
Comércio Internacional de Serviços: A Relação entre a União Europeia e a Índia

por

Jorge Alexandre Ferreira Carvalho

Tese de Mestrado em Economia e Gestão Internacional

Orientada por: Professora Doutora Ana Paula Africano

2011

Dedicado à Su e aos meus filhos, Duarte e Lourenço.

Nota Biográfica

Jorge Alexandre Ferreira Carvalho é natural do Porto. Concluiu em 1991 os estudos em Engenharia Mecânica, opção de Gestão da Produção, na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto.

Estagiou na SEPSA – Sociedade de Construções Electro-Mecânicas SA, nas divisões de máquinas eléctricas e de metalomecânica.

Pertence aos quadros do IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional, desde 1995, tendo desempenhado funções de Técnico Superior em várias unidades orgânicas.

Actualmente integra a Direcção de Serviços de Gestão da Delegação Regional do Norte.

Agradecimentos

À minha orientadora, Professora Doutora Ana Paula Africano de Sousa e Silva, os inúmeros incentivos, sugestões e todo o apoio prestado na elaboração deste trabalho, fundamentais para o sucesso deste projecto.

A todos os professores do MEGI, pela partilha do seu saber, que muito valorizou o meu conhecimento e as minhas competências.

Em especial ao Nuno Gonçalves, pela disponibilidade que manifestou, sempre quando necessitei da sua preciosa opinião.

À minha família, agradeço profundamente o seu apoio incondicional apesar das inúmeras ausências, sem o qual este objectivo particular dificilmente seria alcançado.

Resumo

A União Europeia e a Índia são reconhecidas como duas das principais economias no comércio internacional. A evolução destas economias evidencia a preponderância e o seu potencial no comércio no sector dos serviços. O objectivo principal desta investigação consiste em avaliar o impacto de diversos factores, capazes de influenciar o comércio bilateral de serviços entre os países em causa e dessa forma ocupar um vazio na literatura existente. Para atingir este objectivo, são efectuadas regressões para os países mais dinâmicos, usando informação agregada e desagregada das exportações e importações de serviços entre a UE27 e a Índia. A desagregação foi efectuada para os tipos de serviços mais representativos, com base na informação disponível para o período 2004-2009. Dos resultados obtidos para o estudo agregado evidencia-se o efeito positivo da distância institucional no comércio, em oposição ao número de utilizadores de Internet. Através da desagregação pelos tipos de serviços analisados e por exportações versus importações, são demonstradas variações significativas na importância das variáveis analisadas.

Palavras-chave: Comércio internacional de serviços, Índia, Modelo gravitacional, União Europeia.

Abstract

The European Union and India are identified as core players in the international trade. Their economic evolution raises the importance and potential of the service sector trade between these two blocks. The main purpose of this investigation is to assess the impact of several factors capable to exert a strong influence over the bilateral trade in services, and therefore fulfil a gap in the academic literature. To accomplish this goal regressions are made for the most dynamic countries using aggregated and disaggregated data on services exports and imports between EU27 and India, for the years 2004-2009. The data disaggregation was run for the most representative types of services. The results suggest the positive effect of institutional distance, in contrast to the number of Internet users. The estimations on disaggregated data by type of service and exports versus imports show evidence of substantial variations in the importance of the determinants of trade under analysis.

Keywords: European Union, Gravity model, India, International trade of services.

Índice

Índice	v
Índice de Tabelas	vi
Índice de Figuras.....	vii
Índice de Gráficos.....	vii
1. Introdução	1
2. Definições e conceitos	7
2.1. Conceito de serviços	7
2.2. Classificação dos serviços	11
2.3. Barreiras ao comércio internacional de serviços	17
2.4. A economia indiana enquanto <i>player</i> no comércio internacional de serviços	21
3. O Comércio internacional de serviços na perspectiva da UE27 e da sua relação com a Índia.....	27
4. Revisão de literatura	32
5. Metodologia empírica	36
5.1. O modelo gravitacional.....	36
5.2. Análise das variáveis do modelo	38
5.3. Aplicação empírica	41
6. Resultados.....	43
6.1. Comércio agregado de serviços	43
6.2. Comércio de serviços desagregado.....	47
7. Conclusão.....	54
Referências.....	57
Anexo A.....	64
Anexo B	65

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Peso das trocas comerciais no PIB indiano (%).....	4
Tabela 2 – Exportações de serviços no total das exportações indianas (%)	4
Tabela 3 – Composição do comércio internacional de serviços indiano (%).....	25
Tabela 4 – Evolução na composição dos OSC indianos.....	25
Tabela 5 – Variação anual das exportações/importações de serviços indianas	26
Tabela 6 – Balanço (excedente/défi ce) das transacções internacionais de serviços extra-UE27, 2004-2009 (€10 ⁶).....	29
Tabela 7 – Evolução das exportações / importações dos principais tipos de serviços UE27-Índia (2007 – 2009).....	30
Tabela 8 – Estatísticas descritivas das variáveis explicativas do modelo.....	41
Tabela 9 – Exportações agregadas de serviços	44
Tabela 10 – Importações agregadas de serviços	46
Tabela 11 – Exportações de serviços de transporte	47
Tabela 12 – Importações de serviços de transporte	48
Tabela 13 – Exportações de serviços de turismo e viagens	49
Tabela 14 – Importações de serviços de turismo e viagens	50
Tabela 15 – Exportações de serviços prestados às empresas.....	51
Tabela 16 – Importações de serviços prestados às empresas.....	52

Índice de Figuras

Figura 1 – Comércio internacional de serviços: desagregação por categorias EBOPS. 17

Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Crescimento do volume do comércio mundial de mercadorias e do PIB, 2000-2011 (% variação anual).....	2
Gráfico 2 – Contribuição dos sectores de actividade para o PIB (2001).....	2
Gráfico 3 – Comércio mundial de serviços: exportações totais/quota anual, 1980-2004	3
Gráfico 4 – Modos de entrega.....	9
Gráfico 5 – Crescimento do PIB indiano (%).....	21
Gráfico 6 – Evolução na composição do comércio internacional de serviços indiano..	24
Gráfico 7 – Evolução do comércio internacional de serviços indiano, 2000-2009	26
Gráfico 8 – Comércio de serviços extra-UE27, 2009 e quota/balanço de transacções por Estado-Membro (€ 10 ⁶)	28
Gráfico 9 – Exportações/Importações de serviços UE27-Índia, 2004-2009.....	30

1. Introdução

A globalização é um fenómeno que tem sido amplamente estudado, com carácter multi-dimensional, de abrangência mundial, assente num relacionamento global, que pelo estabelecimento de interdependências entre as nações, empresas e indivíduos, é indutora dos fluxos comerciais, de capitais e pessoas. Apesar da predominância e visibilidade da dimensão económica, o modo como a globalização se estendeu no mundo foi fortemente impactado pelas dimensões político-institucional, cultural e tecnológica (Rodrik, 2006).

A abertura ao exterior, o declínio das barreiras ao comércio, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e a evolução tecnológica registada nas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e nos transportes, catalisaram a integração das economias nacionais no sistema económico mundial (Hill, 2009). O afastamento do estado de auto-suficiência foi gradual e os negócios passaram a ser entendidos como uma competição entre todos, em todo o lado, por tudo, com base na diferença internacional de preços (The Economist, 2008).

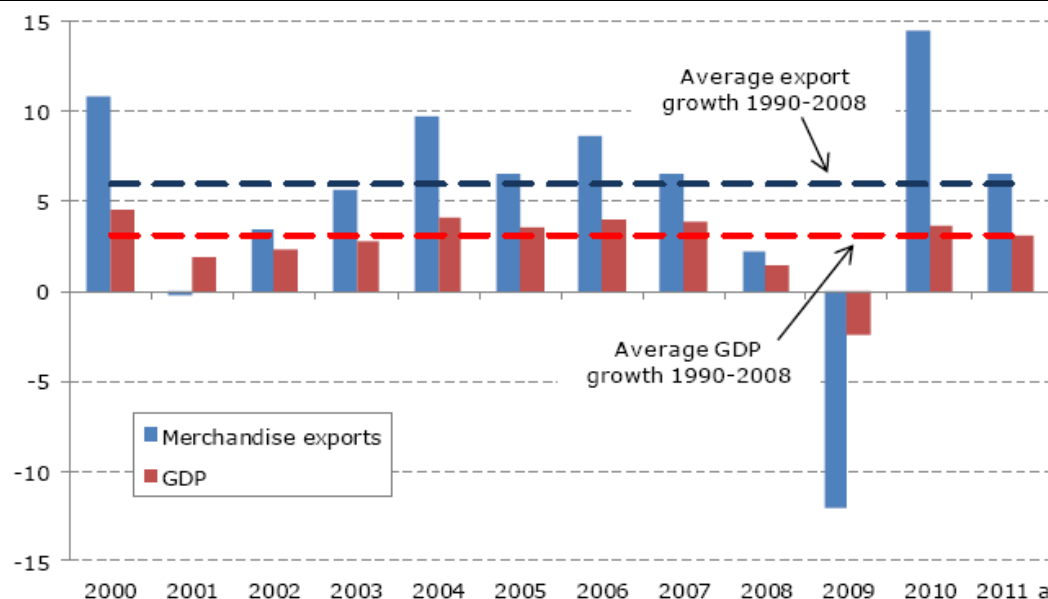
A adopção de novos conceitos, símbolos e valores, alicerçou uma cultura global e a integração dos mercados¹. A “explosão” do número de cadeias de fornecimento introduziu uma complexidade crescente nessas ligações e fragmentou a produção, com um número crescente de produtos a ser produzido em diferentes países, conforme as respectivas vantagens comparativas² (Love e Lattimore, 2009). Estes factores contribuíram decisivamente para o crescimento do comércio mundial e ajudam a explicar porque este tem consistentemente superado o crescimento económico mundial (Gráfico 1).

Em 2010, o volume mundial de exportações de mercadorias registou um aumento de 22%, ao passar de 12.490 biliões de dólares (USD) para 15.238 biliões de USD, após um crescimento médio anual das exportações mundiais de mercadorias de 8%, no período compreendido entre 2005 e 2010 (WTO, 2010 e WTO, 2011).

¹ Com o expoente máximo a ser atingido nos mercados de produtos e materiais para a indústria, cuja competitividade está estreitamente ligada à obtenção mais vantajosa de inputs, sendo o grau de integração aferido pelo nível e evolução do comércio intra-indústria (Holmes e Shingal, 2009).

² Cerca de 31% do total das trocas comerciais entre os países da OCDE é originado pela verticalização da produção. Está em oposição à especialização horizontal que tem um efeito substituto de comércio (Miroudot e Ragoussis, 2009).

Gráfico 1 – Crescimento do volume do comércio mundial de mercadorias e do PIB, 2000-2011 (% variação anual)

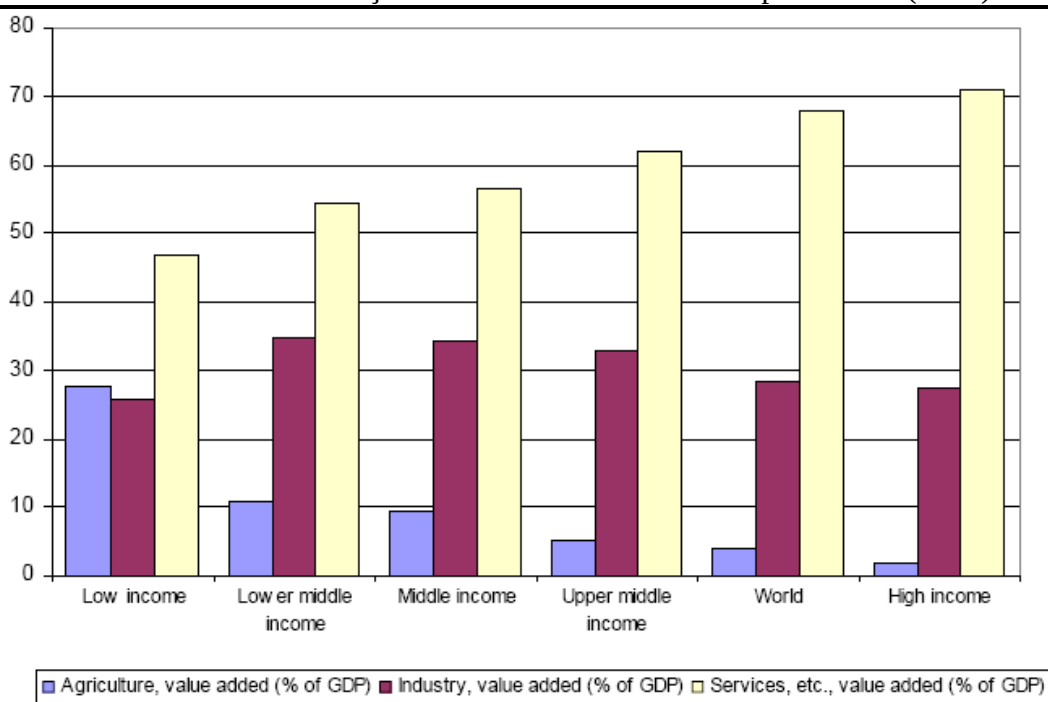


Fonte: WTO (2011)

Os valores indicados para o ano de 2011 são previsionais

Os últimos 20 anos caracterizaram-se ainda pela preponderância crescente, assumida pelo sector terciário, face à tradicional dimensão produtiva (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Contribuição dos sectores de actividade para o PIB (2001)

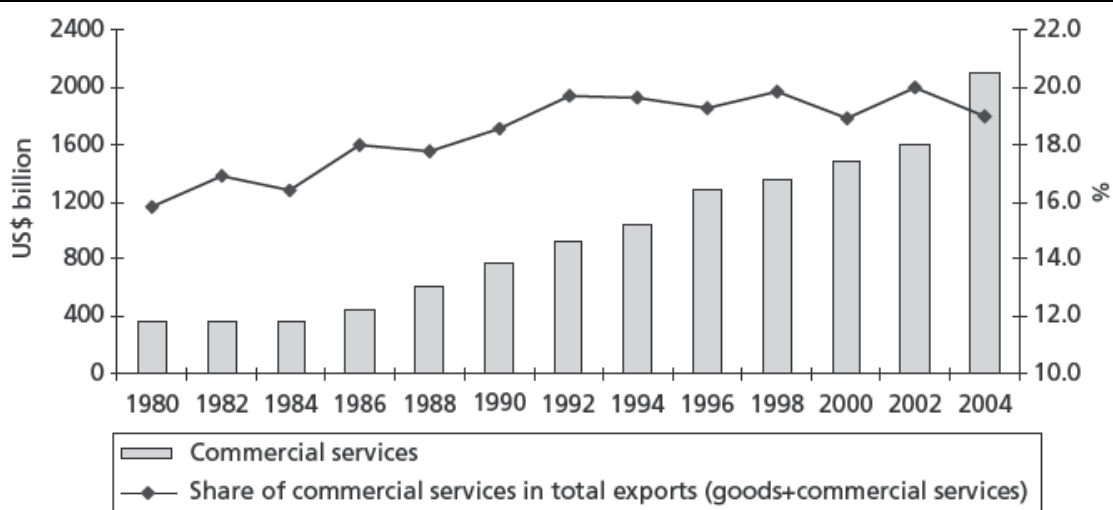


Fonte: Lennon (2009a)

Para tal concorreram a liberalização de mercados e sectores prestadores de serviços-chave e o crescente número de pessoas a viajar, para consumir serviços: turismo, educação, serviços médicos, ou para os fornecer, da construção ao desenvolvimento de software (Matoo e Stern, 2008).

O volume mundial das exportações de serviços cresceu 8% em 2010, tendo atingido os \$3.664 biliões (\$2.795 biliões, se for excluído o comércio intra-UE), após uma contracção de 12,2% registada durante 2009, como reflexo da crise económica mundial, que limitou o financiamento generalizado à actividade económica, conjugado com o arrefecimento da procura de matérias-primas, bens e serviços (WTO, 2010 e WTO, 2011). Este comportamento está enquadrado na tendência de crescimento evidenciada nos últimos anos (Gráfico 3).

Gráfico 3 – Comércio mundial de serviços: exportações totais/quota anual, 1980-2004



Fonte: Maurer *et al* (2008)

Entre 2005 e 2010, a taxa de crescimento médio anual das exportações mundiais de serviços cifrou-se em 8%, com estas a representarem 19,38% do valor global das exportações mundiais, factos determinantes que traduzem a relevância estratégica do comércio internacional de serviços.

As economias objecto deste estudo, União Europeia (UE) e Índia, são expoentes da “terciarização”.

A UE detém 7,7% da população mundial. Representa aproximadamente 35% e 42%³ do comércio mundial de mercadorias e de serviços respectivamente (WTO, 2011). É simultaneamente o maior parceiro comercial da Índia, em termos de bens e serviços (representa 20% das trocas comerciais deste país), a sua maior fonte de IDE, um dos principais contribuintes de ajuda ao desenvolvimento, fonte tecnológica e receptor de emigração (European Commission, 2008a).

Por sua vez, a Índia é reconhecida como uma das principais nações emergentes, com um mercado de grande dimensão e em crescimento, com 1.190 milhões de habitantes, 17% da população mundial (European Commission, 2008b, 2011) e uma classe média de 260 milhões de habitantes. O crescimento médio anual do Produto Interno Bruto *per capita* (PIBpc) no período 2000-2009 atingiu os 10,2%⁴.

Entre 1991 e 2007, a abertura gradual da economia indiana ficou patente no aumento do peso das trocas comerciais face ao Produto Interno Bruto (PIB), de 17% para 46% (Tabela 1) com as exportações de serviços a atingirem em 2007 os 36,7% (Tabela 2) do total das exportações indianas, comparativamente aos 23,7% da média mundial (Kowalsky e Dihel, 2009).

Tabela 1 – Peso das trocas comerciais no PIB indiano (%)

A no	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
%	17	19	20	20	23	22	23	24	25	27	26	30	31	40	43	47	46

Fonte: Kowalsky e Dihel (2009)

Tabela 2 – Exportações de serviços no total das exportações indianas (%)

Ano	1995	2000	2005	2006	2007
%	17.8	27.8	35.3	37.9	36.7

Fonte: Kowalsky e Dihel (2009)

As economias modernas são “dominadas” pelo sector dos serviços, os quais têm evoluído de forma crescente, ao abranger um maior leque de actividades, facilitadoras de transacções, ou *inputs* na actividade económica (Francois e Hoekman, 2010).

³ Cerca de 56,5% do total do comércio internacional de serviços da UE é intra-UE27 (WTO, 2011).

⁴ Indicadores do Banco Mundial - 2011, disponíveis em <http://data.worldbank.org/indicator>.

A literatura académica existente confirma a percepção da importância relativa do comércio internacional de serviços e dos factores que lhe são determinantes:

- As barreiras impostas ao comércio de serviços são sustentadas pela regulação vigente nos estados, dado que a intangibilidade inerente aos serviços inviabiliza a imposição de tarifas. O peso da regulação foi traduzido no indicador *Product Market Regulation* (PMR)⁵, desenvolvido pela OCDE para os seus estados-membros, cujo carácter estratégico foi reconhecido pela continuada utilização em estudos empíricos e das evoluções de que foi alvo (Conway *et al*, 2005, Wölfl *et al*, 2009). O seu papel na governação dos países foi reconhecido por Kaufmann *et al* (2010), que a constituiu como uma das dimensões que integram os indicadores mundiais de governação⁶, desenvolvidos para permitir comparações entre países e ao longo do tempo.
- A heterogeneidade reguladora é vista como barreira fundamental ao comércio de serviços (Banga, 2005; Dee, 2005; Dihel e Shepherd, 2007; Deardorff e Stern, 2008).
- As especificidades inerentes aos diferentes modos de entrega e a forma como estes se articulam, foram objecto de variadas análises (Banga, 2005, Lennon, 2009b, Copeland e Mattoo, 2008; Maurer *et al*, 2008 e Francois e Hoekman, 2010).
- A inclusão dos serviços nos acordos preferenciais de comércio, em contraponto à liberalização unilateral dos serviços, mereceu a atenção de Copeland e Mattoo (2008). A transposição para a relação UE-Índia foi efectuada por Holmes e Shingal (2009), sustentada num estudo qualitativo prévio (Gasiorek *et al*, 2007). Os autores defenderam uma integração profunda como forma de contrariar as múltiplas barreiras burocráticas, que afastam os investidores da Índia.
- A forma pouco canónica como a economia indiana tem sustentado o seu modelo de desenvolvimento no sector dos serviços para consubstanciar a sua integração na economia mundial, tem sido amplamente sistematizada (Dasgupta e Singh, 2005; Dossani, 2005; Kochhar *et al*, 2006; Sharma e Sharma, 2007; Bensidoun *et al*, 2009; Kowalsky e Dihel, 2009; Chakravarty e Mitra, 2009; Lo e Liu, 2009).
- As pesquisas empíricas sobre os factores determinantes do comércio bilateral de serviços (Ceglowski, 2006; Kimura e Lee, 2006; Blyde e Sinyavskaya, 2007; Lejour e Verheijden, 2007; Lennon *et al*, 2009; e Nordås, 2010) confirmaram a relação

⁵ http://www.oecd.org/document/36/0,3746,en_21571361_43867299_35790244_1_1_1_1,00.html

⁶ Worldwide Governance Indicators (WGI)

directa com o comércio internacional de mercadorias⁷, com enfoque nos países-membros da OCDE e respectivos parceiros comerciais, para algumas categorias de serviços, no período compreendido entre 1999-2002.

