

MESTRADO
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

IMPACTOS ECONÓMICOS DO ALARGAMENTO DA UNIÃO
EUROPEIA AOS BALCÃS OCIDENTAIS

DAVID COSTA SECO

OUTUBRO – 2020

MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

IMPACTOS ECONÓMICOS DO ALARGAMENTO DA UNIÃO
EUROPEIA AOS BALCÃS OCIDENTAIS

DAVID COSTA SECO

ORIENTAÇÃO:

PROFESSOR DOUTOR VÍTOR MAGRIÇO

OUTUBRO – 2020

À minha tia, Sónia.

RESUMO

O objetivo da presente dissertação de mestrado passa por estudar os possíveis impactos económicos de um alargamento da União Europeia aos Balcãs Ocidentais, mais concretamente à Albânia, Macedónia do Norte, Sérvia e Montenegro – atualmente candidatos à integração europeia.

Para tal, foi recolhida informação estatística da base de dados CHELEM relativamente aos fluxos comerciais entre os países da União Europeia e entre estes e os Balcãs Ocidentais. Posteriormente, a construção de um indicador baseado no Índice de Vantagens Comparativas Reveladas de Bela Balassa permitiu distinguir entre estruturas de especialização semelhantes e complementares e identificar possíveis fenómenos de criação e desvio de comércio derivados do alargamento da União Europeia aos países considerados.

Palavras-chave: Balcãs Ocidentais; União Europeia; Alargamento Europeu; integração económica; vantagens comparativas reveladas; criação de comércio; desvio de comércio.

ABSTRACT

The following master's dissertation goal is to study the possible economic impacts of a European enlargement to the Western Balkans, more specifically to Albania, North Macedonia, Serbia and Montenegro – current candidates for European integration.

In order to achieve this goal, statistical information on trade flows between the countries of the European Union and between those countries and the Western Balkans was collected. Afterwards, the formulation of an indicator that allows to distinguish between similar and complementary specialization structures, based on Bela Balassa's Index of Revealed Comparative Advantages, allowed to identify possible creation and diversion of trade as an outcome of the European enlargement.

Keywords: Western Balkans; European Union; European enlargement; economic integration; Revealed Comparative Advantage; trade creation; trade diversion.

ÍNDICE

Introdução	7
1. Contextualização	9
1.1. <i>A Política de Alargamento da União Europeia</i>	9
1.2. <i>O caso dos Balcãs Ocidentais</i>	12
1.2.1. <i>Albânia</i>	13
1.2.2. <i>Macedónia do Norte</i>	14
1.2.3. <i>Montenegro</i>	15
1.2.4. <i>Sérvia</i>	16
2. Quadro conceptual	17
2.1. <i>Definição de integração económica</i>	17
2.2. <i>Efeitos estáticos da integração económica</i>	20
2.3. <i>Efeitos dinâmicos da integração económica</i>	21
2.4. <i>Comércio intra-ramo e comércio inter-ramo</i>	23
3. O Caso dos Balcãs Ocidentais	24
3.1. <i>Metodologia</i>	24
3.2. <i>Albânia</i>	26
3.3. <i>Macedónia do Norte</i>	30
3.4. <i>Sérvia e Montenegro</i>	32
Conclusão	36
Referências bibliográficas	38
Anexos	40

Introdução

“The Western Balkans belong in the EU” foi a frase que marcou o discurso da presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen, após a Cimeira de Zagreb UE-Balcãs Ocidentais, realizada a 6 de maio de 2020. Num palco europeu dominado pelo Brexit e em plena crise gerada pelo surto de COVID-19, os dirigentes e parceiros europeus reafirmaram a sua posição e perspetiva de um projeto europeu que englobe os Balcãs Ocidentais.

A integração europeia foi inicialmente interpretada como um longo processo político que conduziria o continente europeu a um maior grau de unificação económica e política que, por sua vez, permitiria uma maior eficácia na resolução de problemas a nível supranacional. A expansão geográfica, materializada no processo de alargamento, tem sido evidenciada em todos os sucessivos tratados da União Europeia (UE), de Roma a Lisboa (Balázs, 2013). Esta integração é vista como algo necessário, quase inevitável, na opinião de alguns intelectuais europeístas.

Os valores europeus como a democracia, o estado de direito, a economia de mercado e o desenvolvimento social têm obtido uma aceitação generalizada no continente europeu. A execução das reformas económicas, políticas e sociais impostas aos Estados candidatos é recompensada pela adesão à União Europeia, revelando o carácter de *soft power* inerente à sua política de alargamento (Jovanović & Damjanović, 2014). No entanto, à medida que a União Europeia vira as suas atenções para estes Estados, as suas complexidades e fragilidades são expostas. As questões críticas versam sobre conflitos étnicos internos, economias enfraquecidas, fluxos de refugiados e uma sobreposição de esferas de influência, a russa e a chinesa, que tendem a exercer pressões políticas e económicas nestes países (Golding, 2018).

Assistimos, aquando da integração dos países do Leste europeu na União Europeia, a vários efeitos que prejudicaram os então Estados-membros do bloco europeu. Portugal foi um dos países afetados, com uma estrutura produtiva semelhante à dos países do Leste, mas com custos de produção superiores, acabando por perder competitividade no mercado interno (Neves, 2016). Mas o que é que o processo de alargamento e a consequente integração dos Balcãs Ocidentais implica a nível económico para os atuais Estados-membros da União Europeia? Quem vai perder e quem vai ganhar? Poderão

perder os países que apresentarem estruturas produtivas semelhantes aos candidatos à entrada, a não ser que se venham a registar efeitos de criação de comércio intra-ramo. Poderão ganhar os países que apresentem especializações complementares em relação aos candidatos à entrada, que terão acesso a produtos e serviços mais competitivos e a novos mercados potenciais para os seus produtos de exportação.

O primeiro capítulo deste trabalho irá versar sobre a política de alargamento da União Europeia e o caso específico do alargamento aos Balcãs Ocidentais, complementando a contextualização com a vertente histórica da integração europeia. Inicialmente, será explicado em que consiste a política de alargamento da União Europeia, o seu funcionamento geral, os critérios de adesão, questões técnico-burocráticas do próprio processo e as ajudas e estratégias de pré-adesão. De seguida, focar-se-á o caso dos Balcãs Ocidentais com breves resumos do seu percurso no processo de adesão e o estado atual do dossier sobre o alargamento da União Europeia a estes países.

O segundo capítulo irá explicitar e analisar os conceitos fundamentais deste trabalho. Será ainda apresentada a definição de integração económica, passando pelas várias fases deste processo. Nos dois subcapítulos seguintes serão explicados os efeitos estáticos da integração económica – criação de comércio e desvio de comércio – assim como os efeitos dinâmicos. No último ponto deste capítulo serão explorados os conceitos de comércio inter-ramo e comércio intra-ramo.

Por fim, no terceiro e último capítulo, será exposta a metodologia utilizada neste trabalho, apresentando-se, de seguida, os resultados da investigação empírica e a interpretação dos mesmos. A dissertação termina com um ponto conclusivo onde se explicitarão as ideias centrais do trabalho.

1. Contextualização

1.1. *A Política de Alargamento da União Europeia*

O alargamento é o processo através do qual os países aderem à União Europeia – também denominado de integração europeia. Qualquer país europeu pode submeter-se a este processo desde que respeite e promova os valores democráticos que sustentam a matriz ideológica fundamental da União Europeia.

Historicamente, a integração europeia adquiriu um maior relevo no pós-Segunda Guerra Mundial. Surgiu como um antídoto para um continente europeu fragmentado e com o objetivo principal de restringir o surgimento de novos extremismos como os observados antes e durante a Segunda Guerra Mundial. Em 1951, é assinado, em Paris, o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), entidade precursora da atual União Europeia.

Em 1992, os doze Estados-membros da então Comunidade Económica Europeia (CEE) assinam o Tratado de Maastricht. O Tratado de Maastricht constitui uma nova etapa na integração europeia uma vez que permitiu o lançamento da integração política. É ultrapassado, pela primeira vez, o objetivo económico inicial da Comunidade, dando-lhe uma vocação política. Além disso, a Comunidade Económica Europeia passou a constituir a Comunidade Europeia (CE) e é criada a União Económica e Monetária (UEM).

Observámos, até ao presente, seis rondas de alargamento, num processo que se iniciou em 1973 com a entrada da Dinamarca, Irlanda e Reino Unido, em 1981 com a entrada da Grécia, passando pela Península Ibérica em 1986 com a entrada de Espanha e Portugal. Em 1995, formou-se a UE15, cobrindo já grande parte do ocidente europeu, com a entrada da Áustria, Finlândia e Suécia. Naquele que foi o maior alargamento até a data, República Checa, Estónia, Chipre, Letónia, Lituânia, Hungria, Malta, Polónia, Eslováquia e Eslovénia integram o projeto europeu em 2004. Por fim, a Bulgária e a Roménia em 2007 e, o mais recente membro, a Croácia em 2013.

Atualmente, encontramos sete países no processo de alargamento. Os cinco países candidatos (Albânia, Macedónia do Norte, Montenegro, Sérvia e Turquia) e os dois potenciais candidatos (Bósnia e Herzegovina e Kosovo).

Durante o processo de integração europeia, a Comissão auxilia os países candidatos a atingirem uma série de critérios pré-definidos – os critérios de adesão ou “critérios de Copenhaga”. Estes critérios implicam, na sua maioria, reformas sólidas e estruturadas no espetro político e económico.

Criados em 1993, numa reunião do Conselho Europeu realizada em Copenhaga, os critérios de adesão estabelecem o seguinte conjunto de condições a cumprir pelos potenciais candidatos:

- Instituições estáveis que garantam a democracia, o Estado de direito, os direitos humanos e o respeito e proteção das minorias;
- Uma economia de mercado funcional e capaz de lidar com a concorrência e forças de mercado da União Europeia;
- Capacidade para assumir e implementar de forma efetiva as obrigações decorrentes da adesão, incluindo a adesão aos objetivos da união política, económica e monetária.

No caso específico dos Balcãs Ocidentais foi definida uma série de condições adicionais para a adesão, materializadas no Processo de Estabilização e de Associação (PEA). A lógica que sustenta estas condições suplementares é o reconhecimento da necessidade de uma perspetiva sólida e realista que motivasse as vastas reformas necessárias através da conjugação de elementos de *state-building* e de economia de mercado.

Para que sejam iniciadas as negociações de adesão à União Europeia, o potencial candidato tem de submeter a sua candidatura ao país que preside, no momento, o Conselho da União Europeia. O estatuto de “país candidato” é concedido pelo Conselho Europeu com base num parecer da Comissão. É já nesta etapa que alguns critérios podem ser definidos para permitirem o início do processo e a atribuição do estatuto de “país candidato”.

Quando iniciadas as negociações de adesão, a Comissão Europeia enceta o seu processo de *screening* baseado numa investigação minuciosa do país em questão. São os relatórios resultantes deste processo que irão definir quais os passos a tomar no sentido de colmatar gradualmente as falhas identificadas na harmonização legislativa e de conformidade do país com o corpo de direitos e obrigações da União Europeia – o *acquis communautaire*, ou acervo comunitário, dividido em 35 capítulos, cada um dos quais dedicado a políticas específicas.

