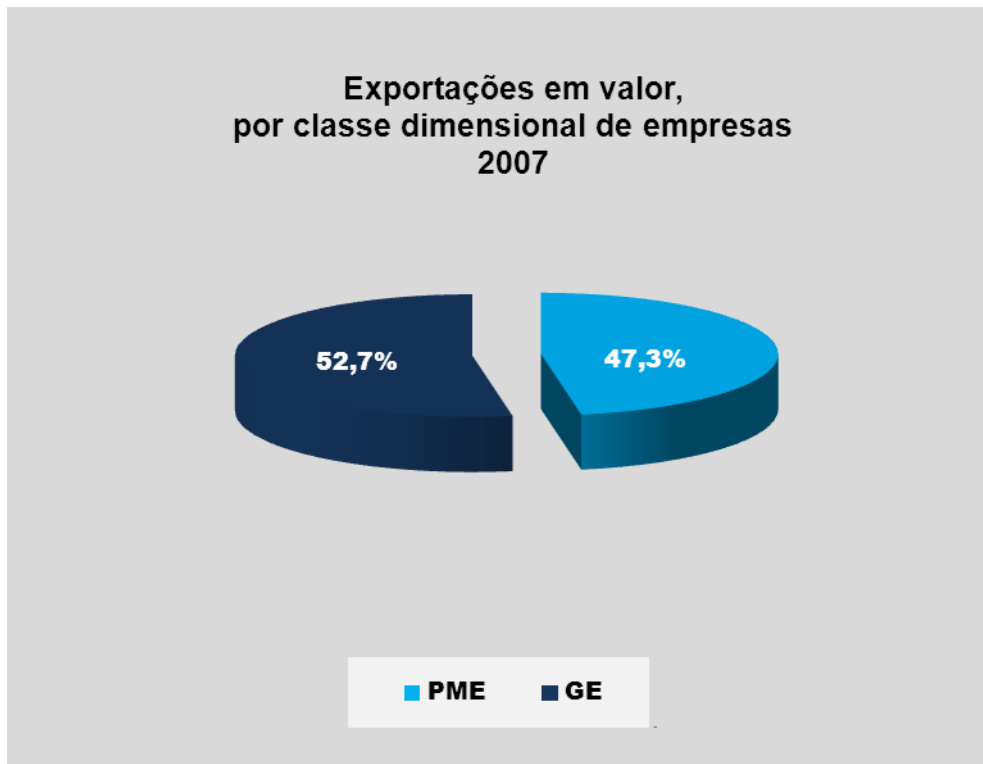
O papel das PME nas exportações portuguesas

As “quotas de mercado” das PME

A “quota de mercado” de PME e de grandes empresas nas trocas internacionais é muito semelhante.



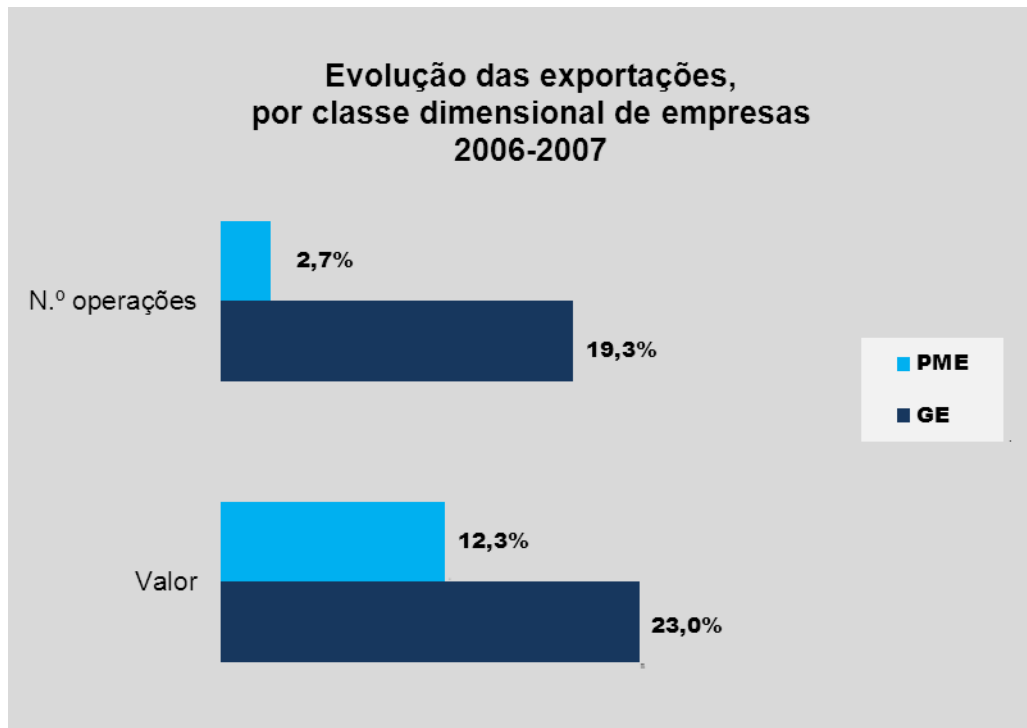
De facto, ainda que a grande maioria das operações de exportação seja efectuada por PME (82,9%), o valor globalmente facturado por PME e por grandes empresas não diverge substancialmente, se bem com uma ligeira vantagem para estas últimas – em 2007, as PME nacionais realizaram vendas no exterior na ordem dos 17,2 mil milhões de euros, enquanto que as empresas de grande dimensão facturaram 19,2 mil milhões de euros (mais 2 mil milhões de euros, portanto), o que equivale a uma distribuição de 47,3% e de 52,7% dos negócios, respectivamente.



Estes resultados são atingidos, assim, com operações de valor médio muitíssimo diferente – se cada operação de exportação realizada pelas PME tem um valor médio de 192,2 mil euros, nas grandes empresas o valor médio da operação quintuplica, situando-se no milhão de euros.

De notar, contudo, que esta proporcionalidade se reduziu um pouco entre 2006 e 2007, fruto da maior aceleração do valor médio das operações de exportação das PME face ao das grandes empresas.

Tanto as PME como as grandes empresas deram importantes contributos para o aumento das exportações conseguido pelo tecido empresarial nacional entre 2006 e 2007. No entanto, as unidades de grande dimensão terão revelado um dinamismo um pouco superior, tendo conseguido incrementar os seus negócios fora do país num ritmo superior ao atingido pelas PME.



