



Catarina Sofia Bem-Haja Borges

# O Papel dos Fornecedores Internacionais no Desempenho das Empresas: O Caso da Paul Stricker, SA

Relatório de Estágio do Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Industrial, apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, sob orientação do Professor Doutor Carlos Manuel Gonçalves Carreira

Fevereiro de 2017



UNIVERSIDADE DE COIMBRA





FEUC FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Catarina Sofia Bem-Haja Borges

# O Papel dos Fornecedores Internacionais no Desempenho das Empresas: O Caso da Paul Stricker, SA

Relatório de Estágio do Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Industrial,  
apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de  
Mestre

**Orientador:** Professor Doutor Carlos Manuel Gonçalves Carreira

**Entidade de Acolhimento:** Paul Stricker, SA

**Supervisora Profissional:** Dra. Ana Catarina Cunha

Coimbra, 2017



# Agradecimentos

Quando damos início a uma coisa, sabemos que inevitavelmente um dia chegará o seu fim. Este relatório marca o final de um dos ciclos mais importantes da minha vida e não posso deixar mencionar e agradecer a algumas das pessoas que fizeram parte dele.

Em primeiro lugar, agradeço ao meu Pai e à minha Mãe pois foi graças a eles, ao seu esforço e apoio incondicional que este momento foi possível.

É meu dever agradecer também ao meu orientador, Professor Doutor Carlos Manuel Gonçalves Carreira por todo o apoio, disponibilidade e conhecimento transmitido.

À Paul Stricker, SA que foi o meu primeiro contacto com o mundo empresarial, obrigada por me acolherem tão bem. Um especial agradecimento à Ana Catarina Cunha, ao Paulo Borges e às meninas "compristas" por todos os conhecimentos que me transmitiram e por todos os momentos "tresloucados".

Ao David, pela paciência e compreensão nos momentos mais difíceis, por sempre acreditar em mim e por estar ao meu lado nesta caminhada.

Agradeço ainda à minha restante família pelo apoio e presença em todos os momentos. Em especial à Bia, ao Ricardo e ao Martim por todos os momentos de brincadeira que deixam a cabeça mais leve quando o trabalho parece não avançar.

Aos meus amigos de sempre e aos que Coimbra me deu e que serão, certamente, para sempre.

Por fim, não posso deixar de lembrar o meu avô, a quem dedico este trabalho.

A todos, obrigada.



*Não tenhamos pressa, mas não percamos tempo.*

- José Saramago



# Resumo

A produtividade das empresas é determinada por uma panóplia de fatores internos e externos, tais como a tecnologia, o capital humano, o país e a região, o setor industrial, a empregabilidade e o tipo de comércio (nacional, internacional ou ambos). Este último fator é considerado um dos mais relevantes uma vez que é visto como um difusor de conhecimento e permite a internacionalização das empresas. As empresas são recorrentemente afetadas pelo ambiente envolvente, instigando mudanças intensas na sua competitividade, estrutura e produtividade. Acontecimentos como a entrada da China na Organização Mundial do Comércio ou a introdução do Yuan chinês no cabaz de moedas do Fundo Monetário Internacional tiveram fortes repercussões nas trocas globais, provocando o seu incremento. Assim, as empresas sentiram a necessidade de se internacionalizarem de modo a aproveitar esse mercado em crescimento, colmatando também assim as limitações de crescimento impostas pela dimensão do mercado nacional. Neste sentido, têm sido feitos vários estudos com objetivo de evidenciar a relevância do comércio internacional e a forma como este influencia a produtividade e, de um modo geral, o desempenho das empresas. Apesar de habitualmente ser dada mais importância às exportações, as importações têm vindo a tornar-se uma prática cada vez mais comum e constituem uma mais valia para a empresa, uma vez que possibilitam a adoção e a reprodução das tecnologias importadas. Assim, o presente relatório de estágio pretende investigar, através da revisão da literatura já existente sobre o tema, a analogia entre as importações e a produtividade das empresas. Foi executado no decorrer do estágio curricular na Paul Stricker, SA, uma empresa que se dedica à conceção, desenvolvimento e distribuição de produtos promocionais e que se encontra em constante processo de internacionalização. O estágio decorreu entre os meses de Setembro a Dezembro de 2016 e foi realizado no âmbito do Mestrado em Economia, com especialização em Economia Industrial, da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Para além do objetivo principal do presente relatório, foi também elaborada uma análise comparativa entre a evolução da empresa e da economia nacional, onde se pode concluir que o desempenho da Paul Stricker é acima da média, provavelmente devido à sua forte internacionalização.

**Palavras-Chave:** produtividade; comércio internacional; importações; I&D; PTF;

**Classificação JEL:** F10; F23; D24;



# Abstract

The productivity of firms is determined by several internal and external factors, such as technology, human capital, country and region, industry, employability, and type of trade (national, international or both). This last factor is considered one of the most relevant since it is seen as a knowledge diffuser and allows firms internationalization. The external environment increasingly affects firms, instigating intense changes in their competitiveness, structure and productivity. Events such as China's accession to the World Trade Organization or the introduction of the Chinese Yuan into the International Monetary Fund's basket of currencies have had a strong repercussion on global trade, causing an increase in them. Thus, companies are already aware of the necessity to internationalize not only to take advantage of this increase but also because domestic market is often not enough to respond to their growth needs. In this sense, several studies have been carried out to highlight the relevance of international trade and how it influences firms productivity and performance in general. Although exports are more and more important, imports are becoming an increasingly common practice and add value to the company as they enable the adoption and replication of imported technologies. Thus, this internship report intends to investigate, through a review of the existing literature on the subject, the analogy between imports and firms productivity. It was executed during the curriculum internship at Paul Stricker, SA. This company dedicates itself to the design, development and distribution of promotional products and is in constant process of internationalization. The internship took place between September and December 2016 and was conducted under the Master in Economics with specialization in Industrial Economics of the Faculty of Economics of the University of Coimbra. In addition to the main objective of this report, a comparative analysis of the evolution of the company and the national economy was also carried out. I concluded that Paul Stricker's performance is above the average, probably due to its strong internationalization.

**Keywords:** productivity; international trade; imports; R&D; TFP;

**JEL Classification:** F10; F23; D24;



# Conteúdo

<b>Abreviaturas</b>	<b>xiii</b>
<b>1 Introdução</b>	<b>1</b>
<b>2 Apresentação da Entidade de Acolhimento</b>	<b>3</b>
2.1 História . . . . .	3
2.2 Indicadores Económicos . . . . .	5
2.3 Processo de Importação e Ciclo de Vida do Negócio . . . . .	9
<b>3 Resumo das Tarefas Desenvolvidas no Decorrer do Estágio</b>	<b>13</b>
3.1 Conhecimento da Entidade de Acolhimento . . . . .	13
3.2 Principais Tarefas Desenvolvidas . . . . .	14
3.2.1 Processos de Controlo de Qualidade . . . . .	14
3.2.2 Folhas de Obra de Importação . . . . .	14
3.2.3 Orçamentação . . . . .	15
3.2.4 Custos da Mercadoria . . . . .	16
3.3 Balanço do Estágio . . . . .	16
<b>4 Análise Comparativa Entre a Empresa e a Economia Portuguesa</b>	<b>17</b>
4.1 O Ambiente Externo . . . . .	17
4.2 Situação Económico-Financeira da Empresa . . . . .	18
4.3 Empresa vs. Economia Nacional . . . . .	21
<b>5 Fornecedores Internacionais e Desempenho das Empresas</b>	<b>27</b>
5.1 Revisão Bibliográfica . . . . .	27
5.1.1 Setor Industrial . . . . .	29
5.1.2 Tipo de Empresas . . . . .	30
5.1.3 Empregabilidade . . . . .	31
5.1.4 Destinos de Exportação e Origens de Importação . . . . .	31
5.1.5 Geografia . . . . .	33

5.2 O Caso da Paul Stricker, SA . . . . .	37
<b>6 Conclusões</b>	<b>39</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>39</b>
<b>Anexos</b>	<b>43</b>
<b>A Demonstrações Financeiras da Empresa</b>	<b>44</b>
<b>B Modelos</b>	<b>47</b>
<b>C Resultados por País e Por Indústria</b>	<b>50</b>

# Lista de Figuras

2.1	Organigrama da Paul Stricker . . . . .	5
2.2	Volume de Negócios entre 2011 e 2015 (milhões de euros) . . . . .	6
2.3	Volume de Negócios por mercado (%) (2015) . . . . .	6
2.4	Número de Clientes entre 2006 e 2015 . . . . .	7
2.5	Número de Encomendas processadas entre 2006 e 2015 (milhares) . . . . .	8
2.6	Sazonalidade das vendas durante o ano 2012 (%) . . . . .	8
2.7	Exportação entre 2008 e 2013 (milhões de euros) . . . . .	9
2.8	Ciclo de vida do negócio da empresa . . . . .	10
4.1	Taxa de variação do ativo (A) e do passivo (B) da empresa e da economia portuguesa (2013-2015) . . . . .	21
4.2	Taxa de variação do volume de negócios da empresa e da economia portuguesa (2011-2015) . . . . .	22
4.3	Taxa de variação das exportações da empresa e da economia portuguesa (2009-2013) . . . . .	23
4.4	Taxa de variação do número de trabalhadores da empresa e da economia portuguesa (2012-2015) . . . . .	23
4.5	Taxa de variação dos gastos com o pessoal da empresa e da economia portuguesa (2012-2015) . . . . .	24
4.6	Rácios de financiamento da empresa e da economia nacional (2012-2015): rácio de solvabilidade (A), rácio de endividamento (B) e rácio de autonomia financeira (C) . . . . .	24
5.1	Número de destinos de exportação e de origens de importação . . . . .	32

# Lista de Quadros

2.1	Categorias de Empresas e Respetivos Requisitos . . . . .	5
4.1	Indicadores Principais da Economia Mundial (2010-2015) . . . . .	17
4.2	Indicadores Principais da Economia Portuguesa (2010-2015) . . . . .	18
4.3	Rácios de Financiamento da Empresa (2012-2015) . . . . .	19
4.4	Equilíbrios Financeiros da Empresa (2012-2015) . . . . .	20
4.5	Rácios de Rendibilidade da Empresa (2012-2015) . . . . .	20
5.1	Entrada e saída de empresas conforme o estado de comercialização . . . . .	29
5.2	Distribuição das importações de acordo com o estado de exportação, a estrutura proprietária e a filiação do setor . . . . .	30
A.1	Balanço da Empresa (2012-2015) . . . . .	45
A.2	Demonstração de Resultados da Empresa (2012-2015) . . . . .	46
B.1	Quadro resumo dos modelos analisados na revisão bibliográfica (o quadro encontra-se dividido entre as páginas 48 e 49) . . . . .	47
C.1	Intensidades de Investigação & Desenvolvimento (I&D) por país e por indústria (despesas de I&D por valor acrescentado; em percentagem) (1973-2002) . . . . .	50
C.2	<i>Stock</i> de capital de I&D por país e indústria (1973-2002) . . . . .	51
C.3	Quota de importações totais nos Estados Unidos da América (EUA) (média do período em análise, em percentagem) (1973-2002) . . . . .	52
C.4	Regressão da indústria sobre <i>spillovers</i> de I&D internacional . . . . .	53

# Abreviaturas

<b>CAE</b>	Classificação das Atividades Económicas
<b>EUA</b>	Estados Unidos da América
<b>FOB</b>	<i>Free On Board</i>
<b>FOI</b>	Folha de Obra de Importação
<b>I&amp;D</b>	Investigação & Desenvolvimento
<b>IVA</b>	Imposto Sobre o Valor Acrescentado
<b>OI</b>	Orçamento de Importação
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>PO</b>	<i>Purchase Order</i>
<b>PTF</b>	Produtividade Total dos Fatores
<b>RU</b>	Reino Unido
<b>UE</b>	União Europeia
<b>USD</b>	<i>United States Dollar</i>



# Capítulo 1

## Introdução

A produtividade expressa a utilização eficiente dos recursos produtivos como meio para alcançar a produção máxima no menor tempo possível e com o mínimo de custos. Conforme consta na literatura, este indicador varia de acordo com vários fatores, entre eles o país, o setor da indústria e o comércio internacional. É neste último fator que se vai focar o presente trabalho uma vez que têm sido feitos, ao longo dos anos, vários estudos sobre a existência de diferenças entre as empresas abertas ao comércio internacional e as que não estão sensibilizadas para este tipo de negociação.

Hoje em dia o comércio internacional é visto como um difusor de novas tecnologias influenciando a produtividade e esta, por sua vez, afeta o crescimento da empresa e do país. Apesar de falar em comércio internacional como um todo, neste trabalho irei focar principalmente as importações uma vez que o estágio curricular decorreu no departamento de compras da Paul Stricker, SA e é com a importação que este departamento lida no seu dia-a-dia.

A literatura mostra, ao nível da empresa, a existência de uma correlação positiva entre produtividade e importações. No entanto, a importação só compensa se os seus ganhos de produtividade forem elevados uma vez que existem custos fixos associados a esta. Para além do argumento da transferência tecnológica, existe ainda o contra-argumento da mão-de-obra barata que reduz os custos de produção e permite uma maior margem no preço de venda na empresa importadora.

O objetivo deste trabalho é analisar o impacto das importações na produtividade das empresas. Para atingir o objetivo proposto irá ser feita uma revisão da literatura existente sobre o tema.<sup>1</sup> No entanto, antes disso será feita uma breve apresentação da entidade de acolhimento do estágio curricular onde será dada a conhecer a história da empresa, alguns indicadores económicos relevantes, o processo de importação e o ciclo de negócio.

---

<sup>1</sup> Não será feito um estudo de caso da empresa onde decorreu o estágio curricular sobre este tema pois não era possível a utilização de informação não pública.

Posteriormente será feito um resumo das tarefas desenvolvidas no decorrer do estágio e um balanço do mesmo. Será ainda feita uma análise comparativa entre a evolução da empresa e a evolução da economia nacional.

Finalmente, será feita a revisão bibliográfica que permitirá atingir o objetivo proposto inicialmente.

Por fim, serão apresentadas as conclusões que o trabalho realizado permitiu obter.

# Capítulo 2

## Apresentação da Entidade de Acolhimento

A Paul Stricker, SA dedica-se à conceção, desenvolvimento e distribuição de produtos promocionais a empresas com um setor de atividade associado ao seu, adotando uma estratégia *business to business*. Ou seja, a empresa apenas vende a entidades com a mesma área de atividade, consideradas revendedoras, que posteriormente farão chegar o produto ao cliente final (Stricker, 2015).

### 2.1 História

O Grupo Paul Stricker foi criado em 1944 e dedicava-se, na altura, ao comércio e reparação de material de escrita (Stricker, 2016a). A empresa foi crescendo ao longo dos anos e na década de 70 assumiu-se como pioneira do setor do brinde em Portugal o que provocou, já nos anos 80, uma intensificação da sua atividade (Stricker, 2015). Em 1987 a presidência foi assumida por Ricardo Stricker, filho do fundador Paul Stricker (Bajouco, 2011).

No ano 2000 foi lançado o primeiro catálogo de brindes promocionais e o *core business* sofreu uma alteração com a criação de uma equipa de *procurement* dedicada ao *sourcing* no Oriente. Com o lançamento do catálogo e devido à posição de destaque da Stricker no mercado, foi necessário criar um armazém com capacidade suficiente para satisfazer a procura. Assim, em 2003 foi inaugurada a nova sede no Núcleo Industrial de Murte de (Stricker, 2015).

Em 2007, a empresa passou a sociedade anónima alterando-se a sua designação para Paul Stricker, SA (Bajouco, 2011). Nesse mesmo ano, a Stricker deu o primeiro passo para a internacionalização com a participação na ExpoReclam Madrid. Em 2009, a Stricker abriu um escritório em Shanghai dedicado exclusivamente ao *procurement* (EPPI, 2012; Stricker, 2015).

O ano de 2010 foi de grandes mudanças na Stricker: Catarina e Paulo Stricker, filhos de Ricardo Stricker, juntaram-se à empresa (EPPI, 2012). Simultaneamente foi inaugurado um escritório com *showroom* em Lisboa e em Barcelona sendo que, na cidade espanhola, foram contratados diversos comerciais com experiência nesse mercado. Ainda nesse ano a empresa iniciou a expansão para o leste europeu com a participação na PSI Dusseldorf (PSI, 2012).

Em 2011, a empresa participou pela primeira vez na CTCO em Lyon. Os anos de 2012 e 2013 foram anos de conquista de novos mercados com a abertura de escritórios em Alkmaar e Madrid, unidades comerciais em Paris, Varsóvia e Budapeste, e de uma subsidiária em São Paulo, que tem como finalidade replicar o modelo de negócio europeu (Stricker, 2015, 2016a). Também neste ano, a Stricker participou na Premium Sourcing em Paris, na Supplier Days em Utrecht e na RemaDays em Varsóvia. Ainda em 2013 foi integrado o serviço de personalização *in-house* que inclui as técnicas de tampografia, serigrafia, serigrafia têxtil, *transfer*, *laser*, bordado, sublimação e *digital UV*. Além destas técnicas existe a possibilidade de personalização externa, caso a técnica pretendida não se inclua no leque de técnicas disponível *in-house*. Face às imposições do mercado, foi criada a marca *hi!dea* que desde 2011 dá o nome ao catálogo anual e foi também criada a sub-marca *hi!dea design* com o objetivo de desenvolver produtos com um *design* próprio (Stricker, 2015).