Cada capítulo do acervo comunitário da União Europeia é discutido individualmente e deliberado por unanimidade pelo Conselho. As negociações são realizadas em conferências intergovernamentais entre os governos dos Estados-membros da União Europeia e o governo do país candidato. Estas reuniões destinam-se a apoiar os países candidatos na preparação para a adesão e a otimizar a própria capacidade de absorção da União Europeia para o alargamento.

São discutidos os principais tópicos da política da União Europeia – livre circulação de mercadorias; capitais e pessoas; política económica; energia; transportes; política regional; política externa; direitos fundamentais; entre outros. Consoante a situação individual de cada país candidato, estes podem ser instados a adotar um processo reformador na perspetiva de alinhamento da sua legislação com o corpo legislativo e normativo da União Europeia, assim como um reforço das suas infraestruturas físicas e entidades públicas.

Apenas após as reformas no país candidato terem sido efetuadas e de todos os objetivos discutidos nas reuniões terem sido alcançados, é redigido um tratado de adesão. Este tratado requer a aprovação do Parlamento Europeu e a unanimidade do Conselho. Após a assinatura deste tratado, o país candidato adquire o estatuto de país aderente.

Posteriormente, esse tratado terá de ser ratificado pelo país aderente assim como individualmente por cada Estado-membro da União Europeia de acordo com as suas bases constitucionais. Após a ratificação, o país aderente torna-se num Estado-membro da União Europeia na data pré-definida no tratado de adesão.

1.2. *O caso dos Balcãs Ocidentais*

Os Balcãs Ocidentais são parte integrante do continente europeu, estando rodeados por Estados-membros da União Europeia. Recentemente, a partir da Cimeira de Zagreb EU-Balcãs Ocidentais, em maio de 2020, em formato de videoconferência, a União Europeia reafirmou a sua posição inequívoca face à importância dos Balcãs Ocidentais como parte integrante fundamental no futuro do projeto europeu.

Desde então, a perspetiva da União Europeia para estes países permitiu um maior alcance nas reformas políticas e económicas com o objetivo de melhorar os processos democráticos destes Estados. Segundo dados da Comissão Europeia, a União Europeia é o maior parceiro comercial dos Balcãs Ocidentais representando 72,8% do total de fluxos comerciais na região em 2017. Além disso, as empresas da União Europeia são os maiores investidores nos Balcãs Ocidentais, com os valores do investimento direto estrangeiro (IDE) a ultrapassarem os 10 mil milhões de euros durante o período de 2013-2018 (Comissão Europeia, 2018), correspondendo a 72,5% do total de fluxos de IDE durante o período de 2007-2015.

Em 1999 foi iniciado o Processo de Estabilização e Associação, processo que compreende a política de alargamento da União Europeia face aos Balcãs Ocidentais. Esta parceria progressiva com o objetivo de estabilizar as relações dos próprios Balcãs Ocidentais e de harmonizar as suas dinâmicas comerciais e políticas com as da União Europeia é construída através de uma conjugação de bases comuns e de derivações bilaterais com cada uma das partes. Este processo é materializado através de um acordo legal, o Acordo de Estabilização e Associação. Este acordo constitui a moldura relacional entre a União Europeia e os Balcãs Ocidentais para a implementação eficaz do Processo de Estabilização e Associação, baseando-se em relações bilaterais, relações comerciais, assistência financeira e cooperação regional.

Ao longo do processo de adesão, o país candidato ou potencial candidato recebe assistência financeira e técnica através do Instrumento de Assistência de Pré-Adesão (IPA). Durante o período de 2007-2013, o IPA dispôs de um orçamento de 11,5 mil milhões de euros; o seu sucessor, IPA II, dedica 11,7 mil milhões de euros para os seus beneficiários – Albânia, Bósnia e Herzegovina, Kosovo, Montenegro, Macedónia do Norte, Sérvia e Turquia – durante o período de 2014-2020. Os objetivos destes pacotes

de assistência passam por uma reforma da governança e pelo apoio ao desenvolvimento socioeconómico na linha definida pela matriz europeia de crescimento inclusivo, sustentável e inteligente.

1.2.1. Albânia

De acordo com os mais recentes dados estatísticos do Eurostat¹, a Albânia tem uma população de cerca de 2,9 milhões de pessoas com uma densidade populacional de 100 pessoas por km². A taxa de fertilidade situa-se nos 1,37, sendo a esperança média de vida 80,5 anos para as mulheres e 77,4 anos para os homens. A população jovem (com idades inferiores a 15 anos) representa 17,2% da população total. O PIB *per capita* é de € 4.800, sendo que a União Europeia representa cerca de 58% do total de importação de bens e 76% do total de exportação de bens nesse país.

O Acordo de Estabilização e Associação bilateral com a Albânia foi concluído em 2006 após três anos e meio de negociações – o triplo do tempo despendido pela Macedónia do Norte, por exemplo.

Em 2009, a Albânia submeteu oficialmente a sua candidatura à União Europeia. Seguiu-se, em 2010, uma avaliação por parte da Comissão na qual foi definida uma série de critérios de *compliance* necessários para o início das negociações entre o país e a União Europeia.

Em 2014, a Albânia adquiriu o estatuto de país candidato à União Europeia como reconhecimento do seu progresso nas reformas institucionais necessárias. Apesar dos controlos fronteiriços serem reduzidos desde 2010 devido ao acordo de Schengen, as barreiras ao comércio continuam a existir. Apenas em março de 2020, o Conselho decidiu iniciar as negociações para a adesão da Albânia à União Europeia.

¹ Os dados estatísticos do Eurostat referidos ao longo deste capítulo são apresentados como “key figures” dos países considerados através de infográficos disponibilizados pela Comissão Europeia. Disponíveis em https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/policy/eu-and-western-balkans_en.

1.2.2. *Macedónia do Norte*

De acordo com os mais recentes dados estatísticos do Eurostat, a Macedónia do Norte tem uma população de cerca de 2,1 milhões de pessoas com uma densidade populacional de 83 pessoas por km². A taxa de fertilidade situa-se nos 1,42, sendo a esperança média de vida 78,8 anos para as mulheres e 74,6 anos para os homens. A população jovem (com idades inferiores a 15 anos) representa 16,4% da população total. O PIB *per capita* é de € 5.200, sendo que a União Europeia representa cerca de 51% do total de importação de bens e 78% do total de exportação de bens nesse país.

O Acordo de Estabilização e Associação bilateral com a Macedónia do Norte foi concluído em 2001, sendo que o país submeteu a sua candidatura oficial à União Europeia em 2004. Apenas um ano após a sua candidatura, em 2005, é confirmado o estatuto de país candidato pela União Europeia. Quatro anos depois, em 2008, tensões originadas pelo resultado das eleições e um subsequente boicote parlamentar pelos partidos da oposição de etnia albanesa provocaram uma interrupção abrupta das negociações com o bloco europeu. No entanto, no ano seguinte, a União Europeia reduziu os controlos fronteiriços com este país, permitindo uma circulação mais fluída dentro do espaço Schengen. Em 2011, após novas eleições, a União Europeia elogiou o trabalho feito pelas instituições do país em permitir um processo eleitoral democrático e sem incidentes.

Curiosamente, mas de enorme relevância diplomática e cultural, até 2019, o nome oficial da Macedónia do Norte era República da Macedónia. Após cerca de trinta anos de disputa diplomática com a Grécia e um referendo, o país rebatiza-se como República da Macedónia do Norte abrindo portas para a entrada na Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN, ou NATO na sigla em inglês) e na própria União Europeia, sendo que a Grécia há muito que rejeitava e bloqueava as negociações desta nação com a União Europeia devido à tensão diplomática e cultural gerada pelo nome. Não querendo alargar o âmbito deste estudo a questões históricas, a disputa centrava-se na rejeição por parte dos partidos gregos mais conservadores que acusavam a Macedónia do Norte de apropriação cultural devido à região do norte da Grécia, também chamada de Macedónia, que fora, outrora, um reino poderosíssimo liderado por Alexandre, o Grande.

Um ano após a alteração do nome, em março de 2020, o Conselho da União Europeia decide iniciar as negociações para a adesão da Macedónia do Norte à União Europeia, iniciativa imediatamente apoiada pelo Conselho Europeu.

1.2.3. *Montenegro*

De acordo com os mais recentes dados estatísticos do Eurostat, o Montenegro tem uma população de cerca de 600 mil pessoas com uma densidade populacional de 46 pessoas por km². A taxa de fertilidade situa-se nos 1,76, sendo a esperança média de vida 79,3 anos para as mulheres e 74,5 anos para os homens. A população jovem (com idades inferiores a 15 anos) representa 18% da população total. O PIB *per capita* é de € 7.500, sendo que a União Europeia representa cerca de 47% do total de importação de bens e 37% do total de exportação de bens nesse país.

Entre 2006 e 2007, foi negociado e assinado o Acordo de Estabilização e Associação, permitindo ao Montenegro submeter a sua candidatura oficial à União Europeia em 2008. Dois anos depois, em 2010, é-lhe atribuído o estatuto de país candidato. Em 2012 são iniciadas as negociações de adesão à União Europeia, tornando-se no país dos Balcãs Ocidentais, juntamente com a Sérvia, mais próximo da adesão ao bloco europeu.

Desde 2012, a União Europeia e o Montenegro já abriram e discutiram vários capítulos do acervo comunitário relacionados com a justiça e aplicação de leis, direitos fundamentais, política industrial e empresarial, propriedade intelectual, segurança, liberdade de movimentos de capitais e bens, política de defesa, finanças, tributação, relações externas, transportes, segurança alimentar, agricultura, emprego, política económica e monetária, concorrência, entre outros. Em 2020, após oito anos de negociações, a União Europeia e o Montenegro já iniciaram trinta e três capítulos, sendo que três desses capítulos já se encontram negociados e fechados provisoriamente, liderando o grupo de países candidatos à União Europeia.

1.2.4. Sérvia

De acordo com os mais recentes dados estatísticos do Eurostat, a Sérvia tem uma população de cerca de 7 milhões de pessoas com uma densidade populacional de 91 pessoas por km². A taxa de fertilidade situa-se nos 1,49, sendo a esperança média de vida 78,4 anos para as mulheres e 73,5 anos para os homens. A população jovem (com idades inferiores a 15 anos) representa 14,3% da população total. O PIB *per capita* é de € 6.600, sendo que a União Europeia representa cerca de 55% do total de importação de bens e 66% do total de exportação de bens nesse país.

Em 2008, foi assinado o Acordo de Estabilização e Associação bilateral entre a Sérvia e a União Europeia. Um ano depois, a Sérvia envia a sua candidatura oficial de adesão à União. Só após desenvolvimentos políticos centrais na ótica da União Europeia, como por exemplo, o acordo que permitiu uma certa normalização de laços com o seu vizinho Kosovo ou a detenção do General Ratko Mladic e a cooperação com o Tribunal Penal Internacional no seu julgamento, é que o bloco europeu acedeu, em 2012, ao pedido de adesão sérvio e atribuiu o estatuto de país candidato.