Com base no potencial de comércio entre a UE27 e a Índia, este trabalho pretende ocupar um vazio na literatura existente, ao centrar a análise no comércio bilateral de serviços. Através da desagregação dos serviços mais representativos e dos países mais dinâmicos, pretende-se avaliar empiricamente o impacto de vários factores, capazes de influenciar o padrão evolutivo do comércio de serviços entre os países em causa, face às distâncias económica, cultural e institucional.

Para o efeito o estudo organiza-se do seguinte modo: na secção 2 são introduzidas as definições e conceitos de serviços e de comércio de serviços. Na secção 3 é abordada a relação comercial de serviços entre a UE27 e a Índia. A secção 4 revê a literatura existente na área do comércio internacional de serviços. Na secção 5 procede-se à análise das variáveis em estudo e ao desenvolvimento do modelo empírico. Na secção 6 são apresentados os resultados das estimações do modelo tanto para os serviços agregados como para os serviços desagregados. Finalmente a secção 7 apresenta as principais conclusões.

⁷ O incremento do comércio bilateral de mercadorias favorece inequivocamente o comércio bilateral de serviços. A relação inversa também foi investigada (Blyde e Sinyavskaya, 2007, Lennon, 2009), com as conclusões a confirmarem a reciprocidade, ainda que em menor grau.

2. Definições e conceitos

2.1. Conceito de serviços

A especificidade e relevância dos serviços para o crescimento e desenvolvimento da economia mundial foram ampla e internacionalmente reconhecidas, ao terem estado na génese do *General Agreement on Trade in Services* (GATS), tutelado pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

No entanto, não foi possível obter uma definição consensual do que é um serviço e o GATS não prevê uma definição específica. Hill (1999), Banga (2005), Dossani (2005), Lejour e Smith (2008), Lennon (2009a) e Francois e Hoekman (2010) coligiram definições formuladas em vários trabalhos académicos.

A necessidade da existência das duas entidades é defendida por Hill (1999), com argumento de que um serviço tem obrigatoriamente de ser fornecido a outra unidade económica, não existindo sem a presença das duas partes. Este autor definiu serviço como sendo uma alteração na condição de uma unidade económica (mercadorias ou pessoas), produzida através da actividade de outra unidade. Todavia, esta concepção integra-se numa taxinomia diferente, que distingue ainda os bens tangíveis (entidade que existe independentemente do proprietário, que preserva a sua identidade ao longo do tempo e é negociável) e os bens intangíveis (diferem dos anteriores ao incluir produtos originais associados a actividades de inovação e/ou criação, sob a forma de informação nova ou complementar¹).

Segundo Dossani (2005), os serviços podem ser definidos como intangíveis, não armazenáveis, cuja co-produção exige o contacto entre as partes interessadas.

A distinção entre serviços que permitem a separação entre os locais de produção/consumo e os que não permitem, foi introduzida por Banga (2005) para quem o comércio internacional se verifica, desde que aplicados em objectos, pessoas ou fluxos de informação, aos quais é permitido cruzar fronteiras. Caracteriza-os ainda como heterogéneos e de produção flexível².

¹ O autor inclui nesta categoria o texto de um livro (quem compra um livro, compra a história e não um conjunto de papel), composição musical, fórmula de produto químico, diagrama de método produtivo, programa de computador, etc.

² Frequentemente efectuada num mercado imperfeito.

Não obstante a ideia subjacente da necessidade de proximidade, a evolução e generalização das TIC, em paralelo com o estudo dos processos de negócio, criaram condições para a inovação no plano da divisão do trabalho.

A modularização de tarefas padronizadas que exigiam reduzida interacção entre comprador e vendedor, contrariou a intangibilidade tradicionalmente associada aos serviços e permitiu a sua transferência para localizações estratégicas, por contratação externa ou deslocalização via IDE, com essa concentração a favorecer economias de gama e de escala (Dossani, 2005; Stack e Downing, 2005).

Copeland e Matoo (2008) reforçam a distinção entre os serviços que necessitam de proximidade física e os que não necessitam. Referem a diminuição da necessidade de proximidade, face à evolução dos meios de distribuição digital, embora esta possa contribuir para aumentar a qualidade do serviço.

Lejour e Smith (2008) sinalizam o papel destes como *inputs* da produção e comércio de mercadorias, ao entrarem directa ou indirectamente na cadeia de produção de bens transaccionáveis. Quanto a esta presença, enumeram três situações distintas: (i) serviços que podem ser efectuados em regime de subcontratação, mas que a empresa prefere efectuá-los; (ii) os que fazem parte do processo produtivo e não podem ser contratados ao exterior; e (iii) os que são produzidos para venda conjunta com os produtos, ou em regime de pós-venda.

A intangibilidade dos serviços promove a ligação entre, pelo menos, dois países, para efectivar uma transacção, dado que no comércio de serviços as tarefas são assumidas bilateralmente, em contraste com a multilateralidade das tarefas quando inseridas na produção e comércio de mercadorias (Lennon, 2009a).

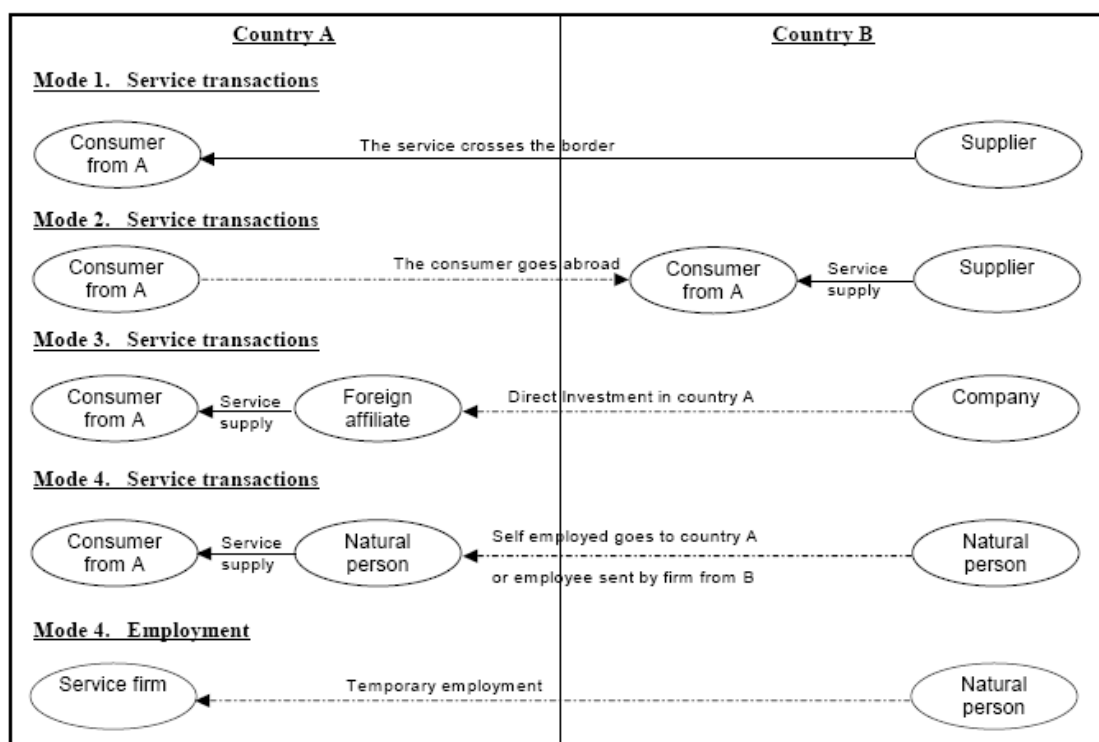
Lennon *et al* (2009) acrescentou ao carácter de intangibilidade e variedade qualitativa o facto de os serviços não poderem ser identificados pelos clientes antes da respectiva aquisição ou consumo, do que resultam assimetrias de informação que aumentam o risco na contratação dos mesmos. A heterogeneidade é aprofundada em vários aspectos: (i) a diferenciação da localização onde as partes necessitam estar para concretizar a transacção; (ii) personalização face às necessidades do consumidor; (iii) elevada especialização exigida para alterar o tipo de serviço fornecido; (iv) qualidade e performance do capital humano envolvido.

Sempre que se trate de serviços de conhecimento intensivo, prestados às empresas, há disseminação mais fácil de conhecimento tácito, técnico e dos mercados, comparativamente ao verificado no sector produtivo (Lejour e Smith, 2008). É frequentemente involuntária, de difícil controlo, mas influencia positivamente a produtividade e a inovação, desde que os países receptores detenham previamente competências para absorver e beneficiar dessa disseminação.

As operações combinadas, isto é, a complementaridade de *inputs* na base do fornecimento de serviços, com a referência ao comércio e à presença local, remetem para os diferentes modos de fornecimento (Lejour e Smith, 2008; Francois e Hoekman, 2010).

O GATS prevê no seu artigo 1º, quatro modos³ distintos de fornecimento/entrega:

Gráfico 4 – Modos de entrega



Fonte: European Comission *et al* (2002, pp. 23)

- Modo 1 – corresponde ao fornecimento transfronteiriço, (sem movimento físico de comprador ou fornecedor);
- Modo 2 – consumo no exterior (o consumidor desloca-se ao local de consumo);

³ Esta tipologia foi desenvolvida por Sampson e Snape (1985).

- Modo 3 – presença comercial (os serviços são vendidos aos nacionais de um país, por entidades originárias de outros países, que se radicam nesse mercado);
- Modo 4 – movimento temporário de pessoas que vão fornecer os serviços aos países dos compradores. Conceptualmente, os modos 3 e 4 são semelhantes, dado que requerem a presença do comprador/fornecedor no território/país do fornecedor/comprador.

Os modos de entrega podem ser complementares ou substitutos, facto que tem implicações importantes ao nível do impacto de políticas específicas (Francois e Hoekman, 2010).

Essa articulação promove a necessidade das empresas considerarem as barreiras a ultrapassar e os custos associados, o que aumenta a complexidade de análise das transacções internacionais de serviços, com a escolha efectuada a acarretar uma variação substancial nos custos incorridos e a originar diferentes efeitos na distribuição do rendimento⁴ (Copeland e Mattoo, 2008).

Os serviços podem ser fornecidos aos mercados externos pela via do comércio internacional ou pelas vendas de uma afiliada externa, com estudos empíricos dedicados ao comércio de mercadorias a sugerirem que os efeitos da complementaridade são mais fortes do que os de substituição (Lejour e Smith, 2008).

As ligações entre os diferentes modos destacam o papel implícito do IDE na deslocalização (*offshoring*), em contraponto ao comércio internacional de serviços, via subcontratação (*outsourcing*). A distinção entre *offshoring* e *outsourcing* pode ser traçada com base no âmbito geográfico onde as actividades vão ser desenvolvidas (país de origem/país terceiro) ou se as mesmas são realizadas interna ou externamente. O *offshoring* ocorre quando a empresa transfere empregos para o estrangeiro com a finalidade de efectuar trabalho que tradicionalmente era executado no país de origem, em contraste com o *outsourcing* que assenta na delegação de tarefas, operações, processos ou direitos de decisão a fornecedores estrangeiros especialistas nessas funções, contratados para o efeito (Stack e Downing, 2005, Kedia e Lahiri, 2007).

⁴ Podem ser mais ou menos subtis (p.e., (i) a permissão para estrelas de cinema estrangeiras puderem integrar o elenco de actores de um filme, pode aumentar a procura de actores locais; (ii) a permissão temporária para engenheiros estrangeiros trabalharem numa empreitada, pode contribuir para aumento de produtividade dos técnicos nacionais contratados).

As motivações subjacentes são naturalmente diferentes. A primeira opção, que sai do âmbito do presente trabalho, está associada à internalização e controlo (posse) do amplo espectro de actividades do negócio, com as vantagens em factores associados à localização, ao passo que na segunda, há libertação de capital para potencial utilização em áreas estratégicas (Javalgi *et al*, 2009).

Estes autores desenvolveram uma taxonomia das estratégias de *outsourcing* no sector dos serviços, com base na literatura existente, com destaque para as comparações com o sector produtivo, entre as diferentes teorias⁵ e níveis⁶. Analisam as respectivas implicações como origem de vantagens competitivas para as empresas, baseadas na redução de custos, disponibilidade e/ou complementaridade de recursos, ou dependência de recursos do país receptor do *outsourcing*, com os países emergentes a assumirem uma atractividade estratégica, ao oferecerem oportunidades de elevada criação de valor, resultantes das mudanças que encetaram nos planos económico, político, cultural, no clima de negócios e nas infra-estruturas. As limitações e problemas⁷ são analisados, o mesmo acontecendo a áreas que necessitam de cuidado especial. Afirmam o *outsourcing* como uma actividade fundamental na cadeia de valor, que implica uma escolha acertada na estratégia a seguir, para obter vantagens competitivas difíceis de imitar.

O custo de utilização de serviços adquiridos ao exterior, sendo uma função contínua da distância, tem visto os seus efeitos diminuir substancialmente⁸, o que significa uma competição crescente dos trabalhadores locais com os trabalhadores estrangeiros, se esta tendência se mantiver (Head *et al*, 2009).

2.2. Classificação dos serviços

A classificação dos serviços esquematizada no GATS esteve na génese da actual classificação internacional dos serviços, que prevê onze categorias principais. Resultou

⁵ Custos de transacção, visão baseada nos recursos e teoria da dependência de recursos.

⁶ Nível tático, estratégico e transformacional.

⁷ Algumas limitações/problemas são assuntos do país de origem (p.e., destruição de emprego), do país receptor (p.e., direitos humanos), ou perda potencial de conhecimento técnico, estratégico ou de gestão.

⁸ Os compradores de serviços estão dispostos a pagar 4 vezes mais para adquirir um serviço mais perto do que outro mais remoto (100km vs 10.000Km), contudo estes efeitos da distância têm diminuído substancialmente.

de um esforço de consistência de diferentes normas internacionais⁹, vertidas na 5ª edição do Manual da Balança de Pagamentos (BPM5)¹⁰, elaborado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI).

A Balança de Pagamentos (BdP) de um país é um indicador macroeconómico fundamental, na avaliação do posicionamento de uma economia na economia mundial. Pode ser entendida como um balanço estatístico das transacções económicas entre os residentes¹¹ e o resto do mundo (transacção corresponde a um fluxo económico que envolva mudança de propriedade de bens, activos financeiros, fornecimento de serviço, trabalho ou capital), durante um determinado intervalo temporal¹².

As estatísticas mais detalhadas reportadas aos serviços, constam da sua extensão para os serviços (EBOPS), resultado de um trabalho inter-agências¹³, que assegura a consistência de conceitos e classificações (Maurer *et al*, 2008; Nyahoho, 2010). Foi a resposta à principal lacuna apontada a essa classificação, isto é, a exportação/importação de alguns serviços não era registada na BdP (Nyahoho, 2010).

À excepção da categoria respeitante à construção, as classificações dos serviços são idênticas: transportes, turismo e viagens, comunicações, construção, actividade seguradora, banca, serviços informáticos e de informação, *royalties* e direitos de licença, outros serviços prestados às empresas¹⁴, serviços pessoais, culturais e de lazer e serviços governamentais (European Commission *et al*, 2002).

Os serviços são enquadrados nas seguintes categorias principais (Figura 1):

Serviços de Transporte – Abrange todos os serviços de transporte de pessoas e objectos, efectuados por residentes de uma economia para residentes de outra economia

⁹ SNA (1993), ISIC Ver.3, CPC Version 1 (European Commission *et al*, 2002)

¹⁰ A 6ª versão do Manual da Balança de Pagamentos (IMF, 2009) introduz alterações à denominação e âmbito de alguns tipos de serviços/sub-serviços. Algumas actividades de serviços passam a ter enquadramento, anteriormente inexistente, ou são reenquadradas. Prevê-se a compilação dos dados de acordo com o manual, a partir de 2014.

¹¹ O conceito de residente é baseado no centro de interesse económico e não na nacionalidade. É aplicado ao território económico, isto é, a área geográfica à qual é aplicado o conceito de residência.

¹² As transacções são registadas quando os serviços são disponibilizados ou recebidos (independentemente do momento do pagamento) e podem ocorrer num leque variado de moedas, compiladas posteriormente numa moeda comum, para fins estatísticos.

¹³ Organização das Nações Unidas (ONU), OMC, FMI, OCDE, Conferência das Nações Unidas em Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e Comissão Europeia (CE)

¹⁴ Correspondem aos serviços intermédios (*Business to Business*), também designados “Other Business Services”. Salienta-se que a literatura também refere os Outros Serviços Comerciais (OSC), que correspondem aos serviços agregados, excluindo os transportes, turismo e viagens e os serviços governamentais.

e inclui aluguer de transportes com tripulação, serviços de apoio e auxiliares. Estão excluídos os seguros de transporte, as mercadorias adquiridas nos portos pelos transportadores não residentes, aluguer de transportes sem tripulação, reparações de equipamento transporte ou de infra-estruturas ferroviárias, portuárias ou aeroportuárias. Está organizado por modo de transporte (marítimo, aéreo, outros transportes¹⁵) e por tipo de transporte (passageiros ou carga).

Serviços de Turismo e Viagens – Difere da maioria dos serviços comercializados internacionalmente no facto do consumidor, ou viajante, se deslocar a outra economia, para a obtenção dos bens e/ou serviços¹⁶, em viagens com permanência inferior a um ano nessa mesma economia. As aquisições são efectuados por ou em nome do viajante, para uso ou oferta deste. Está excluído o transporte dos viajantes no interior da economia que estão a visitar, efectuados por transportadoras não residentes. Estão excluídos os bens adquiridos para revenda. Está organizado por viagens de negócios¹⁷ ou viagens pessoais (por variadas razões, que não de negócios, tal como férias, participação em actividades recreativas, formação académica, peregrinações, visita a amigos/familiares, relacionadas com problemas de saúde, etc.).

Serviços de Comunicações – Abrange duas categorias principais de transacções, entre residentes e não residentes, em comunicações internacionais, nomeadamente as que envolvem:

- i) transmissão de som, imagem ou outra informação, por telefone, fax, cabo, satélite, email ou outros serviços semelhantes, incluindo redes de negócios e teleconferências;
- ii) serviços postais e de estafeta, executados quer pelos serviços postais nacionais quer por outros operadores, que englobam o levantamento, transporte e entrega de cartas, jornais, publicações periódicas, brochuras, encomendas e pacotes e o aluguer de endereços postais.

¹⁵ A EBOPS distingue transporte aeroespacial, ferroviário, rodoviário, fluvial, por oleoduto/gasoduto, transporte de energia, outros serviços auxiliares e de transporte.