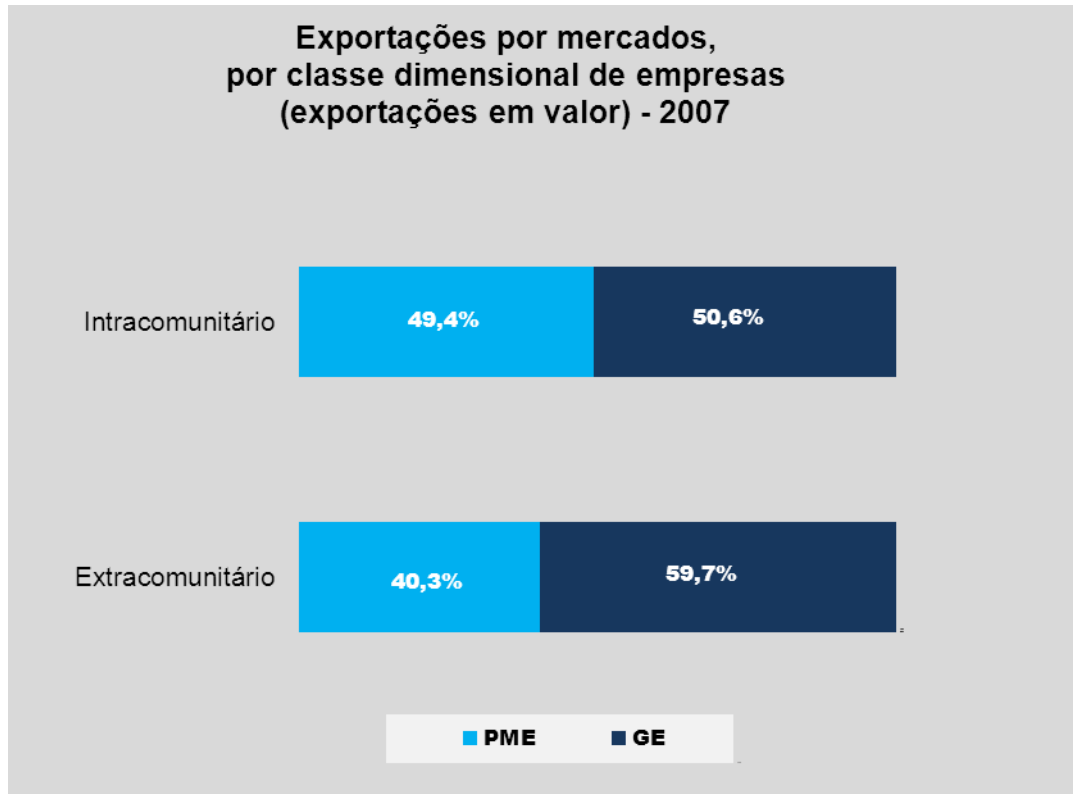
Assim, a facturação das PME no exterior teve um acréscimo de 12,3%, enquanto que a das grandes empresas aumentou 23%; em número de operações isto representou um incremento da ordem dos 2,7% para as PME e de 19,3% para as grandes empresas. Este crescimento dos negócios traduziu-se, então, num aumento das vendas no exterior de 1,9 mil milhões de euros e de 3,6 mil milhões de euros, para PME e para grandes empresas, respectivamente.

A evolução verificada entre 2006 e 2007 mostra também, por outro lado, que o valor médio das operações de exportação subiu de forma bastante mais expressiva no caso das PME do que no das empresas de grande dimensão – 9,3% e 3,1%, respectivamente, o que traduz aumentos de 16,4 mil euros e de 31 mil euros por operação –, reduzindo, como já referido, o diferencial entre elas (se em 2006 o valor médio das exportações das grandes empresas era quase o sêxtuplo do das PME, em 2007 ele passou a ser “apenas” o quádruplo).

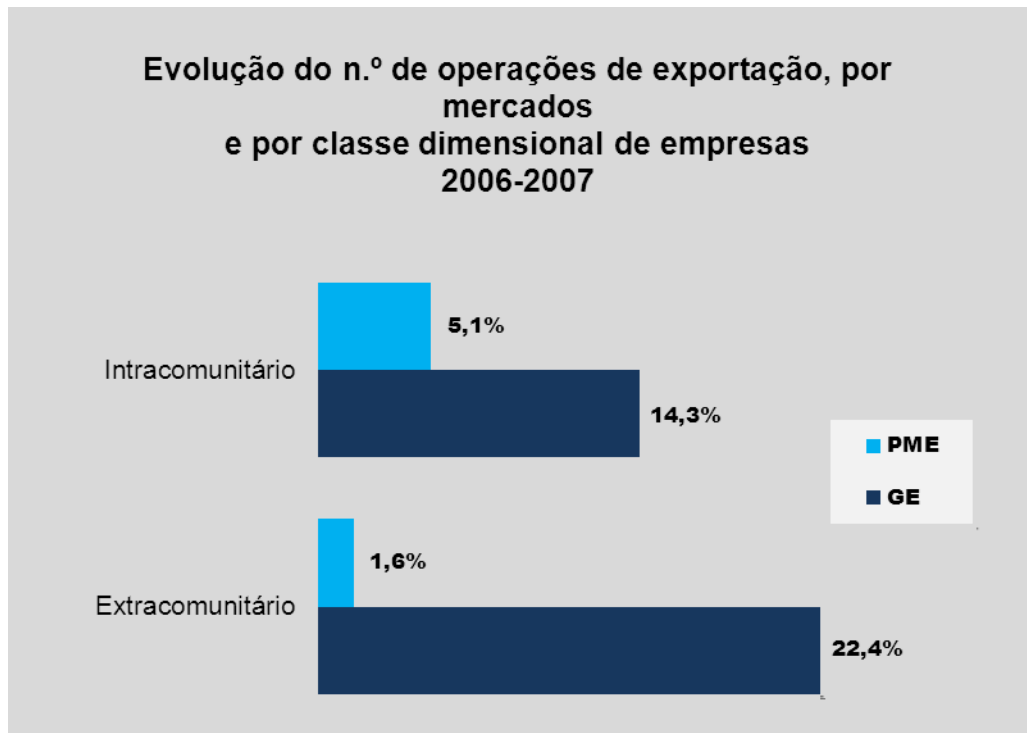
Os mercados de destino das exportações das PME

É interessante verificar que ao nível do comércio intra-comunitário os negócios das PME e das grandes empresas são comparativamente mais equilibrados do que ao nível das trocas extra-comunitárias. Isto porque, no que respeita ao destino UE, a facturação de qualquer dos grupos é muito semelhante – as PME geram negócios na UE da ordem dos 13,8 mil milhões de euros, ao passo que as grandes empresas obtêm neste mercado 14,1 mil milhões de euros (o mercado está praticamente repartido, sendo as “quotas” de 49,4% e de 50,6%, respectivamente). Já no que concerne às vendas para países

terceiros a distribuição é um pouco menos equitativa, com as PME a gerarem 40,3% dos negócios com estes mercados e as grandes empresas 59,7%, o que equivale a um volume de negócios da ordem dos 3,4 mil milhões de euros e dos 5,1 mil milhões de euros, respectivamente.