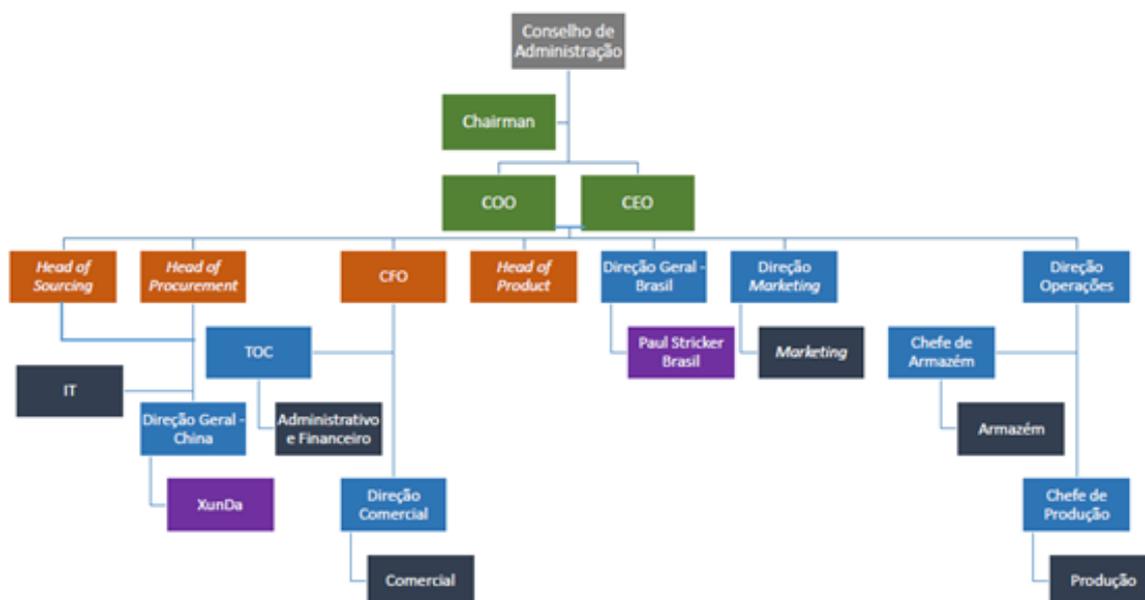
Em 2014 foi incorporada na Stricker a Str. Holding Co. Limited (XunDa), uma *holding* com sede na China que tem como objetivo fornecer à equipa portuguesa um conjunto de serviços de suporte (Stricker, 2016a). A sua criação deveu-se à lei chinesa que obriga as empresas exportadoras a possuírem uma licença de exportação. Como muitos dos fornecedores da Stricker não têm essa licença, esta *holding* serve como intermediária comprando os produtos na China e, posteriormente, exportando-os para a sede em Murte de.

Atualmente, a Stricker está presente em mais de 40 países tendo escritórios em Murte de, São Paulo, Madrid, Barcelona, Paris, Bruxelas, Varsóvia, Istambul, Almaty e Shanghai (Stricker, 2016a). O capital social é de 1.176.500,00€ dividido por 8 sócios e o Conselho de Administração, liderado pelo *chairman*, COO e CEO, está dividido em 7 áreas principais que, por sua vez, se subdividem:

- os departamentos de *sourcing* e *procurement* dividem-se em IT e XunDa (escritório de *procurement* de Shanghai);
- a área de CFO subdivide-se em TOC (parte administrativa e financeira) e departamento comercial;
- a direção de operações divide-se em armazém e produção;

Além das áreas descritas anteriormente existem também a direção de *marketing*, a direção brasileira a que está associada à Paul Stricker Brasil e o departamento de produto. Esta divisão pode ser vista mais detalhadamente na figura 2.1 (Stricker, 2016a).

**Figura 2.1:** Organigrama da Paul Stricker



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2016a)

## 2.2 Indicadores Económicos

De acordo com o art. 3º, nº 1 da Lei 19/2012 de 8 de Maio, "considera-se empresa, para efeitos da presente lei, qualquer entidade que exerça uma atividade económica que consista na oferta de bens ou serviços num determinado mercado, independentemente do seu estatuto jurídico e do seu modo de financiamento"(AR, 2012).

Uma empresa insere-se numa das três categorias mostradas no quadro 2.1, de acordo com os requisitos que preencha, segundo a Recomendação da Comissão Europeia 2003/361 (CE, 2003).

**Quadro 2.1:** Categorias de Empresas e Respetivos Requisitos

<i>Categoria</i>	<i>Empregados</i>	<i>Volume de Negócios</i>		<i>Balanço</i>
<i>Média</i>	< 250	≤ 50.000.000€	<i>OU</i>	≤ 43.000.000€
<i>Pequena</i>	< 50	≤ 10.000.000€		≤ 10.000.000€
<i>Micro</i>	< 10	≤ 2.000.000€		≤ 2.000.000€

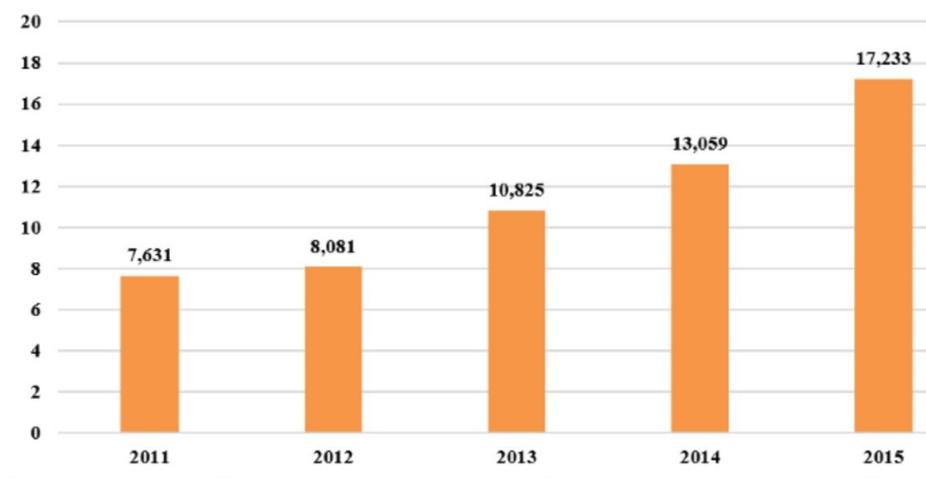
**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de CE (2003)

A Paul Stricker, SA concluiu o ano de 2015 com 103 empregados e com um volume de negócios de 17.233.356€ (Stricker, 2016a) inserindo-se, por isso, na categoria das médias empresas.

Tal como já foi referido, o volume de negócios em 2015 superou os 17 milhões de

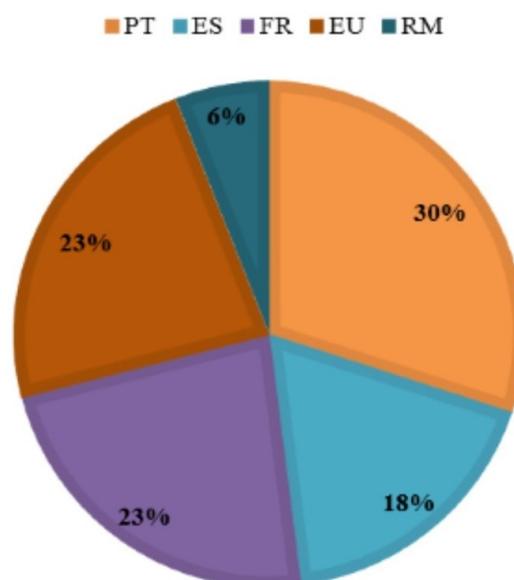
euros, representando um crescimento de mais de 4 milhões de euros (ou seja, 32%) relativamente a 2014. Nos anos anteriores a 2015, como podemos ver na figura 2.2, este indicador sofreu aumentos recorrentes (Stricker, 2016a).

**Figura 2.2:** Volume de Negócios entre 2011 e 2015 (milhões de euros)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2016a)

**Figura 2.3:** Volume de Negócios por mercado (%) (2015)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2016a)

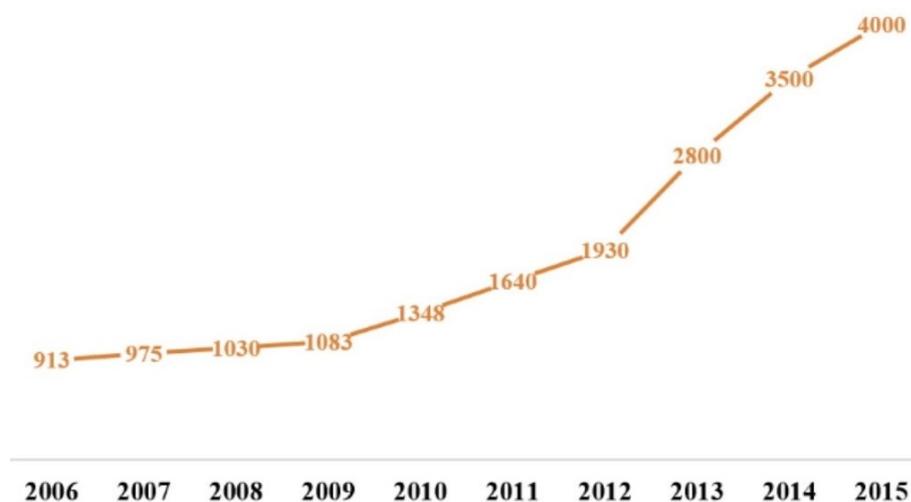
Na figura 2.3 o volume de negócios está dividido por áreas geográficas mundiais (Portugal (PT), Espanha (ES), França (FR), União Europeia (UE) e Resto do Mundo (RM)). Em relação ao mercado português, em 2015, registou-se um crescimento superior a 2014,

em parte devido ao facto da oferta comercial da Stricker ter subido o seu perfil, permitindo que a empresa se posicionasse em negócios em que antes não tinha capacidade de operar. O mercado espanhol também teve um crescimento significativo em 2015 relativamente a 2014, o que permitiu que este mercado tivesse um peso na faturação total de 18%. Este crescimento foi resultado de uma maior capacidade de posicionamento da Stricker no mercado e à presença em feiras. É ainda de salientar que o cenário político espanhol e a forte concorrência neste mercado foram obstáculos para que o crescimento da Stricker em Espanha pudesse ser ainda mais significativo (Stricker, 2016a). O mercado francês, tal como em anos anteriores, foi um dos que mais contribuiu para o crescimento da Stricker em 2015, representando cerca de 23% da faturação total. Este sucesso é devido, principalmente, à relação qualidade-preço dos produtos personalizados e ao rápido processo logístico e de entregas (Stricker, 2016a).

O mercado comunitário engloba um vasto conjunto de mercados sendo que os mais relevantes são a Polónia, Bulgária, Bélgica, Roménia e Itália, representando 23% da faturação total. De salientar que nos países do ocidente o crescimento está relacionado maioritariamente com questões de personalização e qualidade enquanto que na Europa Central e de Leste o foco é o preço, o *stock* e a rapidez na entrega (Stricker, 2016a). Por último, o mercado extra-comunitário representa apenas 6% da faturação total. Apesar do seu baixo valor, verificou-se um crescimento de cerca de 90% entre 2014 e 2015, representando já mais de 1.000.000€. Neste caso destacam-se o Brasil, a Turquia e o Cazaquistão, no entanto, este é um mercado muito volátil devido às barreiras logísticas existentes (Stricker, 2016a).

Também o número de clientes tem vindo a aumentar passando de 913, em 2006, para 4000 em 2015 (Bajouco, 2011; Stricker, 2016b). Convém ainda salientar o rápido crescimento do número de clientes entre 2012 e 2015, como podemos observar na figura 2.4.

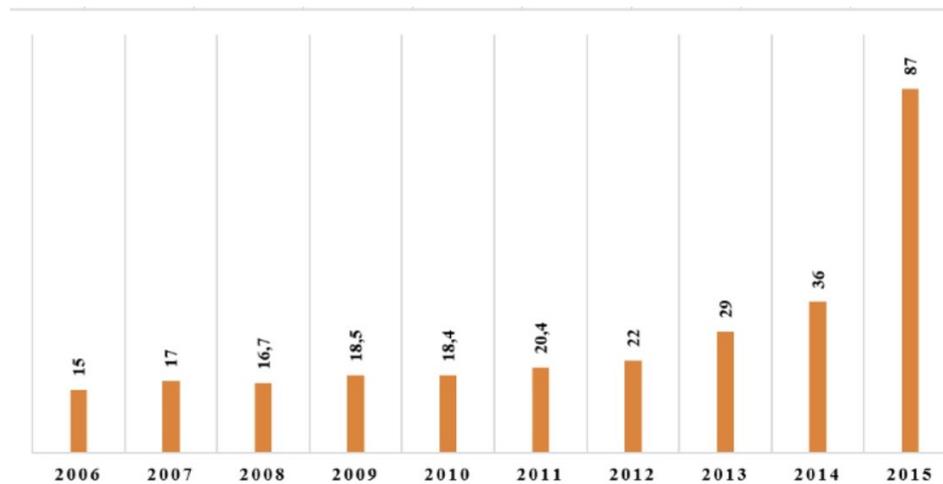
**Figura 2.4:** Número de Clientes entre 2006 e 2015



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Bajouco (2011) e Stricker (2016b)

O aumento do número de clientes ao longo dos anos provocou um aumento no número de encomendas sendo que o valor passou de cerca de 15.000, em 2006 para 87.000, em 2015 como se pode ver na figura 2.5 (Bajouco, 2011; Stricker, 2016b). Isto significa que, em termos diários, passou-se de cerca de 41 encomendas processadas, em 2006, para 238 em 2015.

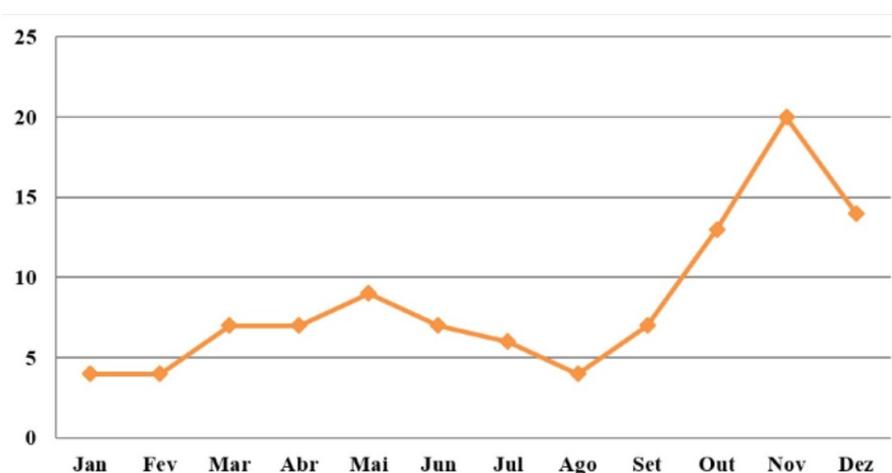
**Figura 2.5:** Número de Encomendas processadas entre 2006 e 2015 (milhares)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Bajouco (2011) e Stricker (2016b)

Relativamente ao peso das encomendas, 77% das mesmas têm até 50kg e o preço varia entre os 0.01€ e os 1000€ em 91% das vendas (Stricker, 2012). A maior parte destas encomendas são processadas no último trimestre do ano devido, principalmente, às encomendas geradas pela época natalícia. Podemos ver na figura 2.6 a sazonalidade anual de vendas.

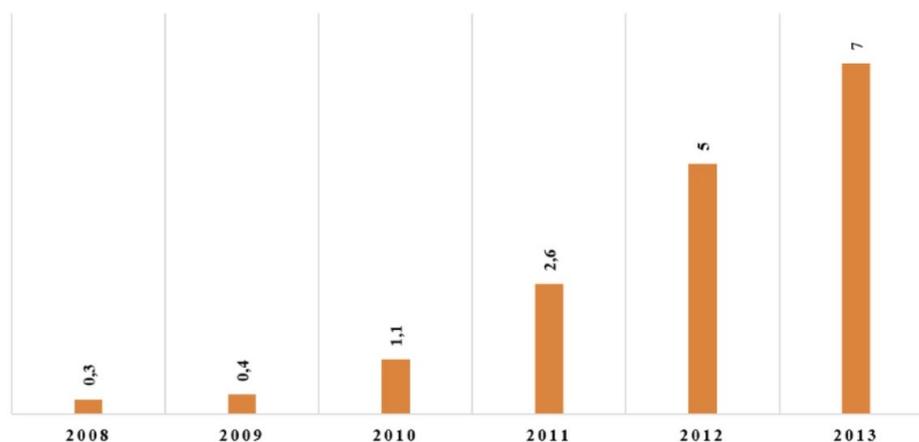
**Figura 2.6:** Sazonalidade das vendas durante o ano 2012 (%)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2012)

Uma das características da Stricker é o facto de muitas das suas vendas serem destinadas à exportação. Entre os anos 2008 e 2013 verificou-se um aumento nesta variável como se mostra na figura 2.7.

**Figura 2.7:** Exportação entre 2008 e 2013 (milhões de euros)



Fonte: Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2012)

## 2.3 Processo de Importação e Ciclo de Vida do Negócio

A importação consiste na entrada de mercadorias e serviços estrangeiros num país. No início do processo de importação existe uma fase de negociação em o fornecedor oferece ao importador um preço *Free On Board* (FOB) (no caso da Stricker em *United States Dollar* (USD)) que se caracteriza pelo importador assumir todos custos associados ao transporte da mercadoria a partir do momento em que a mesma é colocada a bordo (TIBA, 2016).