¹⁶ Os bens e serviços mais comuns são alojamento, alimentação, bebidas, entretenimento e transportes dentro da economia visitada, todos consumidos na economia visitada, acrescidas de prendas e recordações adquiridas para uso próprio e transportadas para fora dessa economia.

¹⁷ Nas viagens de negócios não são contabilizadas as aquisições que os viajantes efectuem em nome das empresas empregadoras, contrariamente aos gastos em bens e serviços efectuados por trabalhadores sazonais ou fronteiriços, não residentes.

Serviços de Construções – Inclui o trabalho executado por trabalhadores de empresas situadas em territórios economicamente distintos dos países onde estão a ser executados os projectos de construção e instalações (o trabalho é geralmente executado num curto espaço de tempo, com a regra da duração de um ano a ser aplicado com flexibilidade). Inclui as mercadorias importadas para uso no projecto. Abastecimentos locais fazem parte dos Outros Serviços Prestados às Empresas.

Serviços de Actividade Seguradora – Cobre a provisão de vários tipos de seguros, para não-residentes, por seguradoras nacionais. Esses serviços englobam seguros para fretes de transporte¹⁸, outros tipos de seguros directos (vida – incluindo pensões, acidentes pessoais, saúde, incêndio, etc.)¹⁹, comissões de agentes seguradores e actividade resseguradora.

Serviços Financeiros – Englobam serviços financeiros intermédios e auxiliares conduzidos entre residentes e não residentes, com excepção dos pertencentes a empresas seguradoras ou fundos de pensões. Estão incluídos comissões de serviços, que vão das cartas de crédito, *leasing* financeiro, transacções cambiais, linhas de crédito, até às associadas a corretagem (opções, futuros,..), custódia e gestão de activos.

Serviços de Informática e Informação – Inclui transacções de serviços relacionados com dados informáticos e informação noticiosa. Estão abrangidos os serviços de desenvolvimento, armazenagem de dados, o processamento em tempo real ou em horário específico, gestão continuada de infra-estruturas informáticas, consultoria, implementação de programas (design, desenvolvimento e programação), manutenção e reparação de equipamentos informáticos. Quanto à informação, inserem-se nesta categoria os serviços das agências informativas, nomeadamente notícias, fotografias, artigos, etc.

Royalties e Taxas de Licenciamentos – Nesta categoria inserem-se as trocas de pagamentos e comprovativos entre residentes e não residentes da utilização autorizada

¹⁸ São consistente com as exportações e importações segundo a modalidade f.o.b.

¹⁹ A classificação específica dos vários tipos de seguros é determinada individualmente pelos países, de acordo com os requisitos vigentes.

de bens intangíveis e direitos de propriedade (patentes, direitos de *copyright*, marcas registada, processos industriais, *franchising*) e a utilização, através de acordos de licenciamento, de originais ou protótipos (p.e., manuscritos, filmes).

Outros Serviços Prestados às Empresas – engloba várias subcategorias de transacções de serviços, entre residentes e não residentes, ainda não abrangidas:

- *Intermediação*²⁰ e outros serviços relacionados - engloba comissões em transacções de serviços entre i) intermediários residentes, corretores de *commodities*, negociantes e agentes comissionistas e ii) não residentes. Inclui as transacções ocorridas em navios, aviões e leilões. A diferença entre o valor dos bens quando adquiridos e o valor quando vendidos é registada como valor do serviço de intermediação fornecido.
- *Leasing operacional sem operadores* – abrange o *leasing*/aluguer de residentes a não residentes, de navios, aeronaves ou outros equipamentos de transporte, sem tripulação. Estão abrangidos os pagamentos de *leasings* para aquisição de bens. Excluem-se o *leasing* financeiro, o aluguer de navios, aeronaves com tripulação (incluídos nos serviços de transportes) e veículos de aluguer, para viajantes estrangeiros (incluídos nos serviços de viagens)²¹.
- *Serviços técnicos, profissionais, variados* – englobam serviços de consultoria de gestão, aconselhamento legal ou de relações públicas, fornecidos (por/para residentes para/por não residentes), assistência operacional a negócios, contabilidade, consultoria fiscal, representação e auditoria.
- *Publicidade e pesquisa de mercado* – abarca o design, criação e marketing publicitário efectuado pelas agências publicitárias, a aquisição/venda de espaço publicitário, a actividade promocional de produtos no estrangeiro, pesquisas de mercado ou amostragens efectuadas no exterior.
- *Serviços de pesquisa e desenvolvimento* – reúne serviços associados a pesquisas básicas, pesquisas aplicadas, ao desenvolvimento experimental de novos produtos ou

²⁰ A intermediação é definida como a compra de um bem por um residente (economia declarante) a um não residente e a subsequente venda desse bem, a outro não residente. Durante o processo, o bem não entra, nem abandona a economia declarante.

²¹ Constante da EBOPS.

processos, desde que apresentem enquadramento científico e representem avanços tecnológicos.

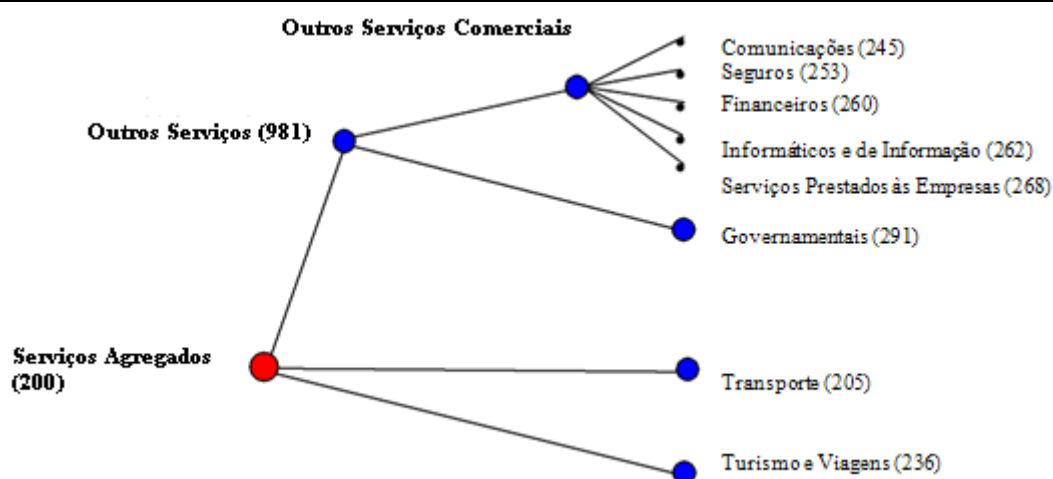
- *Serviços de arquitectura, engenharia e outros* – inclui as transacções relacionadas com projectos de arquitectura e/ou engenharia, desenvolvimento, planeamento e supervisão de projectos para construção de infra-estruturas, projectos chave na mão, cartografia, testes e certificação de serviços e inspecções técnicas. Estão ainda abrangidas actividades como a agricultura, mineração, processamento local de serviços associados às colheitas agrícolas, serviços florestais, serviços relacionados com a mineração (análise efectuadas aos produtos que resultam da mineração,..), colocação de pessoal, serviços de segurança e investigação, tradução e interpretação, fotografia, limpeza de edifícios, bem como os pagamentos de abastecimentos locais e de serviços públicos efectuados por empresas não residentes, envolvidas em serviços de construção.

Serviços pessoais, culturais e de lazer – Envolvem transacções entre residentes, subdivididas em 2 categorias: i) audiovisual e serviços relacionados, ii) outros serviços culturais ou recreativos. A primeira categoria abrange serviços e taxas relacionadas com a produção de filmes, programas de rádio, de televisão (ao vivo, ou gravados) e gravações musicais. Estão incluídos as receitas/pagamentos dos/aos actores, produtores, ou directores, pelas produções no estrangeiro (ou por não residentes na economia declarante) e as comissões/taxas por direitos de distribuição concedidos aos media para transmissão de produções no estrangeiro, com extensão análoga às produções teatrais, musicais, desportivas circenses, etc. A segunda categoria compreende outros serviços pessoais, recreativos ou de lazer associados a museus, bibliotecas, arquivos, entre outros, comissões, cursos à distância, prestados por professores ou médicos residentes numa outra economia.

Serviços Governamentais – É uma categoria residual que cobre as transacções de serviços governamentais, não incluídas nas categorias anteriores. Estão incluídas todas as transacções efectuadas pelas embaixadas, consulados, unidades militares, agências com residentes das economias nas quais estão localizadas e de todas as outras economias (estão excluídas as transacções com residentes do país natal). Englobam

simultaneamente bens, serviços e despesas pessoais, incorridas pelos diplomatas, pessoal consular e seus dependentes, nas economias em que se encontram adstritos. São registadas as transacções sujeitas às mesmas considerações, efectuadas por outras entidades oficiais (p.e., missões de ajuda, escritórios governamentais de informação e promoção turística), localizadas no exterior e despesas administrativas, não incluídas em nenhum outro lado. As transacções associadas a serviços de ajuda providenciados por agências não militares, não dão lugar a pagamentos e têm o equivalente registado. São aqui incluídas as transacções associadas a acordos militares e forças de manutenção de paz.

Figura 1 – Comércio internacional de serviços: desagregação por categorias EBOPS



Fonte: Brandicourt *et al* (2008)

2.3. Barreiras ao comércio internacional de serviços

Para além das especificidades características dos serviços, um dos factores apontados como preponderante para o comércio internacional de serviços ser relativamente baixo quando comparado com o seu congénere de mercadorias, não obstante os primeiros representarem cerca de 70% do valor global acrescentado, é a heterogeneidade da regulação (Lejour e Verheijden, 2007).

As restrições resultantes das diferenças na regulação impactam os operadores nacionais e os estrangeiros, os incumbentes e os entrantes no mercado. É frequente os operadores estrangeiros serem impedidos de entrar no mercado, ou em alternativa, verem restringida a escala e/ou âmbito em que a mesma se processa (Dee, 2005).

Os serviços tendem a ser altamente regulados, com o duplo objectivo de responder a falhas de mercado e proteger os operadores domésticos (Copeland e Mattoo, 2008). A imposição de restrições aumenta intencionalmente, ou não, os custos dos serviços prestados, o que inibe a concorrência, diminui o bem-estar dos cidadãos e não contribui para a redução das imperfeições de mercado. A importância da heterogeneidade nos serviços é novamente destacada por estes autores, tendo em consideração as vantagens comparativas que os países possuem em diferentes tipos de serviços e indexam a maior extensão dos ganhos do comércio à remoção das barreiras externas à exportação destes.

Estas podem assumir um carácter quantitativo/tarifário quando impostas essencialmente aos fornecedores²² (Banga, 2005). Todavia, o comércio através das fronteiras, associado ao Modo 1 e a intangibilidade característica dos serviços, fazem com que o controlo aduaneiro raramente seja exequível, com a influência a fazer-se sentir mais no plano qualitativo, sob a forma de barreiras não tarifárias, de que é exemplo o reconhecimento dos serviços importados ou a assimetria de informação (Copeland e Mattoo, 2008).

Os restantes modos estão sujeitos a um leque mais amplo de restrições, que passam pela imposição de preços, aplicação de tarifas aos materiais e equipamentos necessários à produção dos serviços, emissão de vistos, proibição ou limitação de investimento em determinados sectores, atribuição mais ou menos explícita de subsídios, necessidade da obtenção de licenciamentos, certificação e acreditação de profissionais (Banga, 2005; Kox e Lejour, 2005; Deardorff e Stern, 2008; Francois e Hoekman, 2010).

A predominância das barreiras não tarifárias (BNT) é um facto reconhecido. O trabalho desenvolvido por Kox e Lejour (2005) evidenciou empiricamente o impacto negativo no comércio de serviços, provocado pela heterogeneidade na regulação. Os autores contrariaram a direcção de estudos anteriores, que tratavam estas barreiras como tarifas e implicitamente como um custo variável. Referem expressamente que, actuar segundo a regulamentação vigente nos mercados externos, significa incorrer em custos

²² Por exemplo, quando o serviço pode ser entregue via internet, aplicação de uma taxa por passageiro ou unidade de carga transportados por uma companhia estrangeira.

de entrada²³. Sustentaram os estudos empíricos no desenvolvimento de um indicador de heterogeneidade bilateral na regulação²⁴, para o universo dos países da UE, membros da OCDE, no período 1999-2001. Confirmaram o efeito negativo provocado pelos custos de entrada no comércio bilateral de serviços, resultantes da heterogeneidade na regulação entre países. Concluíram que regulação excessiva e heterogênea influencia negativamente os fluxos do comércio de serviços, inibe a entrada dos operadores estrangeiros nos mercados e a internacionalização dos operadores domésticos de pequena e média dimensão. Posteriormente, Kox *et al* (2005) e Kox e Nordås (2007) direccionaram os estudos para a UE15, no mesmo período e para 28 países da OCDE, mais 68 países parceiros, no ano 2003, respectivamente.

Dihel e Shepherd (2007) introduziram aperfeiçoamentos nessa análise, com a adaptação da metodologia desenvolvida pela *Australian Productivity Commission* (APC) na definição de índices sectoriais²⁵ de restritividade das barreiras não tarifárias e respectiva equivalência fiscal, ao desenvolverem índices desagregados por modo de entrega. Foi aplicada a diversas economias em transição²⁶, com a OCDE como padrão comparativo, com os resultados empíricos a evidenciarem que os países não-membros da OCDE apresentaram índices de restritividade bastante superiores, correspondentes a regimes mais restritivos.

Estudos posteriores (Brandicourt *et al*, 2008, Francois *et al*, 2008, Lennon *et al*, 2009) utilizaram o índice *Product Market Regulation*²⁷ (PMR), para avaliarem diferentes cenários de liberalização do comércio no contexto da UE (países da Europa ocidental versus países da Europa central e oriental) e da OCDE.

²³ O custo de entrada é um custo fixo que não varia com o volume. É um custo perdido, que aumenta o custo médio de produção dos serviços. Dilui-se gradualmente com a conquista de mercado, mas converte-se em custo de saída, em caso de insucesso. Podem ser considerados como barreiras se diferirem substancialmente entre mercados.

²⁴ Foi construído sobre o trabalho de Nicoletti *et al* (2000), que detalharam aspectos específicos da regulação, nomeadamente: (i) barreiras à concorrência; (ii) barreiras administrativas para os entrantes; (iii) falta de transparência institucional e reguladora; (iv) barreiras explícitas ao comércio e investimento; e (v) controlo estatal. Esta desagregação melhorou o trabalho de Nicoletti *et al* (2003), que utilizaram um indicador agregado do nível de intensidade da regulação.

²⁵ Serviços abrangidos: banca, distribuição, de apoio aos negócios (p.e., engenharia, arquitectura, jurídicos) e comunicações.

²⁶ Destacam-se a Rússia, China, Índia, Brasil, entre outros.

²⁷ O índice PMR não mede em exclusivo a regulação doméstica no mercado de serviços, no entanto, tem uma abrangência suficiente para poder ser considerado como fortemente correlacionado com esta. Cobre apenas a regulação com potencial para reduzir a concorrência, em áreas onde a tecnologia e as condições de mercado permitiriam desenvolver a concorrência. Varia entre 0-6, com os valores mais elevados a indicarem uma regulação doméstica mais restritiva.

O papel das políticas que impactam a liberalização dos mercados de serviços e os constrangimentos político-institucionais²⁸ é discutido por Lejour e Smith (2008), a par de outros factores influenciadores, que afectam os custos de entrada nos mercados. Apontam as vantagens competitivas e as economias de escala como estratégicas para as pequenas economias desenvolvidas se afirmarem nos mercados de exportação de grande dimensão, com as partes a beneficiar de uma variedade superior de *inputs* para os sectores produtivo e de serviços, transferência de conhecimentos e competências.

Os países de maior dimensão económico-populacional ou com sectores de serviços mais produtivos, detêm vantagens competitivas nas indústrias que assentam na utilização intensiva destes, quando os mercados estão fechados à exportação, todavia essa vantagem desapareceria se todos os países tivessem acesso a um leque global de fornecedores (Nordås, 2010).

No caso concreto da relação UE-Índia, a formação de um acordo de comércio regional em contraponto a um acordo de comércio livre, foi estudada por Holmes e Shingal (2009). O objectivo do aprofundamento da integração seria acelerar a liberalização dos serviços indianos e facilitar as reformas à luz do potencial das partes, do peso das restrições²⁹ existentes ao seu comércio e dos respectivos interesses³⁰, com impacto simultâneo no plano das normas e especificações, de modo a se atingir o reconhecimento mútuo³¹ destas.

²⁸ Complementaridade entre comércio de bens e serviços, complementaridade entre o comércio e a presença directa nos mercados, produtividade e conhecimento intensivo

²⁹ Importações de serviços na Índia sofrem geralmente o impacto de um leque de barreiras horizontais, ie, leis, multiplicidade de regras e regulamentos, práticas inconsistentes entre os estados, multiplicidade de contactos a diferentes níveis de burocracia, “buracos” na regulação, restrições ao IDE e/ou à propriedade

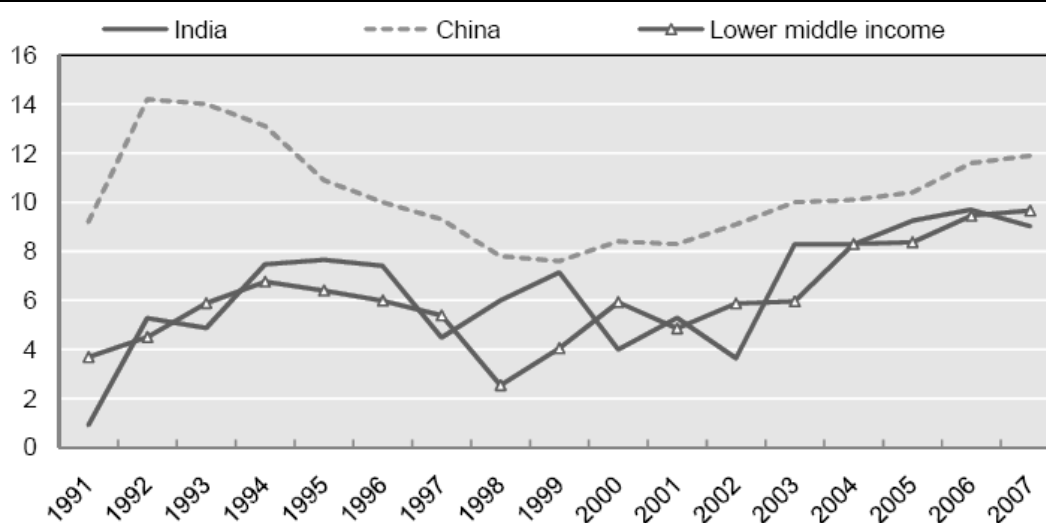
³⁰ A UE tem interesse nos sectores indianos da banca, finanças e seguros, retalho, contabilidade, advocacia, serviços marítimos e de telecomunicações. Telecomunicações e tecnologias de informação já estão significativamente liberalizadas. Sectores como construção, saúde, educação, banca e seguros estão moderadamente liberalizados. Advocacia, contabilidade e distribuição são sectores ainda fechados. Os principais interesses indianos centram-se na transparência das políticas europeias e harmonização das políticas comunitárias em todos os estados-membros.

³¹ A Índia tem como percepção a recusa, injustificada, da UE em aceitar as normas e especificações indianas, enquanto a UE as vê como não transparentes e com escasso suporte científico, com a existência de variadas agências e ministérios com competência nesse domínio.

2.4. A economia indiana enquanto *player* no comércio internacional de serviços

O processo de liberalização da economia indiana iniciou-se em 1991, dez anos depois da China (Bensidoun *et al*, 2009). Tem registado uma expansão “em passo largo”, que atingiu o valor médio anual de 6%, para o período 1991-2004 e acelerou para os 9% anuais durante os três anos seguintes (Gráfico 5), alicerçada na *performance* conseguida na exportação de serviços (Kowalski e Dihel, 2009).

Gráfico 5 – Crescimento do PIB indiano (%)



Fonte: Kowalsky e Dihel (2009)

Dasgupta e Singh (2005) estudaram os factores subjacentes a este desempenho e estabeleceram o paralelo com a economia chinesa. Destacaram o nível de desenvolvimento institucional mais elevado, o regime democrático consolidado e a força de trabalho em crescimento contínuo.