Iniciaram-se, em 2015, as discussões sobre vários capítulos do acervo comunitário, desde questões judiciais, de investigação e desenvolvimento, direitos fundamentais, educação, política industrial, cultura, propriedade intelectual, aplicação de leis, relações externas, pescas, política monetária e económica, entre outros. Apesar da perspectiva otimista em relação à adesão, as tensões com o seu vizinho Kosovo têm-se revelado um entrave para a fluidez e celeridade das negociações. Contudo, a Sérvia aparece no segundo lugar – atrás do Montenegro – como país com melhores possibilidades para aderir à União Europeia no curto-prazo, tendo, até à data, dezoito capítulos abertos para negociação, dos quais dois já se encontram provisoriamente fechados.

2. Quadro conceptual

2.1. *Definição de integração económica*

Integração, no sentido lato da palavra, significa “tornar-se parte de um conjunto ou de um grupo; adaptar-se, combinar-se”. Em economia, a definição do conceito varia consoante o autor, não existindo uma única e restrita definição de integração económica, mas uma progressiva construção baseada no contributo de vários autores.

Bela Balassa (1961) definiu integração económica como um processo, mas, também, como um estado das coisas ou *state of affairs*. Como processo, engloba as medidas implementadas para abolir a discriminação comercial entre diferentes atores económicos; como estado das coisas, pode ser representada pela ausência de formas de discriminação entre economias nacionais e soberanas.

A integração pode ser definida como o processo de criação de uma estrutura ideal de economia internacional, isto é, a ausência de obstáculos artificiais às trocas comerciais e a formulação de elementos vinculativos de coordenação e unificação económica. Alguns autores, dos quais se destaca Myrdal (1956), evidenciam ainda a importância dos fatores sociais na eliminação das barreiras não-económicas entre comunidades, raças e estratos sociais. A integração social e a concomitante igualização dos preços dos fatores são necessárias para uma integração total, contudo, consideramos a eliminação de barreiras ao comércio numa união aduaneira um ato de integração económica mesmo na ausência de desenvolvimentos na esfera social.

Os estímulos comerciais derivados da integração económica são representados pela teoria do *second best*, ou seja, apesar de que, na teoria, a opção ideal seria sempre o comércio totalmente livre, a integração económica surge como o “segundo melhor” cenário, menos idealista e mais realista (Negishi, 1969).

Alguns autores incluem ainda a integração social e política nesta definição, enquanto que outros consideram a própria cooperação internacional ou a mera existência de trocas comerciais internacionais como um sinal de integração (Balassa, 1969). Convém, então, realçar as diferenças conceptuais entre integração e cooperação com o propósito de estreitar o conceito de integração e evitar a sua diluição através da inclusão de ações do campo da cooperação internacional.

Enquanto que a cooperação económica engloba diversas medidas direcionadas para a harmonização das políticas económicas e para a diminuição da discriminação comercial, o processo de integração económica formal implica a supressão de certas formas de discriminação, sendo conveniente salientar-se a natureza tanto qualitativa como quantitativa desta diferenciação. Por exemplo, os acordos internacionais pertencem à área da cooperação internacional, enquanto que a abolição de restrições ao comércio, como por exemplo as tarifas aduaneiras, inserem-se no conceito de integração económica. Desta forma, as diferentes formas de integração económica podem ser caracterizadas, na sua essência, como a ausência de discriminação em determinadas áreas. Esta discriminação forma-se a partir de atores económicos soberanos que decretam tarifas aduaneiras, quotas de importação, barreiras à mobilidade de fatores, assim como certas políticas fiscais e monetárias com o objetivo de proteger as economias nacionais. As fronteiras nacionais, *per se*, são praticamente irrelevantes na análise económica; são as políticas governamentais que as tornam relevantes.

Appleyard e Field (2014) afirmam que existe uma certa resistência dos Estados em abdicarem de parte da sua soberania económica e monetária. Quando existe um movimento no sentido de uma maior integração económica, as nações tendem a equilibrar a progressiva abertura da economia com um controlo fronteiriço parcial sobre bens e serviços e sobre as estruturas produtivas e de consumo nacionais. Como consequência da progressiva perda de controlo da sua economia, os países tendem a assumir a integração económica como um processo faseado com vários graus de liberalização e integração das suas economias.

A primeira fase, Zona de Comércio Livre, é caracterizada pela remoção de tarifas entre os membros do grupo, mantendo a independência no estabelecimento de políticas comerciais com Estados terceiros. A abolição tarifária é aplicada, geralmente, a todos os bens dos Estados-membros, no entanto, pode envolver uma mistura de comércio livre com tratamento preferencial e protegido. Um exemplo de uma zona de comércio livre é o Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, que substituiu o NAFTA).

Nesta fase, como cada Estado-membro define a sua própria pauta aduaneira respeitante a Estados terceiros, isto pode levar a que Estados terceiros exportem para um Estado-membro com menor proteção aduaneira, atuando como um canal de entrada para

os restantes Estados-membros com pautas aduaneiras mais rígidas, fenómeno conhecido como *transshipment* ou comércio de transbordo. Para evitar esse fenómeno são necessárias regras de origem, isto é, regras que especifiquem a origem das mercadorias.

Numa segunda fase surge a União Aduaneira. Numa união aduaneira é possível observar uma total abolição de barreiras comerciais entre os Estados-membros, sendo que o grupo adota uma política comercial externa comum, agindo como um único ator na negociação de acordos e tratados comerciais com Estados terceiros. A existência de uma pauta aduaneira comum impossibilita o fenómeno de *transshipment*, retirando a autonomia dos Estados-membros para definirem as suas próprias pautas aduaneiras. O BENELUX, atualmente parte integrante da União Europeia, foi um exemplo de uma união aduaneira.

Numa terceira fase, o Mercado Comum. Num mercado comum existe a remoção total de tarifas entre os Estados-membros, a adoção de uma pauta aduaneira comum e a abolição de todas as barreiras ao movimento dos fatores produtivos, quer sejam o trabalho ou o capital. Consequentemente, os Estados-membros perdem a soberania relativamente aos fluxos de imigração e de capital. Por outro lado, a integração de fatores tende a revelar-se complexa e morosa. Em 1957, definiu-se um mercado comum dentro da Comunidade Europeia (CE) através da assinatura dos Tratados de Roma.

Por fim, surge a União Económica. Uma união económica inclui todas as características do Mercado Comum, mas implica uma unificação das instituições económicas e uma uniformização na coordenação das políticas económicas. São estabelecidas instituições supranacionais cujas decisões são vinculativas a todos os Estados-membros. Quando uma união económica adota uma moeda comum, torna-se, também, numa união monetária. Atualmente, a União Europeia é o maior exemplo de integração económica, classificada como uma União Económica e Monetária.

	Zona de Comércio Livre	União Aduaneira	Mercado Comum	União Económica
Remoção de tarifas entre Estados-membros	✓	✓	✓	✓
Adoção de uma pauta aduaneira externa comum	✗	✓	✓	✓
Remoção das barreiras ao movimento de fatores produtivos	✗	✗	✓	✓
Unificação das instituições económicas	✗	✗	✗	✓
Uniformização da coordenação das políticas económicas	✗	✗	✗	✓
Adoção de uma moeda comum	✗	✗	✗	União Monetária

Quadro 1 – Fases da integração económica. Fonte: elaboração própria.

2.2. *Efeitos estáticos da integração económica*

Os efeitos estáticos da integração económica são os efeitos considerados imediatos e diretos após a concretização de um projeto de integração económica. Como a integração económica implica um tratamento diferenciado entre Estados-membros e Estados não-membros, este tipo de dinâmica pode originar mudanças nos padrões de comércio entre estes. Viner (2014) definiu os dois efeitos estáticos possíveis como criação de comércio e desvio de comércio.

Para determinar os ganhos líquidos entre países num processo de integração económica é necessário avaliar o nível de criação de comércio e de desvio de comércio, i.e., comparar o aumento do comércio de um país pós-integração com a diminuição de comércio desse país com os seus parceiros não-membros. Estes dois efeitos estão dependentes de uma série de determinantes, quer sejam geográficos, de comércio intra-ramo ou de comércio inter-ramo. Numa perspetiva geográfica, supõe-se que quanto maior

a proximidade, maiores e mais profundas as relações comerciais. De uma perspectiva industrial, quer seja inter-ramo ou intra-ramo, dois países com dotação de fatores ou economias similares tendem a incrementar os níveis de criação de comércio (Baier & Bergstrand, 2004).

A criação de comércio verifica-se quando um processo de integração económica leva a uma alteração na origem dos produtos, ou seja, de um produtor doméstico cujos custos de produção sejam superiores para um outro membro cujos custos de produção sejam inferiores. Neste caso, como resultado da formação de uma união aduaneira e da abolição de políticas protecionistas, os Estados-membros tendem a aumentar o comércio entre eles tendo em conta a vantagem comparativa de cada país.

O desvio de comércio pode-se verificar sempre que exista uma alteração das dinâmicas comerciais de um Estado não-membro, cujos custos de produção sejam inferiores, para um Estado-membro, cujos custos de produção sejam superiores, mas em que o preço final do produto ou do serviço é menor devido às barreiras comerciais impostas aos Estados terceiros.

No primeiro caso, a mudança representa um movimento na direção do comércio livre e de um suposto aumento do bem-estar geral, enquanto que no segundo caso observamos o movimento oposto e uma suposta diminuição do bem-estar geral. Como referido anteriormente, o benefício líquido destes efeitos é um problema empírico, analisado caso a caso.

São estes efeitos, com uma ligeira alteração conceptual que será explicada mais à frente no 3.º capítulo, que irão formar o *framework* metodológico deste trabalho.

2.3. *Efeitos dinâmicos da integração económica*

Através da integração económica torna-se plausível o aparecimento de uma série de efeitos, para além dos efeitos estáticos, na estrutura e na *performance* económica do país em questão. Estes efeitos são conhecidos como efeitos dinâmicos. Contrariamente aos efeitos estáticos, os efeitos dinâmicos tendem a ser apresentados como uma série de fenómenos a longo prazo, individuais e sem qualquer tipo de relação entre eles (Brada & Mendez, 1988).

Segundo Corden (1972), um dos possíveis resultados da integração económica é o desenvolvimento de economias de escala. Estas economias de escala podem resultar do aumento do tamanho da empresa exportadora ou da diminuição dos custos dos *inputs* dessas mesmas empresas. A formação de economias de escala pode promover a especialização em certos setores produtivos originando um aumento do comércio intra-ramo como verificado na União Europeia (Appleyard & Field, 2014).

O aumento do tamanho de um mercado tende a reduzir o risco associado e a aumentar o lucro esperado num investimento através da exploração das economias de escala que, por sua vez, permitem a redução dos custos de produção. Um mercado multinacional traduz-se, assim, num maior número de consumidores com gostos heterogéneos, diferentes padrões de consumo sazonais e ciclos de negócio assíncronos (Brada & Mendez, 1988).

As próprias reduções das barreiras comerciais possibilitam um incremento do ambiente competitivo e, conseqüentemente, uma possível mitigação de monopólios (Appleyard & Field, 2014). A entrada de novos *players* forasteiros no mercado de um país membro tende a promover uma estrutura de mercado mais competitiva através de um maior nível de concorrência entre empresas. A alteração da estrutura de mercado para um ambiente mais competitivo origina um maior incentivo à inovação que, por sua vez, tende a expandir e a acelerar a transmissão de novas tecnologias, *know-how* e práticas de gestão (Kreinin, 1964).