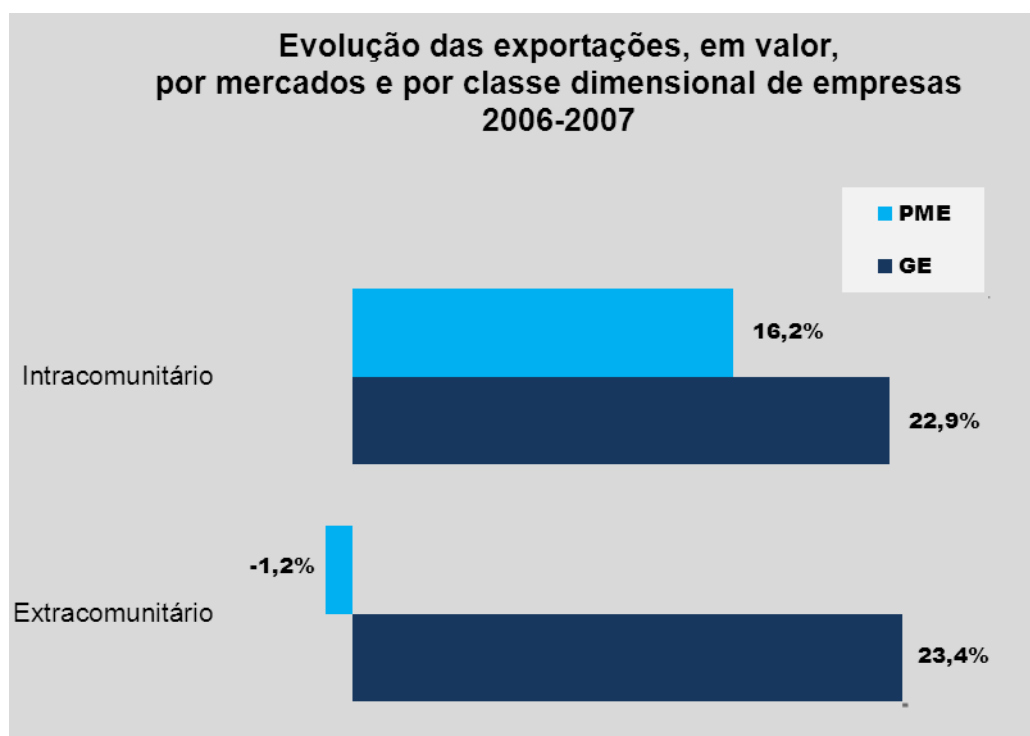


De notar, por outro lado, que, em matéria de exportações para a UE, tanto PME como grandes empresas conseguiram interessantes níveis de crescimento entre 2006 e 2007, tendo ambos os grupos dado importantes contributos para o incremento de 19,5% registado no comércio intra-comunitário português. E se, por um lado, coube às empresas de grande dimensão o maior incremento dos negócios com a UE, por outro, foram as PME que viram aumentar mais expressivamente o valor médio das suas operações de exportação para os nossos parceiros europeus neste período. Efectivamente, o número de operações de exportações efectuadas por PME para a UE cresceu 5,1% entre 2006 e 2007, o que proporcionou um aumento da facturação destas empresas de 16,2%; já o número de operações de exportação levadas a efeito por grandes empresas subiu 14,3%, o que resultou num acréscimo de 22,9% nos valores exportados. Em termos médios, o valor das operações de exportação para a UE aumentou 12,1%, sendo que nas PME este aumento foi de 10,6%, ao passo que nas grandes empresas ele foi de 7,5%.



Já em matéria de comércio extra-comunitário a situação foi diferente. Neste caso, o aumento das exportações nacionais, em valor (12,2%), deveu-se unicamente ao crescimento da facturação das empresas de grande dimensão.

Efectivamente, os negócios realizados pelas grandes empresas nos países terceiros subiram 23,4%, enquanto que as PME viram mesmo a sua facturação fora da UE contrair-se ligeiramente em 2007 (1,2%).



Estes diferentes desempenhos resultaram, então, na redução da “quota” das PME nas trocas comerciais portuguesas com o Resto do Mundo (-5,4 pontos percentuais, para os 40,3%) e do conseqüente aumento da “quota” das grandes empresas (na mesma proporção, naturalmente, para os 59,7%).

A tipologia das vendas das PME no exterior

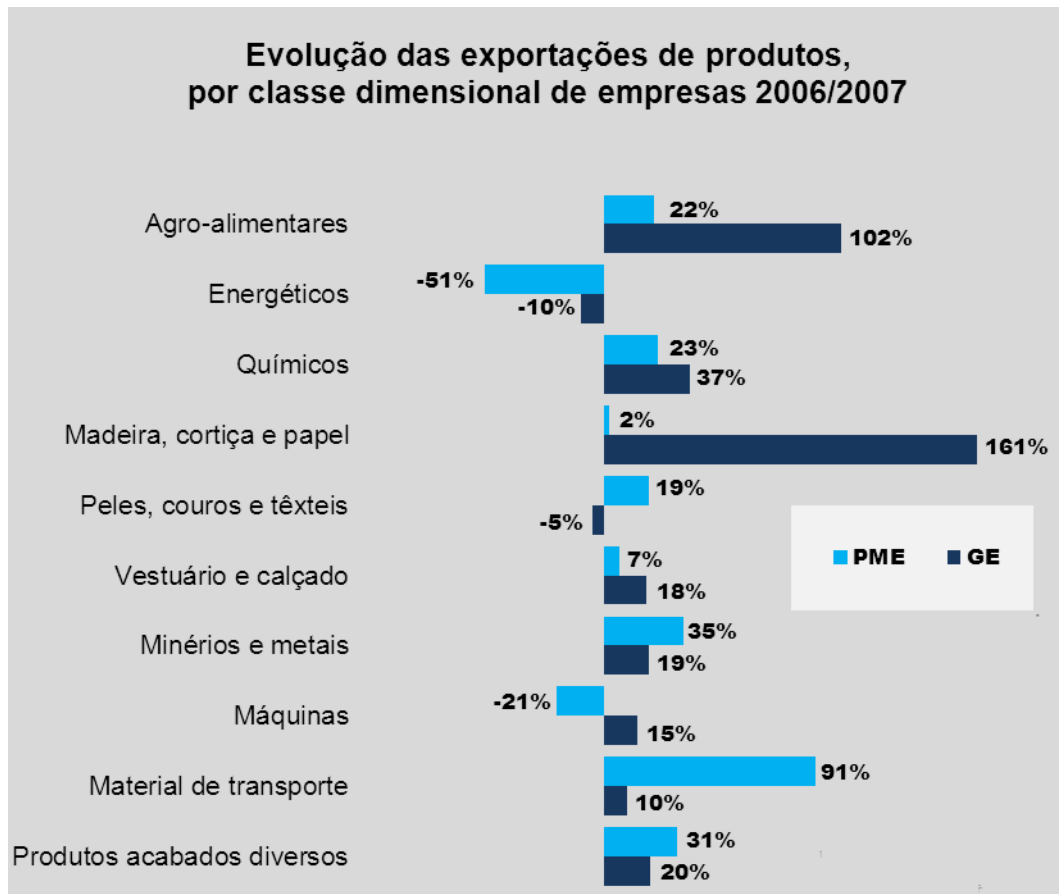
A estrutura sectorial das exportações apresenta também, por outro lado, diferenças consideráveis entre as diferentes classes dimensionais de empresas. Assim, se as grandes empresas vendem maioritariamente para o exterior, em termos de valor, máquinas, material de transporte e produtos químicos, as PME exportam essencialmente vestuário e calçado, máquinas – neste caso, à semelhança do que acontece com as grandes empresas –, produtos agro-alimentares e minérios e metais. Estes grupos de produtos representam, então, respectivamente, 52,7% da facturação no exterior das empresas de grande dimensão e 59,8% dos negócios no exterior realizados pelas PME.