A generalização do ensino em língua inglesa, o sistema judicial experiente e a actuação segundo os princípios da OMC foram apontados por Dossani (2005), que referiu ainda o histórico de iniciativa privada, empreendedorismo bem sucedido e competência na gestão de projectos complexos, como factores essenciais para a subcontratação e deslocalização de serviços para a Índia³².

³² A subcontratação (*outsourcing*) e a deslocalização (*offshoring*) de serviços são consideradas as “molas” impulsionadoras do rápido desenvolvimento dos serviços na Índia.

Lo e Liu (2009) estudaram os factores-chave, que estiveram na base da divergência verificada no modelo de desenvolvimento adoptado pela economia indiana, em oposição à chinesa, a qual evoluiu essencialmente suportada numa forte expansão do sector produtivo. Confirmaram a importância da presença da língua inglesa nos percursos académicos, como factor determinante para atrair a deslocalização de serviços³³. Destacaram o maior desenvolvimento do sistema de protecção dos direitos da propriedade tangível e intangível, a par de um sistema legal mais desenvolvido, regulação mais eficaz e custos laborais, em média, cinquenta por cento inferiores aos verificados na China.

No plano do mercado de emprego, a escassa capacidade de criação de emprego do sector³⁴, reflectida no aumento marginal da respectiva contribuição para a taxa nacional de emprego³⁵, foi identificada por Gordon e Gupta (2004) e por Das (2007), que evidenciaram os elevados ganhos de produtividade atingidos, com a desagregação por estado a confirmá-la como transversal, independente do nível de desenvolvimento e riqueza estadual³⁶ (Kochar *et al*, 2006).

Sharma e Sharma (2007) confirmaram a escassa capacidade de criação de emprego do sector. Estudaram a tendência de crescimento desagregada do sector e a sustentação dessa evolução, ao nível da procura, interna ou externa, gerada pelos restantes sectores. Destacaram os efeitos da desregulamentação, da liberalização do IDE, da privatização de serviços públicos e da relação entre maturidade da economia e procura por serviços.

A grande heterogeneidade entre os estados, com os de rápido crescimento a registarem as menores taxas de natalidade, a migração em busca de emprego e o peso político da dimensão demográfica, são factores que têm concorrido para a pressão exercida pelos estados menos desenvolvidos, no sentido da adopção de políticas redistributivas, que conjugadas com a elevada diversidade político-institucional, provocam elevadas tensões inter-estados (Kochar *et al*, 2006; Conway e Herd, 2009).

³³ O peso dos estudantes fluentes em inglês, que anualmente terminam os estudos e ficam disponíveis para entrar no mercado de trabalho, duplica o registo chinês.

³⁴ Face ao número de pessoas que entram anualmente no mercado de emprego.

³⁵ Em oposição às economias desenvolvidas, nas quais a criação de emprego ultrapassa em muito o crescimento do sector terciário, tradicionalmente gerador da maior contribuição para o PIB.

³⁶ Há uma correlação negativa entre mudança na quota de serviços executados maioritariamente pelo sector público e a média anual de crescimento económico do estado.

O declínio do sector primário e a transformação de uma economia eminentemente agrária numa economia assente nos serviços, não foi acompanhado por uma transferência proporcional da força de trabalho para os restantes sectores, que ocorreria naturalmente caso tivesse sido adoptado o modelo de desenvolvimento canónico, assente no desenvolvimento e dinamismo concomitante do sector secundário (Sharma e Sharma, 2007; Dougherty *et al*, 2008).

O fosso entre os rendimentos dos trabalhadores e o desequilíbrio estrutural dificultam a sustentação do modelo de crescimento, dado o menor contributo dos consumidores domésticos e dos sectores primário e secundário na procura de serviços³⁷ (Rakshit, 2007; Sharma e Sharma, 2007).

Chakravarty e Mitra (2009) defenderam a adopção de políticas conducentes à revitalização do sector transformador organizado, como forma de elevar a empregabilidade, contrariando o peso reduzido que tem registado ao longo do período pós-independência, a par da reestruturação e redimensionamento do sector estatal. Elegem este sector, a par dos serviços, como os vértices do crescimento da economia indiana, com o poder de impactar favoravelmente os sectores não organizado e informal da economia, com reflexo óbvios nos direitos humanos e justiça social.

A Índia foi identificada como um país claramente restritivo nas políticas de comércio de serviços (Dihel e Shepherd, 2007). Apesar da liberalização iniciada, os índices de restritividade são claramente superiores à média da OCDE e de muitas economias emergentes, com os diversos sectores a recuperarem da baixa eficiência, crescimento lento e outros constrangimentos, inerentes a um longo passado na esfera pública³⁸ (Dougherty *et al*, 2008; Kowalski e Dihel, 2009). Apesar da redução das barreiras ao comércio, o ambiente regulador ainda é considerado excessivamente restritivo³⁹.

Entre 2000 e 2009, o comércio internacional de serviços (exportações mais importações) da Índia aumentou 4,783 vezes, passando de 35,87 biliões de USD para

³⁷ A procura de serviços pelos consumidores internos é caracterizada por uma maior elasticidade.

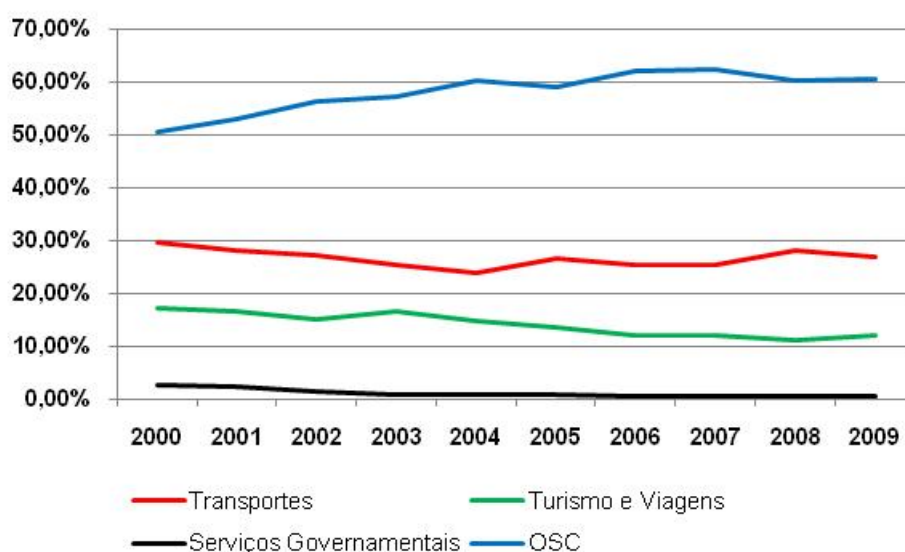
³⁸ O elevado controlo estatal é explicado por 3 factores: (i) o número de empresas públicas é elevado; (ii) as empresas operam transversalmente em vários sectores; (iii) as empresas privadas estão sujeitas à imposição de obrigações de serviço universal (OECD, 2007)

³⁹ No ranking do Doing Business 2011, ocupa a posição 134 de 183, disponível em www.doingbusiness.org.

171,59 bilhões de USD, com um crescimento médio anual de 17,39%⁴⁰. Em 2009, o padrão de crescimento foi interrompido, tendo sido registada uma diminuição de 11,5%, como resultado do impacto provocado pela crise financeira, que afectou a economia mundial. No que diz respeito à evolução do comércio internacional de serviços indiano, importa destacar que a categoria com maior preponderância é a dos OSC. Registou o maior aumento em termos absolutos, ao passar de 18,10 bilhões de USD (2000) para 103,70 bilhões de USD (2009) e um crescimento médio anual de 19,40%, com o respectivo peso, no comércio internacional de serviços, a evoluir de 50,45% para 60,43%, nesse período.

Não obstante a evolução crescente dos fluxos de comércio em serviços de transportes e viagens, o respectivo peso no volume total de comércio seguiu tendências muito distintas, face às diferenças constatadas nos ritmos de crescimento (Gráfico 6).

Gráfico 6 – Evolução na composição do comércio internacional de serviços indiano



Fonte: FMI – BdP, e cálculos do autor

Entre 2000 e 2004, os serviços de transportes viram o seu peso diminuir de 29,78% para 23,48%, seguida de posterior inversão da tendência, tendo atingido os 27%, em 2009. A tendência de contracção da importância relativa dos serviços de viagens traduz-se na diminuição de 17,14% para 11,92%, no período de referência (Tabela 3).

⁴⁰ Informação extraída da base de dados FMI – *Balance of Payments* (FMI - BdP)

Tabela 3 – Composição do comércio internacional de serviços indiano (%)

	Transportes	Turismo e Viagens	Governamentais	OSC
2000	29,78	17,14	2,63	50,45
2001	28,17	16,57	2,26	53,00
2002	27,14	15,03	1,52	56,31
2003	25,28	16,50	0,96	57,26
2004	23,82	14,86	0,94	60,38
2005	26,48	13,71	0,80	59,02
2006	25,24	12,05	0,58	62,12
2007	25,28	12,01	0,47	62,24
2008	28,12	11,14	0,46	60,28
2009	27,00	11,92	0,66	60,43

Fonte: FMI – BdP e cálculos do autor

À luz da preponderância dos OSC, a respectiva análise desagregada (Tabela 4) revela três subcategorias de serviços mais relevantes, nomeadamente: informática e de informação, financeiros e os outros serviços prestados às empresas, que em conjunto representam uma quota superior a 80% do total dos OSC. As evoluções seguiram tendências distintas. Entre 2000 e 2009, os serviços informáticos e de informação cresceram de forma contínua, de 29,31% para 47,21%, enquanto os outros serviços prestados às empresas sofreram algumas oscilações, cujo efeito se traduziu numa redução de 46,81% para 33,15%. Quanto aos serviços financeiros, a descida rápida de 10,52% em 2001 para 2,54% em 2004 foi seguida de uma recuperação para 7,0% em 2009.

Tabela 4 – Evolução na composição dos OSC indianos

	Comunicações	Construção	Seguros	Financeiros	Informática e Informação	Outros serviços prestados às empresas	Royalties e Licenças	Pessoais, Culturais e Recreativos
2000	3,89	3,48	5,91	8,58	29,31	46,81	2,02	-
2001	6,91	2,70	5,51	10,52	41,93	30,66	1,79	-
2002	7,81	3,65	5,37	8,91	42,93	29,73	1,60	-
2003	5,66	5,32	5,63	3,06	44,97	33,31	2,06	-
2004	3,75	3,01	5,80	2,54	38,71	44,47	1,49	0,24
2005	3,37	1,61	5,55	3,42	39,28	44,92	1,49	0,37
2006	3,49	1,77	4,74	5,40	38,91	44,03	1,14	0,51
2007	3,27	1,51	4,78	6,74	41,84	39,83	1,35	0,69
2008	2,99	1,23	5,07	6,56	45,53	36,29	1,45	0,89
2009	2,63	1,96	5,34	7,00	47,21	33,15	1,98	0,74

Fonte: FMI – BdP e cálculos do autor

No plano da relação entre exportações e importações, o crescimento médio anual para o mesmo período foi de 18,80% e 16,00%, respectivamente (Tabela 5).

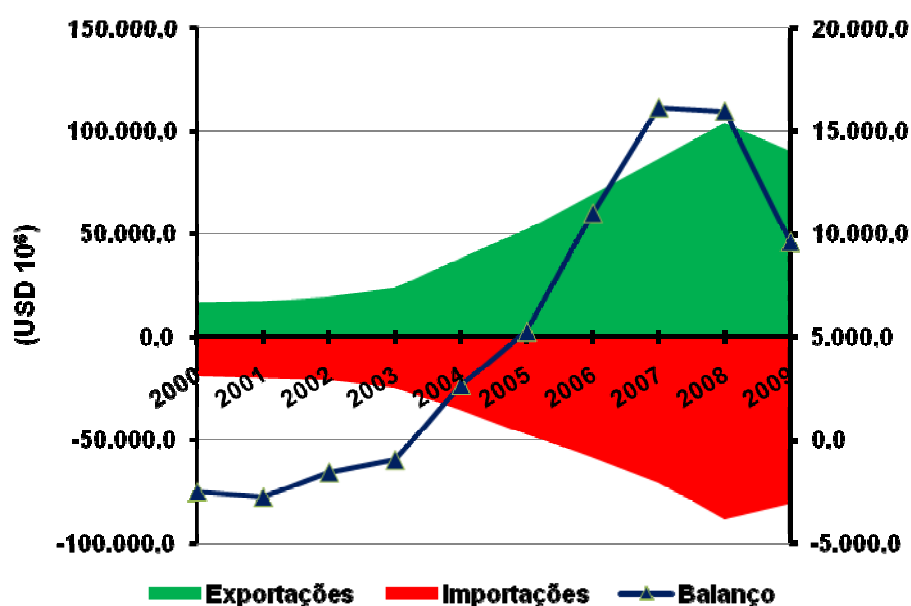
Tabela 5 – Variação anual das exportações/importações de serviços indianas

Variação face ao ano anterior (%)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Crescimento médio anual (2000-2009)
Exportações	3,83	11,65	20,47	47,10	31,64	28,33	22,05	18,14	-14,00	18,80
Importações	4,64	4,57	16,76	35,95	28,27	21,61	18,76	22,04	-8,59	16,00

Fonte: FMI – BdP e cálculos do autor

No período 2000-2003, o déficit seguiu uma tendência anual decrescente, ao passar de 2.502,90 milhões de USD para 976,20 milhões de USD. Daí em diante, houve lugar a uma tendência de crescimento do excedente comercial, interrompida pelas consequências da crise financeira mundial (Gráfico 7). Em 2009, o excedente atingiu 9.602,50 milhões de USD.

Gráfico 7 – Evolução do comércio internacional de serviços indiano, 2000-2009



Fonte: FMI – BdP

3. O Comércio internacional de serviços na perspectiva da UE27 e da sua relação com a Índia

A análise efectuada por Brandicourt *et al* (2008) evidenciou a maior importância dos serviços na UE, traduzida no contributo das respectivas exportações para o PIB, comparativamente ao verificado nas economias do Japão e dos Estados Unidos da América (EUA) e quantificou o nível de aproveitamento do potencial exportador de várias economias europeias¹. Destacou o desempenho exportador acima do potencial por parte do Reino Unido, primeiro maior exportador da UE e segundo do ranking mundial, atrás dos EUA, com o sector financeiro a representar um quinto das exportações, assim como o desempenho abaixo do potencial das economias germânica e francesa.

Em 2009, o Reino Unido e a Alemanha representaram conjuntamente 35% do total do comércio da UE27 com o resto do mundo (Gráfico 8). Estendendo a análise aos quatro Estados-Membros da UE27 que se seguem por representatividade decrescente, designadamente: França, Holanda, Itália e Irlanda, esse valor cresceu para 68,44%.

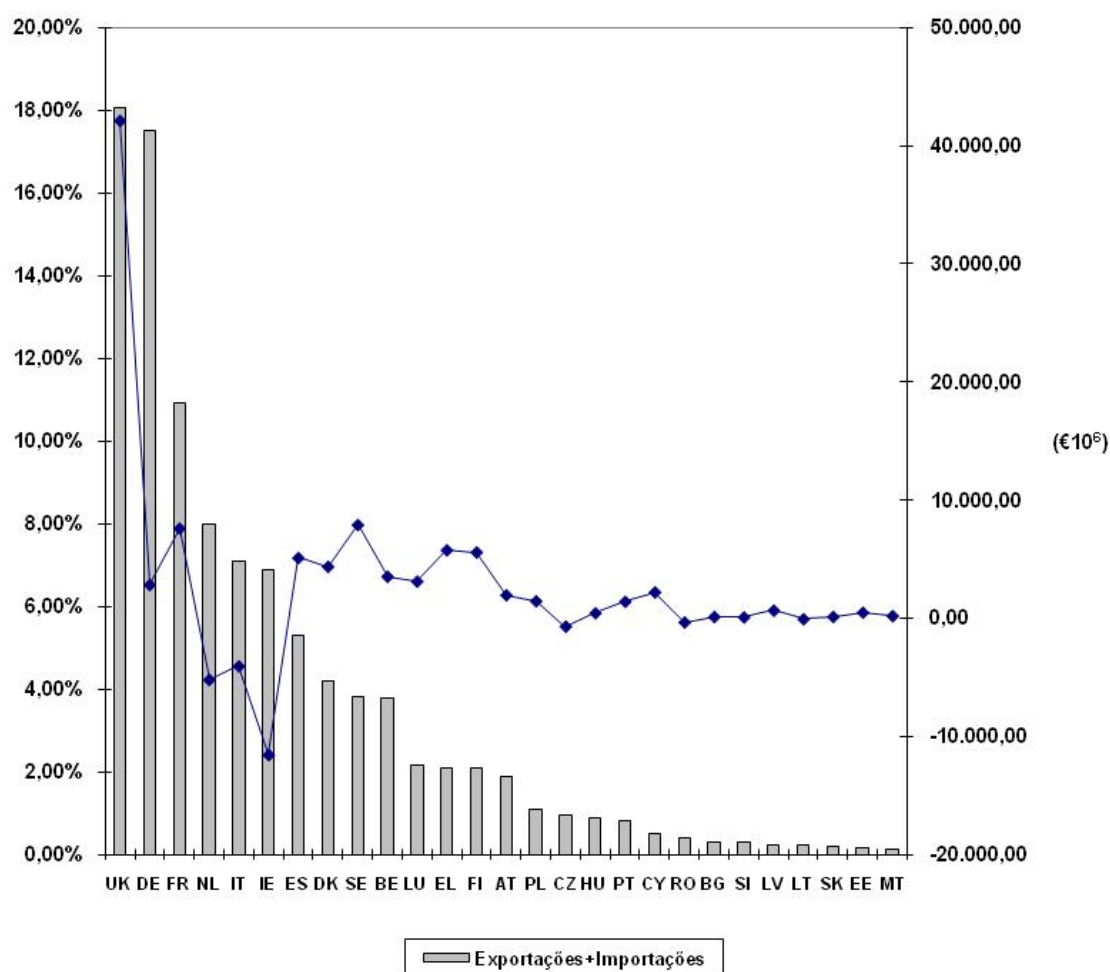
O Reino Unido foi o maior exportador, com um peso de 22,02% do total de exportações, seguido pela Alemanha (16,42%), França (10,84%), Holanda (6,83%) e Itália (6,10%). No que concerne às importações, a Alemanha liderou (18,82%), seguida pelo Reino Unido (14,51%), França (10,99%), Holanda (9,40%) e Irlanda (8,97%).

À imagem do registado em anos anteriores, o excedente alcançado pelo Reino Unido foi o maior verificado no seio da UE27 (Tabela 6), tendo totalizado os 42.120 milhões de euros (€ ml), seguido pela Suécia (7.935 € ml) e França (7.625 € ml). O défice mais elevado foi registado pela Irlanda (-11.520 € ml), seguida pela Holanda (-5.167 € ml) e Itália (-4.019 € ml).

A UE27 tem evidenciado um claro pendor exportador, com destaque para a evolução da Alemanha, a reduzir fortemente o défice e a atingir um excedente em 2008, repetido em 2009, após um crescimento homólogo de 109%. Esta performance contrasta com o agravamento do défice que a economia holandesa passou a registar desde 2008.

¹ Alemanha, França, Reino Unido, Holanda, Hungria, Polónia e República Checa.

Gráfico 8 – Comércio de serviços extra-UE27, 2009 e quota/balanco de transacções por Estado-Membro (€ 10⁶)



Fonte: Eurostat, FMI – BdP e cálculos do autor

No período compreendido entre 2004 e 2009, as economias da Hungria (42,51%), Polónia (40,43%), Malta (32,41%), Áustria (28,91%), Bélgica (25,29%) e França (23,51%) conseguiram as mais elevadas taxas de crescimento médio anual do excedente comercial.

Em 2009, a Índia ocupou a 12^a posição no ranking dos principais parceiros da UE27, no comércio internacional de serviços. Entre 2004 e 2009, as exportações para a Índia cresceram em média 17,1% ao ano, com o crescimento homólogo das importações a ascender a 11,8%, com o balanço das transacções a ser favorável à UE27.