O FOB é um dos vários *incoterms* existentes <sup>1</sup>. Os *incoterms* são os termos internacionais do comércio criados pela *Internacional Chamber of Commerce* e regulam as responsabilidades relacionadas com o processo de expedição de mercadorias. Desde 1 de Janeiro de 2011 está em vigor o *Incoterms 2010* que regula a repartição de custos, a responsabilidade pelos direitos aduaneiros, entre outros (ICC, 2010).

Para calcular o custo final da importação com o preço FOB utiliza-se a seguinte fórmula (TIBA, 2016):

$$C = (FOB + T)(1 + S)(1 + D) \quad (2.1)$$

onde,

- C representa o custo final (unidades monetárias),

<sup>1</sup>Apesar de existirem vários *incoterms* neste trabalho será dado destaque apenas ao FOB por ser o mais utilizado pela Paul Stricker, SA.

- FOB é o preço FOB (unidades monetárias),
- T diz respeito aos custos de transporte (unidades monetárias),
- S é o prémio de seguro (%)
- D representa os direitos aduaneiros (%)

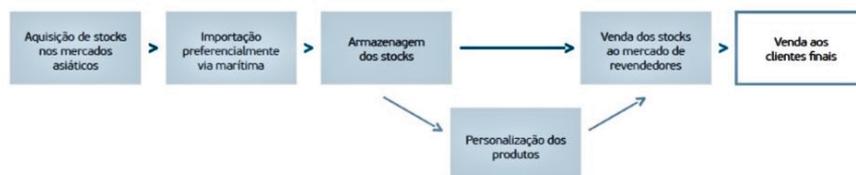
Ao custo acima indicado acrescenta-se ainda o Imposto Sobre o Valor Acrescentado (IVA).

Por fim, para importar são necessários alguns documentos que variam conforme o tipo de produto a comprar. Alguns dos documentos exigidos mais frequentemente são (TIBA, 2016):

- Fatura Comercial - fatura emitida pelo fornecedor onde devem constar os dados da empresa, a descrição da mercadoria, o preço e as condições de venda;
- *Packing List* - lista do conteúdo da remessa que deve conter os volumes, o peso unitário e total, as medidas de cada volume e a referência de cada produto;
- *Bill Of Lading* - documento expedido pelo transitário na origem, é entregue ao fornecedor e posteriormente ao importador após a liquidação da dívida;
- Certificado de Origem - documento que comprova a origem da mercadoria que está a ser transacionada e que permite que o exportador e o importador beneficiem de uma isenção ou redução de impostos decorrentes dos acordos internacionais;

O ciclo de vida do negócio da Stricker contempla várias fases como podemos verificar na 2.8.

**Figura 2.8:** Ciclo de vida do negócio da empresa



Fonte: Stricker (2016a)

Inicialmente, é realizado o *sourcing* pelo departamento de *procurement* de modo a decidir quais os produtos com a melhor relação qualidade/preço. Nesta fase, o fornecedor normalmente envia uma amostra do produto de modo a verificar a sua qualidade. Após a decisão sobre o produto e fornecedor a escolher, o produto entra em fase de produção.

Uma vez concluído o processo de produção a mercadoria é importada, normalmente por via marítima, e é armazenada na sede em Murtede onde está disponível todo o *stock*. Quando os produtos chegam ao armazém, esse *stock* é disponibilizado na plataforma *online* onde os clientes têm acesso, em tempo real, a toda a informação sobre os produtos,

preços e *tracking* de encomendas.

Quando o cliente faz uma encomenda há dois caminhos possíveis: a personalização dos produtos encomendados e a posterior venda ao cliente ou, em contrapartida, a venda direta ao cliente. Uma vez que o modelo de negócio da Stricker é baseado numa estratégia *business to business* quando falamos em venda ao cliente estamos a referir-nos a revendedores pois a empresa só faz distribuição de produtos a clientes com um Classificação das Atividades Económicas (CAE) associado ao seu. Numa fase já mais avançada serão esses revendedores a vender os produtos ao cliente final, dando fim ao ciclo de negócio.



## Capítulo 3

# Resumo das Tarefas Desenvolvidas no Decorrer do Estágio

Um estágio curricular destina-se a proporcionar aos estudantes a possibilidade de desempenharem atividades relevantes para o seu percurso profissional, aproveitando as competências adquiridas ao longo da vida académica.

### 3.1 Conhecimento da Entidade de Acolhimento

O estágio curricular decorreu no departamento de compras da Paul Stricker, SA no período compreendido entre o dia 1 de Setembro de 2016 e o dia 14 de Dezembro de 2016. O primeiro objetivo do referido estágio consistiu no contacto com a realidade empresarial. Outro dos objetivos era a aquisição de conhecimentos relacionados com *procurement* e com controlo de qualidade.

As primeiras tarefas realizadas tiveram como objetivo conhecer a entidade de acolhimento e as pessoas que dela fazem parte. Nesta primeira fase foram dados a conhecer todos departamentos e foram apresentados alguns documentos sobre a empresa de modo a conhecer melhor a sua história, a sua evolução e o negócio em si.

No decorrer do estágio tive a oportunidade de participar em várias tarefas de apoio aos restantes membros do departamento onde estava inserida. Além destas, tive a meu cargo tarefas permanentes, relacionadas com os objetivos do estágio entre as quais as que descrevo de seguida.

## 3.2 Principais Tarefas Desenvolvidas

### 3.2.1 Processos de Controlo de Qualidade

Na Paul Stricker, SA é feito um duplo controlo de qualidade. Inicialmente é feito o controlo na fábrica, quando o produto está em fase de produção. Em Portugal, é feito um controlo de qualidade aquando da chegada da mercadoria. Nessa fase, é retirado um produto de cada referência para ser analisado minuciosamente de modo a serem preenchidas as guias de receção de mercadoria. Nessas guias são avaliados aspetos como a cor, as medidas, o peso, o *packing*, entre outros.

Além da análise do produto em si é feita também uma comparação com a *master production sample* e com as amostras de lotes anteriores que estiverem disponíveis. É também verificado se o *packing* está de acordo com o pedido e se é igual aos lotes anteriores que ainda se encontrem em armazém.

No final do processo, o produto em análise é etiquetado como amostra de lote. Na etiqueta devem estar visíveis a referência do produto, o número da *Purchase Order* (PO) e o lote do produto (data de chegada ao armazém).

### 3.2.2 Folhas de Obra de Importação

Na parte da Folha de Obra de Importação (FOI) o trabalho que fiz esteve inteiramente relacionado com o serviço de *Connecting You* e de *Paper In*. Estes são serviços de personalização que a Stricker disponibiliza aos seus clientes. Alguns dos produtos disponíveis neste serviço são USB's, *power banks*, garrafas e sacos (no serviço *connecting you*) e sacos de papel e pára-sois (no serviço *paper in*).

#### 3.2.2.1 *Paper In*

No serviço de *paper in* com que trabalhei o produto que estava envolvido eram os sacos de papel. Neste serviço de personalização o departamento comercial começa por informar o departamento de compras que existe uma nova FOI. O departamento de compras fica encarregue de solicitar a maquete ao fornecedor (que neste caso é português) e de verificar se o preço em sistema está correto. Após a maquete ser aprovada pelo cliente, é feita a encomenda junto do fornecedor. Posteriormente é pedida a recolha da encomenda quando a mesma está pronta e na receção de mercadoria na Stricker é feito um processo de controlo de qualidade de modo a verificar se o produto rececionado está de acordo com a maquete.

### 3.2.2.2 *Connecting You*

Em relação ao serviço de *connecting you* estive responsável pelas USB's e o processo é idêntico ao descrito no *paper in* com a diferença de que as maquetes são feitas pelo departamento de *design* interno e as USB's são personalizadas diretamente no fornecedor na China. Neste caso não é utilizado o preço FOB mas sim o preço *ex-works*, ou seja, o preço à saída da fábrica. Este tipo de preço implica que a mercadoria seja levantada na fábrica pela transportadora e, posteriormente é exportada para Portugal por via aérea.

Quando é rececionada a mercadoria, procede-se como habitual ao controlo de qualidade onde é avaliado o tamanho da personalização, as cores e a capacidade da USB.

### 3.2.3 Orçamentação

É aberto um Orçamento de Importação (OI) sempre que o cliente faz uma encomenda de produtos vindos diretamente do fornecedor para si (cliente) podendo esses produtos ser referências do catálogo da Stricker ou não e serem personalizados ou não.

Após a receção da encomenda do cliente é pedida a cotação do produto a vários fornecedores e conforme a melhor proposta é feito o OI onde estão presentes a referência, a quantidade total (quantidade pedida pelo cliente e quantidade equivalente a 1% de «lixo»), a taxa de câmbio (taxa de cambio EUR/USD do momento em que o OI é feito com uma margem para as variações que possam existir), o porto de embarque da mercadoria, o custo unitário (onde se inclui o custo do produto, da personalização e da amostra (estes dois últimos apenas caso existam)), a percentagem de direitos aduaneiros, o seguro (%) e as informações de *packing*.

Com base no volume total da encomenda escolhe-se o contentor adequado dentro das opções seguintes:

- contentor de 20' (capacidade de 28 metros cúbicos)
- contentor de 40' (capacidade de 56 metros cúbicos)
- contentor de 40HQ (capacidade de 65 metros cúbicos)

O ideal é sempre que o contentor venha completo no entanto há vários casos em que o volume da mercadoria não permite que o mesmo venha cheio e, por isso, existe a opção de transportar a mercadoria por LCL (partilha de contentor). É sempre feita uma comparação do preço do contentor com o preço do LCL e é escolhida a opção mais barata.

Uma vez escolhido o contentor são calculados os custos e despesas associados de modo a obter o custo total da mercadoria. Posteriormente o departamento de *marketing* fica encarregue de determinar o preço de venda.

### 3.2.4 Custos da Mercadoria

Outra das funções que tive no decorrer do estágio foi o cálculo dos custos dos produtos encomendados. Este cálculo é feito produto a produto para todas as PO.

Na PO está sempre presente a quantidade encomendada e o preço FOB (em USD) dado pelo fornecedor assim como outros detalhes importantes como as características do produto, o *packing*, entre outros.

Antes de começar o cálculo é importante ter os valores da taxa de câmbio, do seguro (%) e saber qual o porto de embarque. O cálculo do custo dos produtos é feito com base nas quantidades e no preço FOB disponíveis na PO.

Numa primeira fase é calculado o valor total do produto (quantidade x preço FOB) em USD, é feita a sua conversão para euros (valor total em USD/taxa de câmbio) e é calculado o valor do seguro. Conforme as características do produto é devolvido um código TARIC que nos dá a percentagens de direitos aduaneiros associados ao produto.

A partir do *packing* do produto descrito na PO é calculado o volume ocupado pelos produtos. Este volume é importante para a escolha do tipo de contentor a utilizar, tal como acontece nos OI. Tem também de ser calculado o custo do transporte e este cálculo é feito para duas opções: contentor e LCL. Além do custo do contentor e do LCL têm também de ser calculadas as despesas locais e os direitos de modo a obter o custo total. O custo total ótimo a utilizar será o valor mais baixo dos dois.

Finalmente, o custo unitário é calculado através da divisão do custo total ótimo pela quantidade.

## 3.3 Balanço do Estágio

A realização deste estágio permitiu-me ter um primeiro contacto com o mundo empresarial e adquirir competências enriquecedoras que certamente me serão úteis no futuro. Permitiu-me, ainda, colocar em prática alguns conceitos teóricos aprendidos na Licenciatura em Economia e no Mestrado em Economia Industrial.

Ao longo do período de estágio adquiri conhecimentos relativos à linguagem técnica utilizada pelos restantes profissionais da Stricker, discuti métodos e ideias e fui percebendo os detalhes do trabalho de cada um dos colegas assim como dos produtos.

Não posso deixar de referir o bom ambiente que se vive na empresa, a entajuda existente entre todos e a boa aceitação e integração de novos elementos.

# Capítulo 4

## Análise Comparativa Entre a Empresa e a Economia Portuguesa

### 4.1 O Ambiente Externo

A situação económica de uma empresa é afetada pelo ambiente externo sendo o conhecimento do setor envolvente um fator de elevada importância. Assim, torna-se relevante conhecer a evolução de alguns indicadores que têm impacto no setor económico e financeiro.

Durante os anos 2010-2015 os principais indicadores da economia mundial apresentaram um comportamento não tendencial como podemos confirmar no quadro 4.1. O ano de 2010 ficou marcado pelas tensões no mercado da dívida pública, nomeadamente na UE e isso refletiu-se nos valores da taxa de desemprego que podemos ver no quadro 4.1 onde as taxas mais elevadas são registadas em países da zona euro nomeadamente em Espanha e em Portugal. Ainda através do quadro 4.1, podemos verificar que a economia mundial foi liderada, em 2010, pelos EUA, Alemanha e França com valores do Produto Interno Bruto (PIB) que ultrapassavam 30.000 USD *per capita*. Estes líderes mantiveram-se até 2014, ano em que o Reino Unido (RU) ultrapassou a França.

**Quadro 4.1:** Indicadores Principais da Economia Mundial (2010-2015)

	PIB (USD <i>per capita</i> )						Inflação (Índice: 2010=100)						Taxa de Desemprego (% da força de trabalho)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UE28	33325	34641	35181	36454	37525	38650	100,00	103,10	105,83	107,43	108,01	...	9,52	9,6	10,42	10,81	10,21	9,39
Alemanha	39993	42693	43564	45273	47099	48037	100,00	102,07	104,12	105,68	106,64	...	6,97	5,83	5,38	5,23	4,98	4,62
Espanha	31994	32072	31991	32650	33700	34741	100,00	103,20	105,72	107,21	107,05	...	19,86	21,39	24,79	26,29	24,44	22,06
França	36057	37485	37671	39566	40177	41038	100,00	102,11	104,11	105,01	105,54	...	8,87	8,81	9,4	9,91	10,3	10,36
Itália	34752	35935	35757	35918	36294	37217	100,00	102,78	105,91	107,20	107,46	...	8,36	8,35	10,65	12,15	12,68	11,89
Portugal	27361	26780	26454	27925	28832	29718	100,00	103,65	106,53	106,82	106,52	...	10,77	12,68	15,53	16,18	13,9	12,44
Reino Unido	35745	36441	37475	39066	40755	41768	100,00	104,46	107,39	110,15	111,77	...	7,79	8,04	7,89	7,53	6,11	5,3
OCDE - Total	35100	36405	37309	38546	39613	40552	100,00	102,88	105,20	106,90	108,75	...	8,28	7,92	7,92	7,86	7,35	6,77
Brasil	14343	15065	...	...	...	...	100,00	106,64	112,40	119,37	126,93	...	6,76	5,98	5,52	5,4	4,85	...
EUA	48302	49710	51370	52689	54484	56066	100,00	103,16	105,29	106,83	108,57	...	9,62	8,95	8,07	7,38	6,17	5,29
Japão	33767	34332	35738	37156	37398	38419	100,00	99,73	99,68	100,03	102,79	...	5,05	4,58	4,35	4,03	3,59	3,38
PRC	9217	10250	11192	12189	13220	...	100,00	105,55	108,32	111,16	113,38	...	...	...	...	...	...	...
Rússia	21864	24074	25352	24200	25512	24469	100,00	108,44	113,94	121,64	131,15	...	7,48	6,5	5,46	5,49	5,16	5,57

Fonte: Elaborado pelo autor, dados retirados de OECD (2016)

Em Portugal, os indicadores macroeconómicos registaram oscilações favoráveis e desfavoráveis como podemos observar no quadro 4.2, não havendo uma tendência evidente. Em 2011 verificou-se uma descida do PIB face a 2010, tendo sido registada uma taxa de variação de -0,02%. Nos anos seguintes sofreu-se uma inversão com a tendência a tornar-se crescente e o PIB a obter taxas de variação superiores face ao ano anterior. Em 2011, a taxa de inflação foi de 1,64% face a 2010, consequência do aumento dos preços e do acréscimo em diversos impostos como o IVA. Nos anos seguintes verificaram-se variações negativas na taxa de inflação.

**Quadro 4.2:** Indicadores Principais da Economia Portuguesa (2010-2015)

<b>Taxas de Variação (%)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>PIB</b>	-0,02	-0,01	0,06	0,03	0,03
<b>Taxa de Inflação</b>	1,64	-0,24	-0,89	-2,00	-2,67
<b>Consumo Privado</b>	-0,02	-0,04	0,00	0,03	0,03
<b>Consumo Público</b>	-0,06	-0,09	0,02	-0,01	0,01
<b>Formação Bruta de Capital Fixo</b>	-0,12	-0,18	-0,06	0,03	0,05
<b>Exportações</b>	0,14	0,05	0,07	0,03	0,05
<b>Importações</b>	0,02	-0,06	0,02	0,05	0,03
<b>Outros Indicadores</b>					
<b>Taxa de Desemprego (%)</b>	12,68	15,53	16,18	13,90	12,44
<b>Balança Corrente (% do PIB)</b>	-6,00	-1,90	1,50	0,10	0,50
<b>Balança de Capital (% do PIB)</b>	1,50	2,10	1,60	1,50	1,30
<b>Dívida Pública (% do PIB)</b>	111,40	126,20	129,00	130,60	129,00

**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Pordata (2016)

Tal como já foi referido anteriormente, a taxa de desemprego de Portugal era, nos anos em análise, das mais elevadas da UE. O quadro 4.2 comprova isso, com valores entre os 12% e os 16% esta taxa aumentou entre os anos 2011 e 2013 tendo vindo a decrescer nos últimos anos. É ainda de salientar a variação elevada de cerca de 22% entre os anos 2011 e 2012.