Olhando por outro prisma para esta questão pode ver-se que as PME asseguram a maior parte do comércio internacional de vestuário e calçado (82% das vendas), de agro-alimentares (70,2%) e de produtos de pele, couro e têxteis (60,8%), ao passo que as principais exportadoras de madeira, cortiça e papel (60,3%), máquinas (63,3%), materiais de transporte (74%) e produtos energéticos (95,7%) – neste caso concreto são praticamente as únicas operadoras no mercado internacional – são as grandes empresas. Já no que respeita a produtos químicos, a minérios e metais e a produtos acabados diversos, o mercado está relativamente equilibrado, com as grandes empresas a deterem um pouco mais de “quota” no primeiro caso e as PME a ultrapassarem-nas nos dois últimos – as PME são responsáveis por 48,1%, por 53,9% e por 50,5% das vendas destes grupos de produtos no exterior, respectivamente.



Em matéria de evolução de vendas pode ver-se que as dinâmicas conseguidas na exportação da maior parte dos grupos de produtos ser deveu, quer às PME quer às grandes empresas. No entanto, as intensidades desses incrementos diferiram de grupo para grupo. Assim, o crescimento registado nas vendas para o exterior de madeira, cortiça e papel (61,5%), de produtos agro-alimentares (38%) e de produtos químicos (29,9%) foi fruto dos acréscimos da facturação no exterior, tanto de PME como de grandes empresas, mas muito em especial destas últimas – as taxas de crescimento das vendas destes grupos de produtos foram de 160,7%, 102,2% e 36,9% nas grandes empresas e de 2,4%, 21,7% e 23,2% nas PME –, ao passo que os incrementos conseguidos nas exportações de minérios e metais (27,1%), de produtos acabados diversos (25,6%) e de material de transporte (23,4%) resultam claramente em maior grau do desempenho conseguido pelas PME – cujas vendas aumentaram 34,6%, 31,5% e 91%, o que compara com os incrementos de 19,4%, 20,1% e 9,8% das grandes empresas. Nos casos em que as exportações portuguesas diminuíram, nomeadamente, maquinaria e produtos energéticos, o que se pode observar é que, no primeiro caso, essa quebra teve origem exclusivamente nas PME, cujas vendas caíram 20,6% – o aumento das exportações por parte das grandes empresas (14,7%) não foi suficiente para compensar a quebra registada ao nível das PME – e, no segundo, foi extensível a ambos os grupos – com maior intensidade nas PME, cujas vendas sofreram uma quebra

de 51,4%, bastante superior, em termos relativos, à sentida pelas grandes empresas (9,7%).

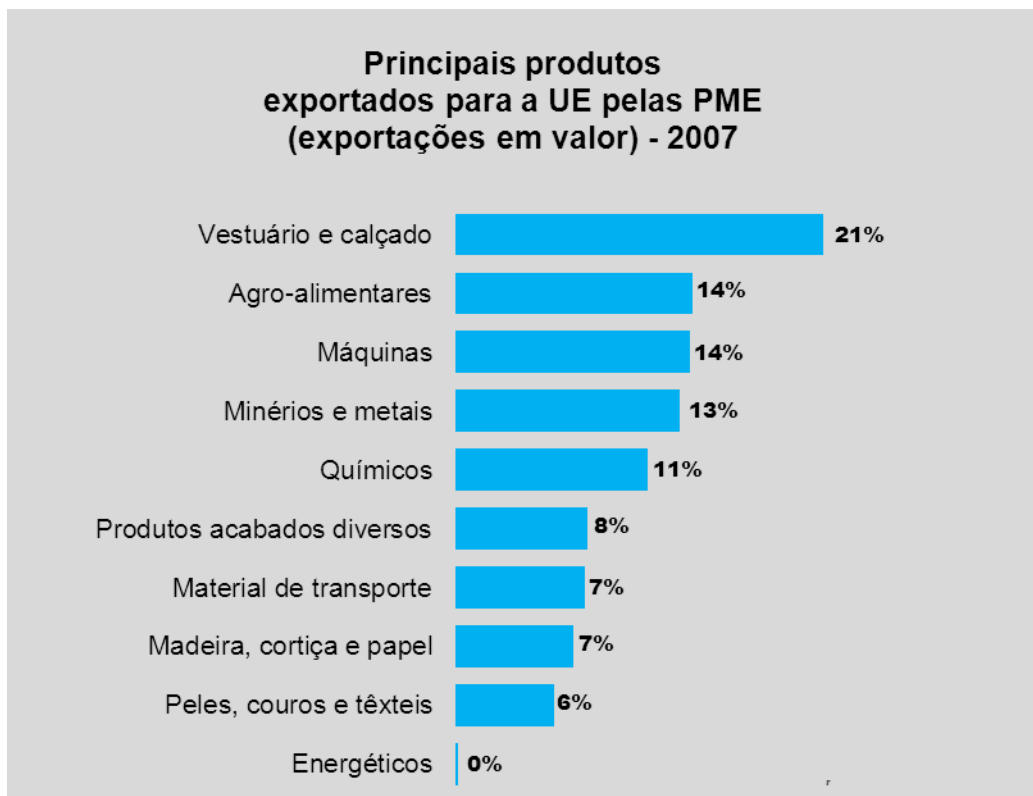


Quantificando esta evolução de outra forma, podemos, por outro lado, concluir que o acréscimo de facturação das grandes empresas gerado pelas exportações de madeira, cortiça e papel, de produtos químicos e de agro-alimentares representou, respectivamente, 97,6%, 60,7% e 54,6% do incremento conseguido nas vendas globais destes grupos de produtos no exterior. De forma idêntica, foram os aumentos dos negócios das PME nas áreas do vestuário e calçado, dos minérios e metais, das máquinas e dos produtos acabados diversos que maior proporção tiveram no acréscimo das exportações globais destas categorias (representaram, respectivamente, 65,5%, 64,9%, 65,2% e 59,3% dos aumentos registados). De notar ainda que o aumento das exportações de produtos de pele, couro e têxteis resultou apenas do crescimento da facturação das PME, tendo os negócios gerados pelas grandes empresas envolvendo esta tipologia de produtos caído 4,6% em 2007 – o acréscimo de facturação nas PME foi, por isso, superior, ao registado a nível nacional (124,1% daquele).