Tabela 6 – Balanço (excedente/défice) das transacções internacionais de serviços extra-UE27, 2004-2009 (€10⁶)

Membro UE27	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Reino Unido	38.617,3	37.081,0	46.665,1	55.015,1	49.241,5	42.119,6
Suécia	4.362,0	4.734,9	7.117,4	10.152,1	11.269,0	7.934,6
França	2.353,0	3.451,0	4.344,0	6.501,0	8.353,0	7.625,0
Grécia	7.448,2	7.003,9	7.336,8	8.153,8	8.298,5	5.796,8
Finlândia	1.942,2	2.592,5	2.324,8	4.427,8	4.983,3	5.614,1
Espanha	-648,0	188,0	-658,0	2.083,0	3.479,0	5.144,0
Dinamarca	2.138,5	3.738,6	4.527,9	5.440,6	6.484,0	4.403,5
Bélgica	1.006,0	1.633,0	1.204,0	2.425,0	2.551,0	3.563,0
Luxemburgo	2.714,1	3.753,9	4.679,5	4.784,2	3.616,6	3.148,5
Alemanha	-9.325,0	-8.066,0	-4.467,0	-1.794,0	961,0	2.862,0
Chipre	1.232,6	1.260,3	925,1	958,6	2.062,1	2.234,1
Áustria	449,0	734,0	1.292,0	1.694,0	2.533,0	1.993,0
Polónia	197,0	375,3	138,4	1.120,9	1.561,7	1.487,4
Portugal	462,9	404,2	705,8	1.123,5	1.437,8	1.442,1
Letónia	291,6	300,2	356,2	659,9	617,6	694,3
Estónia	421,7	396,7	294,0	417,4	493,7	521,0
Hungria	56,5	348,2	175,0	-64,8	-158,7	473,2
Malta	45,1	82,6	143,6	60,1	114,3	231,5
Eslováquia	246,2	428,0	445,7	262,5	349,3	161,4
Bulgária	222,0	254,8	456,1	204,0	206,1	158,0
Eslovénia	-89,9	9,6	-51,0	-154,6	151,7	120,6
Lituânia	418,6	435,1	501,8	303,3	93,4	-33,8
Roménia	-	-54,1	129,3	-271,2	-308,9	-301,4
Rep. Checa	-550,0	153,6	149,7	-74,2	-417,3	-661,0
Itália	299,0	223,0	239,0	-3.366,0	-6.326,1	-4.019,3
Holanda	3.812,9	6.397,0	4.403,3	5.647,3	-695,2	-5.166,8
Irlanda	-12.403,0	-14.122,0	-10.363,0	-11.996,0	-12.523,0	-11.520,0

Fonte: Eurostat

Entre os países membros da UE27, os maiores exportadores de serviços para a Índia são o Reino Unido, Alemanha, França e Finlândia, enquanto os maiores importadores² são o Reino Unido, França, Holanda e Finlândia. O Reino Unido, Portugal, Malta, Eslováquia, Estónia e Letónia são estados-membros que apresentam défices persistentes. Nos últimos anos (2008/2009) esta performance tem sido seguida pela Eslovénia, Holanda, Itália e República Checa.

² As importações efectuadas pela Alemanha não são conhecidas desde 2004, por razões de confidencialidade.

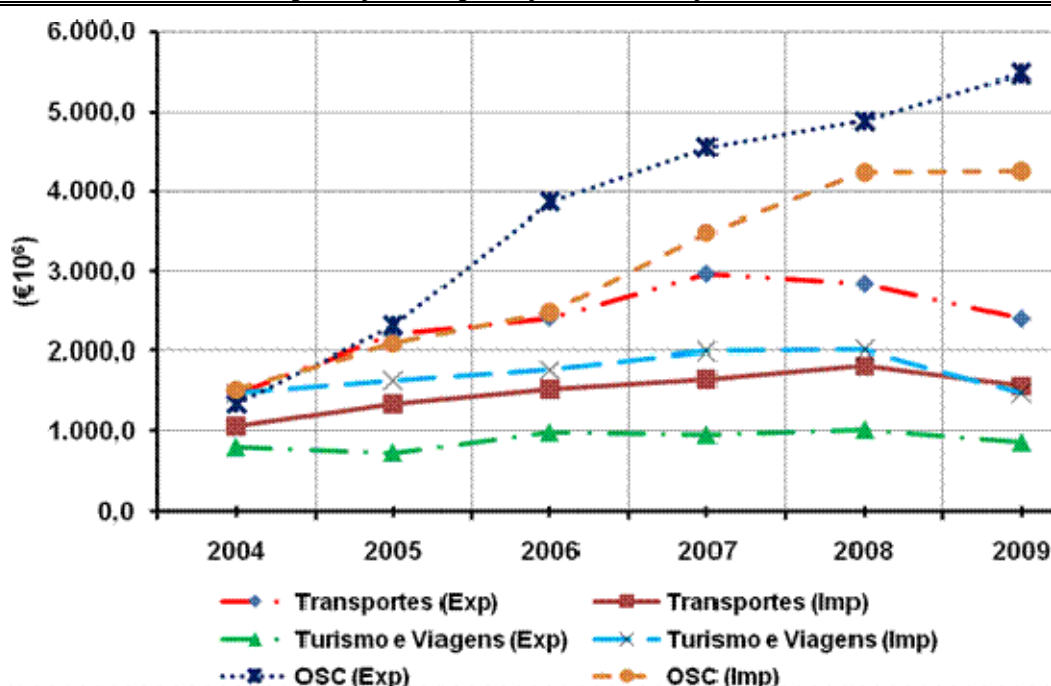
A análise desagregada da evolução dos principais tipos de serviços evidencia a importância crescente dos OSC, face às outras categorias principais de serviços: transportes e turismo e viagens (Tabela 7 e Gráfico 9).

Tabela 7 – Evolução das exportações / importações dos principais tipos de serviços UE27-Índia (2007 – 2009)

Tipo de Serviços (€10 ⁶)	2007		2008		2009	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Serviços Agregados	8.693,0	7.235,8	8.954,3	8.147,3	8.903,4	7.397,9
Transportes	2.971,2	1.656,8	2.844,2	1.821,7	2.400,3	1.570,5
Viagens	951,6	1.997,6	1.017,0	2.015,8	854,3	1.479,8
Outros Serviços Comerciais (OSC):	4.551,2	3.489,6	4.886,2	4.230,2	5.475,0	4.249,6
• Comunicações	154,0	231,2	268,9	284,8	248,8	203,5
• Construção	367,1	152,1	321,2	130,5	475,7	210,3
• Seguros	54,8	41,8	80,9	52,5	79,3	49,9
• Financeiros	459,7	166,3	338,2	83,5	297,5	84,5
• Informática e Informação	680,5	1.037,7	1.354,1	1.176,6	1.671,9	1.294,1
• Royalties e Licenças	197,2	47,8	204,4	49,8	238,5	26,6
• Serviços Prestados às Empresas	2.594,7	1.794,6	2.290,7	2.422,2	2.447,4	2.339,9
• Pessoais, Culturais, Recreativos	43,2	18,1	27,8	30,3	15,9	40,8
Governamentais	209,6	84,2	207,0	71,0	171,4	89,2
Serviços não alocados	9,4	7,6	-0,1	8,6	2,4	8,8

Fonte: Eurostat, FMI – BdP e cálculos do autor

Gráfico 9 – Exportações/Importações de serviços UE27-Índia, 2004-2009



Fonte: Eurostat e cálculos do autor

A análise efectuada aos fluxos médios declarados para os tipos de serviços abrangidos (Anexo A) introduz algumas variações na importância relativa dos países anteriormente mencionados. Nos transportes, a Alemanha é a maior exportadora, seguida pelo Reino Unido, com as posições a inverterem-se nas importações. A Dinamarca regista o terceiro maior valor médio para as exportações, passando para quarto lugar nas importações, logo a seguir à França.

Na categoria de serviços de turismo e viagens, o Reino Unido confirma a dupla liderança, enquanto a Itália e a França invertem o segundo lugar atingido nas exportações e importações respectivamente.

Relativamente aos serviços prestados às empresas, não estão disponíveis os fluxos de comércio do Reino Unido. Nas exportações, os países mais influentes são, por ordem decrescente, a França, Alemanha, Irlanda e Holanda, com a Alemanha a liderar as importações, seguida pela Holanda, França e Suécia.

4. Revisão de literatura

Apesar das diferenças entre o comércio de mercadorias e de serviços, diversos autores experimentaram a aplicação do modelo gravitacional ao comércio de serviços, nomeadamente: Kox e Lejour (2005), Kox *et al* (2005), Ceglowski, (2006), Kimura e Lee (2006), Kox e Nordås (2007), Blyde e Sinyavskaya (2007), Lejour e Verheijden (2007), Walsh (2008), Lennon (2009a), Fink (2009) e Kandilov e Grennes (2010).

O seu êxito assenta em três pilares (Baldwin, 2006): os fluxos de comércio internacional são elementos-chave nas relações económicas, o que gera necessidade de conhecer os respectivos padrões de desenvolvimento, a informação necessária é facilmente acessível e o número elevado de trabalhos académicos aos quais serviu de suporte empírico, confere-lhe elevada credibilidade.

Kox e Lejour (2005) centraram a sua investigação na avaliação do quadro teórico segundo o qual as exportações de serviços eram negativamente impactadas pela heterogeneidade reguladora, para o universo dos países da UE, membros da OCDE, no período 1999-2001.

Kox *et al* (2005) estenderam a análise anterior à avaliação do impacto no IDE nos serviços agregados e OSC. Concluíram que a redução da heterogeneidade poderia conduzir a um aumento de 30 a 62% do volume de comércio, com o IDE a poder registar um acréscimo de 20 a 35%.

A investigação de Ceglowski (2006) pretendeu explicar o padrão de comércio de serviços com o modelo gravitacional, por comparação com o congénere de mercadorias, para um universo de 28 países da OCDE, no período de 1999 a 2000. Concluiu pela existência da relação directa entre comércio de mercadorias e comércio de serviços, bem como o efeito positivo neste, dos laços linguísticos e da integração em acordos regionais de comércio.

A investigação de Kimura e Lee (2006) incidiu sobre a mesma linha de acção, com o objectivo de avaliar o impacto de diversos factores no comércio bilateral de serviços. O período abrangido foi 1999-2000, para um conjunto de 10 países membros da OCDE e 47 países parceiros (membros e não-membros da OCDE), com recurso às estatísticas desta. Os resultados das regressões, efectuadas com recurso ao efeito conjunto de *Ordinary Least Squares* (OLS) e efeitos fixos temporais, demonstraram

uma maior importância do método na explicação do comércio bilateral de serviços. Dos factores avaliados destacaram a maior relevância da distância geográfica para o comércio de serviços do que para o comércio de mercadorias, em oposição à fronteira comum, contudo ressaltaram a necessidade de análise posterior aos dados do comércio de serviços desagregados, para melhor investigar o efeito da distância. A integração num mesmo acordo de comércio regional e a liberdade económica foram também entendidos como factores potenciadores dos dois tipos de comércio, com as estimações a demonstrarem um efeito superior do último indicador, sobre os serviços.

Os custos fixos de entrada no comércio de serviços foram analisados por Kox e Nordås (2007). Com a utilização de variáveis de intensidade e heterogeneidade da regulação e o recurso a um algoritmo *Poisson pseudo-maximum-likelihood* (PPML), aplicado a um universo de 29 países, maioritariamente da OCDE, para os anos 1999 e 2003, estimaram as relações entre a regulação doméstica e os fluxos de comércio de serviços, agregados e desagregados, para os serviços financeiros e outros serviços prestados às empresas. Concluíram que a liberalização do comércio e as reformas na regulação são complementares na criação de mercados competitivos.

Blyde e Sinyavskaya (2007) centraram a análise no impacto provocado pelos serviços desagregados em transporte, viagens, seguros, comunicações e outros serviços prestados às empresas, nas várias categorias de bens, com recurso às estatísticas do FMI, para 62 países e no período 1980-1999. Concluíram que o comércio de serviços é, na generalidade, um facilitador do comércio para todas as categorias de mercadorias, com o maior impacto a ser gerado pelos transportes e comunicações.

Lejour e Verheijden (2007) comparam as estimativas para o comércio de mercadorias e serviços, ao testar empiricamente os fluxos de comércio intra-regionais, referentes à UE e intra-estaduais para o Canadá, reportados a 1999-2001 e 1997-1999, respectivamente. Os resultados comprovaram a boa adequação do modelo na explicação dos mesmos e evidenciaram o menor entrave colocado pela distância ao comércio de serviços versus comércio de mercadorias, em oposição às diferenças no idioma e regulação. A análise diferiu da efectuada por Kox e Nordås (2007) e Blyde e Sinyavskaya (2007), ao incluir uma análise desagregada nas quatro principais categorias que, conjuntamente, constituem os serviços agregados: transportes, turismo e viagens, OSC e serviços governamentais.

Um modelo GTAP (*Global Trade Analysis Project*) foi utilizado por Francois *et al* (2008), para simular os efeitos no comércio internacional de serviços no seio da UE, de vários cenários de liberalização do comércio de serviços, de extensão variável, generalizada ou selectiva, aplicados a sectores e países. Os resultados obtidos confirmaram uma deterioração dos fluxos de comércio sentida pelos países liberalizadores, em linha com a literatura existente, que defende que os maiores ganhos da liberalização resultam de importações melhores e mais baratas.

O impacto da directiva sobre os serviços proposta pela CE como passo para o mercado único de serviços, foi estimado com recurso a um modelo *Worldscan*¹ por de Bruijn *et al* (2008). Os resultados obtidos confirmaram as vantagens mesmo para os países não especializados em serviços comerciais, que resultam de mudanças na especialização e numa afectação mais eficiente dos recursos. A maior abertura das fronteiras teria como consequência o reforço de alguns países, membros originais da UE, nos serviços comerciais e dos novos membros na actividade transformadora.

Walsh (2008) utilizou o modelo gravitacional para testar um painel de dados, reportado a 1999-2001, orientado para o comércio de serviços entre 27 países da OCDE e 55 países parceiros, não membros. Como variável dependente foi definida a importação de serviços. Foram utilizadas várias técnicas de dados em painel, nomeadamente o métodos dos mínimos quadrados e os modelos de efeitos fixos, efeitos aleatórios e *Hausman-Taylor* (HMT), utilizado neste contexto pela primeira vez, com os melhores resultados. As estimações obtidas confirmaram a consistência do PIBpc e do idioma comum como variáveis explicativas mais potenciadoras e estes resultados não se alteram com a desagregação dos serviços, segundo os quatro subsectores já anteriormente abrangidos pelo estudo Lejour e Verheijden (2007). A variável distância não foi considerada determinante, com excepção do resultado obtido para os transportes, onde a significância estatística foi acompanhada de sinal contrário ao esperado.

Lennon (2009a) centrou-se na determinação da diferença e do grau de complementaridade entre o comércio bilateral de mercadorias e o comércio bilateral de serviços, com incidência sobre os OSC. Na definição do modelo empírico utilizou quatro variáveis inovadoras: confiança na contratação, redes de informação, mercado de

¹ ver descrição deste modelo de equilíbrio geral em Lejour *et al* (2006).

trabalho e tecnologia e informação. O estudo incidiu sobre 28 países da OCDE e seus parceiros, para o período de 1999 a 2002. O primeiro tipo de comércio explica o segundo, com o comércio nos OSC a ter o efeito recíproco, mas menos intenso. Constatou ainda a escassa influência dos factores distância geográfica, fronteira comum e interioridade sobre os OSC, em contraponto ao idioma comum e às variáveis instrumentais que foram testadas pela primeira vez.

Lennon *et al* (2009) comprovaram a interacção entre os países exportadores/importadores dos serviços, para incorporação de *inputs* na produção dos serviços. O modelo adoptado foi também aplicado aos transportes aéreos de passageiros e os resultados permitiram concluir que os factores políticos e não políticos influenciam simetricamente o fluxo bilateral de serviços entre esses países.

Fink (2009) avalia se o mercado único da UE15 conduz a uma integração mais profunda do mercado interno de serviços. As estimações revelaram a significância do coeficiente associado à variável que reflecte a integração de cada par de países na UE15, em oito das treze regressões efectuadas.

Kandilov e Grennes (2010) utilizaram uma regressão PPML para analisar as exportações de serviços de trinta e cinco países, de baixo e elevado rendimento, para nove países da Europa Ocidental membros da UE, no período 2002-2004. Com recurso à informação dos fluxos de comércio retirados do Eurostat, identificaram os factores determinantes para as vantagens demonstradas pelos países da Europa Central, mesmo face a concorrentes como Brasil, China, ou Índia, com as estimações dos serviços desagregados a evidenciarem diferenças importantes, que a análise agregada não revelou. A desagregação diferiu das anteriores por incidir nas subcategorias dos OSC.

A literatura empírica existente é omissa no que diz respeito à relação entre o bloco da UE e a Índia, na óptica do comércio de serviços, lacuna que se pretende ultrapassar com este trabalho. Neste contexto, é ainda pretensão contribuir para o esclarecimento de situações anteriores, reveladoras de falta de consenso quanto à contribuição de factores determinantes neste tipo de comércio.

5. Metodologia empírica

5.1. O modelo gravitacional

O modelo gravitacional, sendo uma ferramenta de trabalho essencial a um leque amplo de áreas de investigação, tem sido utilizado com sucesso para explicar e prever os padrões do comércio bilateral, em relação directa das dimensões económicas dos países ou conjuntos de países e inversa da distância geográfica entre eles. Desde a sua primeira utilização por Tinbergen (1962), Pöyhönen (1963) e Linnemann (1966), este modelo tem sido aplicado com sucesso para analisar principalmente os fluxos de comércio agregado entre dois países, mas também para explicar determinantes como a migração, turismo, remessas de mercadorias, investimento directo, etc.

Teoricamente pobre no início, a partir da segunda metade da década de 1970 o modelo gravitacional tem vindo a ser desenvolvido e devido ao contributo de Anderson (1979) pode ser derivado de diferentes modelos estruturais, como o modelo Ricardiano, de Heckscher-Ohlin e da Nova Teoria do Comércio. O seu suporte teórico é discutido por Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989), Helpman (1987), Deardorff (1995) e Anderson e Wincoop (2001).

Apesar das diferenças entre o comércio de mercadorias e de serviços, diversos autores experimentaram a sua aplicação ao comércio de serviços (p.e., Kox e Lejour, 2005; Kox *et al*, 2005; Ceglowski, 2006; Kimura e Lee, 2006; Kox e Nordås, 2007; Lejour e Verheijden, 2007; Lennon, 2009a; Fink, 2009; Kandilov e Grennes, 2010). O seu êxito assenta em três pilares (Baldwin, 2006): (i) os fluxos de comércio internacional são elementos-chave nas relações económicas, o que gera necessidade de conhecer os respectivos padrões de desenvolvimento; (ii) a informação necessária é facilmente acessível e (iii) o número elevado de trabalhos académicos aos quais serviu de suporte empírico, confere-lhe elevada credibilidade. Lennon (2009a) destacou a aplicabilidade do modelo gravitacional aos serviços, face a características ideais exibidas por estes, nomeadamente: a diferenciação por qualidade, localização e personalização, associada às necessidades das empresas consumidoras e a multiplicidade de serviços fornecidos, necessários à melhoria competitiva dessas empresas e à obtenção de economias de escala.