Através dos quadros 4.1 e 4.2 analisados anteriormente podemos concluir que a economia apresenta algumas dificuldades. Estas dificuldades, externas às empresas, serão sentidas também internamente, de modo que estas devem adequar a sua estratégia ao ambiente adverso.

## **4.2 Situação Económico-Financeira da Empresa**

No anexo A podemos consultar as demonstrações financeiras da empresa.

O balanço, presente no quadro A.1, reflete a situação económico-financeira da empresa, evidenciando os seus pontos fortes e fracos. Através desta demonstração financeira

podemos ver que o maior investimento em ativos foi feito em 2015 na rubrica ativos fixos tangíveis. Este valor deve-se, em grande parte, ao aumento da plataforma logística. Ainda nos ativos, mas em termos de ativos correntes, verifica-se um peso excessivo na rubrica clientes face ao próprio ativo corrente e ao ativo total, evidência que denuncia a dificuldade da empresa em receber dos seus clientes. Esta dificuldade deve-se à fase da venda durar cerca de 120 dias, desde a expedição da carga para o cliente até à cobrança da venda (Stricker, 2016a). Nos anos anteriores a 2015, os maiores investimentos do ativo não corrente foram realizados, tal como em 2015, em ativos fixos tangíveis demonstrando a capacidade da empresa em dotar as suas instalações de condições de trabalho. Quanto ao ativo corrente os maiores valores dos anos 2012-2014 são relativos à rubrica inventários, anos em que os *stocks* em armazém estavam subdimensionados face às necessidades (Stricker, 2016a).

Em relação ao passivo, os maiores valores dizem respeito a financiamentos obtidos em todos os anos em análise (em ambos os tipos de passivo: corrente e não corrente).

No quadro 4.3 estão visíveis os rácios de financiamento da empresa<sup>1</sup>. Sabemos de antemão que a empresa recorreu a financiamentos nos anos em análise, facto que descreve as variações no rácio de endividamento. Apesar disso, a autonomia financeira (que permite avaliar a capacidade da empresa financiar os seus ativos através dos capitais próprios disponíveis (Leal, 2013)) situou-se acima de 0,3 em todos os anos analisados sendo esse um valor aceitável. Segundo (PT2020, 2016) o rácio de autonomia financeira é aceitável se tiver valores entre 0,3 e 0,6 sendo que valores abaixo de 0,2 significam que a empresa tem riscos acrescidos e valores acima de 0,5 indicam que o risco é baixo e que existe solidez financeira.

**Quadro 4.3:** Rácios de Financiamento da Empresa (2012-2015)

	2012	2013	2014	2015
Rácio de Endividamento	0,595964	0,669754	0,570645	0,590513
Rácio de Autonomia Fin.	0,404036	0,330246	0,429355	0,409487
Rácio Solvabilidade	0,677955	0,493085	0,752402	0,693441

**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2014, 2016a)

O rácio de solvabilidade atesta a situação da empresa face aos seus compromissos a médio e longo prazo (Leal, 2013). Os valores superiores a 1 indicam que o património da empresa consegue cobrir todas as suas dívidas (PT2020, 2016). Podemos concluir que os bens patrimoniais da empresa em análise não são suficientes para cobrir as dívidas contraídas pela mesma (apesar dos valores desfavoráveis, a empresa encontra-se em conformidade com o panorama nacional uma vez que, em 2014, o valor do rácio de solvabilidade das empresas em Portugal rondava os 0,4 (PT2020, 2016)).

<sup>1</sup>Rácio de Endividamento=Passivo/Ativo; Rácio de Autonomia Financeira=Capital Próprio/Ativo; Rácio de Solvabilidade=Capital Próprio/Passivo.

A partir dos equilíbrios financeiros representados no quadro 4.4 concluímos que existem dificuldades na tesouraria em todos os anos em análise embora o fundo de maneo seja positivo e crescente. Estas dificuldades devem-se aos financiamentos obtidos.

**Quadro 4.4:** Equilíbrios Financeiros da Empresa (2012-2015)

	2012	2013	2014	2015
Fundo de Maneo	3.922.142,10 €	4.278.179,16 €	4.082.711,39 €	8.415.483,45 €
Nec. Fundo de Maneo	5.659.137,81 €	6.820.199,26 €	7.410.633,03 €	10.659.923,86 €
Tesouraria Líquida	- 1.736.995,71 €	- 2.542.020,10 €	- 3.327.921,64 €	- 2.244.440,41 €

**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2014, 2016a)

Através da demonstração de resultados podemos verificar as variações da situação patrimonial da empresa uma vez que a mesma evidencia os rendimentos e gastos ocorridos num determinado período de tempo. A demonstração de resultados da empresa pode ser consultada no quadro A.2.

Tal como verificámos na figura 2.2, o volume de negócios sofreu aumentos recorrentes, comprovados pelos valores crescentes da rubrica de vendas e serviços prestados que apresentam uma variação de 33% entre 2012 e 2013 e de 31% entre 2014 e 2015. Relacionadas com a rubrica de vendas e serviços prestados estão as rubricas de custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas e fornecimentos e serviços externos e, portanto, era de esperar que estas acompanhassem a evolução da rubrica de vendas e que haja também um aumento gradual. Também a rubrica gastos com o pessoal sofreu aumentos devido ao aumento do quadro de pessoal uma vez que houve entrada de novos colaboradores. Entre 2012 e 2015 houve uma variação de cerca de 90% na rubrica de gastos com o pessoal.

No quadro 4.5 podemos observar os rácios de rendibilidade da empresa<sup>2</sup> que apresentam, para todos os anos, valores positivos. O rácio de rendibilidade permite medir a eficiência dos capitais investidos (Leal, 2013) e, no caso da empresa, podemos ver que a sua capacidade de gerar lucros através do capital próprio é cada vez maior.

**Quadro 4.5:** Rácios de Rendibilidade da Empresa (2012-2015)

	2012	2013	2014	2015
Financeira	0,006363	0,064308	0,086391	0,136883
Económica	0,002571	0,021238	0,037092	0,056052
Operacional das Vendas	0,044864	0,055305	0,089485	0,122032

**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2014, 2016a)

<sup>2</sup>Rácio de Rendibilidade Financeira=Resultado Líquido/Capital Próprio; Rácio de Rendibilidade Económica=Resultado Líquido/Ativo; Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas=Resultado Operacional/Volume de Negócios.

O rácio de rendibilidade económica permite avaliar a capacidade da empresa gerar lucro (Leal, 2013) e, através deste indicador, concluímos que essa capacidade tem aumentado. Por último, o rácio de rendibilidade operacional das vendas tem como finalidade analisar a relação entre o resultado operacional e as vendas (Leal, 2013). Também este rácio tem aumentado ao longo dos anos embora não se verifiquem valores muito elevados.

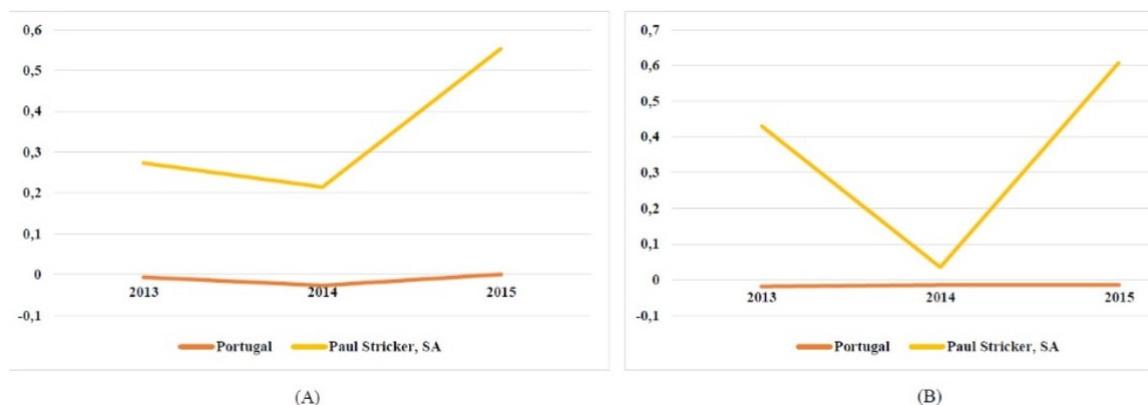
Assim, concluímos que embora existam alguns problemas na tesouraria da empresa, os rácios de rendibilidade têm valores considerados aceitáveis.

### 4.3 Empresa vs. Economia Nacional

Tendo em conta a situação económico-financeira do país nos últimos anos, é normal que se verifiquem as situações descritas anteriormente. No entanto, ao comparar a evolução da empresa com a evolução da economia portuguesa no mesmo período vemos que existem algumas diferenças.

Na figura 4.1 observam-se as taxas de variação do passivo e do ativo da empresa e da economia nacional. Tal como se pode verificar, em ambos os casos as taxas de variação da empresa são superiores às da economia.

**Figura 4.1:** Taxa de variação do ativo (A) e do passivo (B) da empresa e da economia portuguesa (2013-2015)



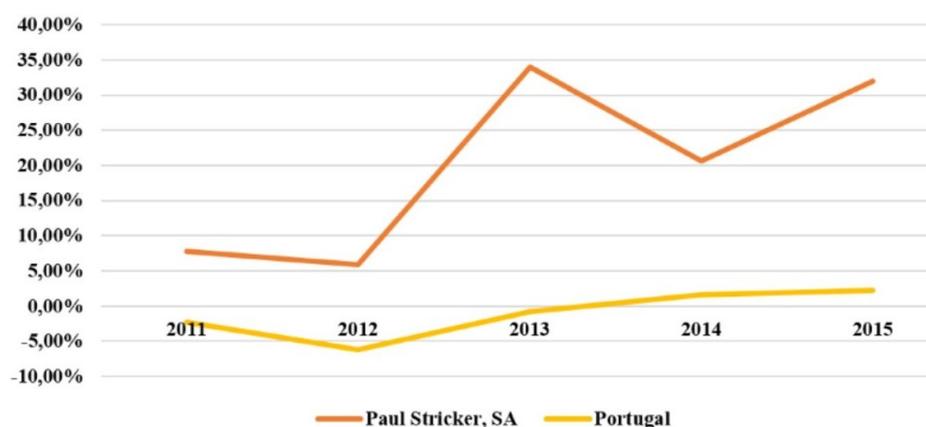
**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de INE (2016) e Stricker (2014, 2016a)

O passivo da empresa tem uma taxa de variação de cerca de 40% entre 2012 e 2013 e de 60% entre 2014 e 2015, variações essas resultantes dos financiamentos obtidos. Contrariamente, a taxa de variação referente à economia portuguesa manteve-se estagnada. Relativamente aos valores do ativo, tal como no passivo as taxas de variação da economia portuguesa mantiveram-se estagnadas e, no caso da empresa, verificou-se uma taxa de variação de cerca de 55% entre 2014 e 2015, equivalente a um acréscimo de cerca de 8.617.854,25€. Através dos gráficos anteriores concluímos que a empresa fez alguns inves-

timentos, ao contrário das restantes empresas em geral, e teve menos restrições financeiras num período caracterizado por elevadas limitações financeiras às empresas.

Quanto à taxa de variação do volume de negócios, vemos na figura 4.2 que a empresa tem um crescimento mais rápido que a economia portuguesa. Podemos verificar que a taxa de variação nacional atinge valores negativos entre os anos 2011 e 2012 e nos anos seguintes verifica-se um crescimento lento.

**Figura 4.2:** Taxa de variação do volume de negócios da empresa e da economia portuguesa (2011-2015)



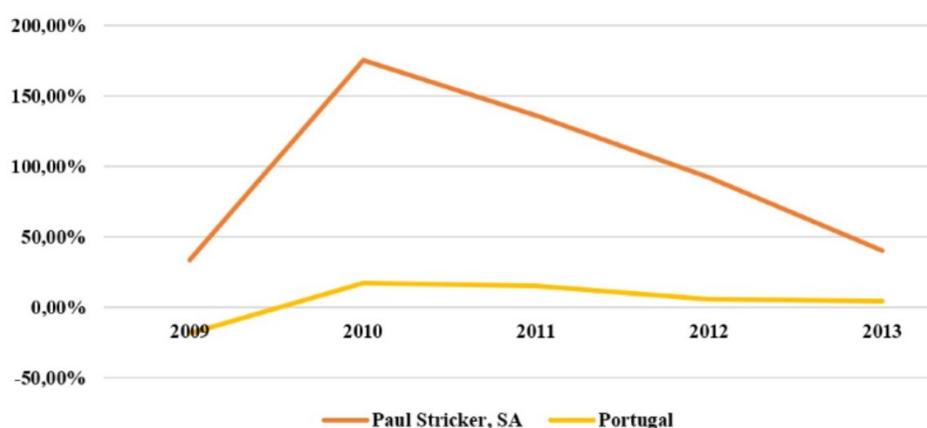
**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de INE (2016) e Stricker (2014, 2016a)

Apesar das taxas de variação da empresa terem valores mais elevados, não existe uma tendência uma vez que existem subidas e descidas recorrentes. De salientar que entre 2012 e 2013 a empresa atingiu a taxa de variação máxima (aproximadamente 34%) com uma diferença de cerca de 2.745.000€ enquanto que o país continuava com uma taxa de variação negativa.

No que toca às exportações, para a empresa apenas temos valores para os anos 2009-2013, como já foi referido anteriormente. Como se pode observar na figura 4.3 nos anos em análise podemos verificar altas taxas de variação para a empresa e taxas mais baixas (e por vezes negativas) para a economia nacional.

É de salientar o pico atingido entre 2009 e 2010 com uma taxa de variação de 175%, equivalente a uma diferença de cerca de 700.000€. Tal como verificámos na figura 4.2, também neste caso a taxa de variação da empresa cresce mais rápido que a da economia nacional.

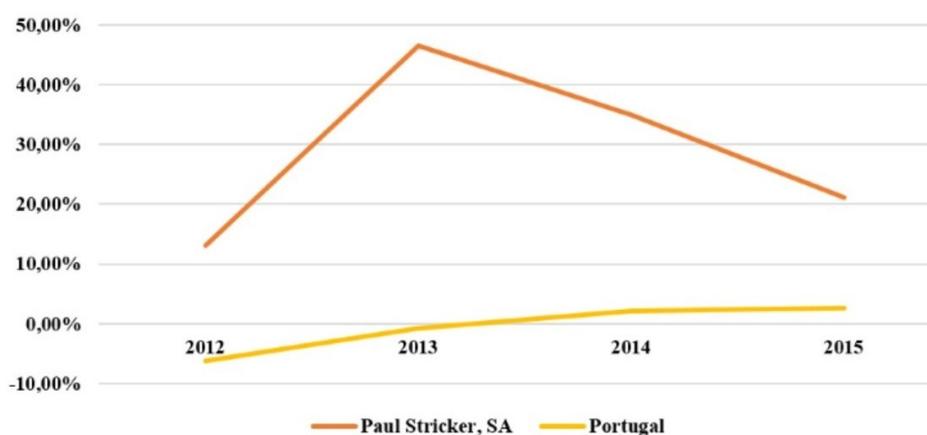
**Figura 4.3:** Taxa de variação das exportações da empresa e da economia portuguesa (2009-2013)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de INE (2016) e Stricker (2014, 2016a)

Na figura 4.4 podemos observar que com o crescimento da empresa os quadros de pessoal sofreram um aumento tendo-se verificado um maior crescimento entre 2012 e 2013. Na economia portuguesa a tendência tem sido crescente desde 2012 embora com valores próximos de 0 (e em alguns anos negativos). Após o ano de 2013 a tendência na empresa foi decrescente, provavelmente como forma de tentar conter os gastos e também devido à vulnerabilidade do mercado de trabalho português nestes anos.

**Figura 4.4:** Taxa de variação do número de trabalhadores da empresa e da economia portuguesa (2012-2015)

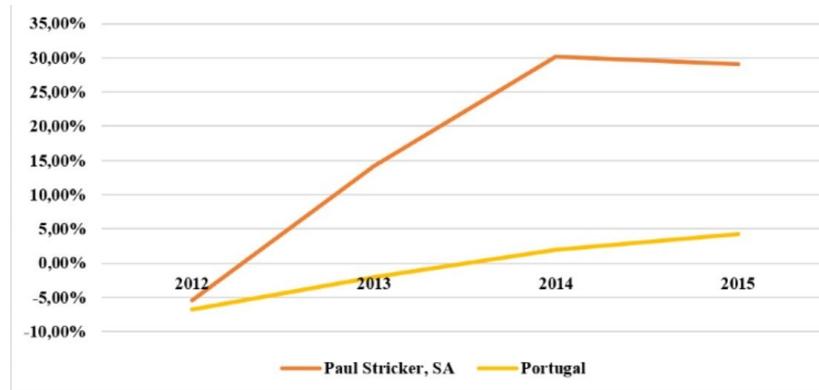


**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de INE (2016) e Stricker (2014, 2016a)

Como seria de esperar, o aumento do número de trabalhadores provocou um aumento nos gastos com o pessoal. A taxa de variação dos gastos com o pessoal, visível na figura 4.5, mostra um rápido aumento destes gastos entre os anos 2012 e 2014 e uma estagnação nos anos seguintes (devido, possivelmente, à estagnação de salários e encargos). Tal como nos casos anteriores, a evolução da economia portuguesa foi mais lenta e com taxas

de variação mais baixas embora se verifique uma tendência crescente.