Que produtos compra a UE e o Resto do Mundo às PME portuguesas?

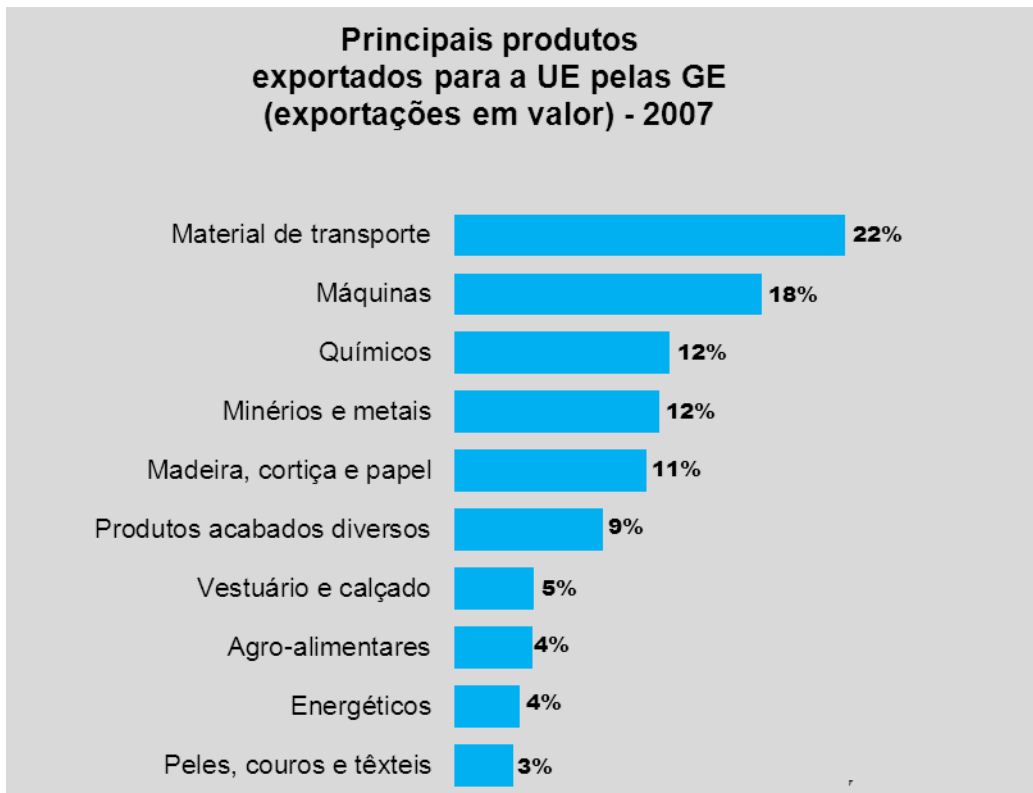
A estrutura de exportações, quer de PME quer de grandes empresas, difere um pouco com o destino das mesmas. Nomeadamente, e como seria de esperar, é diferente consoante se trate de vendas para os nossos parceiros europeus ou para países extra-comunitários.

Para a UE, as PME vendem essencialmente vestuário e calçado, produtos agro-alimentares, máquinas e minérios e metais (no conjunto, estes grupos representam 61,2% das vendas portuguesas para o mercado intra-comunitário), enquanto que para fora da UE elas comercializam maioritariamente, para além de máquinas e de produtos agro-alimentares, produtos acabados diversos e químicos (60,6% da sua facturação em países terceiros).





Por sua vez, as grandes empresas enviam para a UE, primordialmente, material de transporte, máquinas, químicos e minérios e metais (64,2% dos seus negócios no espaço comunitário), ao passo que para o Resto do Mundo seguem, fundamentalmente, máquinas e produtos energéticos (apenas estes dois grupos geram 61,4% da facturação das grandes empresas em países terceiros).



Naturalmente que, acompanhando a lógica global da estrutura empresarial nacional, tanto PME como grandes empresas enviam maioritariamente qualquer das tipologias de produtos para o seio da UE. A exceção acontece apenas, como já referido, com os produtos energéticos. Neste caso, são os países terceiros que absorvem a principal fatia

das exportações portuguesas – quer estas sejam feitas por PME quer sejam feitas por empresas de grande dimensão (72,3% das vendas no estrangeiro de produtos energéticos por parte de PME são concretizadas com o Resto do Mundo, percentagem que é de 65,8% no caso das grandes empresas).

De salientar que são dirigidas à UE mais de 80% das exportações, em valor, de vestuário e calçado, de material de transporte, de minérios e metais e de químicos (até mais de 90%, no caso do vestuário e calçado), quando efectuadas por PME, e de vestuário e calçado, de minérios e metais, de material de transporte, de produtos acabados diversos, de químicos e de madeira, cortiça e papel (mais de 90%, nos três primeiros casos), quando efectuadas por grandes empresas.

De onde são expedidos os produtos exportados pelas PME?

Tendo agora em consideração a região de origem das exportações portuguesas, pode observar-se que, quer no caso das PME quer no das grandes empresas, cerca de $\frac{3}{4}$ dos valores facturados no exterior são-no por empresas sediadas nas regiões Norte e Lisboa e Vale do Tejo. No entanto, enquanto que no caso das grandes empresas ambas as regiões aparecem praticamente par a par, com uma pequena “vantagem” para Lisboa e Vale do Tejo – 38,3% dos negócios das grandes empresas têm origem em unidades empresariais de Lisboa e Vale do Tejo, e 36,9% em empresas da região Norte –, no caso das PME o que se verifica é que na região Norte factura-se quase o dobro do que na região de Lisboa e Vale do Tejo – as PME do Norte registam negócios da ordem dos 7,5 mil milhões de euros, ao passo que as PME de Lisboa e Vale do Tejo realizam vendas para o exterior de 3,9 mil milhões, ou seja, as PME do Norte realizam 50,6% das exportações das PME nacionais, sendo que as PME de Lisboa e Vale do Tejo são responsáveis por 26,5% das mesmas.