De acordo com o modelo gravitacional geral do comércio, o volume de comércio entre dois países, C_{ij} , é uma função: positiva do produto da “massa” económica dos dois países, medida pelo PIB, sendo PIB_i (PIB_j) o PIB do exportador (importador); e negativa dos custos do comércio entre os países, representados pela distância entre ambos, $DIST_{ij}$,

$$C_{ij} = f[(PIB_i \cdot PIB_j) / DIST_{ij}] \quad (5.1)$$

$$C_{ij} = \beta_0 \cdot (PIB_i \cdot PIB_j)^{\beta_1} \cdot DIST_{ij}^{\beta_2} \cdot e^{u_{ij}} \quad (5.2)$$

onde u_{ij} é o termo perturbação i.i.d. O modelo gravitacional a estimar neste trabalho é dado inicialmente pela Equação (3),

$$\ln C_{ijt} = \beta_0^* + \beta_1 \ln PIB_{it} + \beta_2 \ln POP_{it} + \beta_3 \ln PIBPC_{it} + \beta_4 \ln DIST_{ij} + \beta_5 LING_{ij} + \beta_6 DI_{ijt} + \beta_7 \ln UINT_{it} + \delta_t + u_{ijt} \quad (5.3)$$

em que $\ln$ é o logaritmo natural das variáveis e:

C_{ijt} são as exportações/importações (em euros) entre o país i e o país j no período t ;

PIB_{it} representa o PIB (em milhões de euros, a preços correntes) do país i no período t ;

POP_{it} representa a população total (em unidades) do país i no período t ;

$PIBPC_{it}$ representa o PIB *per capita* (em euros por habitante, a preços correntes) do país i no período t ;

$DIST_{ij}$ representa a distância (em quilómetros) entre as capitais do país i e j ;

$LING_{ij}$ é uma variável binária que identifica se os países i e j possuem língua oficial comum;

DI_{ijt} representa distância institucional (em unidades) entre os países i e j ;

$UINT_{it}$ representa número de utilizadores de Internet por cada 100 habitantes no país i no período t ;

δ_t é a soma dos efeitos fixos temporais.

Como estamos apenas a considerar o comércio bilateral da UE com um país isoladamente (Índia) as variáveis PIB e $PIBPC$ deste não variam consoante os parceiros comerciais, pelo que foram excluídas da equação. Existe um problema na Equação (5.3)

ao incluir a variável *PIBPC* juntamente com *PIB* nos regressores. Uma vez que *PIB* é o produto da variável *PIBPC* com a variável *POP*, assim sendo *PIB* e *PIBPC* estão correlacionadas criando problemas de multicolinearidade. Seguindo Kimura e Lee (2006), numa equação à parte serão incluídas as variáveis *PIBPC* e *POP* a substituir a variável *PIB*.

5.2. Análise das variáveis do modelo

As variáveis *PIB* e *PIBPC* estão associadas, respectivamente, à massa económica e ao rendimento dos países. Na literatura considera-se que o volume de comércio dos países está directamente ligado ao respectivo rendimento, isto é, países com rendimentos mais elevados atingem maiores níveis de comércio (Kimura e Lee, 2006). É esperado um efeito positivo destas variáveis no volume de comércio. Um maior nível de rendimento deve indiciar, para os países importadores, uma maior procura de serviços (produzidos localmente ou importados), enquanto para os países exportadores deve estar relacionado com a respectiva capacidade exportadora de serviços (Walsh, 2008).

A variável *POP* pode apresentar um efeito ambíguo. Estudos anteriores demonstraram que o efeito nas exportações pode ser negativo à medida que a dimensão populacional dos países aumenta, devido a uma aposta mais forte no mercado interno, em detrimento da exportação, ou positivo, caso obtenham economias de escala (Walsh, 2008).

DIST pode ser considerada como uma *proxy* para custos implícitos e explícitos. Está relacionada com os custos de transporte, de comunicação, de transacção, associados à distância cultural na procura de oportunidades e estabelecimento de reputação/relações de confiança (p.e., Batra, 2006; Ceglowski, 2006). Embora a distância entre o país exportador e importador tenha tipicamente um impacto negativo no comércio de mercadorias, não é líquido que mantenha a mesma magnitude e significância no comércio internacional de serviços (Walsh, 2008).

LING é especialmente determinante quando o tipo de serviço exige comunicação intensiva entre as partes, pelo que foi incluída como variável adicional. À imagem de *DIST*, da existência de um idioma comum é esperada uma redução dos custos de transacção, face à maior facilidade no estabelecimento das negociações comerciais (Batra, 2006; Kimura e Lee, 2006), com efeito positivo no comércio. Neste estudo como

apenas o Reino Unido e a Irlanda partilham o mesmo idioma com a Índia, a variável *LING* tende a captar também efeitos derivados de laços culturais e relações coloniais/históricas.

No seguimento das diferenças culturais, o comércio internacional é fortemente influenciado por outros aspectos intangíveis, que se constituem como barreiras. É neste contexto que se insere a variável *DI*. O papel dos factores institucionais, isto é, as tradições e a qualidade das instituições que governam, regulam e asseguram o cumprimento das leis, enformam o modo como é assegurada a governação de um país, sendo uma boa governação essencial para um desenvolvimento sustentado (Kaufmann *et al*, 2010). Instituições pouco desenvolvidas introduzem externalidades negativas, que afectam a confiança entre as partes, condicionam as formas como se processam os negócios e aumentam os custos de transacção, conduzindo naturalmente à redução dos fluxos de comércio (Linders *et al*, 2005). Uma empresa que exporte para um mercado externo num patamar institucional semelhante ao do seu mercado doméstico, tem melhores condições para ser bem sucedida uma vez que é poupada a elevados custos de ajustamento, que podem advir do desconhecimento e da incerteza relacionada com as contingências dos negócios (Linders *et al*, 2005, 2008). Quanto maior a distância institucional, mais difícil será o comércio de serviços entre os países. Logo, é de esperar um sinal negativo dos coeficientes estimados, associados a esta variável (*DI*).

A construção desta variável assenta em 6 indicadores que agregam as dimensões da governação. Estão disponíveis numa base anual desde 2002 e permitem a avaliação da governação dos países individual ou comparativa, ao longo do tempo, nas seguintes dimensões:

1. Voz e Responsabilidade – reflecte o grau de participação dos cidadãos nacionais na eleição dos governos, assim como a monitorização e responsabilização destes pelas respectivas acções.
2. Estabilidade Política – mede a probabilidade do governo de um país ser afastado, por interferência inconstitucional de natureza doméstica.
3. Eficácia Governativa – reflecte o grau de elaboração e implementação de boas políticas. Foca-se na qualidade do fornecimento de bens e serviços públicos, da burocracia, do funcionalismo público e na credibilidade do comprometimento governamental com essas políticas.

4. Qualidade da Regulação – mede o grau de regulação no comércio externo e a incidência de políticas restritivas.
5. Cumprimento da lei – mede o grau de confiança dos cidadãos no quadro legislativo e a respectiva aceitação. Concentra-se na qualidade do sistema legal e no nível de cumprimento dos contratos.
6. Controlo da corrupção – reflecte o grau em que os poderes públicos são exercidos em benefício de privados.

A construção da variável DI tem como base os indicadores de governação de Kaufman *et al* (2010) e o índice Kogut e Singh (1988), utilizado por Linders *et al* (2005) e Möhlmann *et al* (2009):

$$DI_{ijt} = \frac{1}{6} \left[\sum_{k=1}^6 (I_{kit} - I_{kjt})^2 / V_{kt} \right] \quad (5.4)$$

com I_{kit} a indicar a pontuação obtida na dimensão k para o país i no período t , I_{kjt} a indicar a pontuação obtida na dimensão k para o país j (Índia) no período t e V_{kt} a variância desta dimensão para todos os países da amostra no período t .

A variável $UINT$ permite aquilatar o grau de penetração e utilização da Internet nos diferentes países, ao estar correlacionado com a percentagem de empresas com acesso e ao número de utilizadores, em percentagem da população. É um indicador de desenvolvimento tecnológico de uma nação e concorre para uma melhor disseminação da informação, a custos inferiores, o que se estende à comunicação. O senso comum defende a sua utilização como potencial estímulo para o comércio, como se veio a confirmar posteriormente. A este respeito, as estimações de Freund e Weinhold (2004) determinaram que um aumento de 10 pontos percentuais no crescimento do alojamento de *websites* provoca um aumento de cerca de 0,2 pontos percentuais no crescimento das exportações. Bojnec e Fertő (2009) confirmam, para os países da OCDE, o impacto positivo dos utilizadores de Internet no padrão das exportações de produtos transformados, dada a menor influência da distância e o papel crescente do *e-business*, *e-commerce* e actividades similares no comércio internacional. Na mesma linha de acção, Choi (2010) utiliza um painel de dados, referente a 151 países, para investigar o efeito da internet no comércio internacional de serviços, para o período 1990-2006. Concluiu que um aumento de 10% no número de utilizadores de Internet por 100

habitantes provoca o aumento do comércio de serviços num intervalo entre 0,23% e 0,42%. Face ao mencionado, o sinal esperado para o coeficiente desta variável é positivo.

As estatísticas descritivas para cada variável explicativa são apresentadas na Tabela 8. As fontes dos dados podem ser obtidas no Anexo B.

Tabela 8 – Estatísticas descritivas das variáveis explicativas do modelo

Variável	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
PIB_{it}	432.148	673.096	4.506	2.481.200
POP_{it}	17.330.056	23.385.370	400.000	82.409.000
$PIBPC_{it}$	23.154	15.528	2.618	82.411
$DIST_{ij}$	5.821	760	4.175	7.782
$LING_{ij}$	0,083	0,277	0	1
DI_{ijt}	7,574	3,556	1,518	14,664
$UINT_{it}$	58,641	18,008	15,874	90,795

5.3. Aplicação empírica

Face à desmaterialização específica dos serviços, os dados relativos ao fluxo de comércio internacional de serviços são parte integrante da BdP, mais especificamente na sua extensão para os serviços. A nível internacional, existem diversas fontes de informação privilegiadas: Eurostat, OCDE, ONU, OMC e FMI.

A recolha da informação assentou na disponibilidade da série temporal mais longa, que foi recolhida do Eurostat, completada pontualmente com os dados da OCDE. Estes compreendem dados sobre exportações e importações entre 23 países da UE¹ e a Índia. Tendo em conta as inúmeras lacunas na informação disponível, optou-se por incidir a análise sobre o período 2004-2009, de modo a ser possível utilizar painéis de

¹ Dos países que integram a UE27 foram excluídos do estudo a Espanha, Grécia e Roménia por falta de informação disponível para o período em análise. Importa ainda destacar que no estudo das exportações de serviços não foi considerada a Letónia, e no estudo das importações a Alemanha, pelos mesmos motivos.

dados balanceados (exportações/importações), cada um com um número total de 138 (23x1x6) observações.

O comércio total de serviços entre a UE e a Índia é posteriormente desagregado em comércio (exportações e importações) de serviços de transportes, turismo e viagens e outros serviços prestados às empresas. A desagregação é efectuada apenas para estas três categorias de serviços, que são as mais representativas e simultaneamente para as quais existe um maior conjunto de informação disponível, por país e para o período de tempo em questão. Existem de facto várias lacunas a nível de informação sobre comércio de serviços desagregado, sendo de salientar que o recurso à informação estatística da BdP recolhida pela OCDE e ONU não resultou em qualquer contributo para minimizar a lacuna mencionada.

O modelo gravitacional representado na Equação (5.3) é estimado para as exportações e importações de serviços agregados e desagregados nas categorias acima mencionadas.

Seguindo diversos autores, como por exemplo Girma e Yu (2002), não foram usados efeitos fixos específicos de cada país no modelo, de forma a identificar melhor o impacto dos regressores que não variam com o tempo, como a distância (*DIST*). Foram usados efeitos fixos temporais de forma a capturar outros factores que influenciam as exportações e importações do país *i* para o país *j* e são também apresentadas as estimações do modelo por OLS de forma a testar a sua robustez.

6. Resultados

6.1. Comércio agregado de serviços

As Tabelas 9 e 10 evidenciam os valores estimados para as exportações e importações agregadas, respectivamente.

Relativamente às exportações, Tabela 9, os resultados estimados pelo modelo de efeitos fixos temporais são reportados nas colunas (1) a (4); os resultados estimados por OLS, constam das colunas (5) a (8).

Considerando em primeiro lugar as estimações obtidas pelo modelo de efeitos fixos temporais, a coluna (2) difere da coluna (1) pela inclusão da variável *DI* e a coluna (3) acrescenta a variável *UINT*. Os resultados estimados pela regressão em que o *PIB* é substituído pelas variáveis *PIBPC* e *POP*, são reportados na coluna (4). Os coeficientes estimados para o *PIB*, *PIBPC* e *POP* são positivos, conforme esperado e bastante significativos.

DIST apresenta coeficientes estimados de sinal negativo e igual nível de significância, com exceção do registado na coluna (1). Tal como já foi referido, *DIST* pode ser vista como um *proxy* para custos de transporte, diferenças culturais, barreiras à informação e ainda para diferenças nos fusos horários, tal como acrescenta Kandilov e Grennes (2010).

Os coeficientes estimados para a variável *LING* são positivos e bastante significativos em todas as regressões. Um idioma comum conduz ao aumento do comércio entre dois países, sendo legítimo esperar que esse efeito se estenda ao comércio de serviços (Walsh, 2008). Baseado na coluna (3), as exportações entre países com o mesmo idioma são cerca de 170% $[(\exp(0,986)-1)*100]$ mais elevadas que as exportações entre países que em circunstâncias idênticas não falam a mesma língua. Este valor elevado não é de surpreender uma vez que a maior parcela do volume de exportações de serviços entre a UE e a Índia é da responsabilidade do Reino Unido, e também, tal como já foi referido, esta variável captar também efeitos derivados de laços culturais e relações coloniais/históricas.

Relativamente a *DI*, os coeficientes estimados são bastante significativos, de sinal positivo, contrário ao esperado. No entanto, os coeficientes estimados têm um valor

muito baixo representando um impacto reduzido, o que atenua o resultado paradoxal encontrado. Tal é suportado pelo facto dos países com maior fluxo de comércio de serviços com a Índia serem os que estão institucionalmente mais distantes.

Tabela 9 – Exportações agregadas de serviços

	Efeitos fixos temporais				Pooled OLS			
	1	2	3	4	5	6	7	8
PIB_{it}	1,285*** (16.915)	1,202*** (24.704)	1,258*** (26.227)		1,300*** (16.852)	1,216*** (23.482)	1,222*** (22.711)	
POP_{it}				1,203*** (24.529)				1,144*** (21.702)
$PIBPC_{it}$				1,816*** (10.442)				1,914*** (10.145)
$DIST_{ij}$	-1,085 (-1.053)	-2,823*** (-4.230)	-3,124*** (-4.922)	-3,582*** (-5.721)	-1,177 (-1.123)	-2,909*** (-4.091)	-2,943*** (-4.099)	-3,468*** (-5.008)
$LING_{ij}$	1,332*** (1.332)	1,095*** (4.059)	0,986*** (3.848)	0,975*** (3.955)	1,327*** (3.079)	1,090*** (3.791)	1,080*** (3.730)	1,078*** (3.934)
DI_{ijt}		0,289*** (13.822)	0,393*** (12.161)	0,302*** (7.331)		0,289*** (13.000)	0,299*** (9.349)	0,176*** (4.848)
$UINT_{it}$			-1,504*** (-4.060)	-1,502*** (4.212)			-0,135 (-0.417)	
C	-2,908 (-0.340)	10,920* (1.975)	17,735*** (3.233)	0,472 (0.093)	-1,585 (-0.182)	12,194** (2.071)	12,889** (2.100)	-4,621 (-0.854)
N	138	138	138	138	138	138	138	138
R ²								
Ajustado	0,752	0,900	0,911	0,917	0,744	0,886	0,886	0,897

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas t são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). No modelo (8) a variável $UINT$ foi ignorada de forma a não penalizar a capacidade explicativa do modelo.

A significância estatística de $UINT$ é elevada, mas os coeficientes apresentam sinal negativo, com o crescimento do número de utilizadores de Internet a ficar associado à diminuição das exportações de serviços agregados, o que contraria a teoria, conforme as referências anteriormente citadas, mas que foi igualmente registado em algumas regressões efectuadas por Bojnec e Fertő (2009) para explicar o crescimento das exportações de mercadorias nos países da OCDE.

É no entanto de salientar que países com menores níveis de exportações de serviços agregados apresentam níveis de utilização de Internet muito superiores ao registado em alguns dos maiores exportadores. Exemplos do acima afirmado são a

Eslováquia, Estónia, Áustria, Bélgica e Suécia que apresentam um maior número de utilizadores de Internet do que França, Itália e Irlanda (países com os 3º, 7º e 8º maiores volumes médios de exportações, no período entre 2004 e 2009). Enquanto os primeiros variam entre um número de utilizadores médio de Internet entre 61 e 86 utilizadores, por cada 100 habitantes, os segundos ficam-se pelo intervalo compreendido entre 40 e 56 utilizadores por cada 100 habitantes. A Eslováquia tem cerca de 1,5 vezes mais utilizadores de Internet por cada cem habitantes do que a Itália, no entanto o volume médio das exportações desta última, no período atrás mencionado, excede em cerca de 182 vezes o congénere da primeira. Os três principais países exportadores registam um nível médio de 56 a 73 utilizadores de internet, enquanto os três países que se seguem se situam entre 79 e 84.

As colunas (5) a (8) reportam os valores estimados pela regressão por OLS. Os resultados obtidos são similares, com os valores estimados a apresentarem bastantes semelhanças ao nível do valor absoluto dos coeficientes, do respectivo sinal e da significância. Exceptua-se *UINT*, cujo coeficiente é bastante superior, do mesmo sinal, embora tenha deixado de ser significativo, conforme retratado na coluna (7).

A Tabela 10 reporta as estimações obtidas para as importações de serviços. Pelo modelo de efeitos fixos temporais, colunas (1) a (4), os coeficientes das variáveis *PIB*, *PIBPC*, *POP*, *LING* e *DIST* apresentam o sinal esperado. São estatisticamente significativas, ainda que *DIST* só o seja para as regressões dos modelos de (2) a (4), às quais correspondem diferentes níveis de significância. A grandeza dos coeficientes das estimações obtidas para *DIST* diminuiu face às homólogas obtidas para as exportações, em cerca de um terço a metade. Estes resultados indiciam um menor impacto da distância geográfica sobre as importações. Como já anteriormente foi referido, o Reino Unido é o país da UE27 com o maior peso, tanto nas exportações como nas importações de serviços para a Índia. No entanto, o peso nas importações é superior ao peso verificado nas exportações (ver Anexo A) e como este país é um dos mais distantes em relação à Índia, atribui-se a este facto a perda de magnitude e significância dos coeficientes associados a esta variável.

LING viu diminuído o seu nível de significância de 1% para 10%, com coeficientes cerca de 50% inferiores aos seus análogos das exportações. Baseado novamente na coluna (3), as importações agregadas de serviços são cerca de 55%

$[(\exp(0,433)-1)*100]$ mais elevadas entre países que utilizam o mesmo idioma. *DI* repete o padrão mencionado para a Tabela 9.

No que refere à variável *UINT*, esta não é estatisticamente significativa e, no período homólogo, não se verifica um padrão definido. Os seis maiores importadores (Reino Unido, França, Holanda, Finlândia, Dinamarca e Itália, por esta ordem) registam uma grande amplitude no nível médio de utilizadores de internet por cada 100 habitantes, que varia entre os 39 registados pela Itália e os 84 atingidos pela Dinamarca. Esta amplitude é ainda extensível aos países que registam menores volumes médios de importações.

Todos os coeficientes relativos às importações apresentam uma magnitude inferior, comparativamente aos seus homólogos das exportações.

Tabela 10 – Importações agregadas de serviços

	Efeitos fixos temporais				<i>Pooled OLS</i>			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PIB_{it}</i>	1.137*** (16.238)	1.056*** (22.940)	1.068*** (22.775)		1.151*** (16.384)	1.069*** (22.549)	1.057*** (21.903)	
<i>POP_{it}</i>				1.005*** (20.834)				0.991*** (20.559)
<i>PIBPC_{it}</i>				1.623*** (10.007)				1.722*** (10.793)
<i>DIST_{ij}</i>	0.530 (0.588)	-1.026* (-1.713)	-1.113* (-1.850)	-1.569*** (-2.660)	0.445 (0.491)	-1.112* (-1.799)	-1.018 (-1.640)	-1.632*** (-2.745)
<i>LING_{ij}</i>	0.662* (1.766)	0.458* (1.867)	0.433* (1.767)	0.438* (1.867)	0.654* (1.732)	0.449* (1.773)	0.471* (1.862)	0.456* (1.915)
<i>DI_{ijt}</i>		0.245*** (13.248)	0.273*** (9.406)	0.181*** (4.795)		0.247*** (12.905)	0.223*** (8.475)	0.139*** (4.458)
<i>UINT_{it}</i>			-0.416 (-1.233)	-0.414 (-1.283)			0.352 (1.315)	
<i>C</i>	-14.915** (-2.000)	-2.332 (-0.471)	-0.361 (-0.069)	-14.848*** (-3.109)	-13.925* (-1.867)	-1.321 (-0.258)	-3.227 (-0.609)	-15.961*** (-3.439)
<i>N</i>	138	138	138	138	138	138	138	138
<i>R² Ajustado</i>	0.754	0.895	0.896	0.904	0.750	0.888	0.889	0.901

Notas: ver Tabela 9.