Adicionalmente, o risco associado a uma possível alteração de políticas comerciais face aos parceiros comerciais é mitigado quando os países estão em processos de integração. Desta forma, podemos assumir que o risco e a incerteza naturalmente associados ao investimento num mercado tende a diminuir com a expansão desse mesmo mercado, o que pode desencadear um aumento do investimento no longo-prazo (Brada & Mendez, 1988).

Por fim, a mobilidade de fatores e a conseqüente alocação do trabalho e de capital nas áreas em que esses fatores são mais escassos, possibilita o aumento da eficiência económica e um aumento progressivo dos rendimentos nessas zonas (Appleyard & Field, 2014). No entanto, Brada e Mendez (1988) concluíram que o impacto líquido deste efeito não foi relevante o suficiente para justificar o crescimento das economias ocidentais

europeias durante os anos 60 nem serviu como *leitmotiv* para a entrada de novos países no bloco europeu.

2.4. Comércio intra-ramo e comércio inter-ramo

O comércio inter-ramo é o tipo de comércio onde os bens transacionados são de diferentes setores industriais. Esta dimensão é explicada pela teoria clássica do comércio internacional e pela teoria neoclássica – o teorema de Heckscher-Ohlin (H-O) – no qual a liberalização do comércio tende a impulsionar a especialização e a importação e exportação de bens de indústrias diferentes.

O comércio intra-ramo é um tipo de comércio onde os bens transacionados são produtos da mesma indústria, ou seja, são produtos substitutos. O fenómeno do comércio intra-ramo foi empiricamente observado por Verdoorn (1960) quando estudou o padrão de comércio “intrabloco” no BENELUX. Verdoorn concluiu que a criação de uma união aduaneira conduz, principalmente, à especialização e ao comércio de natureza intra-ramo, contrariamente à tese da teoria clássica e neoclássica do comércio internacional.

A literatura económica tende a distinguir duas dimensões do comércio intra-ramo: a dimensão horizontal e a dimensão vertical. A dimensão horizontal está ligada à diversificação do produto pelas suas características enquanto que a dimensão vertical está relacionada com a diferenciação do produto com base na sua qualidade (Crespo, 2001).

Enquanto que a especialização inter-ramo é explicada pela dotação fatorial que determina a vantagem comparativa de um país, a especialização intra-ramo é explicada por uma maior variedade de fatores. Balassa e Bauwens (1988) concluíram que o comércio entre dois países estava positivamente correlacionado com o rendimento médio *per capita* e com o tamanho dos países em questão. Bergstrand (1990) concluiu que quanto maior a similitude entre o rendimento *per capita* de dois países, maior o comércio intra-ramo, quer seja do lado da oferta, quer seja do lado da procura. As barreiras ao comércio tendem a inibir o comércio bilateral enquanto que, no caso específico do continente europeu, processos de integração económica promovem o comércio entre países. Ao contrário da standardização, a diferenciação de produtos do mesmo setor tende a incrementar o comércio intra-ramo (Balassa & Bauwens, 1988).

3. O Caso dos Balcãs Ocidentais

3.1. Metodologia

Conforme observado anteriormente, desvio de comércio e criação de comércio são definidos na literatura como a substituição de produções mais baratas oriundas de países terceiros por produções mais caras provenientes de parceiros em processos de integração económica (no primeiro caso) e como uma substituição de produção nacional por produção proveniente do parceiro em resultado da eliminação de barreiras ao comércio na sequência de um processo de integração económica (no segundo caso). Neste trabalho, desvio de comércio e criação de comércio têm significados ligeiramente diferentes, sendo um contributo que consideramos inovador no âmbito desta temática. Entendemos por desvio de comércio a substituição de fluxos comerciais existentes intrazona com origem em determinado país pertencente à zona por fluxos comerciais intrazona com origem num novo parceiro. Entendemos por criação de comércio o acréscimo de fluxos comerciais dentro da zona decorrentes da entrada de um novo parceiro, com origem nesse novo parceiro, em virtude de este revelar vantagens comparativas em determinados setores quando comparadas com as vantagens comparativas reveladas pelos países pertencentes à zona.

No sentido de identificar possíveis fenómenos de desvio e de criação de comércio, tal como definidos para os objetivos deste trabalho, considerou-se a matriz X do comércio intrazona contendo todos os países da União Europeia e os quatro candidatos à adesão (Albânia, Macedónia do Norte e Sérvia e Montenegro²) – linhas – e uma desagregação setorial com doze produtos ou setores – colunas. O termo geral desta matriz, X_{ik} , representa o valor total das exportações do produto k por parte do país i destinadas a todos os outros países da zona, no ano 2017. Com base nestes valores, calculou-se o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas de Bela Balassa para cada país e para cada produto:

² Saliente-se que, apesar da Sérvia e do Montenegro serem dois países independentes desde 2006, a base de dados CHELEM continua a agrupar os dados destes países como sendo um só. Desta forma, a análise empírica destes países será efetuada em conjunto como “Sérvia e Montenegro”.

$$IVCR_{ik} = \frac{\frac{X_{ik}}{X_i}}{\frac{X_{wk}}{X_w}} \rightarrow \text{Índice de Vantagens Comparativas Reveladas do país } i \text{ no}$$

produto k

em que X_{ik} representa o valor das exportações do país i no produto k dirigidas à zona, X_i o valor total das exportações do país i dirigidas à zona, X_{wk} o valor das exportações intrazona do produto k e X_w representa o valor das exportações totais intrazona. Obteve-se assim uma nova matriz (I), com o mesmo número de linhas e de colunas da matriz X , de termo genérico I_{ik} representando o valor calculado do Indicador de Vantagens Comparativas Reveladas do país i no produto k . De acordo com a definição, se $IVCR_{ik} > 1$ então o país i revela uma vantagem comparativa no produto k ou uma desvantagem comparativa no caso contrário.

Seguidamente procedeu-se ao cálculo do coeficiente de correlação entre o vetor de valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas obtidos para cada país candidato à adesão e o vetor de valores de cada um dos outros países, incluindo os três outros candidatos à adesão. Obrigatoriamente, os valores do coeficiente de correlação estão compreendidos entre -1 e 1 pelo que se impõe a interpretação económica para cada caso.

Nos casos extremos, essa interpretação é imediata. Para valores iguais a 1 está-se na presença de estruturas de especialização perfeitamente idênticas, ou seja, o país candidato à adesão tende a revelar vantagem comparativa nos mesmos produtos/setores que o país membro, sendo legítimo admitir fenómenos de desvio de comércio (origem das exportações) dos países membros para os países candidatos. O racional por detrás deste argumento reside no facto de se constatar que a *performance* do país candidato em matéria de vantagens comparativas reveladas é idêntica à do parceiro em causa mesmo antes da adesão pelo que, após a adesão, e eliminadas todas as barreiras ao comércio, o país candidato deverá ficar em vantagem em relação ao parceiro. Para valores iguais a -1 o raciocínio é inverso. Neste caso, estamos na presença de estruturas de especialização perfeitamente complementares pelo que se espera a ocorrência de fenómenos de criação de comércio entre o país membro e o futuro parceiro. De forma mais sucinta: se um país membro e um país candidato apresentam estruturas de especialização complementares, é admissível que o comércio entre si possa aumentar sem que necessariamente seja desviado doutros países membros (criação de comércio); se um país membro e um país

candidato apresentam a mesma estrutura de especialização, é de esperar que o país candidato passe a ser um concorrente forte do país membro nos mercados dos outros parceiros, podendo retirar-lhe quota de mercado (desvio de comércio). Note-se, no entanto, que, na prática, eventuais fenómenos de criação de comércio também podem estar associados a desvio de comércio, o que só pode ser claramente detetado recorrendo a metodologias mais complexas, que estão fora do âmbito deste trabalho. A propósito, saliente-se também que estamos a falar de comércio inter-ramo, já que o potencial para comércio intra-ramo também não pode ser detetado através desta metodologia.

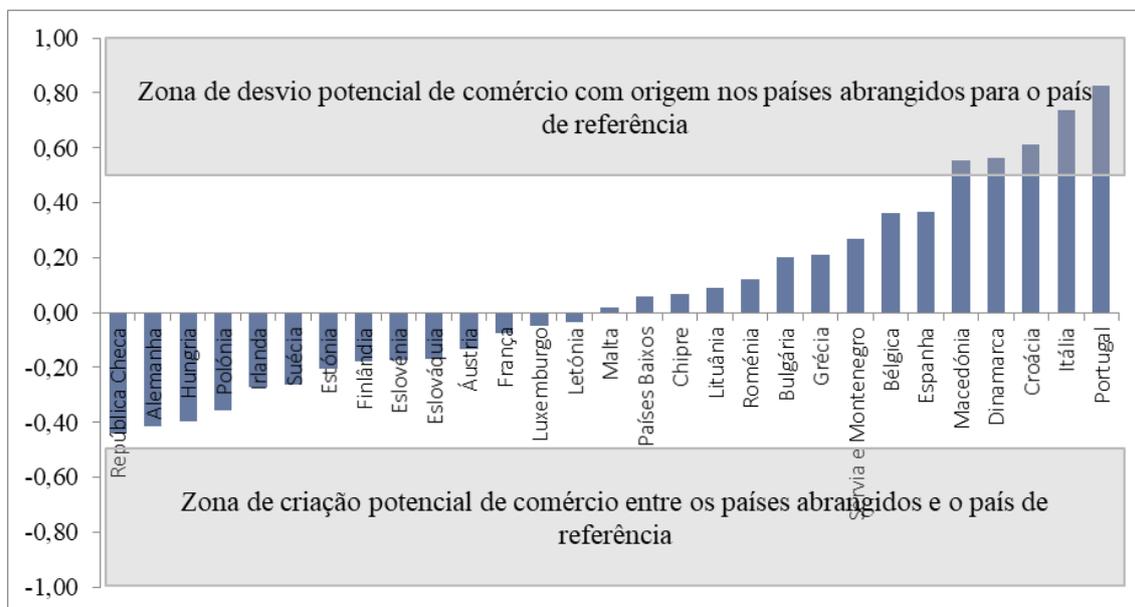
Contudo, é pouco provável que ocorram casos extremos sendo natural que os valores do coeficiente de correlação se situem entre -1 e 1, sem atingir estes valores. Torna-se, portanto, necessário estabelecer os intervalos de valores dentro dos quais tem sentido considerar estruturas de especialização semelhantes ou complementares e, deste modo, a possibilidade de ocorrerem fenómenos de desvio de comércio e de criação de comércio, respetivamente. Para os efeitos deste trabalho, considerou-se que existe complementaridade nas estruturas de especialização quando os valores do coeficiente de correlação estiverem compreendidos entre -1 e -0,5 e que existe semelhança nos padrões de especialização quando esses valores estão compreendidos entre 0,5 e 1. Trata-se de uma escolha arbitrária e, como tal, suscetível de contraditório.

3.2. Albânia

O gráfico n.º 1 apresenta os resultados para o coeficiente de correlação entre os valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas para a Albânia e os valores do mesmo índice para cada um dos países nele mencionados.

Gráfico n.º 1

Coefficiente de correlação entre os valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas para a Albânia e os valores do mesmo índice para cada um dos países da União Europeia, Macedónia do Norte e Sérvia e Montenegro (2017)



Fonte: elaboração do autor com base em dados recolhidos da base de dados CHELEM.