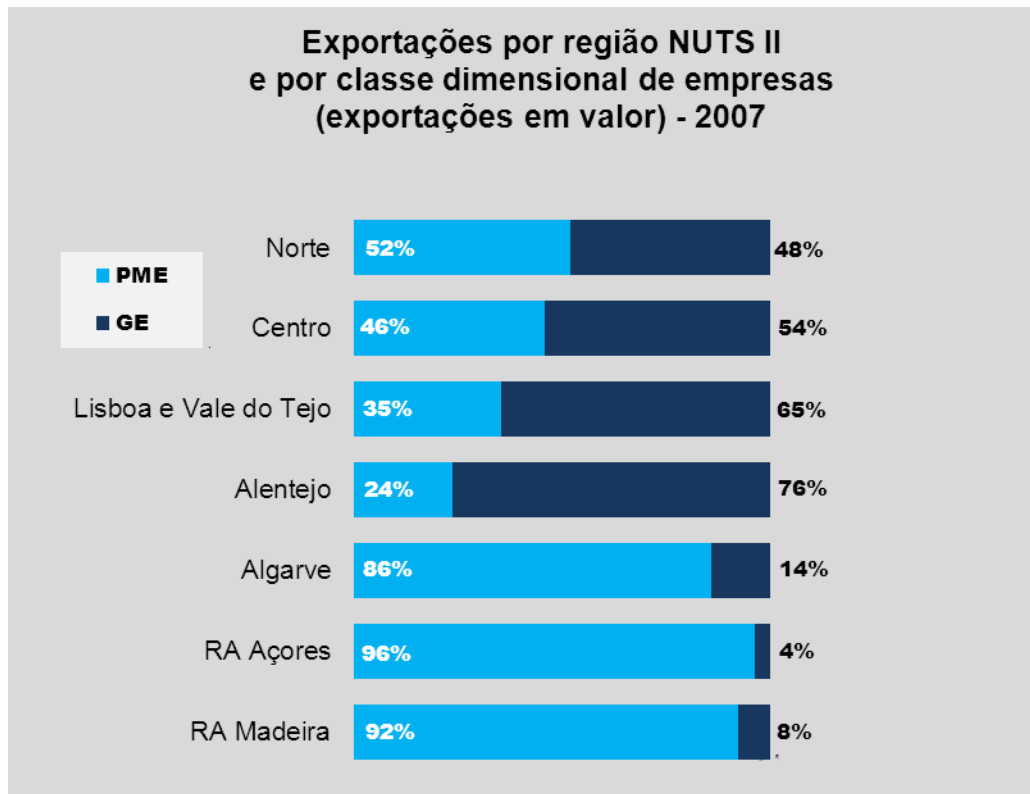
A região Centro surge como a terceira origem das exportações portuguesas, gerando cerca de $\frac{1}{5}$ dos valores exportados (18,1% das exportações das grandes empresas e 19,5% das exportações de PME), cabendo ainda ao Alentejo uma fatia de 6,7%, no caso das grandes empresas, e de 2,6%, no caso das PME.

Da região do Algarve e das regiões autónomas, por seu turno, saem menos de 1% das exportações portuguesas, quer de PME quer de grandes empresas.

Olhando para cada uma das regiões isoladamente pode ver-se, por outro lado, que é possível encontrar no país três tipos de situação – numas regiões, PME e grandes empresas apresentam “quotas” de mercado idênticas em matéria de negócios realizados no exterior; noutras, são as PME a principal origem das receitas obtidas com o comércio

internacional; noutras ainda, são as grandes empresas quem mais factura no estrangeiro.

No primeiro caso – que, destaque-se, representa 61,6% das exportações nacionais em valor – estão as regiões Norte e Centro. No Norte, 52% das vendas efectuadas fora de Portugal são realizadas por PME e 48% por grandes empresas, percentagens essas que são de 46% e de 54%, respectivamente, na região Centro, ou seja, qualquer dos grupos de empresas tem um papel muito semelhante em matéria de facturação no exterior.

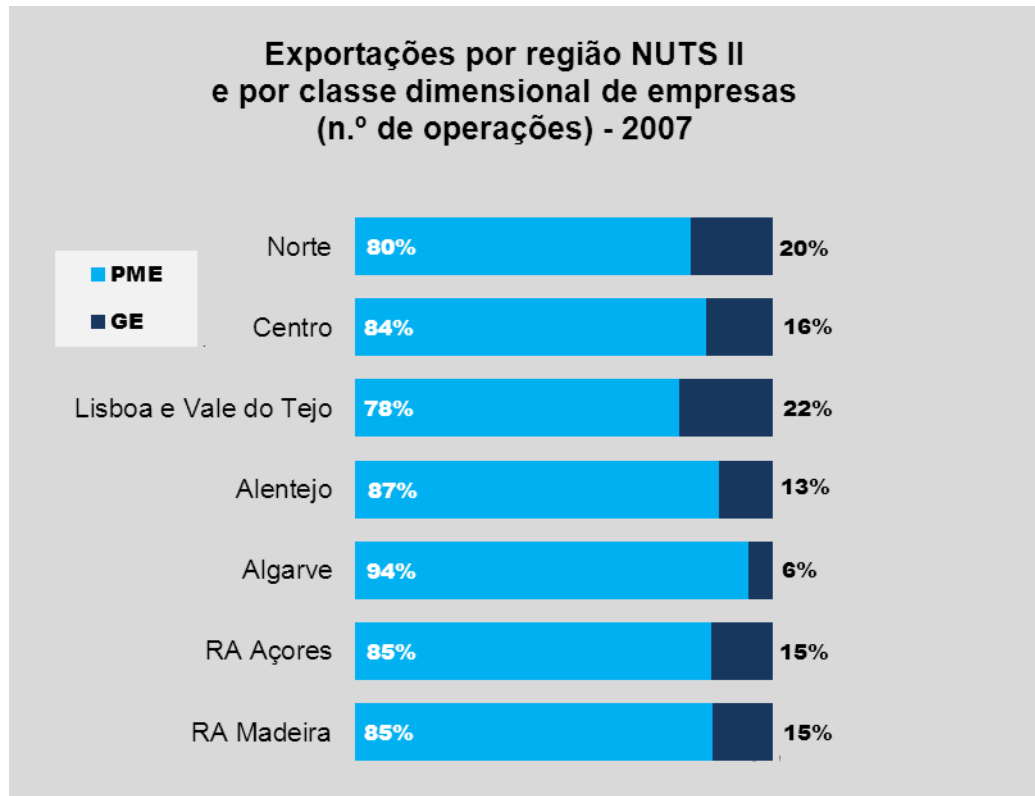


Por sua vez, em Lisboa e Vale do Tejo e no Alentejo as grandes empresas destacam-se no domínio das vendas para o estrangeiro, gerando, respectivamente, cerca de 2/3 e de 3/4 das mesmas (mais precisamente 64,7% e 76,3%). Já no Algarve e nas regiões autónomas dos Açores e Madeira são as PME que praticamente dominam os negócios realizados fora do país, sendo responsáveis por 85,9%, 96,4% e 92,2% das exportações, em valor, com origem em cada uma daquelas regiões.

De notar, no entanto, que em qualquer das regiões do país são as PME quem maior número de operações de exportação realiza. Contudo, trata-se de operações de valor médio mais baixo, na generalidade dos casos.

Senão, vejamos. As PME geram, no mínimo, mais de $\frac{3}{4}$ das operações de exportação realizadas no país, e chegam a assegurar mais de 90% das mesmas – concretamente, a sua parcela varia entre os 77,6% em Lisboa e Vale do Tejo e os 94,2% no Algarve (as

percentagens estão na ordem dos 80% a 84% no Norte e Centro e dos 85% a 87% nas regiões autónomas e no Alentejo).