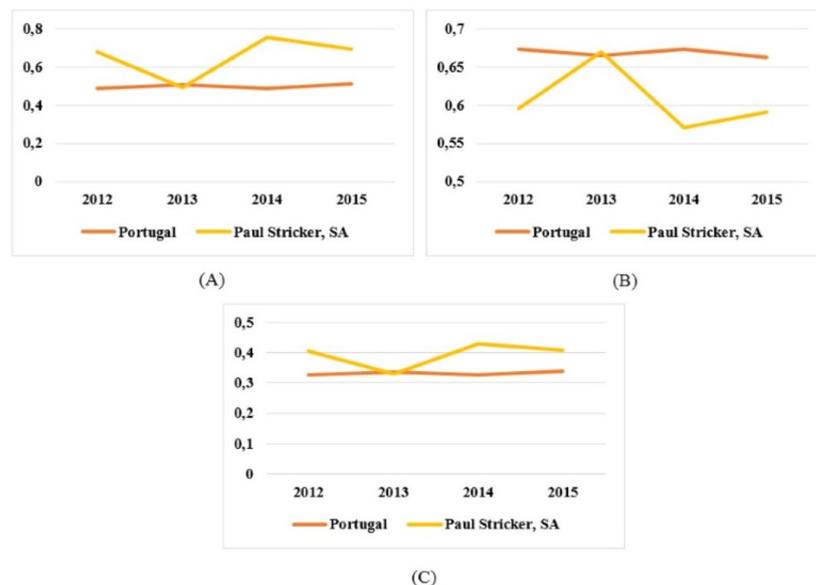
**Figura 4.5:** Taxa de variação dos gastos com o pessoal da empresa e da economia portuguesa (2012-2015)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de INE (2016) e Stricker (2014, 2016a)

Na figura 4.6 podemos observar os rácios de financiamento da empresa e da economia nacional.

**Figura 4.6:** Rácios de financiamento da empresa e da economia nacional (2012-2015): rácio de solvabilidade (A), rácio de endividamento (B) e rácio de autonomia financeira (C)



**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de INE (2016) e Stricker (2014, 2016a)

A partir dos gráficos dos rácios financeiros vemos que, nos três rácios calculados, a *performance* de Portugal foi mais ou menos constante evidenciando a inexistência de grandes variações. Contrariamente, a empresa apresenta variações significantes em todos os rácios. No rácio de endividamento a empresa apresenta valores inferiores ao da economia nacional evidenciando que a mesma se encontra menos endividada do que a generalidade das

empresas. Os rácios de solvabilidade e de autonomia financeira comprovam, mais uma vez, que a empresa se encontra numa situação mais favorável que a economia nacional. O rácio de autonomia financeira permite concluir que a empresa se encontra numa posição aceitável face à economia nacional em praticamente todos os anos (apenas em 2013 o valor foi igualado). No entanto, os valores não são muito favoráveis à empresa uma vez que se encontram entre os 0.3 e os 0.4, ou seja, apenas permitem que a empresa financie uma pequena parte dos seus ativos com os seus capitais próprios, justificando os múltiplos financiamentos obtidos. Finalmente, o rácio de solvabilidade quando próximo de 0.5 indica uma grande dependência da empresa dos seus credores, situação em que se encontram a generalidade das empresas. Os valores da empresa em análise, apesar de não serem os ideais, são melhores do que os da economia nacional evidenciando que a capacidade da empresa face aos seus compromissos é melhor que a capacidade da generalidade das empresas do país.

Com base nos factos descritos anteriormente podemos concluir que, apesar das dificuldades, a dinâmica e o desempenho da empresa é muito superior à da economia nacional, provavelmente devido à sua aposta na internacionalização.



# Capítulo 5

## Fornecedores Internacionais e Desempenho das Empresas

### 5.1 Revisão Bibliográfica

O comércio internacional é considerado uma das principais formas de difusão de novas tecnologias. Aqui, destaca-se a importação pois acredita-se que permite um aumento significativo na produtividade e conseqüentemente no crescimento económico não só da empresa mas também do país (Kasahara e Rodrigue, 2008; Augier et al., 2013).

Ao longo dos tempos têm vindo a ser utilizados dados microeconómicos para descobrir o papel do comércio internacional nas empresas (Vogel e Wagner, 2010). A maioria dos estudos empíricos divide as empresas em exportadoras (empresas que apenas exportam), importadoras (empresas que só importam), *two-way traders* (empresas que exportam e importam) e *non-traders* (empresas que não exportam nem importam). Em termos de produtividade, é consensual que os *two-way traders* são a categoria mais produtiva uma vez que praticam ambos os tipos de comércio internacional, o que lhes permite aprender com as importações (através do adquirir de conhecimento incluído nos fluxos importados e posterior reprodução do mesmo) e ter um ganho em termos financeiros com as exportações. Seguem-se os importadores, exportadores e, em último lugar, temos os *non-traders* (Vogel e Wagner, 2010). Apesar desta hierarquia, foi descoberto que as empresas que alternam de não importadora para importadora conseguem aumentar a sua produtividade imediatamente, sendo isso benéfico para as empresas (Löf e Andersson, 2010).

A literatura assume, ainda, que os exportadores são maiores e mais produtivos que os não exportadores. Todavia, as atividades de importação estão a tornar-se uma prática cada vez mais comum, o que permitiu aos importadores, nos últimos anos, crescer em valor acrescentado de uma forma mais rápida que os exportadores embora mais lenta que os *two-way-traders* (Muûls e Pisu, 2009).

Ao nível da empresa existem algumas ligações possíveis entre comércio e produtividade (Augier et al., 2013):

1. O melhor acesso aos bens importados pode aumentar a produtividade porque os bens estrangeiros são de melhor qualidade ou porque os produtores gostam de variedade;
2. A concorrência estrangeira no mercado de bens final pode:
  - (a) agitar a produtividade dos produtores domésticos devido à redução dos preços dos bens intermédios e ao aumento da velocidade da adoção de tecnologia através da redução do número de empresas domésticas;
  - (b) reduzir a produtividade da empresa através do abrandamento da taxa de adoção da nova tecnologia;
  - (c) deixar a produtividade ao nível da empresa inalterada ao mesmo tempo que aumenta a produtividade média através do efeito de realocação (as empresas menos produtivas saem e as mais produtivas aumentam a sua quota de mercado);

Mais particularmente em relação aos efeitos das importações, Löf e Andersson (2010) enfatizam 2 mecanismos básicos através dos quais este tipo de comércio internacional afeta a produtividade: os custos baixos dos *inputs* e o efeito de aprendizagem que acontece através da difusão tecnológica.

Como já foi referido anteriormente, as importações são uma forma de comércio internacional cada vez mais comum (Muûls e Pisu, 2009) e assume-se que têm um efeito positivo na produtividade das empresas (Kasahara e Rodrigue, 2008). Ao longo dos últimos anos, têm sido elaborados vários estudos cujo objetivo primordial é o de analisar esta relação. Neste trabalho irão ser tidos em conta os estudos referidos no anexo B.

Segundo Kasahara e Rodrigue (2008), que elaboraram um estudo sobre o impacto dos fornecedores estrangeiros na produtividade das empresas utilizando dados de empresas da indústria transformadora chilena, a produtividade aumenta cerca de 21,4% com o uso de bens importados. No entanto, este efeito deve ter em conta vários fatores como o país, o setor da indústria, o tipo de empresa, a empregabilidade, entre outros. Deve ser também tido em conta que a importação implica custos fixos e, portanto, só compensa para grandes empresas. Por sua vez, devido à liberalização do comércio, as empresas estão cada vez mais competitivas tornando-se difícil, para as empresas pequenas, importarem ou exportarem (Muûls e Pisu, 2009).

Seguidamente serão analisados, separadamente, os vários fatores que podem influenciar o efeito das importações na produtividade.

### 5.1.1 Setor Industrial

É do conhecimento geral que as economias abertas crescem mais rapidamente que as economias fechadas (Blalock e Veloso, 2007). O setor da manufatura (doravante denominado de setor da indústria transformadora) em particular é conhecido como uma das referências principais das importações dada a facilidade de importação deste tipo de bens físicos. Este setor, tornou-se mais aberto com o passar dos anos pois a comercialização internacional de bens cresceu devido ao aumento da percentagem de empresas que só exportam ou só importam. No entanto, também se verificou um crescimento na percentagem de *non-traders* (Muûls e Pisu, 2009). Muûls e Pisu (2009) no seu estudo sobre a importância das exportações e importações nas empresas belgas, assumem que em termos de emprego no setor da indústria transformadora, entre 1996 e 2004, apenas 10% dos empregados trabalhavam em *non-traders*, a empregabilidade nas empresas exportadoras do setor aumentou de 1,1% para 2,5% e nos *two-way traders* verificou-se uma diminuição.

No quadro 5.1 é visível que, do ano 1996 a 2004, o número de empresas no setor da indústria transformadora diminuiu 6%, o número de importadores e exportadores aumentou e o número de *non-traders* e de *two-way traders* diminuiu. É ainda visível no quadro 5.1 que é normal a entrada e a saída em todos os tipos de empresas, no entanto, as empresas têm mais tendência a manter o seu estado quando são *two-way traders* ou *non-traders* e é menos normal a morte de uma empresa quando ela é *two-way trader* (Muûls e Pisu, 2009).

**Quadro 5.1:** Entrada e saída de empresas conforme o estado de comercialização

Trading Status	1996	Keep Same Status	Exit	Entry	Continuing Firms			2004
					Start Trading	Stop Trading	Switched Trading Status	
<b>Panel A: Number of Firms</b>								
Non-traders	7,962	3,782	-3,428	+3,203	-752	+856		7,841
Importers	975	233	-352	+322	+278	-263	+338	1,298
Exporters	661	100	-251	+303	+264	-213	+275	1,039
Two-way traders	5,595	2,944	-1,478	+753	+210	-380	-613	4,087
Total	15,193	7,059	-5,509	+4,581				14,265
<b>Panel B: Share of Firms Relative to 1996 Levels (%)</b>								
Non-traders	100	48	-43	+40	-9	+11		98
Importers	100	24	-36	+33	+29	-27	+35	133
Exporters	100	15	-38	+46	+40	-32	+42	157
Two-way traders	100	53	-26	+13	+4	-7	-11	73
Total	100	46	-36	+30				94

Notes:

Panel A gives firm counts, while Panel B gives values relative to 1996 values. The first column reports the number of firms existing in each category in 1996, while the second gives those that had not changed status in 2004. Columns 2 and 3 show death and birth of firms in and out of each status. The next three columns report the switches of continuing firms between the various trading categories. The movements between non-traders and the three types of traders are reported in columns 5 and 6, while in column 7 we report those traders that switch trading type. The last column gives the 2004 figure.

Source: NBB-BBSTTD.

Fonte: Muûls e Pisu (2009)

As empresas do setor dos serviços que entre 1996 e 2004 optavam pelo comércio internacional diminuíram e, conseqüentemente, o emprego nas empresas exportadoras e nos *two-way traders* também diminuiu. Contrariamente, as empresas *non-traders* aumentaram. No setor de comércio por grosso e retalho o emprego diminuiu nas empresas exportadoras e *two-way traders* enquanto que nos *non-traders* aumentou de 25% para 26,6% entre 1996 e 2004. Também se verificou um aumento nas empresas que só importam (Muûls e Pisu, 2009).

Comprova-se assim que o valor total das importações e exportações difere conforme o setor. Em 1996 o setor da indústria transformadora equivalia a 71,1% das exportações e o comércio por grosso e retalho contava 47,5% das importações (Muûls e Pisu, 2009).

### 5.1.2 Tipo de Empresas

Voltando ao tópico sobre o tipo de empresas, no quadro 5.2 as empresas encontram-se divididas de acordo com as suas estruturas. As que importa salientar neste caso são as empresas pequenas (entre 10 e 25 trabalhadores), grandes (mais de 26 trabalhadores), não exportadoras (quando não exportam à pelo menos 8 anos), exportadoras persistentes (quando se verificam exportações anuais) e exportadoras temporárias (em outros casos que não se incluem na exportação persistente nem na não exportação) (Lööf e Andersson, 2010). Os autores Lööf e Andersson (2010) centralizam o seu estudo em países do G7 sendo visível no quadro 5.2 que as importações deste grupo de países são superiores em empresas maiores, exportadoras persistentes, empresas que pertencem a multinacionais e empresas do setor da alta tecnologia (o que já era de esperar uma vez que os tipos de empresas referidos são mais intensivos em termos de conhecimento).

**Quadro 5.2:** Distribuição das importações de acordo com o estado de exportação, a estrutura proprietária e a filiação do setor

<i>Firm Definition</i>	<i>EU</i>	<i>G7</i>	<i>Polbalt</i>	<i>Scand</i>	<i>ROW</i>	<i>Sum</i>
Size 10–25	14.3	36.0	9.7	24.2	15.8	100.0
Size 26+	15.1	53.6	3.7	17.0	10.5	100.0
Persistent exporters < 50	13.0	45.2	3.7	24.9	13.2	100.0
Persistent exporters ≥ 50	16.1	57.4	3.8	13.1	9.5	100.0
Temporary exporters	14.3	39.3	7.2	31.2	8.0	100.0
Non-exporters	19.7	24.1	6.8	43.6	5.8	100.0
Foreign multinational	16.3	53.3	3.1	19.6	7.7	100.0
Domestic multinational	14.3	54.5	4.6	13.9	12.7	100.0
Domestic unational	14.2	38.8	5.6	25.6	15.8	100.0
Non-affiliate	12.5	50.4	3.2	21.1	12.8	100.0
Labour-intensive prod.	14.7	39.8	8.7	25.1	11.7	100.0
Differentiated prod.	9.5	57.8	2.9	18.7	11.1	100.0
High-technology prod.	9.3	64.0	5.5	8.0	13.2	100.0
Resource-intensive prod.	12.0	30.0	4.6	33.7	19.8	100.0
Scale-intensive prod.	20.2	55.0	2.4	15.8	6.6	100.0

Notes:

The table reports imports from different groups of origin markets as a fraction of total imports. All shares sum to 100 per cent.

**Fonte:** Lööf e Andersson (2010)

Tendo em conta o número total de empresas assumido na análise de Muûls e Pisu (2009), no ano 2004, as empresas com mais de 500 trabalhadores contavam 0,3% do total e 1,1% das empresas da indústria transformadora, eram responsáveis por 33% do emprego total e 37,2% do emprego do setor da indústria transformadora e também por 40% das exportações e importações totais e 55% do comércio internacional do setor da indústria transformadora.

A importação de bens de alta qualidade melhora a produtividade e permite que as empresas cresçam mais (Muûls e Pisu, 2009). O G7 conta cerca de 80% do I&D global e inclui alguns dos países produtores de alta tecnologia (EUA, Canadá, RU, França, Itália, Alemanha e Japão). Os fluxos provenientes deste grupo de países incorporam um elevado conhecimento e são caracterizados por serem de alta qualidade, logo, é normal que as importações do G7 sejam mais significantes para empresas pequenas e para empresas sem uma relação duradoura com o comércio internacional como se pode confirmar pelo quadro 5.2 (Lööf e Andersson, 2010).

### **5.1.3 Empregabilidade**

Também o emprego é um indicador importante para a nossa análise. Os setores da indústria transformadora e dos serviços são considerados os maiores empregadores de entre todos os setores. Segundo Muûls e Pisu (2009), a indústria transformadora e os serviços empregam entre 30% a 40% dos empregados totais considerados na amostra, seguindo-se o comércio por grosso e retalho que emprega 20% e a reciclagem, *utilities* e construção com valores que variam entre os 10% e os 11% dos empregados considerados. É também admitido por Muûls e Pisu (2009) que a maioria dos empregos são gerados por empresas envolvidas no comércio internacional sendo que os *two-way traders* empregam 50% dos empregados totais e o emprego gerado pelas empresas importadoras tem crescido, ao longo dos anos, em todas as indústrias. As empresas com pelo menos 10 empregados têm uma taxa de participação no comércio internacional de 75% sendo que 55% são *two-way traders* (Lööf e Andersson, 2010).

### **5.1.4 Destinos de Exportação e Origens de Importação**

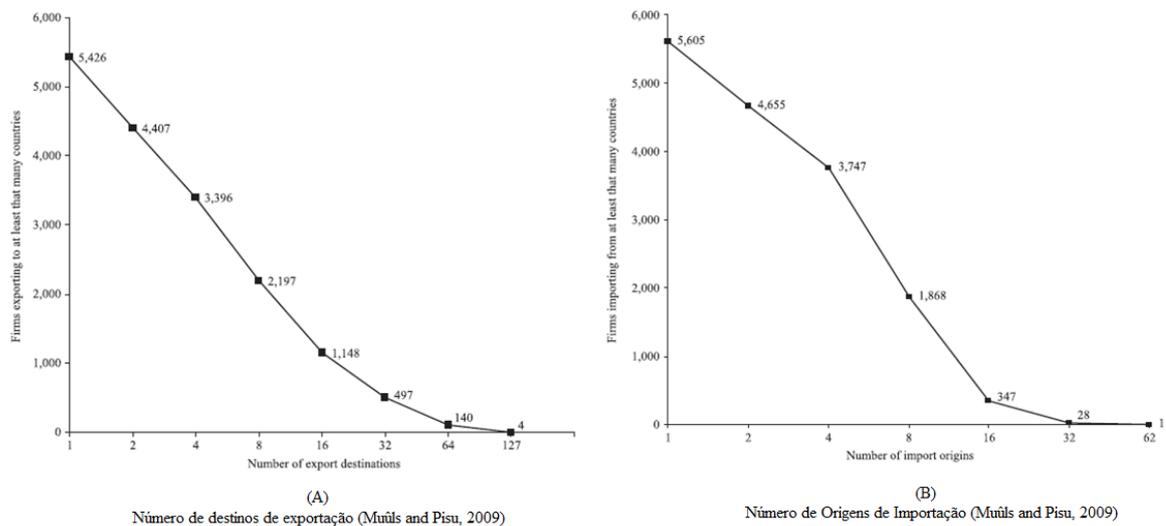
A produtividade aumenta à medida que as empresas se envolvem mais no comércio internacional existindo, portanto, uma correlação positiva entre produtividade e o número de destinos de exportação e de origem de importação. Existe também uma relação positiva entre produtividade e o número de bens exportados ou importados (Muûls e Pisu, 2010).