Através da leitura do gráfico n.º 1, concluímos que serão esperados fenómenos de desvio de comércio de Portugal, Itália, Croácia, Dinamarca e Macedónia do Norte para a Albânia. Por outro lado, observamos que não serão esperados fenómenos de criação de comércio entre a Albânia e qualquer outro país da zona.

Desta forma, podemos assumir que a adesão da Albânia poderá prejudicar as exportações dos países supracitados. Poderá ocorrer a substituição de fluxos comerciais existentes intrazona com origem nos países pertencentes à zona (Portugal, Itália, Croácia, Dinamarca e Macedónia do Norte) por fluxos comerciais intrazona com origem num novo parceiro, neste caso, a Albânia.

Pela leitura do gráfico n.º 1, podemos também concluir que o país potencialmente mais prejudicado com a entrada da Albânia na União Europeia seria Portugal, seguido por Itália. Num segundo plano, encontramos a Croácia, Dinamarca e Macedónia do Norte.

Assumindo que se $IVCR_{ik} > 1$ então o país i revela vantagem comparativa no produto k , podemos observar através da tabela n.º 2 (em anexo) uma vantagem

comparativa da Albânia relativamente aos setores energético, têxtil, siderúrgico e de não ferrosos, por serem esses os setores onde o indicador é efetivamente superior a 1.

No caso de Portugal, podemos concluir que os setores produtivos onde este país revela vantagem comparativa são o setor energético, o setor agroalimentar, o setor têxtil e o setor da madeira e papel. Verifica-se, portanto, que a Albânia poderá vir a afetar negativamente a posição de Portugal nos mercados da União Europeia nos setores têxtil e energético. O caso do setor têxtil é particularmente relevante pois é neste setor que Portugal revela a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 2,7829$), o mesmo acontecendo com a Albânia de forma ainda mais notória ($IVCR_{ik} = 8,7846$). Espera-se, por isso, que o setor têxtil português venha a sofrer uma concorrência acentuada nos mercados da União Europeia após a adesão da Albânia. O setor energético também pode vir a ser afetado, embora Portugal possa manter as suas vantagens comparativas nos setores agroalimentar e da madeira e papel, setores onde a Albânia não revela ser particularmente competitiva.

No caso de Itália, podemos concluir que os setores produtivos onde este país apresenta vantagem comparativa são o setor têxtil, o setor químico, o setor siderúrgico e o setor mecânico. Verifica-se, portanto, que a Albânia poderá vir a afetar negativamente a posição de Itália nos mercados da União Europeia nos setores têxtil e siderúrgico. Tal como acontece com Portugal, o caso do setor têxtil é de particular relevância pois é neste setor que a Itália revela a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 2,0935$), o mesmo acontecendo com a Albânia de forma ainda mais explícita ($IVCR_{ik} = 8,7846$). Desta forma, é expectável que o setor têxtil italiano, tal como o português, venha a sofrer uma concorrência considerável nos mercados da União Europeia após a adesão da Albânia. O setor siderúrgico italiano também pode vir a ser afetado, embora de forma menos acentuada. Saliente-se que a Itália poderá manter as suas vantagens comparativas nos setores químico e mecânico, setores nos quais a Albânia não revela ser particularmente competitiva.

No caso da Croácia, podemos concluir que os setores produtivos onde este país revela vantagem comparativa são os setores energético, agroalimentar, têxtil, madeira e papel e não ferrosos. Verifica-se, deste modo, que a Albânia poderá vir a afetar negativamente a posição da Croácia nos mercados da União Europeia nos setores

energético, têxtil e não ferrosos. Novamente, o caso do setor têxtil é particularmente significativo pois é neste setor que observamos a maior diferença entre a vantagem comparativa da Albânia ($IVCR_{ik} = 8,7846$) e a vantagem comparativa da Croácia ($IVCR_{ik} = 1,9402$). Saliente-se, ainda, o setor energético croata pois é neste setor que a Croácia apresenta a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 2,0992$) que, ainda assim, é superada pela vantagem comparativa da Albânia ($IVCR_{ik} = 2,5350$). Contudo, a Croácia pode manter as suas vantagens comparativas nos setores agroalimentar e da madeira e papel, setores onde a Albânia não se apresenta particularmente competitiva.

No caso da Dinamarca, é possível concluir que os setores produtivos onde este país apresenta vantagem comparativa são o setor energético, o setor agroalimentar, o setor têxtil, o setor da madeira e papel, o setor mecânico e o setor elétrico. Constata-se, portanto, que a Albânia poderá vir a afetar negativamente a posição da Dinamarca nos mercados da União Europeia nos setores energético e têxtil. O caso do setor têxtil volta a evidenciar-se, uma vez que é neste setor que a Dinamarca apresenta a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 1,9195$), o mesmo acontecendo com a Albânia de forma ainda mais evidente ($IVCR_{ik} = 8,7846$). É expectável, por isso, que o setor têxtil dinamarquês venha a sofrer uma concorrência acentuada nos mercados da União Europeia após a adesão da Albânia. O setor energético também pode vir a ser afetado, embora a Dinamarca possa manter as suas vantagens comparativas nos setores agroalimentar, da madeira e papel, mecânico e elétrico, setores nos quais a Albânia não revela ser particularmente competitiva.

Por último, no caso da Macedónia do Norte, podemos concluir que os setores produtivos onde este país revela vantagem comparativa são os setores têxtil, químico, siderúrgico, de não ferrosos e elétrico. Verifica-se, portanto, que a Albânia poderá vir a afetar negativamente a posição da Macedónia do Norte nos mercados da União Europeia no setor têxtil e no setor de não ferrosos. Tal como nos casos anteriores, o setor têxtil é particularmente relevante pois é neste setor que a Macedónia do Norte apresenta a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 2,1459$), tal como a Albânia, embora de forma ainda mais notória ($IVCR_{ik} = 8,7846$). Espera-se, portanto, que o setor têxtil da Macedónia do Norte venha a sofrer uma forte concorrência nos mercados da União Europeia após a adesão da Albânia. Apesar de o setor de não ferrosos também poder vir a ser afetado, a

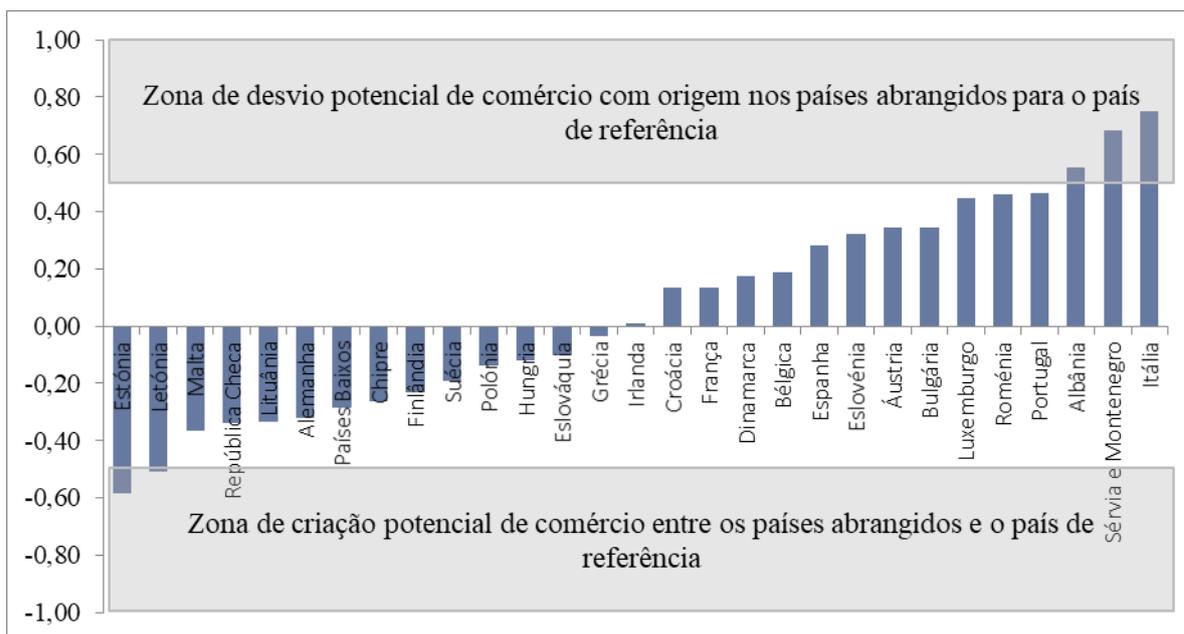
Macedónia do Norte poderá manter as suas vantagens comparativas nos setores químico, siderúrgico e elétrico.

3.3. Macedónia do Norte

O gráfico n.º 2 apresenta os resultados para o coeficiente de correlação entre os valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas para a Macedónia do Norte e os valores do mesmo índice para cada um dos países nele mencionados.

Gráfico n.º 2

Coeficiente de correlação entre os valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas para a Macedónia do Norte e os valores do mesmo índice para cada um dos países da União Europeia, Albânia e Sérvia e Montenegro (2017)



Fonte: elaboração do autor com base em dados recolhidos da base de dados CHELEM.

Através da leitura do gráfico n.º 2, concluímos que serão esperados fenómenos de desvio de comércio de Itália, Sérvia e Montenegro e Albânia para a Macedónia do Norte. Por outro lado, observamos que serão esperados fenómenos de criação de comércio entre a Macedónia do Norte e dois países da zona, a Estónia e a Letónia.

Desta forma, podemos assumir que a adesão da Macedónia do Norte poderá prejudicar as exportações dos países onde são esperados fenómenos de desvio de comércio. Poderá ocorrer a substituição de fluxos comerciais existentes intrazona com origem nos países pertencentes à zona (Itália, Sérvia e Montenegro e Albânia) por fluxos comerciais intrazona com origem num novo parceiro, neste caso, a Macedónia do Norte. No entanto, no caso da Estónia e da Letónia estamos na presença de estruturas de especialização complementares que poderão dar origem a fluxos de comércio com a Macedónia do Norte, mas, eventualmente, obrigar a desviar importações provenientes doutros países.

Pela leitura do gráfico n.º 2, podemos também concluir que o país mais prejudicado com a entrada da Macedónia do Norte na União Europeia seria a Itália, seguida pela Sérvia e Montenegro e a Albânia.

Podemos observar através da tabela n.º 2 (em anexo) uma vantagem comparativa da Macedónia do Norte relativamente aos setores têxtil, químico, siderúrgico, de não ferrosos e elétrico.

No caso de Itália, podemos concluir que os setores produtivos nos quais este país revela vantagem comparativa são o setor têxtil, o setor químico, o setor siderúrgico e o setor mecânico. Verifica-se, portanto, que a adesão da Macedónia do Norte poderá vir a afetar negativamente a posição de Itália nos mercados da União Europeia nos setores têxtil, químico e siderúrgico. Tal como verificado com a adesão da Albânia, o setor têxtil é particularmente relevante pois é neste setor que a Itália revela a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 2,0935$), o mesmo acontecendo com a Macedónia do Norte que apresenta valores ligeiramente superiores ($IVCR_{ik} = 2,1459$). Espera-se, por isso, que o setor têxtil italiano venha a sofrer uma certa concorrência nos mercados da União Europeia após a adesão da Macedónia do Norte. Saliente-se que, apesar dos setores químico e siderúrgico também poderem vir a ser afetados, a Itália poderá manter as suas vantagens comparativas no setor mecânico, setor onde a Macedónia do Norte não revela ser particularmente competitiva.