Estas operações apresentam valores médios entre os 130 mil euros e os 239 mil euros no continente, que são valores bastante inferiores aos registados pelas grandes empresas – no Algarve, o valor médio das operações de exportação das grandes empresas mais do que duplica o das PME, no Norte mais do que triplica, no Centro e em Lisboa e Vale do Tejo mais do que sextuplica e no Alentejo chega a ser superior àquele cerca de 21 vezes (4,8 milhões de euros, face aos 224 mil euros das PME). Saliente-se, ainda assim, que é no Alentejo e no Norte que as PME realizam operações de mais elevado valor médio (224 mil euros e 239 mil euros, respectivamente). No Centro, em média, cada operação de exportação realizada por PME tem o valor aproximado de 199 mil euros, em Lisboa e Vale do Tejo de 157 mil euros e no Algarve de 130 mil euros.

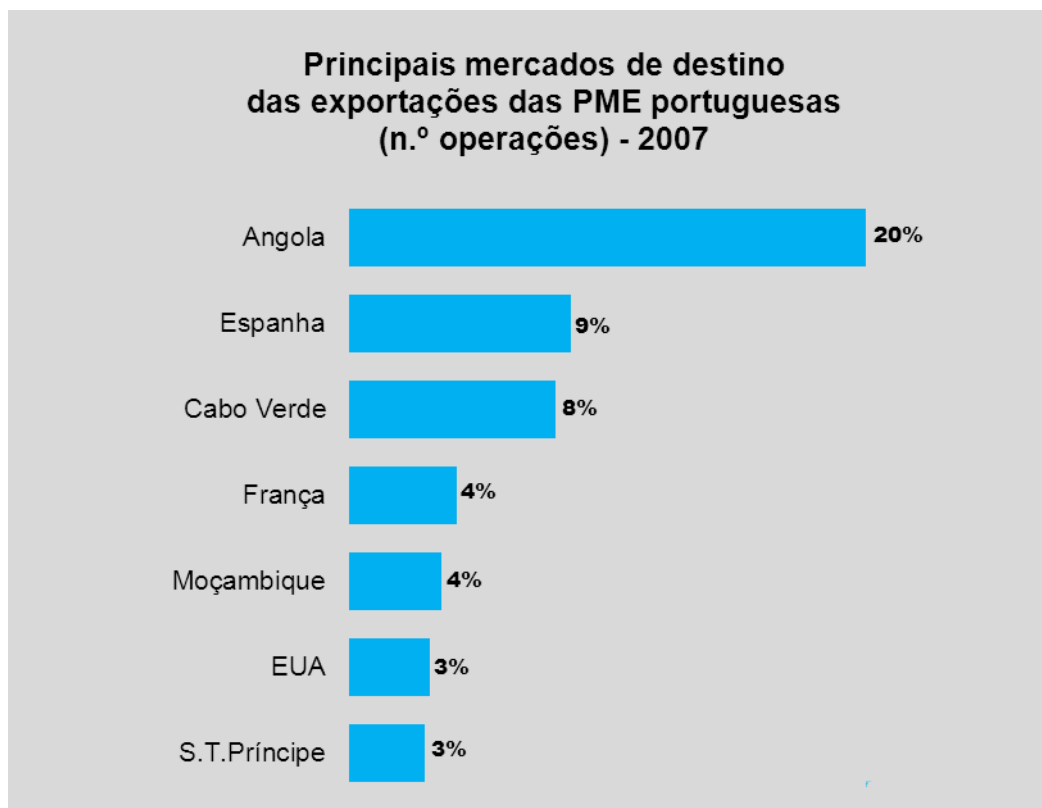
É nas regiões autónomas que o valor médio das operações de exportação é mais reduzido, o que acontece, quer com as PME quer com as empresas de grande dimensão. E nestas duas regiões, ao contrário do que acontece em qualquer outra região do país, as PME são quem, simultaneamente, realiza maior número de operações (cerca de 85% das mesmas) e gera operações de maior valor médio (11,1 mil euros na Região Autónoma dos Açores e 73,9 mil euros na Região Autónoma da Madeira, o que compara, respectivamente, com os 2,4 mil euros e os 36,5 mil euros das grandes

empresas). Daí terem um peso particularmente elevado, como já referido, enquanto origem de receitas provenientes das vendas no exterior (recorde-se que as PME asseguram mais de 90% das vendas realizadas fora do país pela Região Autónoma dos Açores e pela Região Autónoma da Madeira).

Um número relativamente reduzido de parceiros comerciais

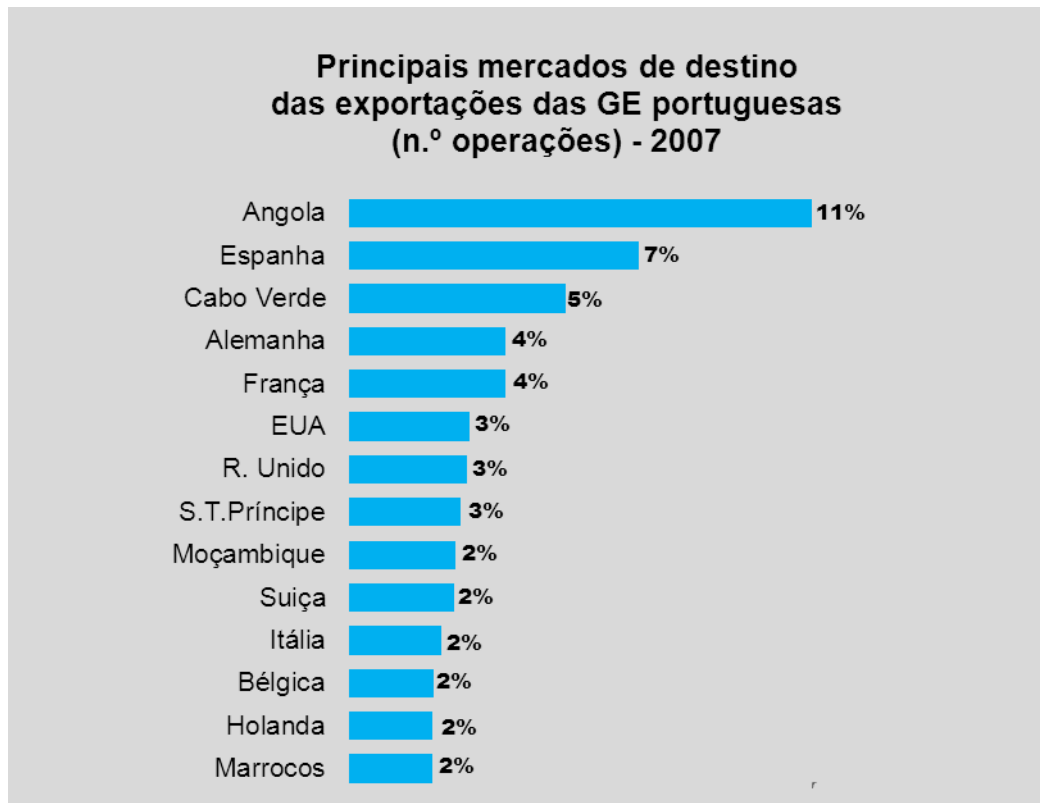
Por fim, é interessante destacar que as empresas portuguesas tendem a trabalhar primordialmente com um número relativamente reduzidos de mercados – o que é válido, tanto para PME como para grandes empresas.