As colunas (5) a (8), evidenciam resultados similares para as variáveis *PIB*, *PIBPC*, *POP*, *LING* e *DI*, com os valores estimados a apresentarem bastantes semelhanças ao nível do valor absoluto dos coeficientes, do respectivo sinal e da

significância. Exceptuam-se *DIST*, que deixou de ser significativa na coluna (7), e a variável *UINT*.

6.2. Comércio de serviços desagregado

Começando pelos serviços de transportes, as regressões para as exportações e para as importações constam na Tabela 11 e Tabela 12 respectivamente.

Tabela 11 – Exportações de serviços de transporte

	Efeitos fixos temporais				Pooled OLS			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PIB_{it}</i>	1.418*** (11.666)	1.425*** (13.189)	1.337*** (13.471)		1.419*** (-1.674)	1.426*** (13.566)	1.395*** (13.854)	
<i>POP_{it}</i>				1.245*** (10.626)				1.268*** (10.588)
<i>PIBPC_{it}</i>				1.773*** (5.578)				1.965*** (6.192)
<i>DIST_{ij}</i>	2.015 (0.851)	-2.265 (-0.982)	0.106 (0.049)	-0.489 (-0.226)	1.995 (0.867)	-2.248 (-1.000)	-1.218 (-0.562)	-1.866 (-0.863)
<i>LING_{ij}</i>	-0.080 (-0.126)	0.284 (0.497)	0.446 (0.867)	0.592 (1.139)	-0.081 (-0.131)	0.280 (0.503)	0.370 (0.695)	0.570 (1.069)
<i>DI_{ijt}</i>		0.181*** (4.542)	0.422*** (6.336)	0.362*** (4.647)		0.179*** (4.627)	0.306*** (5.435)	0.238*** (3.614)
<i>UINT_{it}</i>			-3.008*** (-4.295)	-2.987*** (-4.296)			-1.563*** (-2.981)	-1.676*** (-3.227)
<i>C</i>	-32.154 (-1.643)	3.433 (0.180)	-6.524 (-0.377)	-22.222 (-1.340)	-31.826* (-1.674)	3.465 (0.186)	0.282 (0.016)	-15.978 (-0.949)
N	83	83	83	83	83	83	83	83
R ²								
Ajustado	0.770	0.818	0.853	0.855	0.782	0.827	0.843	0.848

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas *t* são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). Foram usados para o painel em estudo os seguintes países que reportaram informação para o período em análise: Alemanha, Áustria, Bulgária, Dinamarca, Eslovénia, Estónia, França, Grécia, Holanda, Itália, Polónia, Reino Unido, República Checa e Suécia.

Os coeficientes *PIB*, *PIBPC*, *POP* apresentam o sinal esperado, a um nível de significância de 1%. Os coeficientes associados a *DIST* e *LING* não são significativos para as exportações, o que permite concluir que as exportações destes serviços não são afectadas, nem pela distância, nem pelo idioma dos parceiros comerciais, sendo no entanto afectadas pela dimensão económica e nível de rendimento do exportador.

A variável *UINT* é estatisticamente significativa para as exportações, conforme evidenciam as colunas (3) a (4), (7) a (8). Contudo, os coeficientes sinalizam um impacto negativo, isto é, contrário ao esperado.

A Tabela 12 evidencia que *DIST* só é significativa nas colunas (2), (6) e (7) e de sinal negativo, como esperado.

Tabela 12 – Importações de serviços de transporte

	Efeitos fixos temporais				Pooled OLS			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PIB_{it}</i>	1.081*** (10.318)	1.027*** (11.775)	0.996*** (10.633)		1.097*** (10,695)	1.040*** (12,152)	1.046*** (11,936)	
<i>POP_{it}</i>				0.615*** (5.448)				0.633*** (5.785)
<i>PIBPC_{it}</i>				2.013*** (9.204)				2.072*** (10.035)
<i>DIST_{ij}</i>	-0.132 (-0.0781)	-2.815* (-1.9337)	-2.165 (-1.338)	0.636 (0.411)	-0.309 (-0.186)	-2.976** (-2.078)	-3.107** (-2.080)	0.163 (0.112)
<i>LING_{ij}</i>	1.141** (2.128)	1.311*** (2.945)	1.324*** (2.971)	1.249*** (3.135)	1.140** (2.159)	1.311*** (2.983)	1.308*** (2.962)	1.237*** (3.161)
<i>DI_{ijt}</i>		0.204*** (6.759)	0.241*** (4.790)	0.060 (1.035)		0.204*** (6.867)	0.195*** (4.712)	0.027 (0.558)
<i>UINT_{it}</i>			-0.508 (-0.920)	-0.541 (-1.096)			0.125 (0.325)	-0.162 (-0.473)
<i>C</i>	-9.751 (-0.714)	12.641 (1.072)	9.040 (0.727)	-31.024*** (-2.678)	-8.123 (-0.607)	14.153 (1.221)	14.782 (1.253)	-28.817** (-2.576)
N	107	107	107	107	107	107	107	107
R ² Ajustado	0.740	0.821	0.821	0.857	0.748	0.826	0.824	0.862

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas *t* são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). Foram usados para o painel em estudo os seguintes países que reportaram informação para o período em análise: Alemanha, Áustria, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Estónia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Itália, Letónia, Lituânia, Polónia, Reino Unido, República Checa e Suécia.

Os coeficientes associados a *LING* são estatisticamente significativos e de sinal positivo em todas as regressões, com uma magnitude de aproximadamente três vezes superior ao observado para as importações dos serviços agregados.

DI tem um efeito positivo tanto nas exportações como nas importações, dado que os coeficientes estimados são bastante significativos e positivos, contrariamente ao esperado.

No que diz respeito aos serviços de turismo e viagens, as regressões para as exportações e para as importações constam nas Tabelas 13 e Tabela 14 respectivamente.

Tabela 13 – Exportações de serviços de turismo e viagens

	Efeitos fixos temporais				Pooled OLS			
	1	2	3	4	5	6	7	8
PIB_{it}	1.136*** (6.948)	1.131*** (7.696)	1.200*** (7.204)		1.143*** (7.272)	1.140*** (8.078)	1.174*** (8.045)	
POP_{it}				0.795*** (3.573)				0.787*** (3.684)
$PIBPC_{it}$				1.699*** (5.273)				1.723*** (5.680)
$DIST_{ij}$	-1.841 (-0.853)	0.189 (0.094)	-1.031 (-0.424)	2.474 (1.087)	-1.916 (-0.922)	0.089 (0.046)	-0.555 (-0.270)	2.519 (1.150)
$LING_{ij}$	2.183*** (3.948)	2.176*** (4.381)	2.093*** (4.134)	2.391*** (4.805)	2.180*** (4.074)	2.172*** (4.521)	2.123*** (4.389)	2.397*** (5.000)
DI_{ijt}		-0.166*** (-4.009)	-0.228*** (-2.814)	-0.289*** (-3.886)		-0.167*** (-4.167)	-0.208*** (-3.459)	-0.294*** (-4.155)
$UINT_{it}$			0.830 (0.891)				0.536 (0.923)	
C	3.765 (0.221)	-12.523 (-0.791)	-5.451 (-0.308)	-47.138*** (-2.780)	4.476 (0.273)	-11.615 (-0.764)	-8.294 (-0.530)	-47.524*** (-2.915)
N	72	72	72	72	72	72	72	72
R ² Ajustado	0.758	0.805	0.804	0.814	0.774	0.818	0.817	0.827

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas t são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). Foram usados para o painel em estudo os seguintes países que reportaram informação para o período em análise: Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Estónia, França, Holanda, Itália, Lituânia, Reino Unido e República Checa.

Os resultados dos modelos de efeitos fixos temporais evidenciam a influência positiva do PIB , $PIBPC$ e POP (dos países da UE) no comércio deste tipo de serviços, tal como encontrado em todas as regressões anteriores. O coeficiente de POP para as importações é aproximadamente duas vezes superior ao estimado para as exportações, significando que países mais populosos “produzem” mais viajantes. Nesta categoria de serviços, o país importador é o de origem da pessoa que se desloca ao exterior e o país visitado, o exportador (Walsh, 2008).

$DIST$ só é relevante para explicar as importações, ou seja do lado da Índia a distância não condiciona as suas aquisições deste serviço aos países da UE, sugerindo

que, face a uma distância absoluta tão elevada, as diferenças entre mercados europeus são marginais e como tal irrelevantes.

Os coeficientes estimados para *LING* são positivos e bastante significativos tanto para as exportações como para as importações, ou seja, são um factor de facilitação das trocas.

O impacto estimado de *UINT* é estatisticamente significativo apenas para as importações, com coeficientes de sinal positivo, nas regressões (3) e (4).

Os resultados evidenciam um efeito negativo de *DI* nas exportações com coeficientes estimados estatisticamente significativos, em contraste com as importações, em que a maioria dos coeficientes não é estatisticamente significativa.

Tabela 14 – Importações de serviços de turismo e viagens

	Efeitos fixos temporais				Pooled OLS			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PIB_{it}</i>	1.530*** (12.183)	1.515*** (12.612)	1.685*** (13.049)		1.523*** (12.591)	1.507*** (13.010)	1.543*** (3.642)	
<i>POP_{it}</i>				1.537*** (8.636)				1.353*** (8.451)
<i>PIBPC_{it}</i>				1.988*** (7.033)				1.995*** (7.046)
<i>DIST_{ij}</i>	-6.117*** (-3.636)	-7.070*** (-4.298)	-10.199*** (-5.321)	-9.073*** (-4.266)	-6.041*** (-3.720)	-6.972*** (-4.390)	-7.717*** (-4.538)	-6.472*** (-3.556)
<i>LING_{ij}</i>	2.132*** (4.419)	2.116*** (4.589)	1.897*** (4.259)	2.035*** (4.439)	2.137*** (4.576)	2.122*** (4.752)	2.070*** (4.628)	2.242*** (4.964)
<i>DI_{ijt}</i>		0.105*** (2.733)	-0.065 (-0.919)	-0.089 (-1.216)		0.104*** (2.798)	0.055 (1.007)	0.004 (0.065)
<i>UINT_{it}</i>			2.249*** (2.829)	1.814** (2.084)			0.620 (1.201)	0.237 (0.429)
<i>C</i>	36.723*** (2.742)	44.390*** (3.388)	62.304*** (4.456)	30.492** (2.110)	36.002*** (2.787)	43.502*** (3.442)	47.382*** (3.642)	15.780 (1.208)
N	77	77	77	77	77	77	77	77
R ²								
Ajustado	0.829	0.843	0.858	0.859	0.839	0.853	0.854	0.858

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas *t* são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). Foram usados para o painel em estudo os seguintes países que reportaram informação para o período em análise: Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslovénia, Estónia, França, Holanda, Hungria, Itália, Reino Unido e República Checa.

Finalmente para os serviços prestados às empresas, as regressões para as exportações e para as importações constam nas Tabelas 15 e Tabela 16 respectivamente.

As variáveis *PIB* e *POP* apresentam o sinal esperado, e os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a um nível de significância 1%. O coeficiente estimado associado a *PIBPC* só é estatisticamente significativo para as importações.

O coeficiente estimado para *DIST* é estatisticamente significativo na regressão (1) para as exportações (Tabela 15) e nas regressões (1), (2), (4) e (5) para as importações (Tabela 16), ainda que os coeficientes apresentem sinal positivo, contrário ao esperado. Tal como no serviços de turismo e viagens, *DIST* só é relevante para explicar as importações, isto é, a distância volta a não condicionar as aquisições deste serviço pela Índia. Entre os países da UE com montantes declarados constata-se que os maiores volumes de importações são apresentados pelos países mais distantes geograficamente (Alemanha, Holanda, França), o que justifica o sinal positivo associado a *DIST*.

Tabela 15 – Exportações de serviços prestados às empresas

	Efeitos fixos temporais				Pooled OLS			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PIB_{it}</i>	0.936*** (7.578)	1.123*** (9.484)	1.028*** (9.429)		0.968*** (7.444)	1.162*** (9.272)	1.030*** (9.609)	
<i>POP_{it}</i>				1.059*** (10.166)				1.047*** (10.196)
<i>PIBPC_{it}</i>				0.107 (0.327)				0.209 (0.686)
<i>DIST_{ij}</i>	2.875** (1.859)	-1.159 (-0.699)	-2.291 (-1.508)	-1.098 (-0.733)	2.644 (1.621)	-1.583 (-0.901)	-2.095 (-1.422)	-1.332 (-0.928)
<i>LING_{ij}</i>	1.836*** (2.770)	2.359*** (3.897)	3.573*** (5.802)	3.239*** (5.431)	1.903*** (2.720)	2.447*** (3.805)	3.453*** (6.118)	3.397*** (6.287)
<i>DI_{ijt}</i>		0.179*** (4.422)	-0.094 (-1.270)	0.090 (0.959)		0.189*** (4.398)	-0.074 (-1.292)	0.040 (0.589)
<i>UINT_{it}</i>			3.590*** (4.251)	2.598*** (2.986)			3.281*** (5.904)	3.064*** (5.705)
<i>C</i>	-34.775*** (-2.773)	-3.643 (-0.275)	-4.022 (-0.337)	-17.602 (-1.659)	-32.108** (-2.429)	0.479 (0.034)	-4.571 (-0.388)	-17.449 (-1.658)
N	84	84	84	84	84	84	84	84
R ² Ajustado	0.631	0.704	0.760	0.783	0.589	0.665	0.766	0.786

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas *t* são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). Foram usados para o painel em estudo os seguintes países que reportaram informação para o período em análise: Alemanha, Áustria, Chipre, Dinamarca, França, Grécia, Holanda, Hungria, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Polónia, República Checa e Suécia.

LING apresenta um coeficiente estimado bastante significativo, de sinal positivo, com os coeficientes a apresentar o valor absoluto mais elevado, o que se deve ao facto desta categoria de serviços depender no grau mais elevado das relações interpessoais e um idioma comum ser o alicerce para se atingir um nível mais elevado de comércio (Walsh, 2008).

O impacto estimado de *UINT* é estatisticamente significativo em todas as regressões relativas às exportações e nas regressões (7) e (8) referentes às importações, com os coeficientes a evidenciarem uma magnitude já experimentada por Kandilov e Grennes (2010) e que excede mais de duas vezes os homólogos para as importações.

DI tem um efeito positivo tanto nas exportações como nas importações, à imagem do já anteriormente referido na análise dos serviços agregados.

Tabela 16 – Importações de serviços prestados às empresas

	Efeitos fixos temporais				<i>Pooled OLS</i>			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>PIB_{it}</i>	1.090*** (15.252)	1.144*** (23.407)	1.149*** (23.667)		1.113*** (14.728)	1.166*** (21.382)	1.164*** (23.660)	
<i>POP_{it}</i>				1.191*** (24.570)				1.196*** (23.632)
<i>PIBPC_{it}</i>				0.729*** (4.995)				0.869*** (5.901)
<i>DIST_{ij}</i>	5.666*** (5.311)	1.671** (2.037)	1.299 (1.537)	1.624** (1.989)	5.470*** (4.840)	1.373 (1.499)	0.762 (0.911)	0.899 (1.092)
<i>LING_{ij}</i>	-0.033 (-0.071)	0.239 (0.753)	0.503 (1.420)	0.475 (1.399)	0.013 (0.027)	0.289 (0.813)	0.829** (2.444)	0.866** (2.596)
<i>DI_{ijt}</i>		0.204*** (10.437)	0.159*** (4.609)	0.239*** (5.656)		0.211*** (9.639)	0.107*** (3.670)	0.155*** (4.249)
<i>UINT_{it}</i>			0.618 (1.618)	0.416 (1.120)			1.336*** (4.826)	1.318*** (4.847)
<i>C</i>	-60.516*** (-6.919)	-28.180*** (-4.201)	-26.986*** (-4.033)	-42.078*** (-6.877)	-58.477*** (-6.315)	-25.335*** (-3.383)	-24.598*** (-3.642)	-39.744*** (-6.260)
<i>N</i>	102	102	102	102	102	102	102	102
<i>R² Ajustado</i>	0.847	0.929	0.930	0.936	0.828	0.911	0.928	0.930

Notas: ***, ** e * indicam que os coeficientes estimados são estatisticamente significativos a 1%, 5% e 10% respectivamente. As estatísticas *t* são apresentadas entre parêntesis. Variáveis binárias temporais foram usadas nas regressões dos modelos de (1) a (4). Foram usados para o painel em estudo os seguintes países que reportaram informação para o período em análise: Alemanha, Áustria, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslovénia, Estónia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Polónia, República Checa e Suécia.

Comparando as exportações e importações agregadas com as desagregadas, salienta-se que *DIST* tem um impacto mais negativo nas importações dos serviços de transporte e turismo e viagens, em oposição ao efeito nas importações dos outros serviços prestados às empresas, ainda que para essa discrepância possa ter contribuído a ausência do Reino Unido neste último painel.

No que se refere a *LING*, a diferença no valor absoluto das estimações obtidas para as importações de serviços de transportes, comparativamente às importações dos serviços agregados, significa que a importação dos primeiros revela maior sensibilidade à igualdade linguística do que outros tipos de serviços. De facto regista-se uma concentração de fluxos de transporte de pessoas e mercadorias da Índia para o Reino Unido, que representa 30,21% das importações de serviços de transportes efectuadas pela UE27. Para os serviços de turismo e viagens, as estimações demonstram um impacto semelhante ao evidenciado para o comércio de serviços agregados, mas com maior intensidade, com os valores dos coeficientes a exceder o dobro dos primeiros. De salientar que os coeficientes determinados anteriormente por Walsh (2008), para as importações, não são estatisticamente significativos, o que demonstra a importância desta variável no comércio entre UE27 e a Índia. Para a categoria dos outros serviços prestados às empresas, a magnitude dos coeficientes estimados é superior à registada para os serviços agregados. A importância desta variável entre os blocos de países em estudo é também salientada pela comparação com os resultados obtidos por Kandilov e Grennes (2010), para as exportações, que não são estatisticamente significativos.

Ainda que neste trabalho *UINT* tenha um impacto negativo nas exportações de serviços agregados e os coeficientes estimados no trabalho de Kandilov e Grennes (2010) não sejam estatisticamente significativos, quando se trata das exportações dos outros serviços prestados às empresas, verifica-se em ambos os estudos que o impacto é positivo, com a magnitude dos coeficientes estimados a evidenciarem a forte influência desta variável.

7. Conclusão

O reconhecimento da relevância da UE e da Índia na economia global motivou o estudo empírico do impacto de diversos factores determinantes do comércio bilateral de serviços entre as partes. O modelo gravitacional é utilizado para a análise das exportações e importações de serviços, com recurso à informação disponibilizada pelo Eurostat e à selecção das variáveis que mais se adaptam ao contexto dos países envolvidos. As estimações são efectuadas com separação do efeito dos factores PIB, população, PIBpc, idioma, distância geográfica, distância institucional e número de utilizadores de Internet por cada cem habitantes.