No caso da Sérvia e Montenegro, podemos concluir que os setores produtivos onde este país apresenta vantagem comparativa são o setor energético, o setor têxtil, o setor da madeira e papel, o setor siderúrgico, o setor de não ferrosos e o setor elétrico.

Constata-se, portanto, que a Macedónia do Norte poderá vir a afetar negativamente a posição da Sérvia e Montenegro nos mercados da União Europeia nos setores têxtil e siderúrgico. O caso do setor têxtil é particularmente relevante pois é neste setor que podemos observar a maior diferença entre a vantagem comparativa da Macedónia do Norte ($IVCR_{ik} = 2,1459$) e a vantagem comparativa da Sérvia e Montenegro ($IVCR_{ik} = 1,4761$). Sublinhe-se, também, o caso do setor siderúrgico da Sérvia e Montenegro que, tal como o seu setor têxtil, poderá sofrer uma certa concorrência nos mercados da União Europeia após a adesão da Macedónia do Norte. Contudo, a Sérvia e Montenegro pode manter as suas vantagens comparativas nos setores energético, agroalimentar, madeira e papel, de não ferrosos e, particularmente, no setor elétrico, setor onde a Sérvia e Montenegro revela a sua maior vantagem comparativa ($IVCR_{ik} = 2,8756$).

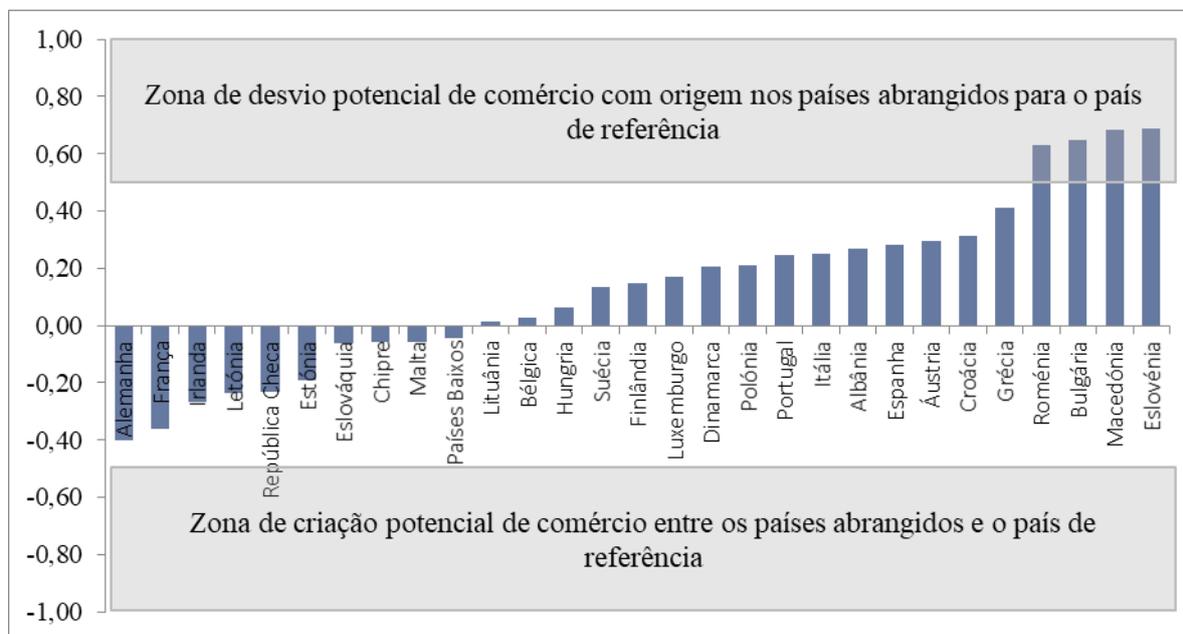
No caso da Albânia, os setores produtivos onde este país revela vantagem comparativa são o setor energético, têxtil, siderúrgico e de não ferrosos. Verifica-se, portanto, que a Macedónia do Norte poderá vir a afetar negativamente a posição da Albânia nos mercados da União Europeia apenas no setor siderúrgico, sendo expectável que sofra uma certa concorrência. No entanto, saliente-se que a Albânia pode conservar as suas vantagens comparativas em todos os restantes setores onde apresenta esta vantagem.

3.4. Sérvia e Montenegro

O gráfico n.º 3 apresenta os resultados para o coeficiente de correlação entre os valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas para a Sérvia e Montenegro e os valores do mesmo índice para cada um dos países nele mencionados.

Gráfico n.º 3

Coefficiente de correlação entre os valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas para a Sérvia e Montenegro e os valores do mesmo índice para cada um dos países da União Europeia, Macedónia do Norte e Albânia (2017)



Fonte: elaboração do autor com base em dados recolhidos da base de dados CHELEM.

Através da leitura do gráfico n.º 3, concluímos que serão esperados fenómenos de desvio de comércio da Eslovénia, Macedónia do Norte, Bulgária e Roménia para a Sérvia e Montenegro. Por outro lado, observamos que não serão esperados fenómenos de criação de comércio entre a Sérvia e Montenegro e qualquer outro país da zona.

Pela leitura do gráfico n.º 3, podemos também concluir que os países mais prejudicados com a entrada da Sérvia e Montenegro na União Europeia seriam a Eslovénia e a Macedónia do Norte, seguidos da Bulgária e da Roménia.

Podemos observar através da tabela n.º 2 (em anexo) uma vantagem comparativa da Sérvia e Montenegro relativamente aos setores energético, agroalimentar, têxtil, da madeira e papel, siderúrgico, de não ferrosos e elétrico.

No caso da Eslovénia, podemos concluir que os setores produtivos onde este país revela vantagem comparativa são o setor energético, o setor da madeira e papel, o setor de não ferrosos, o setor de veículos, o setor elétrico e o setor de produtos não especificados. Verifica-se, portanto, que a Sérvia e Montenegro poderá vir a afetar

negativamente a posição da Eslovénia nos mercados da União Europeia nos setores energético, da madeira e papel, de não ferrosos e elétrico. Os casos dos setores de não ferrosos e elétrico são de particular relevância pois são nestes setores que a Eslovénia apresenta as suas maiores vantagens comparativas, o mesmo acontecendo com a Sérvia e Montenegro de forma ainda mais notória. É expectável, por isso, que os setores de não ferrosos e elétrico da Eslovénia venham a sofrer uma concorrência acentuada nos mercados da União Europeia após a adesão da Sérvia e Montenegro. Contudo, a Eslovénia poderá manter as suas vantagens comparativas nos setores de veículos e de produtos não especificados, setores onde a Sérvia e Montenegro não revela ser particularmente competitiva.

No caso da Macedónia do Norte, podemos concluir que os setores produtivos onde este país apresenta vantagem comparativa são os setores têxtil, químico, siderúrgico, de não ferrosos e elétrico. Constata-se, portanto, que a Sérvia e Montenegro poderá vir a afetar negativamente a posição da Macedónia do Norte nos setores de não ferrosos e elétrico, isto é, espera-se que estes setores venham a sofrer uma forte concorrência nos mercados da União Europeia após a adesão da Sérvia e Montenegro. No entanto, saliente-se que a Macedónia do Norte poderá manter as suas vantagens comparativas nos setores têxtil, químico e siderúrgico.

A Bulgária revela vantagem comparativa nos setores energético, agroalimentar, têxtil, de não ferrosos e elétrico. Verifica-se, assim, que a Sérvia e Montenegro poderá vir a afetar negativamente a posição da Bulgária nos mercados da União Europeia nos setores energético e elétrico. Contudo, destaque-se o facto da Bulgária poder manter as suas vantagens comparativas em três setores produtivos: no setor agroalimentar, no setor têxtil e, de forma acentuada, no setor de não ferrosos.

Por último, no caso da Roménia, podemos concluir que os setores produtivos onde este país revela vantagem comparativa são o setor têxtil, o setor da madeira e papel, o setor de veículos e o setor elétrico. Verifica-se, portanto, que a Sérvia e Montenegro poderá vir a afetar negativamente a posição da Roménia unicamente no setor da madeira e papel. No entanto, a diferença da vantagem comparativa da Roménia ($IVCR_{ik} = 1,1024$) relativamente à vantagem comparativa da Sérvia e Montenegro neste setor ($IVCR_{ik} = 1,1361$) é diminuta, presumindo-se que a concorrência que o setor da madeira e papel

romeno venha a sofrer nos mercados da União Europeia seja pouco acentuada. Saliente-se, também, o facto da Roménia poder manter as suas vantagens comparativas nos setores têxtil, de veículos e elétrico.

Conclusão

O objetivo da presente dissertação de mestrado passou por estudar os possíveis impactos económicos de um alargamento da União Europeia aos Balcãs Ocidentais, mais concretamente à Albânia, Macedónia do Norte, Sérvia e Montenegro – atuais países candidatos à integração europeia.

Para tal, foi recolhida informação estatística relativamente aos fluxos comerciais entre os países da União Europeia e entre estes e os Balcãs Ocidentais. Posteriormente, a construção de um indicador baseado no Índice de Vantagens Comparativas Reveladas de Bela Balassa permitiu distinguir entre estruturas de especialização semelhantes e complementares e identificar possíveis fenómenos de criação e desvio de comércio derivados do alargamento da União Europeia aos países considerados, com a definição específica que demos daqueles dois conceitos para efeitos do trabalho empírico desenvolvido.

Como verificado no terceiro capítulo, os resultados deste trabalho tendem a evidenciar a existência tanto de efeitos de criação de comércio inter-ramo como efeitos de desvio de comércio inter-ramo dentro da União Europeia com a entrada dos Balcãs Ocidentais. No entanto, os possíveis efeitos de desvio de comércio destacam-se indubitavelmente dos possíveis efeitos de criação de comércio, isto é, parece-nos que a adesão efetiva dos candidatos em causa gerará sobretudo fenómenos de desvio de comércio e não tanto de criação de comércio.

Apesar de certos autores concordarem que julgamentos à priori dos efeitos líquidos nos fluxos comerciais de uniões aduaneiras sejam difíceis de estimar (Balassa, 1967), foi-nos possível observar um total de onze fenómenos possíveis de desvio de comércio e apenas dois fenómenos possíveis de criação de comércio. Assim sendo, é razoável assumir que os hipotéticos fenómenos de desvio de comércio correspondem à grande maioria dos efeitos potenciais e terão um impacto maior nas economias dos Estados-membros da União Europeia, quando comparados com possíveis fenómenos de criação de comércio.

Contudo, e apesar desta dissertação não se focar nos efeitos dinâmicos da integração, apresentados no ponto 2.3, estes não podem ser ignorados. É possível que a integração dos Balcãs Ocidentais na União Europeia fomente o aparecimento de uma

série de efeitos a longo-prazo na estrutura e na *performance* económica dos países em questão. Efeitos associados ao alargamento do mercado, ao surgimento e aproveitamento de economias de escala e a conseqüente redução dos custos de produção, a mitigação das incertezas nos negócios e a promoção do investimento interno e externo, a possibilidade de afetação mais eficiente de recursos ou a alteração da estrutura de mercado para um ambiente mais competitivo que fomente a inovação e a partilha de *know-how* são fatores de extrema relevância num estudo sobre os possíveis impactos de uma integração económica.