Efectivamente, metade dos negócios, em valor, quer de PME quer de grandes empresas, são realizados em apenas três países, nomeadamente, Espanha, França e Alemanha. Avaliadas as operações de exportação, por seu turno, constata-se, ainda assim, que metade destas são feitas em somente sete mercados, no caso das PME, e em 14 mercados, no caso das empresas de grande dimensão.



Os mercados para onde mais vezes são enviados produtos por parte das PME são, para além de Espanha e França (mercados de destino de, respectivamente, 8,7% e 4,2% das operações de exportação das PME) – curiosamente a Alemanha não integra este grupo (2,8% das operações), ainda que seja um dos mercados onde estas empresas mais facturam, o que é explicado pelo facto de as expedições que têm os nossos parceiros germânicos como destino serem de maior valor médio –, os PALOP, nomeadamente

Angola (20,2%), Cabo Verde (8,1%), Moçambique (3,6%) e São Tomé e Príncipe (3%). Os EUA, por seu turno, completam esta lista (3,1%).



Para as grandes empresas, os mercados com maior número de operações são, por sua vez, e por ordem de importância, Angola (10,9%), Espanha (6,8%), Cabo Verde (5,1%), França (3,7%), Alemanha (3,7%), EUA (2,8%), Reino Unido (2,8%), São Tomé e Príncipe (2,6%), Moçambique (2,5%), Suíça (2,5%), Itália (2,2%), Bélgica (2%), Holanda (2%) e Marrocos (2%).

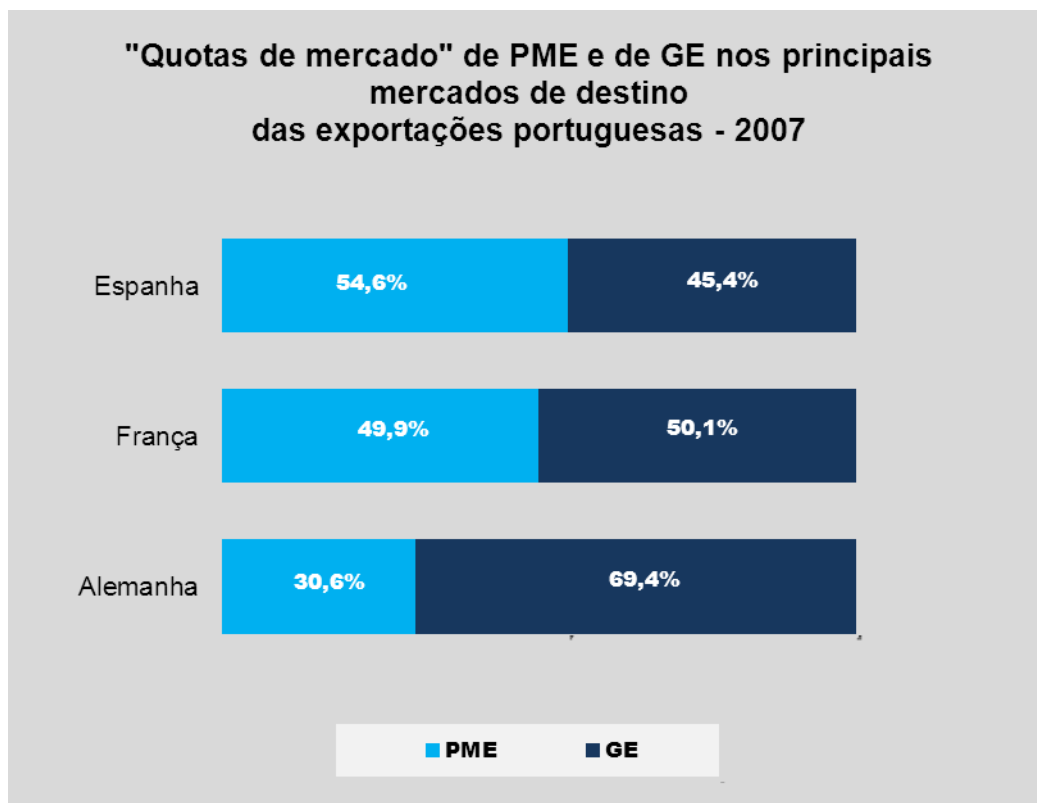
De salientar que esta estrutura é muito semelhante à registada em 2006, sendo os mesmos grupos de países a receber metade das exportações das PME e das grandes empresas, respectivamente.

Mas é de notar que, ainda que continuemos a alargar os limiares de vendas das empresas portuguesas, podemos observar que os negócios se continuam a fazer com um número relativamente pequeno de países, o que é um pouco mais notório no caso das PME, mas que é válido também para as empresas de grande dimensão.

Assim, podemos constatar que 90% das operações de exportação das PME se fazem para 47 mercados, sendo que 90% da facturação no exterior é realizada em apenas 19 países. Já as grandes empresas concretizam 90% das suas operações de exportação em 68 países (mais 21 do que nas PME), enquanto que 90% das suas vendas, em valor, são efectuadas em 22 mercados (apenas mais dois do que nas PME). Neste caso

parece ter havido, contudo, alguma diversificação entre 2006 e 2007, já que os apuramentos de 2006 apontavam para 62 e 15 mercados, respectivamente. No caso das PME a situação de ambos os anos não diverge muito –os números de 2006 mostram que 90% dos envios eram feitos para 49 mercados, e 90% das vendas, em valor, tinham origem em 20 países.

Olhando apenas para os nossos parceiros privilegiados, entendidos neste caso como os principais clientes das empresas portuguesas, podemos ainda observar o seguinte: nos três mercados onde é realizada metade da facturação inerente às exportações nacionais há um relativo equilíbrio nas “quotas de mercado” das PME e grandes empresas no caso do mercado espanhol e francês, com uma pequena “vantagem” para as PME no primeiro caso (54,6% face a 45,4%) e praticamente um “empate técnico” no segundo (49,9% e 50,1%, respectivamente); sendo que no mercado alemão são as empresas de grande dimensão que mais negócios realizam (69,4% das vendas, em valor).



Já em termos de número de operações as PME são claramente maioritárias em qualquer dos principais destinos das exportações nacionais. Se considerarmos os oito mercados que constituem, em conjunto, o destino de metade das operações de exportação das empresas portuguesas, vemos que as PME são responsáveis por 78,4% a 90% das mesmas – Angola (90%), Espanha (86%), Cabo Verde (88,4%), França (84,7%), Moçambique (87,4%), EUA (84,3%), Alemanha (78,4%) e São Tomé e Príncipe (84,5%).