A distribuição dos destinos de exportação e de origem de importação é determinada pelos custos fixos das importações e das exportações da seguinte forma: os custos fixos das

exportações ocorrem novamente a cada nova entrada no mercado estrangeiro fazendo com que os exportadores vendam a um pequeno número de mercados estrangeiros de modo a evitar os custos fixos e o mesmo acontece nas importações pois se os custos fixos ocorrerem a cada entrada no mercado estrangeiro as empresas vão importar apenas a um pequeno número de mercados de modo a evitar os custos (Muûls e Pisu, 2009).

Existe, no entanto, uma relação negativa entre o número de empresas que comercializam internacionalmente e o número de países envolvidos com elas em termos comerciais. Como podemos observar na figura 5.1 o número de destinos de exportação e de origens de importação aumenta com a diminuição do número de empresas. Podemos ainda verificar na mesma figura que o número máximo de destinos de exportação e de origem de importação é 127 e 62, respetivamente. No entanto, o número de destinos de exportação está a diminuir mais rapidamente que o número de origens de importação. Por outro lado, o número médio de parceiros comerciais era, no ano 2000, 11,3 para exportadores e 6,6 para importadores (Muûls e Pisu, 2009). Destes valores, 57% dos importadores efetuavam trocas comerciais com entre 4 a 13 países e 37% dos exportadores fazem o mesmo o que leva a crer que os destinos de exportação dominam as origens de importação uma vez que há menos exportadores para o mesmo número de países (Muûls e Pisu, 2009).

**Figura 5.1:** Número de destinos de exportação e de origens de importação



**Fonte:** Muûls e Pisu (2009)

Também nos produtos exportados e importados existe uma diferença uma vez que os exportadores comercializavam, no ano 2000, 8,9 produtos e os importadores cerca de 10. Este pode ser um indício que comprova que a importação é mais comum que a exportação (Muûls e Pisu, 2009). Um exemplo dos factos descritos anteriormente são as empresas do setor da indústria transformadora belga que, em 2000, exportavam 12 produtos e importavam 34 sendo que o número de empresas recetivas ao comércio internacional diminuiu com o

número de produtos comercializados internacionalmente (Muûls e Pisu, 2009).

Quando uma empresa começa a importar pode verificar-se uma melhoria nas suas operações ou não. Caso se verifique, a empresa irá continuar a importar mas, caso contrário, a relação com os fornecedores da altura é interrompida serão procurados novos fornecedores (Augier et al., 2013). De acordo com Vogel e Wagner (2010) que focaram o seu estudo em empresas da indústria transformadora alemã, apesar dos potenciais pontos negativos, a importação é, frequentemente, considerada um importante veículo de transferência tecnológica sendo que 37,4% das empresas utilizam sempre bens importados, 32,2% alternam o seu estado de importação e 30,4% nunca utilizaram bens importados (um valor próximo dos restantes).

Os importadores são 12% mais produtivos que os *non-traders* enquanto que os exportadores são 9% mais eficientes (Muûls e Pisu, 2009). Apesar desta diferença, os importadores são 33 vezes maiores em termos de *output* e 38 vezes maiores em termos de capital (Augier et al., 2013) (Augier et al. (2013) realizam um estudo sobre as importações e a Produtividade Total dos Fatores (PTF) nas empresas espanholas). Outra das características dos importadores é o facto de serem 2,8 vezes mais intensivos em capital e, conseqüentemente, 15 vezes maiores que os não importadores em termos de emprego. Como seria de esperar, são mais intensivos no uso de bens importados com 59% do valor total do *output*, tendem a exportar 27% do seu *output* contra 3% das empresas não importadoras e têm um rácio de I&D 6 vezes maior (Augier et al., 2013). Além de todos os aspetos referidos anteriormente, a quota de capital estrangeiro nos importadores é de 35% contra 1% nos não importadores (Augier et al., 2013).

A quota de *inputs* importados tem um efeito positivo e significativo em 8 de 12 indústrias e um aumento de 10 pontos percentuais na quota de importações aumenta a PTF em 1,5% (Augier et al., 2013).

Os autores Augier et al. (2013) assumem, também, que as empresas com baixa especialização têm uma quota de importações significativa mas muito baixa. Por contraste, as empresas com alta especialização (equivalentes a 25% das empresas totais) apresentam uma quota significativa e muito alta e um aumento de 10 pontos percentuais nessa quota aumenta a PTF em 3,4%. Nas empresas com muito capital estrangeiro o efeito da PTF é muito forte assim como nas empresas com uma grande quota de mercado ou que apresentem um grande crescimento na rentabilidade.

### **5.1.5 Geografia**

Tal como já foi referido anteriormente, os fluxos dos países do G7 são de melhor qualidade e incluem mais conhecimento. Dadas as suas características, as empresas maio-

res importam 54% do total de países do G7 (Löf e Andersson, 2010). Apesar das maiores empresas importarem uma grande percentagem de bens dos países do G7, as importações provenientes deste grupo de países são mais significantes para pequenas empresas e empresas que não estão ligadas ao comércio internacional. Esta significância deve-se às próprias características dos fluxos importados e das empresas que deles beneficiam uma vez que as mesmas apresentam baixa *performance* e conseguem retirar um benefício elevado dos *inputs* de alta qualidade. Assim, os tipos de empresas referidos são mais sensíveis às variações nas importações do G7 uma vez que estas constituem um mecanismo importante para aceder ao conhecimento estrangeiro (Löf e Andersson, 2010). Por outro lado, as empresas maiores que estão ligadas ao comércio internacional podem ter vários canais de acumulação de conhecimento e tecnologia uma vez que conseguem adquirir I&D internacional e emprega-lo, pessoalmente, no estrangeiro. No caso das multinacionais, estas podem adquirir empresas de outro país para ter acesso ao seu conhecimento uma vez que as importações do G7 não são tão significantes neste tipo de grandes empresas como são nas pequenas (Löf e Andersson, 2010).

Também a geografia tem um papel importante na forma como os países beneficiam da tecnologia estrangeira uma vez que as importações que incluem I&D de outro país podem provocar um aumento na produtividade do país importador (Acharya e Keller, 2009). Segundo Blalock e Veloso (2007) que utilizam um painel de dados da indústria transformadora da Indonésia, 50% do crescimento dos países deve-se à inovação nos EUA, no Japão e na Alemanha.

No anexo C.1 podemos verificar que, de acordo com o estudo de Acharya e Keller (2009) sobre a transferência tecnológica através das importações (é utilizada uma base de dados da indústria transformadora de 16 países) a intensidade média de I&D entre países pode variar desde 3,1% em países de baixa intensidade de I&D (Irlanda e Espanha) a 10% e 10,6% em países de alta intensidade de I&D (EUA e Países Baixos). Entre indústrias, a intensidade de I&D tem uma variação maior, variando de 0,6% em indústrias de madeira e produtos de madeira e cortiça a 26,1% em indústrias de rádio, televisão e equipamentos de comunicação. O indicador apresenta ainda valores elevados nos setores de aeronaves (23,8%), escritórios, contabilidade e computadores (21,3%) e farmacêutica (18%) (Acharya e Keller, 2009).

Ainda no anexo C.1 vemos que, por exemplo, a indústria dos computadores na Irlanda tem uma intensidade de I&D que difere da média dos países enquanto que a indústria de equipamentos de comunicação tem uma intensidade de I&D idêntica à média dos outros países. No Canadá a intensidade de I&D varia 0,5% em produtos alimentares e mais de 37% na indústria de rádio, televisão e comunicação. Os resultados descritos anteriormente permitem concluir que existe um montante substancial de variação de intensidades de I&D

para um dado país ou indústria (Acharya e Keller, 2009).

O anexo C.2 mostra que o I&D industrial dos EUA é o maior dos 17 países, seguindo-se o Japão e a Alemanha. Esta informação é coerente com o facto do crescimento dos países se dever à inovação nestes três países, como foi dito anteriormente (Acharya e Keller, 2009). Por sua vez, no anexo C.3 podemos ver a quota dos EUA nas importações totais por país parceiro e por indústria. No Canadá cerca de 75% das importações totais vêm dos EUA. Por contraste, os países europeus apenas importam dos EUA 10% a 15% (exceto o RU que importa 21,6%). Por indústria, a quota de importações dos EUA é maior nas aeronaves seguindo-se a indústria de escritórios, contabilidade e computadores (Acharya e Keller, 2009).

No estudo feito por Acharya e Keller (2009) concluiu-se que há mais evidência de transferência tecnológica nos anos recentes. A amostra utilizada pelos autores foi dividida em anos 80 e 90 e como consequência os *spillovers* dos EUA e do Japão quase duplicaram enquanto que a contribuição do I&D doméstico caiu no período em análise. Ou seja, a transferência de tecnologia internacional é mais importante recentemente e esta conclusão é consistente com o aumento do fluxo de conhecimento tecnológico.

Na coluna 4 do anexo C.4 (coluna correspondente ao US R&D) verificamos que o impacto da produtividade do I&D dos EUA varia entre 0% na indústria alimentar a 84% na indústria de rádio, computadores e equipamentos de comunicação. Outras indústrias com um grande impacto da tecnologia estrangeira na produtividade doméstica são os escritórios, contabilidade e maquinaria de computação (71,5%), químicos (39,1%), aeronaves (26,9%). A descoberta de que a transferência tecnológica varia na dimensão da indústria e que é mais forte em indústrias de alta tecnologia comprova que a dimensão da indústria é um detalhe importante (Acharya e Keller, 2009).

Segundo Acharya e Keller (2009) as estimativas diretas dos coeficientes de transferência tecnológica entre países indicam que existe uma forte heterogeneidade em termos de transferência tecnológica em alguns países (por exemplo o impacto do I&D dos EUA em países da Escandinávia, na Suécia é metade do valor da Noruega; o I&D japonês é mais forte na produtividade espanhola que na italiana e o I&D alemão tem um impacto semelhante e elevado na Bélgica e nos Países Baixos).

No estudo elaborado por Acharya e Keller (2009) foram realizadas duas regressões, uma com o valor acrescentado e outra com a PTF. Concluiu-se que a elasticidade do I&D doméstico é mais baixa na regressão da PTF. O impacto do I&D dos EUA na regressão da PTF é semelhante ao da regressão com o valor acrescentado com a diferença que a elasticidade do I&D estrangeiro estimada na regressão da PTF é mais baixa (as diferenças na importância de fatores produtivos entre países ou indústrias não têm muito impacto nos resultados). Normalmente, a parte do crescimento da PTF que conta no I&D doméstico é 6%.

No entanto, só o I&D dos EUA conta 40% o que permite concluir que o I&D doméstico para um dado país e indústria é menos importante que o I&D estrangeiro, ou seja, a contribuição da mudança tecnológica internacional é maior do que a mudança tecnológica doméstica (Acharya e Keller, 2009). Se descartarmos a transferência de tecnologia internacional, a elasticidade do I&D doméstico no Canadá é 0,24, um valor um pouco mais baixo que o da média dos países (0,28). No entanto, se contarmos com o impacto do I&D dos EUA, o I&D doméstico do Canadá é 0,64, enquanto que a média dos países é 0,55, fazendo com que o Canadá beneficie de mais 16% dos gastos tecnológicos dos EUA do que qualquer outro país. Se considerarmos também o Japão e a Alemanha, então o Canadá beneficia menos do que os outros países do I&D do Japão e mais do I&D da Alemanha. Ao adicionar também a França e o RU, os gastos do I&D de ambos os países têm um impacto na produtividade canadiana inferior ao impacto da média dos países (Acharya e Keller, 2009).

De modo a verificar se é a produtividade que tem um impacto positivo na importação ou o contrário, Vogel e Wagner (2010) testaram duas hipóteses:

- H1: impacto positivo da produtividade na importação;
- H2: impacto positivo da importação na produtividade;

A análise destes autores é baseada em dados sobre a indústria transformadora da Alemanha. Como existem grandes diferenças na participação no comércio internacional entre as empresas do setor do leste e do oeste alemão, ambas as zonas do país são analisadas separadamente.

No oeste na Alemanha, o tipo de empresas mais predominante são os *two-way traders* que contam 50% do total, seguindo-se as empresas importadoras e as exportadoras. Por outro lado, na zona leste há mais 10% de *non-traders* que no oeste, há mais importadores, menos exportadores e também menos *two-way traders* embora o número de todos os tipos de empresas tenha vindo a aumentar. Em ambas as zonas alemãs, os *non-traders* são o tipo de empresas com dimensão mais pequena seguindo-se os exportadores, os importadores e, por fim, os *two-way traders* que são consideradas as empresas com maior dimensão (Vogel e Wagner, 2010).

Através da criação de uma base de dados baseada nas estatísticas anuais do imposto sobre o volume de negócios e posterior estimação OLS, os autores concluíram que as evidências são a favor da H1, ou seja, existe um impacto positivo da produtividade nas importações (Vogel e Wagner, 2010).

Os modelos de crescimento endógeno dos anos 90 questionavam se a produtividade era maior quando as importações eram provenientes de países com I&D elevado. Vários autores chegaram à conclusão que a composição das importações não tem muito impacto na produtividade, ou seja, as importações não são o maior condutor de transferência tecnológica (Acharya e Keller, 2009). Apesar disso, atualmente assume-se que a importação aumenta a

PTF ao nível da empresa (Augier et al., 2013) fazendo com que a produtividade seja uma função crescente das importações em economias intensivas em I&D (Löf e Andersson, 2010).

Além da conclusão sobre a correlação entre os dois indicadores primordiais do estudo, concluiu-se também que as empresas que vendem produtos e/ou serviços a empresas com uma intensidade crescente de importações verificam um crescimento superior em termos de produtividade (Blalock e Veloso, 2007).

## 5.2 O Caso da Paul Stricker, SA

Apesar de, devido à proibição da utilização de dados não públicos, não ter sido possível analisar o tema principal deste trabalho na empresa onde decorreu o estágio curricular não posso deixar de avaliar, embora de uma forma muito superficial, qual o impacto das importações na produtividade da Paul Stricker, SA.

Em primeiro lugar, convém salientar que, segundo a literatura, a empresa enquadra-se na categoria de *two-way traders* uma vez que importa e exporta frequentemente.

A avaliação que farei seguidamente terá apenas em conta a definição de produtividade que, recordo, expressa a utilização eficiente dos recursos produtivos como meio para alcançar a produção máxima no menor tempo possível e com o mínimo de custos.

A maioria dos produtos são adquiridos no mercado chinês, caracterizado pelos baixos custos e este facto preenche o requisito do "mínimo de custos" referido na definição de produtividade. No entanto, ao avaliar o requisito do "menor tempo possível" este não se verifica. A não verificação desta condição prende-se com o facto da empresa perder muito tempo não só nos vários processos de controlo de qualidade mas também em todo o processo de compra do produto uma vez que todas as características e procedimentos têm de ser minuciosamente especificados (características do produto (tamanho, cor, forma, material, tipo e posição das costuras, posição dos bolsos, entre outros), *packing* (forma como o produto é embalado, dimensões e marcação da caixa, etc.), entre outros).

Assim, concluo que a empresa não é tão produtiva como poderia ser devido, exclusivamente, ao fator temporal que tem um peso importante no cálculo da produtividade.



# Capítulo 6

## Conclusões

Com este relatório pretendeu-se perceber qual a relação existente entre os fornecedores internacionais e a produtividade das empresas.

É sabido que os mercados internacionais são, para as empresas, sinónimo de expansão. Como foi sendo referido ao longo do trabalho comprova-se a existência de uma relação positiva entre a importação e a produtividade. Segundo Acharya e Keller (2009), um aumento de 10% no I&D doméstico provoca uma subida de cerca de 1,4% na produtividade, sendo que a contribuição da transferência tecnológica estrangeira excede o efeito do I&D doméstico. Através da análise realizada conclui-se que a geografia assume também um papel importante na forma como os países beneficiam da tecnologia estrangeira (Acharya e Keller, 2009), principalmente os países com fluxos ricos em conhecimento e países próximos da fronteira tecnológica mundial (Löoff e Andersson, 2010). Além da geografia, também a empregabilidade é importante sendo que as empresas importadoras apresentam uma contribuição maior para o valor acrescentado e para o nível de emprego (Muûls e Pisu, 2009).

As empresas que comercializam internacionalmente conseguem ser maiores do que as empresas *non-traders*, em termos de valor acrescentado e de emprego (Muûls e Pisu, 2009). Particularmente, as empresas que importam intermediários conseguem aumentar a sua PTF ao nível da empresa, embora este aumento seja superior em empresas que detêm capital estrangeiro (Augier et al., 2013). No geral, as empresas importadoras estão a aumentar assim como a sua contribuição para o valor acrescentado e para o nível de emprego (Muûls e Pisu, 2009).

A exploração deste tema revelou-se bastante interessante uma vez que no geral é dada mais importância às exportações dando menos relevo às importações. Este trabalho, assim como toda a literatura analisada, comprova que as importações são benéficas para a produtividade das empresas pelo que deveriam ser consideradas mais frequentemente. Por fim, resta-me salientar que as reformas de liberalização do comércio poderiam ser mais eficazes de modo a aumentar a produtividade das empresas e da própria economia.