É importante realçar que a hipótese que estamos a colocar sobre as condições que, no caso concreto deste trabalho, conduzem a possíveis fenómenos de criação de comércio e de desvio de comércio, e que é a base fundamental deste trabalho, só têm sustentáculo teórico na teoria clássica e no modelo de Heckscher-Ohlin, mas não nas novas teorias explicativas do comércio internacional. Isto é, o argumento que estruturas de especialização complementares são suscetíveis de gerar criação de comércio e que estruturas semelhantes podem gerar desvio de comércio sustenta-se melhor em teorias que apenas admitem comércio de produtos diferentes (comércio inter-ramo) – teoria clássica e modelo de Heckscher-Ohlin – mas não tanto em teorias que admitem comércio de produtos semelhantes (comércio intra-ramo) – teorias pós-Heckscher-Ohlin. No entanto, os possíveis efeitos de criação de comércio intra-ramo não podem ser ignorados como concluiu Verdoorn (1960): a criação de uma união aduaneira conduz, principalmente, à especialização e ao comércio de natureza intra-ramo, contrariamente à tese da teoria clássica e neoclássica do comércio internacional.

Acresce que, apesar do argumento racional e de interesse económico ser extremamente significativo no alargamento da União Europeia, este não é o único determinante explicativo. A abordagem construtivista e diplomática tem uma enorme influência na aceitação de novos membros por parte dos atuais membros da União Europeia apesar das possíveis conseqüências económicas negativas. O interesse político a longo-prazo do bloco europeu tende a suplementar os efeitos das conseqüências económicas e a crescente heterogeneidade do grupo que, paradoxalmente, colocam em causa a coesão europeia.

Referências bibliográficas

- Appleyard, A. & Field, A. (2014). *International Economics*, 8ª ed. Nova Iorque: McGraw-Hill.
- Balassa, B. (1969). *The Theory of Economic Integration*, 3ª ed. Londres: George Allen & Unwin.
- Balassa, B. (1961). Towards a theory of economic integration. *Kyklos - International Review for Social Sciences* 14 (1), 1-17.
- Balassa, B. (1967). Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. *The Economic Journal* 77 (305), 1-21.
- Balassa, B. & Bauwens, L. (1988). The determinants of intra-European trade in manufactured goods. *European Economic Review* 32 (7), 1421-1437.
- Balázs, P. (2013). Enlargement Conditionality of the European Union and Future Prospects. In: Govaere, I. et al (Eds.) *The European Union in the World: Essays in Honour of Marc Maresceau*, Leiden: Brill, pp. 523-540.
- Baier, S. & Bergstrand, J. (2004). Economic determinants of free trade agreements. *Journal of International Economics* 64 (1), 29-63.
- Bergstrand, J. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-industry Trade. *Economic Journal* 100 (403), 1216-1229.
- Brada, J. & Mendez, J. (1988). An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integration. *The Review of Economics and Statistics* 70 (1), 163-168.
- Comissão Europeia (2018). EU-Western Balkans: Economic Relations, maio 2018. Bruxelas: Comissão Europeia. Disponível em: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/economic-relations_en.pdf.
- Corden, W. M. (1972). Economies of Scale and Customs Union Theory. *Journal of Political Economy* 80 (3), 465-475.

- Crespo, N. (2001). *Medição e Factores Determinantes do Comércio Intra-Ramo: Uma Aplicação ao Caso Português*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa.
- Golding, K. (2018). The “Balkan Question”: benefits and challenges of European integration through enlargement [Em linha]. Disponível em: <https://ir.library.louisville.edu/honors/161> [Acesso em: 2020/05/09].
- Jovanović, M. & Damjanović, J. (2014). EU Eastern Enlargement: Economic Effects on New Members 2000~2012. *Journal of Economic Integration* 29 (2), 210-243.
- Kreinin, M. E. (1964). On the Dynamic Effects of a Customs Union. *Journal of Political Economy* 72 (2), 193-195.
- Myrdal, G. (1956). *An International Economy: Problems and Prospects*. 1ª ed. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Negishi, T. (1969). The Customs Union and the Theory of Second Best. *International Economic Review* 10 (3), 391-398.
- Neves, M. (2016). The paradox of EU enlargement and member states' policies: dilemmas and challenges - the case of Portugal [Em linha]. Disponível em: <https://pdfs.semanticscholar.org/f120/3de7b2355f1fb1c90ca6ff82087d7df08909.pdf> [Acesso em: 2020/05/10].
- Verdoorn, P. (1960). The Intra-Block Trade of the Benelux. In: Robinson, E., (Ed.) *Economic Consequences of the Size of Nations: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association*, Londres: Macmillan, pp. 291-329.
- Viner, J. (2014). *The Customs Union Issue*. 1ª ed. Nova Iorque: Oxford University Press.

Anexos

TABELA 1 – Matriz do comércio intrazona da UE27 e dos Balcãs Ocidentais em 2017 (em milhões de dólares americanos).

Fonte: Base de dados CHELEM.

	Energético	Agroalimentar	Têxtil	Madeira e Papel	Químico	Siderúrgico	Não Ferrosos	Mecânico	Veículos	Elétrico	Eletrónico	Não Especificados	Total
UE27	153 662,84	418 887,69	182 586,90	223 120,95	689 110,70	134 688,35	90 588,89	502 101,05	454 616,45	208 382,45	283 853,14	112 463,75	3 454 063,16
Alemanha	16 329,81	68 830,36	35 587,45	48 642,44	167 613,72	28 573,18	21 060,69	158 914,19	141 951,05	61 789,80	78 623,35	54 367,13	882 283,18
Áustria	2 375,86	11 707,89	5 823,42	10 755,66	17 160,66	6 734,87	3 798,82	25 055,27	13 142,91	9 680,32	5 822,77	4 269,11	116 327,57
Bélgica	22 970,67	36 663,73	18 557,51	13 439,74	89 987,27	14 581,36	7 714,63	22 256,97	33 341,50	6 915,23	13 711,01	7 122,14	287 261,76
Bulgária	1 239,41	3 349,79	2 172,07	1 111,56	2 993,57	782,02	3 909,77	2 426,23	792,58	2 253,83	727,82	481,48	22 240,12
Chipre	147,00	310,93	63,53	47,97	430,36	38,26	48,09	154,83	16,86	38,04	195,78	28,27	1 519,92
Croácia	1 080,22	2 009,29	1 193,48	1 102,49	2 234,04	184,76	349,17	1 474,10	580,67	675,22	340,01	322,12	11 545,57
Dinamarca	3 073,68	12 686,50	5 224,30	3 549,34	5 912,35	1 214,60	804,75	8 186,68	2 595,69	3 484,60	3 902,93	449,22	51 084,63
Eslováquia	4 128,95	4 041,70	2 965,54	4 121,31	7 965,41	4 854,20	1 587,67	10 303,46	15 861,01	5 353,05	12 023,16	1 443,18	74 648,64
Eslovénia	1 361,76	1 705,48	1 041,00	1 797,76	5 199,00	876,20	1 175,69	3 482,61	5 012,91	3 027,94	997,09	904,96	26 582,40
Espanha	9 216,78	37 481,83	14 686,02	8 507,87	32 196,05	5 429,09	6 945,22	19 826,48	44 823,77	8 136,67	4 514,54	2 451,18	194 215,50
Estónia	771,71	2 003,49	532,06	1 464,29	1 356,92	262,68	176,26	1 138,04	1 275,42	1 048,14	1 265,57	827,82	12 122,41
Finlândia	4 818,86	2 380,63	583,01	7 012,15	3 824,44	3 485,48	2 276,47	7 004,38	3 083,99	2 184,71	1 894,70	2 827,04	41 375,86
França	10 166,66	46 244,12	16 154,80	16 141,75	70 303,14	15 906,95	6 954,36	55 340,86	43 486,29	14 325,32	19 110,83	10 641,86	324 776,94
Grécia	3 690,30	5 037,35	1 112,47	750,95	3 032,35	568,71	1 960,56	854,86	116,03	549,02	865,36	441,77	18 979,72
Hungria	2 864,02	8 526,49	2 496,59	4 351,41	16 178,13	1 546,10	1 191,97	15 184,26	15 321,33	12 067,21	13 948,88	2 114,68	95 791,07
Irlanda	268,64	5 089,87	252,01	2 705,24	44 044,73	90,77	717,40	4 300,58	449,21	1 037,74	6 455,22	272,95	65 684,35
Itália	8 076,64	28 717,36	30 596,78	15 117,09	54 720,20	14 925,59	6 590,31	58 710,52	26 045,96	16 073,15	10 649,04	4 100,29	274 322,94
Letónia	1 238,95	3 116,78	517,24	1 364,75	1 796,62	592,31	122,17	991,46	851,46	471,05	1 414,61	516,02	12 993,43
Lituânia	3 125,88	4 802,52	869,77	2 041,64	4 092,08	418,69	206,15	1 312,65	953,70	923,33	1 527,64	519,87	20 793,91
Luxemburgo	15,48	1 672,38	443,24	649,36	3 186,11	1 857,73	617,80	1 762,15	1 220,86	458,47	616,85	225,90	12 726,32
Malta	359,91	54,27	71,73	225,39	514,98	12,98	11,41	220,40	20,55	126,51	292,79	63,31	1 974,25
Países Baixos	34 957,32	79 378,09	16 941,02	25 027,66	83 601,98	11 683,26	9 503,85	29 750,62	18 675,88	12 639,47	60 941,98	1 930,66	385 031,79
Polónia	6 057,07	24 294,55	6 931,59	22 705,76	28 822,65	6 590,52	5 551,47	23 882,96	23 219,16	14 552,07	13 246,32	6 571,44	182 425,56
Portugal	2 041,83	5 474,17	6 329,72	4 787,80	7 204,21	1 074,69	901,90	4 619,89	5 371,21	2 402,84	2 175,85	307,22	42 691,33
República Checa	4 986,22	9 995,79	4 732,39	11 796,15	17 874,41	4 612,55	1 598,22	23 757,81	33 136,72	13 070,98	18 227,47	4 966,37	148 755,08
Roménia	1 715,41	4 637,99	4 238,55	3 773,12	5 031,92	1 635,45	1 071,37	6 093,76	9 391,01	10 906,87	3 090,45	1 417,09	53 003,00
Suécia	6 583,80	8 674,37	2 469,63	10 130,29	11 833,38	6 155,34	3 742,71	15 095,01	13 878,71	4 190,87	7 271,11	2 880,68	92 905,90
ENTRANTES	1 243,09	2 419,29	2 584,14	1 319,84	3 922,71	1 298,80	1 183,27	1 949,29	2 029,29	3 161,88	297,92	73,64	21 483,16
Albânia	195,10	195,08	808,18	60,19	111,36	112,67	70,25	55,56	26,84	72,19	13,28	6,07	1 726,79
Macedónia do Norte	143,62	484,75	712,04	267,09	1 809,06	442,38	235,60	712,49	637,87	721,88	51,45	9,83	6 228,05
Sérvia e Montenegro	904,36	1 739,46	1 063,92	992,56	2 002,29	743,75	877,42	1 181,23	1 364,58	2 367,82	233,19	57,73	13 528,32
TOTAL	154 905,93	421 306,98	185 171,04	224 440,79	693 033,41	135 987,14	91 772,16	504 050,34	456 645,74	211 544,34	284 151,06	112 537,39	3 475 546,32

TABELA 2 – Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR_{ik}) da UE27 e dos Balcãs Ocidentais para cada setor produtivo.