Entre as limitações sentidas no estudo destaca-se a existência de inúmeras lacunas na informação respeitante aos fluxos de comércio de serviços, maioritariamente por inexistência de informação e pontualmente por confidencialidade da mesma (por exemplo, importações de serviços agregados da Alemanha). Tal facto inviabiliza a utilização de séries temporais mais longas e a inclusão de todos os países membros da UE27. Os fluxos de comércio de serviços são de difícil medição dada a sua natureza intangível, frequentemente não observáveis quando passam a fronteira de um país. Assim, a posterior desagregação dessa informação pelas principais categorias de serviços intensifica as lacunas anteriormente mencionadas, pelo que são incluídas apenas as três categorias visadas neste estudo.

Os resultados obtidos evidenciam a influência consistente e positiva das variáveis explicativas PIB, população, PIBpc e idioma. À semelhança do verificado para o comércio internacional de mercadorias, constata-se o efeito negativo exercido pela distância geográfica nos fluxos internacionais de serviços, tendo sempre presente que este factor funciona como uma *proxy* para custos de transporte, diferenças culturais e barreiras à informação. Particularmente interessante foi o resultado obtido para a distância institucional, com os coeficientes das estimações obtidas a evidenciarem sinal positivo, contrário ao esperado, mas que reflecte o facto dos países com maior fluxo de comércio com a Índia, serem os que estão institucionalmente mais distantes. Também contrário ao esperado é o efeito negativo da variável utilizadores de Internet por cada cem habitantes, com o crescimento do número de utilizadores de Internet, *ceteris paribus*, a provocar uma diminuição das exportações de serviços agregados.

Da extensão do modelo para as categorias mais representativas do comércio dos serviços entre a UE27 e Índia, resultam algumas variações substantivas nas categorias em apreciação:

(i) a distância geográfica, cujas estimações para os serviços de transporte ou turismo e viagens evidenciam um impacto negativo para as importações, em oposição ao efeito positivo registado para as importações de serviços prestados às empresas. Os coeficientes associados às exportações não são significativos para as duas primeiras categorias, o que permite concluir que as exportações destes serviços não são afectadas pela distância dos parceiros comerciais. No caso particular dos serviços de turismo e viagens, em que é o país exportador quem recebe o viajante, e vice-versa, a distância não condiciona a Índia nas suas aquisições aos países da UE27, sugerindo que, face a uma distância absoluta tão elevada, as diferenças entre mercados europeus são marginais e como tal irrelevantes.

(ii) as exportações dos serviços de transportes não são afectadas pelo idioma. Paralelamente, esta variável não tem impacto significativo nas importações dos outros serviços prestados às empresas.

(iii) na distância institucional verificou-se que a nível desagregado o efeito é maioritariamente positivo no comércio, tal como foi concluído para os serviços agregados, à excepção das exportações de serviços de turismo e viagens.

(iv) a variável utilizadores de Internet por cada cem habitantes exerce uma influência positiva acentuada nas importações de serviços de viagens e turismo e nas exportações e importações de serviços prestados às empresas, tal como seria de esperar teoricamente, em oposição ao verificado para as exportações dos serviços de transportes e turismo e viagem.

Existem trabalhos de investigação que estudam os factores impulsionadores do fenómeno da migração internacional e identificam as redes de migração como meio de ultrapassar as barreiras informais nos países de origem (Munshi, 2003; Pederson *et al*, 2008). Bandyopadhyay *et al* (2008) analisam os estudos anteriores mais relevantes no escrutínio do impacto das redes de migração no comércio internacional. Todos se focam nos fluxos de comércio dos países anglo-saxónicos, com excepção do estudo efectuado

por Rauch (2001), que incide sobre o impacto da rede étnica chinesa. Nenhum investiga a diáspora indiana ou é específico para os serviços.

Face à indubitável importância do potencial de comércio de serviços entre a UE e a Índia, claramente mais investigação nesta área será necessária. Neste sentido pretende-se, em investigação futura, aprofundar o estudo desta relação comercial através de uma maior desagregação do tipo de serviços comercializados e determinar qual a influência do stock de imigrantes indianos e das redes constituídas, no comércio internacional de serviços.

Referências

- Anderson, J.E. (1979). "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation." *American Economic Review*, 69(1): 106-116.
- Anderson, J.E., e E.V. Wincoop (2001). "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle." NBER Working Paper, No. 8079.
- Baldwin, R. e D. Taglioni (2006). "Gravity For Dummies and Dummies For Gravity Equations." CEPR Discussion Paper, No. 5850.
- Bandyopadhyay, S., C.C. Coughlin e H.J. Wall (2008). "Ethnic Networks and US Exports." *Review of International Economics*, 16(1): 199–213.
- Banga, R. (2005). "Trade in Services: A Review." *Global Economy Journal*, 5(2): 1-22
- Batra A. (2006). "India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach." *Global Economic Review*, 35(3): 327-361.
- Bensidoun, I., F. Lemoine e D. Ünal (2009). "The integration of China and India into the world economy: a comparison." *European Journal of Comparative Economics*, 6(1): 131-155.
- Bergstrand, J.H. (1985). "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence." *Review of Economics and Statistics*, 67: 474-81.
- Bergstrand, J.H. (1989). "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade." *Review of Economics and Statistics*, 71: 143-53.
- Blyde, J. e N. Sinyavskaya (2007). "The Impact of Liberalizing Trade in Services on Trade on Goods: An Empirical Investigation." *Review of Development Economics*, 11(3): 566-583.
- Bojnec, S. e I. Fertö (2009). "Impact of the Internet on Manufacturing Trade." *Journal of Computer Information Systems*, 50(1): 124-132.
- Brandicourt, V., C. Schwellnus e J. Woerz (2008). "Export Potential in Services: Estimation for selected European Countries." <http://www.intereconomics.com/content/wpaper/dp20080804.pdf>, acessado em 22/07/2011.

- Brujin, R., H. Kox e A. Lejour (2008). “Economics benefits of an Integrated European Market for Services.” *Journal of Policy Modeling*, 30: 301-319.
- Ceglowski, J. (2006). “Does Gravity Matter in a Service Economy.” *Review of World Economics*, 142: 307-329.
- Chakravarty, S. e A. Mitra (2009). “Is industry still the engine of growth? An econometric study of the organized sector employment in India.” *Journal of Policy Modelling*, 31: 22-35.
- Choi, C. (2010). “The effect of the Internet on service trade.” *Economics Letters*, 109: 102–104.
- Copeland, B. e A. Mattoo (2008). “The Basic Economics of Services Trade.” in *A Handbook of International Trade in Services*, A. Mattoo *et al* (Editores), Oxford University Press.
- Conway, P. e R. Herd (2009). “How Competitive is Product Market Regulation in India? An International and Cross-state Comparison.” *OECD Journal: Economic Studies*, 2009: 159-184.
- Conway, P., V. Janod e G. Nicoletti (2005). “Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003.” OECD Economics Department Working Papers, No.419.
- Das, K. (2007). “GATS 2000 Negotiations and India: Evolution and State of Play.” *Journal of World Trade*, 41(6):1185-1236.
- Dasgupta, S. e A. Singh (2005). “Will Services Be the New Engine of Indian Economic Growth?” *Development and Change*, 36(6): 1035-1057.
- Deardorff, A.V. (1995). “Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?” NBER Working Paper, No. 5377.
- Deardorff, A.V. e R.M. Stern (2008). “Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the consequence of Liberalization.” in *A Handbook of International Trade in Services*, A. Mattoo *et al* (Editores), Oxford University Press.
- Dee, P. (2005). “A Compendium of Barriers to Service Trade”, <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Topics/Services/Report.pdf>, acedido em 22/07/2011.

- Dihel, N. e B. Shepherd (2007). "Modal Estimates of Service Barriers." OECD Trade Policy Working Paper, No. 51.
- Dossani, R. (2005). "Globalization and the Offshoring of Services: The Case of India." Brookings Trade Forum, pp. 241-267.
- Dougherty, S.M., R. Herd, T. Chalaux e A.A. Erumban (2008). "India's Growth Pattern and Obstacles to Higher Growth", OECD Economics Department Working Paper No. 623.
- European Commission (2008a). "The EU-India Joint Action Plan." http://eeas.europa.eu/delegations/india/documents/eu_india/updated_jap_en.pdf,
acedido em 22/07/2011.
- European Commission (2008b). "EU-India trade in facts and figures." http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/september/tradoc_140777.pdf,
acedido em 22/07/2011.
- European Commission (2011). "India Main Economic Indicators." http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113390.pdf,
acedido em 22/07/2011.
- European Commission, IMF, OECD, UN, UNCTAD, WTO (2002). *Manual on Statistics of International Trade in Services*, United Nations Publications.
- Fink, C. (2009). "Has the EU's Single Market Program led to Deeper Integration of EU Services Markets." Groupe d'Economie Mondiale Working Paper, July.
- Francois, J., O. Pindyuk e J. Wörz (2008). "Trade Effects of Services, Trade Liberalization in the EU." FIW Research Report No. 004.
- Francois, J. e B. Hoekman (2010). "Services Trade and Policy." *Journal of Economic Literature*, 48(3): 642-692.
- Freund, C.L. e D. Weinhold (2004). "The effect of the Internet on international trade." *Journal of International Economics*, 62: 171-189.
- Gasiorek, M., P. Holmes, S. Robinson, J. Rollo e A. Shingal (2007). "Qualitative analysis of a potential Free Trade Agreement between the European Union and India", http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc_135101.pdf,
acedido em 29/09/2009.
- Girma, S. e Z. Yu (2002). "The link between immigration and trade: evidence from the United Kingdom." *Review of World Economics*, 138(1): 115-130.

- Gordon, J. e P. Gupta (2004). "Understanding India's Services Revolution." IMF Working Paper No. 171.
- Head, K., T. Mayer e J. Ries (2009), "How remote is the offshoring threat?" *European Economic Review*, 53: 429-444.
- Helpman, E. (1987). "Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries." *Journal of the Japanese and International Economies*, 1(1): 62-81.
- Hill, P. (1999). "Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of output." *Canadian Journal of Economics*, 32(2): 426-447
- Hill, C.W.L. (2009). *International Business: Competing in the Global Marketplace*, 7ª edição, McGraw-Hill.
- Holmes, P. e A. Shingal (2009). "Potential Benefits from a Deep EU-India Free Trade Agreement." *Asia Euro Journal*, 7: 43-62
- IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, Washington D.C.
- Javalgi, R.G, A. Dixit e R.F. Scherer (2009). "Outsourcing to emerging markets: Theoretical perspectives and policy implications." *Journal of International Management*, 15: 156-168.
- Kandilov, I.T. e T. Grennes (2010). "The Determinants of service exports from Central and Eastern Europe." *Economics of Transition*, 18(4): 763-794.
- Kaufmann D., A. Kraay e M. Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators, Methodology and Analytical Issues." World Bank Policy Research Working Paper No. 5430.
- Kedia B.L. e S. Lahiri (2007). "International outsourcing of services: A partnership model." *Journal of International Management*, 13: 22-37.
- Kimura, F. e H. Lee (2006). "The Gravity Equation in International Trade in Services." *Review of World Economics*, 142: 92-121.
- Kochhar, K., U. Kumar, R. Rajan, A. Subramanian e I. Tokatlidis (2006). "India's Pattern of Development: What happened, what follows." *Journal of Monetary Economics*, 53: 981-1019.
- Kogut, B. and H. Singh (1988). "The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode." *Journal of International Business Studies*, 19: 411-432.

- Kox, H. e A. Lejour (2005). “Regulatory Heterogeneity as Obstacle for International Services Trade”, CPB Discussion Paper No. 49.
- Kox, H., A. Lejour e R. Montizaan (2005). “The free movement of services within the EU”, CPB Document No. 69.
- Kox, H.L.M. e H.K. Nordås (2007). “Services trade and domestic regulation.” OECD Trade Policy Working Paper No. 49.
- Kowalsky, P. e N. Dihel (2009). “India’s Trade Integration, Realizing the Potential.” OECD Trade Policy Working Paper, No. 88.
- Lejour, A., P. Veenendaal, G. Verweij e N. van Leeuwen (2006). “Worldscan: a Model for International Economics Policy Analysis.” CPB Document No. 111.
- Lejour, A. e J. Verheijden (2007). “The Tradability of Services within Canada and the European Union.” *The Service Industries Journal*, 27(4): 389–409.
- Lejour, A. e P. Smith (2008). “International Trade in Services – Editorial Introduction.” *The Journal of Industry, Competition and Trade*, 8:169-180.
- Lennon, C. (2009a). “Trade in Services and Trade in Goods: Differences and Complementarities.” The Vienna Institute for International Economics Studies, Working Paper No. 53.
- Lennon, C. (2009b). “Trade in Services: Cross-Border Trade vs Commercial Presence: Evidence of Complementarity.” The Vienna Institute for International Economics Studies, Working Paper No. 59.
- Lennon, C., D. Mirza e G. Nicoletti (2009). “Complementarity of Inputs across Countries in Services Trade.” *Annals of Economics and Statistics*, No. 93/94.
- Linders, G.M, A. Slangen, H.L.F. de Groot e S. Beugelsdijk (2005). “Cultural and Institutional Determinants of Bilateral trade Flows.” Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 074/3.
- Linders, G.M, M.J. Burger e F.G. van Oort (2008), “A rather empty world: the many faces of distance and the persistent resistance to international trade.” *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1: 439–458.
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam, North-Holland Pub. Co.

- Lo, C. e J.B. Liu (2009). “Why India is mainly engaged in offshore service activities, while China is disproportionately engaged in manufacturing.” *China Economic Review*, 20: 236-245.
- Love, P. e R. Lattimore (2009). *International Trade, Free, Fair and Open?*, OECD Publications, Paris.
- Mattoo, A. e R.M. Stern (2008). “Overview.” in *A Handbook of International Trade in Services*, A. Mattoo *et al* (Editores), Oxford University Press.
- Maurer, A., Y. Marcus, J. Magdeleine e B. d’Andrea (2008). “Measuring Trade in Services.” in *A Handbook of International Trade in Services*, A. Mattoo *et al* (Editores), Oxford University Press.
- Mayer, T. e S. Zignago (2006). “Notes on CEPII’s distances measures” http://www.cepii.fr/distance/noticedist_en.pdf, acedido em 22/07/2011.
- Miroudot, S. e A. Ragoussis (2009). “Vertical Trade, Trade Costs and FDI.” OECD Trade Policy Working Paper, No. 89.
- Möhlmann, J, S. Ederveenc, H.L.F. de Groot, G.M. Linders (2009). “Intangible Barriers to International Trade: A Sectoral Approach.” Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 021/3.
- Munshi, K. (2003). “Networks in modern economy: Mexican migrants in the US labor market.” *Quarterly Journal of Economics*, 118(2): 549-599.
- Nicoletti, G., S. Golub, D. Hajkova, D. Mirza e K. Yoo (2003). “Policies and international integration: influences on trade and foreign direct investment.” OECD Working Paper No. 359.
- Nicoletti, G., S. Scarpetta e O. Boyland (2000). “Summary Indicators of Product Market Regulation with an extension to employment protection legislation.” OECD Working Paper No. 226.
- Nordås, H.K. (2010). “Trade in goods and services: Two sides of the same coin?” *Economic Modelling*, 27: 496–506.
- Nyahoho, E. (2010). “Determinants of Comparative Advantage in the International Trade of Services: An Empirical Study of the Heckscher-Ohlin Approach.” *Global Economy Journal*, 10(1):1-22.

- Pedersen, P.J., M. Pytlikova e N. Smith (2008). "Selection and network effects – Migration flows into OECD countries 1990-2000." *European Economic Review*, 52: 1160-1186.
- Pöyhönen, P. (1963). "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries." *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90: 93-99.
- Rakshit, M. (2007). "Services-led Growth: The Indian Experience." *Icrabulletin Money & Finance*, February: 91-126.
- Rauch, J.E (2001). "Business and Social Networks in International Trade." *Journal of Economic Literature*, 39: 1177–1203.
- Rodrik, D. (2006). "Feasible Globalizations." *Critical Perspectives on Globalization*, 17: 177-194.
- Sharma, S. K. e J. Sharma (2007). "An Empirical Analysis of Growth and Structure of Services Sector in India." *Journal of Business Prospective*, 11(4): 45-52.
- Sampson G. e R. Snape (1985). "Identifying the Issues in Trade in Services." *The World Economy*, 8: 171-181.
- Stack, M. e R. Downing (2005). "Another look at offshoring: which jobs are at risk and why?" *Business Horizons*, 48: 513-523.
- The Economist (2008). "A bigger world, a special report on globalization." 20 September.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy. Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund.
- Walsh, K. (2008). "Trade in Services: Does Gravity Hold?" *Journal of World Trade*, 42(2): 315-334.
- Wölfl, A., I. Wanner, T. Kozluk e G. Nicoletti (2009). "Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries 1998-2008: Insights from a Revised PMR Indicator." OECD Economics Department Working Papers No.695.
- WTO (2010). *International Trade Statistics 2010*. Geneve.
- WTO (2011). "World Trade 2010, Prospects for 2011." Press Release No.628.

Anexo A

Peso relativo do comércio de serviços entre a UE27 e a Índia, por tipo de serviço e por país, média do período 2004-2009 (%)

País	Serv. Agregados		Transportes		Turismo e Viagens		Serv. Prestados às Empresas	
	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP
Alemanha	17,18	-----	26,22	15,77	-----	-----	11,71	24,99
Austria	1,51	1,55	2,45	2,66	1,33	1,49	1,46	1,40
Belgica	2,53	2,80	-----	-----	2,18	1,22	-----	-----
Bulgária	0,04	0,04	0,03	0,06	0,18	0,03	-----	0,04
Chipre	0,13	0,11	-----	0,22	0,12	0,13	0,09	0,02
Dinamarca	6,84	4,64	19,16	13,31	0,05	0,74	0,99	2,28
Eslováquia	0,02	0,03	-----	0,05	-----	-----	-----	-----
Eslovénia	0,03	0,04	0,02	-----	-----	0,03	-----	0,07
Estónia	0,02	0,05	0,01	0,09	0,13	0,07	-----	0,01
Finlândia	9,27	4,70	-----	-----	-----	-----	-----	-----
França	12,06	9,89	12,01	14,57	9,54	12,92	18,81	6,38
Grécia	-----	-----	2,12	1,59	-----	-----	0,06	0,07
Holanda	6,66	6,97	4,66	4,87	3,54	2,21	6,06	8,91
Hungria	0,38	0,23	-----	0,13	-----	0,30	0,91	0,33
Irlanda	4,15	1,07	-----	-----	-----	-----	7,24	2,34
Itália	4,27	4,58	5,61	3,02	14,09	8,28	1,62	4,22
Letónia	-----	0,06	-----	0,09	-----	-----	-----	-----
Lituânia	0,12	0,02	-----	0,05	0,05	-----	-----	-----
Luxemburgo	0,91	0,63	-----	-----	-----	-----	0,14	0,36
Malta	0,01	0,06	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Polónia	0,47	0,35	0,26	0,49	-----	-----	1,13	0,63
Portugal	0,21	0,38	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Reino Unido	27,45	35,82	19,76	30,21	58,75	55,89	-----	-----
Republica Checa	0,19	0,23	0,32	0,60	0,15	0,02	0,17	0,23
Suécia	3,42	2,10	0,28	1,01	-----	-----	5,43	4,72

Fonte: Eurostat, FMI – BdP e cálculos do autor

Anexo B

Fonte dos Dados		
Variável		Origem da informação
Volume de Comércio (Exportações / Importações)	C_{ijt}	Eurostat – Balança de Pagamentos: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/introduction
Produto Interno Bruto	PIB_{it}	Eurostat – Contas Nacionais: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/introduction
Produto Interno Bruto per capita	$PIBPC_{it}$	Cálculos do autor: PIB_{it} / POP_{it}
Distância Geográfica	$DIST_{ij}$	CEPII - Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales: http://www.cepii.fr Ver Mayer e Zignago (2006) para maior detalhe.
População	POP_{it}	IMF – International Financial Statistics: http://www.imfstatistics.org/imf/
Língua Oficial	$LING_{ij}$	CIA World Factbook 2010: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/
Distância Institucional	DI_{ijt}	Banco Mundial – Indicadores de Governança: http://www.worldbank.org/wbi/governance , www.govindicators.org
Utilizadores de Internet	$UINT_{it}$	ITU – International Telecommunication Unit: http://www.itu.int/en/pages/default.aspx