# Bibliografia

Acharya, R. C.; Keller, W. (2009) "Technology Transfer Through Imports". *Canadian Journal of Economics* 42(4), 1411-1448.

AR: Assembleia da República (2012) "Lei 19/2012 de 8 de Maio". *Diário da República*. Portugal.

Augier, P; Cadot, O.; Dervis, M. (2013) "Imports and TFP at the Firm Level: The Role of Absorptive Capacity". *Canadian Journal of Economics* 46(3), 956-981.

Bajouco, P. (2011) *O Sourcing nos Países de Baixo Custo*. Relatório de Estágio do Mestrado em Gestão. Universidade de Coimbra. 3-13. <http://hdl.handle.net/10316/18064> [15 de Setembro de 2016].

Blalock, G.; Veloso, F. M. (2007) "Imports, Productivity Growth and Supply Chain Learning". *World Development* 35(7), 1134-1151.

CE: Comissão Europeia (2003) "Recomendação da Comissão Europeia 2003/361". *Comissão Europeia*.

EPPI: European Promotional Products Industry (2012) "Paul Stricker Heading For Growth" *EPPI Magazine*. 54-57.

ICC: International Chamber of Commerce (2010) "The Incoterms Rules". <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/> [5 de Novembro de 2016].

INE: Instituto Nacional de Estatística "INE—Statistics Portugal". <https://www.ine.pt> [19 de Dezembro de 2016].

Kasahara, H.; Rodrigue, J. (2008) "Does the use of Imported Intermediates Increase Productivity? Plant-Level Evidence". *Journal of Development Economics* 87, 106-118.

Leal, I. (2013) *Análise de Rácios Financeiros e a sua Influência na Concessão de Descontos aos Lojistas*. Relatório de Estágio do Mestrado em Economia. Universidade do Porto. 21-30.

<http://hdl.handle.net/10216/69607> [18 de Janeiro de 2017].

Lööf, H.; Andersson, M. (2010) "Imports, Productivity and Origin Markets: The Role of Knowledge-Intensive Economies". *The World Economy* 33(3), 458-481. Malden.

Muûls, M.; Pisu, M. (2009) "Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium". *The World Economy*, 692-734. Malden.

OECD: Organisation for Economic Co-Operation and Development "OECD Database" <http://stats.oecd.org/> [19 de Dezembro de 2016].

Pordata "Pordata Database". <http://www.pordata.pt/> [19 de Dezembro de 2016].

PSI: Promotional Product Service Institute (2012) "Paul Stricker a Story of Success: Inspired by the Past, Counting on the Future". *PSI Journal*. 11/2012. 94-96.

PT2020: Portugal 2020 Novo Quadro Comunitário 2014-2020 "Rácios Financeiros - Portugal 2020". <http://www.pt2020.pt/racios-financeiros-portugal-2020/> [28 de Dezembro de 2016].

Stricker, P. (2012) "Apresentação My Career FEUC". *Paul Stricker, SA*.

Stricker, P. (2014) "Relatório de Contas 2013". *Paul Stricker, SA*.

Stricker, P. (2015) "Apresentação Janeiro de 2015". *Paul Stricker, SA*.

Stricker, P. (2016a) "Relatório de Contas 2015". *Paul Stricker, SA*.

Stricker, P. (2016b) "ID Yourself". *Paul Stricker, SA*.

TIBA: Transitários e Despachantes Aduaneiros em Portugal "Como Importar, Guia Rápido de Importação". <http://www.tibagroup.com/pt/como-importar-portugal> [5 de Novembro de 2016].

Vogel, A.; Wagner, J. (2010) "Higher Productivity in Importing German Firms: Self-Selection, Learning from Importing, or Both?". *Review of World Economics* 145(4), 641-665. Lueneburg.





# Anexo A

## Demonstrações Financeiras da Empresa

**Quadro A.1: Balanço da Empresa (2012-2015)**

RÚBRICAS	2012	2013	2014	2015
<b>ATIVO</b>				
<b>Ativo Não Corrente</b>				
Ativos Fixos Tangíveis	1.983.053,51 €	2.600.322,35 €	3.265.810,08 €	6.131.773,77 €
<i>Goodwill</i>	- €	57.683,58 €	57.683,58 €	57.683,58 €
Ativos Intangíveis	100.666,87 €	63.388,79 €	47.317,23 €	42.094,40 €
Participações Financeiras - MEQ	51.567,54 €	510.796,03 €	537.016,60 €	506.692,70 €
Participações Financeiras - Outros Métodos	46.590,00 €	57.840,00 €	42.920,00 €	70.040,00 €
Outros Ativos Financeiros	- €	128,29 €	2.111.857,60 €	2.935.200,96 €
Ativos por Impostos Diferidos	- €	54.149,99 €	16.407,91 €	20.776,08 €
	<b>2.181.877,92 €</b>	<b>3.344.309,03 €</b>	<b>6.079.013,00 €</b>	<b>9.764.261,49 €</b>
<b>Ativo Corrente</b>				
Inventários	3.513.666,32 €	3.846.527,24 €	4.066.457,00 €	5.283.012,51 €
Clientes	2.612.039,58 €	3.461.896,41 €	3.832.270,69 €	6.020.598,01 €
Adiantamentos a Fomecedores	407.772,58 €	834.041,55 €	839.446,30 €	844.587,86 €
Estado e Outros Entes Públicos	128.176,65 €	- €	1.536,45 €	- €
Outras Contas a Receber	459.696,25 €	460.739,62 €	58.581,09 €	581.094,98 €
Diferimentos	359.935,51 €	385.669,21 €	306.556,30 €	692.421,49 €
Caixa e Depósitos Bancários	399.779,21 €	478.052,79 €	373.207,52 €	988.946,26 €
	<b>7.881.066,10 €</b>	<b>9.466.926,82 €</b>	<b>9.478.055,35 €</b>	<b>14.410.661,11 €</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>10.062.944,02 €</b>	<b>12.811.235,85 €</b>	<b>15.557.068,35 €</b>	<b>24.174.922,60 €</b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>				
<b>Capital Próprio</b>				
Capital Realizado	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.176.500,00 €	1.176.500,00 €
Prestações Supl. e Outros Inst. de Capital Próprio	- €	- €	1.283.410,00 €	1.283.410,00 €
Prêmios de Emissão	- €	- €	540.090,00 €	540.090,00 €
Reservas Legais	216.393,72 €	238.656,79 €	240.000,00 €	240.000,00 €
Outras Reservas	2.684.340,67 €	2.587.946,95 €	2.858.682,64 €	3.433.535,94 €
Resultados Transitados	139.192,59 €	139.638,37 €	- 2.196,47 €	- €
Ajustamentos em Ativos Financeiros	- €	- 7.463,28 €	5.965,84 €	25.435,70 €
Excedentes de Revalorização	- €	- €	- €	1.845.290,35 €
Resultado Líquido do Período	25.869,35 €	272.078,90 €	577.049,77 €	1.355.043,08 €
	<b>4.065.796,33 €</b>	<b>4.230.857,73 €</b>	<b>6.679.501,78 €</b>	<b>9.899.305,07 €</b>
<b>PASSIVO</b>				
<b>Passivo Não Corrente</b>				
Financiamentos Obtidos	2.038.223,69 €	3.386.966,98 €	3.482.222,61 €	7.744.710,38 €
Passivos por Impostos Diferidos	- €	- €	- €	535.729,49 €
	<b>2.038.223,69 €</b>	<b>3.391.630,46 €</b>	<b>3.482.222,61 €</b>	<b>8.280.439,87 €</b>
<b>Passivo Corrente</b>				
Fomecedores	466.568,09 €	488.224,39 €	488.094,66 €	643.686,66 €
Adiantamentos de Clientes	5.334,68 €	6.459,97 €	14.028,12 €	26.946,67 €
Estado e Outros Entes Públicos	78.554,93 €	272.559,42 €	396.679,35 €	289.704,58 €
Acionistas/Sócios	12.084,95 €	- €	- €	- €
Financiamentos Obtidos	3.162.535,07 €	2.705.538,07 €	3.734.226,42 €	3.891.216,55 €
Outras Contas a Pagar	233.846,28 €	1.459.697,68 €	731.417,50 €	646.741,52 €
Diferimentos	- €	256.268,13 €	30.897,91 €	496.881,68 €
	<b>3.958.924,00 €</b>	<b>5.188.747,66 €</b>	<b>5.395.343,96 €</b>	<b>5.995.177,66 €</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>5.997.147,69 €</b>	<b>8.580.378,12 €</b>	<b>8.877.566,57 €</b>	<b>14.275.617,53 €</b>
<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>10.062.944,02 €</b>	<b>12.811.235,85 €</b>	<b>15.557.068,35 €</b>	<b>24.174.922,60 €</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2014, 2016a)

## Quadro A.2: Demonstração de Resultados da Empresa (2012-2015)

RENDIMENTOS E GASTOS	2012	2013	2014	2015
Vendas e Serviços Prestados	8.080.627,75 €	10.825.930,67 €	13.059.228,70 €	17.233.356,28 €
Subsídios à Exploração	10.496,34 €	138.920,81 €	130.351,60 €	34.045,86 €
Ganhos/Perdas Imputados	1.567,54 €	- 5.064,29 €	- 115.682,46 €	- 49.793,76 €
Variação nos Inventários da Produção	- €	- €	- €	- €
Trabalhos para a Própria Entidade	- €	- €	- €	- €
Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas	- 4.223.467,05 €	- 5.494.792,66 €	- 6.472.041,53 €	- 8.916.487,31 €
Fornecimentos e Serviços Externos	- 2.182.287,66 €	- 2.932.786,88 €	- 3.250.065,91 €	- 3.501.314,53 €
Gastos com o Pessoal	- 1.109.808,11 €	- 1.266.842,41 €	- 1.648.506,65 €	- 2.127.617,37 €
Imparidades de Inventários (Perdas/ Reversões)	195.561,48 €	13.062,30 €	- 70.737,73 €	54.620,06 €
Imparidades de Dívidas a Receber (Perdas/ Reversões)	- 5.724,30 €	- 168.158,29 €	- 132.369,56 €	- 113.165,79 €
Provisões (Aumentos/Reduções)	- €	- 4.663,48 €	4.663,48 €	- €
Imparidade de Investimentos Não Depreciáveis/Amortizáveis	- €	- €	- €	- €
Aumentos/Reduções de Justo Valor	- €	- €	- €	- €
Outros Rendimentos e Ganhos	44.871,50 €	131.455,22 €	130.740,68 €	95.095,42 €
Outros Gastos e Perdas	- 206.929,44 €	- 351.778,92 €	- 267.932,74 €	- 356.591,80 €
<b>Resultado Antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos</b>	<b>604.908,05 €</b>	<b>885.282,07 €</b>	<b>1.367.647,88 €</b>	<b>2.352.147,06 €</b>
Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortização	- 242.378,03 €	- 286.557,98 €	- 199.043,98 €	- 249.118,78 €
Imparidade de Investimentos Depreciáveis/Amortizáveis	- €	- €	- €	- €
<b>Resultado Operacional (Antes de Gastos de Financiamento e Impostos)</b>	<b>362.530,02 €</b>	<b>598.724,09 €</b>	<b>1.168.603,90 €</b>	<b>2.103.028,28 €</b>
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	- €	1,13 €	4,60 €	- €
Juros e Gastos Similares Suportados	- 287.833,80 €	- 285.509,86 €	- 281.767,94 €	- 320.266,37 €
<b>Resultado Antes de Impostos</b>	<b>74.696,22 €</b>	<b>313.215,36 €</b>	<b>886.840,56 €</b>	<b>1.782.761,91 €</b>
Imposto Sobre o Rendimento do Período	- 48.826,87 €	- 41.136,46 €	- 309.790,79 €	- 427.718,83 €
<b>Resultado Líquido do Período</b>	<b>25.869,35 €</b>	<b>272.078,90 €</b>	<b>577.049,77 €</b>	<b>1.355.043,08 €</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, dados retirados de Stricker (2014, 2016a)

# Anexo B

## Modelos

Como referido no capítulo 5, foram analisados diversos trabalhos de forma a realizar a revisão bibliográfica apresentada. No quadro B.1 podem-se verificar, para os diversos autores citados, as funções utilizadas/metodologia, as variáveis, o tipo de estimação e as principais conclusões que foram obtidas.

**Quadro B.1:** Quadro resumo dos modelos analisados na revisão bibliográfica (o quadro encontra-se dividido entre as páginas 48 e 49)

**Fonte:** Elaborado pelo autor, dados retirados de Acharya e Keller (2009), Augier et al. (2013), Blalock e Veloso (2007), Lööf e Andersson (2010), Muûls e Pisu (2009), Vogel e Wagner (2010)



Autor	Função/Metodologia	Variáveis	Estimação	Principais Conclusões
Kasahara e Rodrigue (2007)	$Y_{it} = e^{\omega_{it}} K_{it}^{\theta} L_{it}^{1-\theta} E_{it}^{\theta} \left[ \int_0^{N(d_{it})} x(j)^{\frac{\theta-1}{\theta}} dj \right]^{\frac{\theta}{\theta-1}}$	$\omega$ – choque de produtividade correlacionado; K – capital; $L^s$ – trabalho especializado; $L^u$ – trabalho não especializado; E – energia; $\theta$ – elasticidade de substituição entre 2 <i>inputs</i> materiais ( $\theta > 1$ ); $N(d_{it})$ – variedade de <i>inputs</i> intermédios empregados na <i>i</i> -ésima empresa;	GMM	A importação melhora a produtividade das empresas; alternar entre ser não importador e importador faz com que a empresa melhore a produtividade imediatamente; existe um efeito dinâmico positivo resultante do uso de materiais importados;
Lööf e Andersson (2010)	$Q_{it} = K_{it}^{\beta} L_{it}^{\gamma} H_{it}^{\delta} X_{it}^{\epsilon} e_{it}$	Q – valor acrescentado da empresa <i>i</i> no momento <i>t</i> ; K – capital; L – trabalho não especializado; H – trabalho especializado; X – outros fatores observáveis que influenciam Q; $e$ – choques tecnológicos;	GMM	O efeito das importações de países intensivos em I&D é particularmente forte; o efeito combinado de investimentos em I&D em países próximos da fronteira tecnológica mundial é em média 3 vezes maior do que o efeito do I&D doméstico
Muüls e Pisu (2009)	Criação de uma base de dados com as empresas da Bélgica que apresentam um balanço patrimonial completo entre 1996 e 2004	-	OLS	O número de empresas que importa/exporta tem aumentado; as empresas que comercializam internacionalmente são maiores em termos de valor acrescentado e emprego do que os <i>non-traders</i> ; o <i>share</i> das empresas que apenas importam tem aumentado assim como a sua contribuição para o valor acrescentado e para o nível de emprego;
Vogel e Wagner (2010)	Criação de uma base de dados baseada nas estatísticas anuais do imposto sobre o volume de negócios de empresas de todos os setores económicos no período de 2001 a 2005	-	OLS	Há uma ligação positiva entre importações e produtividade ao nível da empresa; os <i>two-way traders</i> têm um <i>premia</i> mais elevado, seguindo-se as empresas que apenas exportam e as empresas que só importam aparecem em último lugar; existe um impacto positivo da produtividade nas importações em termos de auto-seleção mas não existe evidência de efeitos positivos da importação na produtividade devido ao <i>learning-by-importing</i> ;

# Anexo C

## Resultados por País e Por Indústria

**Quadro C.1:** Intensidades de I&D por país e por indústria (despesas de I&D por valor acrescentado; em percentagem) (1973-2002)