Fonte: Cálculos do autor a partir dos dados da tabela 1.

	Energético	Agroalimentar	Têxtil	Madeira e Papel	Químico	Siderúrgico	Não Ferrosos	Mecânico	Veículos	Elétrico	Eletrônico	Não Especificados
UE27	0,9981	1,0004	0,9922	1,0003	1,0005	0,9966	0,9932	1,0023	1,0017	0,9912	1,0052	1,0056
Alemanha	0,4153	0,6436	0,7571	0,8537	0,9527	0,8277	0,9040	1,2419	1,2245	1,1506	1,0900	1,9031
Áustria	0,4582	0,8303	0,9396	1,4318	0,7398	1,4797	1,2367	1,4851	0,8599	1,3672	0,6122	1,1334
Bélgica	1,7941	1,0529	1,2125	0,7245	1,5710	1,2973	1,0171	0,5342	0,8834	0,3955	0,5838	0,7657
Bulgária	1,2504	1,2425	1,8331	0,7740	0,6750	0,8987	6,6577	0,7522	0,2712	1,6650	0,4003	0,6686
Chipre	2,1700	1,6876	0,7845	0,4888	1,4200	0,6433	1,1982	0,7024	0,0844	0,4112	1,5755	0,5744
Croácia	2,0992	1,4357	1,9402	1,4787	0,9704	0,4090	1,1453	0,8804	0,3828	0,9608	0,3602	0,8616
Dinamarca	1,3500	2,0487	1,9195	1,0759	0,5804	0,6077	0,5966	1,1050	0,3867	1,1207	0,9345	0,2716
Eslováquia	1,2410	0,4466	0,7456	0,8549	0,5351	1,6620	0,8055	0,9517	1,6172	1,1782	1,9700	0,5971
Eslovênia	1,1494	0,5293	1,0473	0,7350	0,9808	0,8424	1,6750	0,9034	1,4353	1,8714	0,4588	1,0514
Espanha	1,0648	1,5921	1,4193	0,6784	0,8314	0,7144	1,3543	0,7039	1,7566	0,6883	0,2843	0,3898
Estônia	1,4283	1,3634	0,8238	1,8705	0,5613	0,5538	0,5507	0,6473	0,8008	1,4205	1,2769	2,1090
Finlândia	2,6131	0,4746	0,2645	2,6244	0,4635	2,1530	2,0837	1,1673	0,5673	0,8675	0,5601	2,1101
França	0,7023	1,1746	0,9336	0,7696	1,0856	1,2518	0,8109	1,1749	1,0191	0,7247	0,7197	1,0119
Grécia	4,3624	2,1895	1,1001	0,6127	0,8012	0,7658	3,9120	0,3106	0,0465	0,4752	0,5577	0,7188
Hungria	0,6708	0,7343	0,4892	0,7034	0,8470	0,4125	0,4713	1,0930	1,2173	2,0697	1,7811	0,6818
Irlanda	0,0918	0,6392	0,0720	0,6378	3,3628	0,0353	0,4136	0,4515	0,0521	0,2596	1,2021	0,1283
Itália	0,6606	0,8636	2,0935	0,8534	1,0004	1,3906	0,9098	1,4757	0,7226	0,9626	0,4748	0,4616
Letônia	2,1394	1,9788	0,7472	1,6265	0,6934	1,1651	0,3561	0,5261	0,4988	0,5956	1,3316	1,2265
Lituânia	3,3728	1,9053	0,7851	1,5204	0,9869	0,5146	0,3755	0,4353	0,3491	0,7295	0,8986	0,7721
Luxemburgo	0,0273	1,0841	0,6537	0,7901	1,2555	3,7308	1,8385	0,9547	0,7301	0,5919	0,5929	0,5482
Malta	4,0902	0,2268	0,6819	1,7679	1,3082	0,1681	0,2189	0,7698	0,0792	1,0528	1,8140	0,9904
Países Baixos	2,0370	1,7007	0,8258	1,0066	1,0889	0,7755	0,9348	0,5328	0,3692	0,5393	1,9359	0,1549
Polónia	0,7450	1,0986	0,7132	1,9274	0,7924	0,9233	1,1525	0,9027	0,9687	1,3106	0,8881	1,1125
Portugal	1,0731	1,0578	2,7829	1,7367	0,8463	0,6434	0,8001	0,7462	0,9576	0,9247	0,6234	0,2223
República Checa	0,7521	0,5543	0,5971	1,2280	0,6026	0,7925	0,4069	1,1012	1,6954	1,4436	1,4987	1,0311
Roménia	0,7261	0,7219	1,5010	1,1024	0,4761	0,7886	0,7655	0,7927	1,3485	3,3808	0,7132	0,8257
Suécia	1,5900	0,7702	0,4989	1,6885	0,6388	1,6933	1,5257	1,1203	1,1370	0,7411	0,9573	0,9576
ENTRANTES	1,2983	0,9290	2,2577	0,9514	0,9157	1,5451	2,0859	0,6256	0,7189	2,4181	0,1696	0,1059
Albânia	2,5350	0,9320	8,7846	0,5398	0,3234	1,6675	1,5408	0,2219	0,1183	0,6868	0,0941	0,1086
Macedónia do Norte	0,5174	0,6421	2,1459	0,6641	1,4567	1,8154	1,4326	0,7888	0,7795	1,9043	0,1010	0,0488
Sérvia e Montenegro	1,4999	1,0607	1,4761	1,1361	0,7423	1,4051	2,4563	0,6021	0,7677	2,8756	0,2108	0,1318

TABELA 3 – Coeficiente de correlação entre o vetor de valores do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas obtidos para cada país candidato à adesão e o vetor de valores de cada um dos outros países.

Fonte: Cálculos do autor a partir dos dados da tabela 1.

	ENTRANTES	Albânia	Macedónia do Norte	Sérvia e Montenegro
UE27	-1	-0,5821	-0,8674	-0,9241
Alemanha	-0,4585	-0,4129	-0,3188	-0,3999
Áustria	0,2576	-0,1331	0,3441	0,2969
Bélgica	0,1606	0,3639	0,1889	0,0273
Bulgária	0,5783	0,2026	0,3447	0,6464
Chipre	-0,0909	0,0657	-0,2635	-0,0559
Croácia	0,4011	0,6109	0,1363	0,3121
Dinamarca	0,3294	0,5654	0,1764	0,2070
Eslováquia	-0,1116	-0,1697	-0,1019	-0,0618
Eslovénia	0,5043	-0,1752	0,3212	0,6879
Espanha	0,3588	0,3684	0,2819	0,2832
Estónia	-0,3355	-0,2057	-0,5828	-0,1914
Finlândia	-0,0073	-0,1787	-0,2302	0,1468
França	-0,2269	-0,0766	0,1366	-0,3616
Grécia	0,3212	0,2110	-0,0340	0,4107
Hungria	-0,0881	-0,3952	-0,1201	0,0649
Irlanda	-0,2454	-0,2710	0,0114	-0,2668
Itália	0,5556	0,7387	0,7511	0,2515
Letónia	-0,3024	-0,0360	-0,5090	-0,2351
Lituânia	-0,0550	0,0913	-0,3357	0,0161
Luxemburgo	0,2209	-0,0470	0,4480	0,1694
Malta	-0,1303	0,0163	-0,3659	-0,0556
Países Baixos	-0,0903	0,0587	-0,2834	-0,0447
Polónia	0,0144	-0,3547	-0,1388	0,2091
Portugal	0,4972	0,8285	0,4635	0,2443
República Checa	-0,3575	-0,4393	-0,3393	-0,2320
Roménia	0,5765	0,1221	0,4610	0,6283
Suécia	-0,0255	-0,2627	-0,1900	0,1356
ENTRANTES	1	0,5821	0,8674	0,9241
Albânia	0,5821	1	0,5538	0,2704
Macedónia do Norte	0,8674	0,5538	1	0,6858
Sérvia e Montenegro	0,9241	0,2704	0,6858	1

TABELA 4 - Classificação para setores produtivos da base de dados CHELEM.

Fonte: Base de dados CHELEM.

Setor produtivo	Categorias de produtos
Energético (R01)	Carvão (IA)
	Petróleo bruto (IB)
	Gás natural (IC)
	Coque (IG)
	Produtos refinados do petróleo (IH)
	Eletricidade (II)
Agroalimentar (R02)	Cereais (JA)
	Outros produtos agrícolas (JB)
	Produtos agrícolas não comestíveis (JC)
	Produtos cerealíferos (KA)
	Matérias gordas (KB)
	Carnes e peixes (KC)
	Conservas animais (KD)
	Conservas vegetais (KE)
	Açúcar (KF)
	Alimentação para animais (KG)
	Bebidas (KH)
	Tabaco manufacturado (KI)
Têxtil (R03)	Fiação e tecelagem (DA)
	Vestuário (DB)
	Vestuário de malha (DC)
	Tapetes (DD)
	Couros (DE)
Madeira e Papel (R04)	Obras em madeira (EA)
	Móveis (EB)
	Papel (EC)
	Impressões (ED)
	Artigos manufacturados n.e. (EE)
Químico (R05)	Cimento (BA)
	Cerâmica (BB)
	Vidro (BC)
	Química de base mineral (GA)
	Fertilizantes (GB)
	Química de base orgânica (GC)
	Tintas (GD)
	Produtos de higiene (GE)
	Produtos farmacêuticos (GF)

	Plásticos (GG)
	Artigos em plástico (GH)
	Artigos em borracha (GI)
	Minerais n.e. (HC)
Siderúrgico (R06)	Ferro e aço (CA)
	Primeira transformação do ferro (CB)
	Minério de ferro (HA)
Não Ferrosos (R07)	Metalurgia não ferrosa (CC)
	Minerais não ferrosos (HB)
Mecânico (R08)	Estruturas metálicas (FA)
	Quinquilharia (FB)
	Motores (FC)
	Material agrícola (FD)
	Máquinas-ferramentas (FE)
	Material de construção (FF)
	Máquinas especializadas (FG)
	Armamento (FH)
	Navios (FV)
	Aeronáutica e espaço (FW)
Veículos (R09)	Peças de veículos automotores (FS)
	Automóveis particulares (FT)
	Veículos utilitários (FU)
Elétrico (R10)	Eletrodomésticos (FP)
	Material elétrico (FQ)
	Componentes elétricos (FR)
Eletrónico (R11)	Instrumentos de medida (FI)
	Relojoaria (FJ)
	Dispositivos óticos (FK)
	Componentes eletrónicos (FL)
	Eletrónicos de consumo (FM)
	Material de telecomunicação (FN)
	Material informático (FO)
Não Especificados (NDA)	Joias (NA)
	Ouro não monetário (NB)
	Não ventilados (NV)