Country	AUS	BEL	CAN	DNK	FIN	FRA	UK	GER	IRL	ITA	JPN	KOR	NLD	NOR	SPN	SWE	USA	Average	
Industry																			
1	1.0	1.2	0.5	1.4	1.7	0.8	1.2	0.6	0.9	0.2	2.2	1.2	1.9	1.3	0.3	1.8	1.3	1.1	
2	0.4	1.9	0.8	0.4	1.0	0.7	0.5	1.0	1.7	0.0	1.5	1.0	0.7	1.2	0.2	1.1	0.5	0.9	
3	0.4	0.8	0.4	0.4	0.9	0.3	0.1	0.9	1.2	0.1	1.8	0.3	0.3	0.9	0.1	0.4	0.6	0.6	
4	0.6	1.2	0.8	0.2	1.3	0.3	0.5	0.3	0.2	0.1	0.8	0.7	0.2	1.1	0.2	1.8	1.1	0.7	
5	1.2	3.2	10.9	1.6	4.4	4.1	9.4	2.2	0.5	1.6	3.1	1.8	6.0	3.8	1.0	2.4	8.2	3.8	
6	4.5	10.4	2.2	5.6	6.4	7.6	6.3	11.3	0.9	3.3	13.1	5.3	9.3	9.6	1.8	5.6	8.1	6.5	
7	4.2	25.5	13.4	26.4	25.0	22.6	36.2	20.1	5.9	10.2	17.0	3.8	24.1	7.6	6.3	36.3	21.5	18.0	
8	1.0	3.5	0.8	1.6	3.4	3.9	0.9	2.3	2.2	1.4	5.3	2.7	1.7	2.4	1.2	3.0	3.4	2.4	
9	1.1	2.3	0.5	1.4	2.1	2.0	1.3	1.5	1.6	0.2	4.3	1.6	0.6	1.5	0.4	1.8	2.4	1.6	
10	3.3	2.4	0.7	2.7	2.0	2.9	1.6	1.8	2.2	1.0	3.6	1.2	13.7	4.7	0.8	4.0	1.4	2.9	
11	1.8	4.2	3.8	0.1	11.1	4.9	2.0	2.1	1.2	0.9	5.5	1.7	7.6	4.7	0.7	3.5	2.2	3.4	
12	0.7	2.1	0.8	0.9	2.0	0.7	0.8	1.4	2.0	0.3	1.8	1.1	0.8	1.7	0.4	2.4	1.4	1.3	
13	3.2	5.7	1.8	4.7	5.4	3.4	3.9	4.8	2.2	1.1	6.6	5.7	3.8	6.7	1.5	8.6	4.1	4.3	
14	13.7	9.7	34.2	18.6	17.9	14.4	16.4	13.4	2.1	21.0	24.8	11.5	72.3	30.5	5.7	15.6	40.0	21.3	
15	3.6	6.1	3.6	4.5	9.5	5.4	8.9	6.5	3.8	2.3	15.5	9.2	47.2	6.6	1.9	11.1	7.2	9.0	
16	19.7	38.7	37.4	16.2	23.0	34.9	23.7	38.9	24.6	17.2	14.9	21.6	11.3	39.3	9.5	42.0	31.2	26.1	
17	11.6	13.5	3.1	12.9	14.3	17.4	6.0	5.6	2.3	1.9	15.6	6.8	5.6	13.0	2.8	13.3	13.6	9.4	
18	5.3	2.3	1.0	4.9	2.7	11.0	7.6	10.8	5.1	8.8	33.1	15.1	7.9	6.0	2.6	16.2	14.7	9.1	
19	3.8	1.7	0.0	4.4	2.2	1.1	2.6	2.3	2.9	2.1	2.0	2.4	1.0	2.1	3.0	3.2	2.3	2.3	
20	1.4	12.8	20.3	0.1	2.5	64.0	30.7	55.6		22.0	22.5	32.3	15.4	4.2	23.6	31.3	42.6	23.8	
21	4.2	15.5	1.8	8.5	9.2	4.7	5.9	7.2	0.9	3.1	7.1	4.6	1.8	2.1	3.0	6.9	11.3	5.8	
22	0.7	1.9	0.8	4.5	1.0	0.8	1.3	0.2	0.5	0.2	1.6	2.2	0.5	0.9	0.4	0.8	1.5	1.2	
Average	4.0	7.6	6.3	5.5	6.8	9.5	7.6	8.7	3.1	4.5	9.3	6.1	10.6	6.9	3.1	9.7	10.0		

### Industry

- 1 FOOD PRODUCTS, BEVERAGES AND TOBACCO
- 2 TEXTILES, TEXTILE PRODUCTS, LEATHER AND FOOTWEAR
- 3 WOOD AND PRODUCTS OF WOOD AND CORK
- 4 PULP, PAPER, PAPER PRODUCTS, PRINTING AND PUBLISHING
- 5 COKE, REFINED PETROLEUM PRODUCTS AND NUCLEAR FUEL
- 6 CHEMICALS EXCLUDING PHARMACEUTICALS
- 7 PHARMACEUTICALS
- 8 RUBBER AND PLASTICS PRODUCTS
- 9 OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS
- 10 IRON AND STEEL
- 11 NON-FERROUS METALS
- 12 FABRICATED METAL PRODUCTS
- 13 MACHINERY AND EQUIPMENT
- 14 OFFICE, ACCOUNTING AND COMPUTING MACHINERY
- 15 ELECTRICAL MACHINERY AND APPARATUS
- 16 RADIO, TELEVISION AND COMMUNICATION EQUIPMENT
- 17 MEDICAL, PRECISION AND OPTICAL INSTRUMENTS
- 18 MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS
- 19 BUILDING AND REPAIRING OF SHIPS AND BOATS
- 20 AIRCRAFT AND SPACECRAFT
- 21 RAILROAD EQUIPMENT
- 22 OTHER MANUFACTURING AND RECYCLING

Fonte: Acharya e Keller (2009)

**Quadro C.2: Stock de capital de I&D por país e indústria (1973-2002)**

Country	AUS	BEL	CAN	DNK	FIN	FRA	UK	GER	IRL	ITA	JPN	KOR	NLD	NOR	SPN	SWE	USA	Average
Industry																		
1	409	240	476	198	167	1096	2087	954	158	226	5614	396	922	145	565	356	7444	1262
2	48	186	172	16	35	603	784	580	36	47	2166	231	61	16	90	47	1349	380
3	42	20	113	12	44	102	117	335	5	15	654	9	21	33	12	31	2191	221
4	158	158	765	20	350	285	570	359	15	35	2290	159	62	123	69	692	7285	788
5	29	125	657	3	46	2393	2930	707	1	2873	2456	339	1957	27	956	25	12509	1649
6	421	2404	1028	180	304	5138	4667	16772	77	1650	19293	2070	3169	279	484	473	37713	5654
7	395	1642	958	807	224	4933	7867	6262	182	2754	11124	570	1204	174	727	2056	34051	4466
8	134	193	140	59	86	1756	501	1659	32	662	5632	425	126	35	649	136	5297	1031
9	136	194	102	90	74	973	948	1148	28	104	4652	337	60	38	326	131	4111	791
10	347	281	185	11	78	851	763	1101	4	421	5941	528	202	95	128	295	2864	829
11	203	142	783	2	67	565	285	521	2	97	2769	123	85	232	37	80	3146	538
12	149	232	253	59	92	862	774	2122	33	442	2639	235	154	88	138	351	5695	842
13	447	636	474	536	532	2629	4528	14884	49	1324	15476	1282	618	285	406	1814	19443	3845
14	109	55	1092	47	51	1338	773	2393	154	475	21709	7246	2943	40	204	174	37251	4474
15	359	476	493	106	320	2170	4457	10418	61	1011	13536	660	3032	196	338	577	16067	3193
16	888	2984	6365	290	1201	10005	7222	17525	1150	4377	37832	58261	2144	497	992	4149	95387	14781
17	229	213	253	313	165	5004	1681	2743	68	305	5872	259	237	124	141	459	39287	3374
18	719	327	454	166	34	9379	4930	20788	23	4824	20511	6722	384	41	1002	2175	67340	8225
19	80	5	1	104	56	68	295	203	2	176	473	448	31	180	135	163	3237	333
20	40	164	3155	0	12	17188	13097	9333	4	2476	1454	413	230	10	540	903	148638	11627
21	53	77	107	20	37	254	127	364	4	245	514	54	9	12	84	94	2223	252
22	42	101	136	303	20	260	903	124	9	118	1741	135	131	17	54	31	2448	387
Average	247	493	826	152	182	3084	2741	5059	95	1121	8379	3677	808	122	367	692	25226	
% sample	0.5	0.9	1.5	0.3	0.3	5.8	5.1	9.5	0.2	2.1	15.7	6.9	1.5	0.2	0.7	1.3	47.4	
Median	153	194	464	75	76	1217	925	1403	30	431	5133	405	216	91	265	323	7365	
% sample	0.8	1.0	2.5	0.4	0.4	6.5	4.9	7.5	0.2	2.3	27.4	2.2	1.2	0.5	1.4	1.7	39.2	

NOTE: The industry names are as given in the above tables.

*Industry*

- 1 FOOD PRODUCTS, BEVERAGES AND TOBACCO
- 2 TEXTILES, TEXTILE PRODUCTS, LEATHER AND FOOTWEAR
- 3 WOOD AND PRODUCTS OF WOOD AND CORK
- 4 PULP, PAPER, PAPER PRODUCTS, PRINTING AND PUBLISHING
- 5 COKE, REFINED PETROLEUM PRODUCTS AND NUCLEAR FUEL
- 6 CHEMICALS EXCLUDING PHARMACEUTICALS
- 7 PHARMACEUTICALS
- 8 RUBBER AND PLASTICS PRODUCTS
- 9 OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS
- 10 IRON AND STEEL
- 11 NON-FERROUS METALS
- 12 FABRICATED METAL PRODUCTS
- 13 MACHINERY AND EQUIPMENT
- 14 OFFICE, ACCOUNTING AND COMPUTING MACHINERY
- 15 ELECTRICAL MACHINERY AND APPARATUS
- 16 RADIO, TELEVISION AND COMMUNICATION EQUIPMENT
- 17 MEDICAL, PRECISION AND OPTICAL INSTRUMENTS
- 18 MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS
- 19 BUILDING AND REPAIRING OF SHIPS AND BOATS
- 20 AIRCRAFT AND SPACECRAFT
- 21 RAILROAD EQUIPMENT
- 22 OTHER MANUFACTURING AND RECYCLING

**Fonte:** Acharya e Keller (2009)

**Quadro C.3:** Quota de importações totais nos EUA (média do período em análise, em percentagem) (1973-2002)

Country	AUS	BEL	CAN	DNK	FIN	FRA	UK	GER	IRL	ITA	JPN	KOR	NLD	NOR	SPN	SWE	Average
Industry																	
1	25.5	3.5	65.5	7.5	6.5	5.8	8.2	6.2	9.7	3.6	45.4	53.0	10.8	7.9	18.1	7.9	17.8
2	16.3	3.0	55.3	2.0	2.5	3.4	11.4	2.6	4.4	7.1	15.0	16.2	2.1	2.2	10.6	3.4	9.8
3	36.1	7.3	89.8	5.1	8.0	4.7	13.3	9.5	7.5	24.1	40.4	47.7	4.3	2.2	21.1	6.4	20.5
4	32.5	4.3	88.4	4.1	6.4	7.2	15.6	9.6	6.6	13.5	50.8	47.1	8.4	3.9	11.7	6.6	19.8
5	66.2	2.3	81.0	1.2	3.9	6.8	7.7	3.1	1.2	16.7	45.7	36.3	5.8	7.2	19.6	2.6	19.2
6	39.2	11.2	81.1	4.7	7.5	11.5	19.1	11.3	15.5	6.9	49.8	29.8	13.7	7.1	11.8	8.9	20.6
7	22.9	14.6	60.4	4.8	5.8	19.9	19.9	15.9	12.2	16.1	34.3	21.0	11.4	5.7	18.4	8.1	18.2
8	25.2	5.2	78.7	2.9	4.3	5.2	19.4	6.0	8.0	4.9	42.3	29.0	5.2	3.6	5.4	4.1	15.6
9	15.5	3.6	72.3	1.6	4.2	3.6	17.7	5.6	6.7	4.2	31.5	22.3	2.8	2.7	4.2	4.4	12.7
10	8.5	1.4	59.6	0.4	0.5	0.8	8.7	1.0	1.8	2.1	11.8	4.9	0.9	1.6	2.3	1.0	6.7
11	23.7	11.9	75.6	1.8	3.8	9.3	21.0	7.5	8.5	8.5	30.3	14.7	4.7	2.7	7.1	5.3	14.8
12	28.6	4.5	81.7	2.4	4.4	5.4	24.0	7.4	9.1	8.0	54.8	32.1	4.6	4.2	16.2	6.4	18.4
13	34.9	8.9	77.8	6.9	7.1	11.1	27.8	14.4	15.2	10.3	48.2	26.8	11.0	10.9	10.2	9.7	20.7
14	51.5	17.3	80.7	19.8	30.3	34.6	33.3	30.4	49.5	16.8	73.2	48.5	25.2	30.1	23.2	28.9	37.1
15	27.9	5.9	82.1	5.3	6.0	12.3	27.9	15.6	18.5	9.1	60.4	24.6	12.0	8.2	9.1	8.1	20.8
16	21.3	7.5	67.9	8.9	14.8	19.3	27.2	16.4	25.6	11.3	63.7	45.4	13.4	13.4	12.7	14.8	24.0
17	41.9	15.4	76.1	16.0	18.1	28.7	38.0	28.5	38.3	20.1	63.9	31.6	27.1	20.7	19.0	21.8	31.6
18	14.3	2.8	87.7	1.0	3.1	2.3	19.2	3.9	0.7	1.0	27.4	19.5	1.6	4.3	3.4	3.7	12.3
19	23.0	10.6	72.7	3.0	6.5	9.5	24.8	13.7	4.9	12.7	38.5	4.6	14.8	2.7	19.5	5.0	16.7
20	75.7	51.3	79.8	72.1	60.3	61.7	54.5	31.7	74.0	52.5	88.7	83.5	58.3	73.6	62.8	64.3	65.3
21	16.8	2.3	61.8	1.9	2.9	2.4	13.1	5.7	7.4	3.6	42.5	13.1	8.0	6.4	7.5	5.7	12.6
22	25.9	15.3	70.7	4.9	6.7	10.2	22.8	11.1	15.4	9.9	38.0	29.2	7.1	4.9	8.2	9.1	18.1
Average	30.6	9.6	74.8	8.1	9.7	12.5	21.6	11.7	15.5	12.0	45.3	30.9	11.5	10.3	14.6	10.7	

*Industry*

- 1 FOOD PRODUCTS, BEVERAGES AND TOBACCO
- 2 TEXTILES, TEXTILE PRODUCTS, LEATHER AND FOOTWEAR
- 3 WOOD AND PRODUCTS OF WOOD AND CORK
- 4 PULP, PAPER, PAPER PRODUCTS, PRINTING AND PUBLISHING
- 5 COKE, REFINED PETROLEUM PRODUCTS AND NUCLEAR FUEL
- 6 CHEMICALS EXCLUDING PHARMACEUTICALS
- 7 PHARMACEUTICALS
- 8 RUBBER AND PLASTICS PRODUCTS
- 9 OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS
- 10 IRON AND STEEL
- 11 NON-FERROUS METALS
- 12 FABRICATED METAL PRODUCTS
- 13 MACHINERY AND EQUIPMENT
- 14 OFFICE, ACCOUNTING AND COMPUTING MACHINERY
- 15 ELECTRICAL MACHINERY AND APPARATUS
- 16 RADIO, TELEVISION AND COMMUNICATION EQUIPMENT
- 17 MEDICAL, PRECISION AND OPTICAL INSTRUMENTS
- 18 MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS
- 19 BUILDING AND REPAIRING OF SHIPS AND BOATS
- 20 AIRCRAFT AND SPACECRAFT
- 21 RAILROAD EQUIPMENT
- 22 OTHER MANUFACTURING AND RECYCLING

**Fonte:** Acharya e Keller (2009)

**Quadro C.4:** Regressão da indústria sobre *spillovers* de I&D internacional

Ind. No.	Industry name	Labour	Capital	Domestic R&D	US R&D
1	Food products, beverages and tobacco	0.836 (0.020)	-0.013 (0.014)	0.100 (0.013)	-0.131 (0.049)
2	Textiles, leather and footwear	0.827 (0.018)	0.104 (0.020)	-0.015 (0.010)	0.057 (0.036)
3	Wood and products of wood and cork	0.683 (0.024)	0.139 (0.021)	0.094 (0.011)	0.101 (0.046)
4	Pulp, paper, printing and publishing	0.697 (0.024)	0.168 (0.023)	0.052 (0.010)	-0.051 (0.036)
5	Coke, refined petroleum and nuclear fuel	0.577 (0.044)	0.300 (0.019)	0.102 (0.026)	0.077 (0.196)
6	Chemicals excluding pharmaceuticals	0.663 (0.039)	0.130 (0.039)	0.129 (0.029)	0.391 (0.071)
7	Pharmaceuticals	0.762 (0.032)	-0.015 (0.017)	0.153 (0.020)	0.251 (0.045)
8	Rubber and plastics products	0.733 (0.022)	0.115 (0.021)	0.108 (0.016)	-0.050 (0.043)
9	Other non-metallic mineral products	0.844 (0.021)	0.068 (0.021)	0.006 (0.009)	0.189 (0.062)
10	Iron and steel	0.703 (0.020)	0.008 (0.018)	0.258 (0.021)	-0.269 (0.082)
11	Non-ferrous metals	0.706 (0.019)	0.127 (0.015)	0.113 (0.009)	-0.191 (0.224)
12	Fabricated metal products	0.711 (0.026)	0.199 (0.019)	0.021 (0.017)	-0.069 (0.055)
13	Machinery and equipment	0.743 (0.031)	0.112 (0.019)	0.119 (0.018)	-0.132 (0.043)
14	Office, accounting and computing machinery	0.742 (0.053)	0.173 (0.031)	0.056 (0.032)	0.715 (0.047)
15	Electrical machinery and apparatus	0.611 (0.032)	0.122 (0.024)	0.201 (0.014)	-0.043 (0.071)
16	Radio, TV and communication equipment	0.631 (0.041)	0.152 (0.046)	0.184 (0.055)	0.844 (0.051)
17	Medical, precision and optical instruments	0.644 (0.027)	0.251 (0.027)	-0.007 (0.020)	0.082 (0.043)
18	Motor vehicles, trailers and semi-trailers	0.798 (0.029)	0.074 (0.017)	0.081 (0.017)	0.117 (0.078)
19	Building and repairing of ships and boats	0.809 (0.024)	0.078 (0.018)	0.031 (0.014)	-0.078 (0.037)
20	Aircraft and spacecraft	0.704 (0.054)	0.037 (0.015)	0.139 (0.026)	0.269 (0.152)
21	Railroad equipment	0.685 (0.028)	0.096 (0.013)	0.182 (0.017)	-0.099 (0.032)
22	Other manufacturing and recycling	0.724 (0.018)	0.151 (0.012)	0.069 (0.009)	-0.126 (0.038)

NOTES: Dependent variable: real value added. OLS regression includes industry, country, and time fixed effects. Robust standard errors are in parentheses. Number of observations is 8,565 and  $R^2$  is 0.975.

Fonte: Acharya e Keller (2009)

