

número 5 - 2ª série (on-line) 2013

# Percursos & IDEIAS

Revista Científica do ISCET

**ISCET**

**Cadernos de**

# **Recursos Humanos & Internacionalização**

*Percursos e Ideias*

Adelino Pereira

**O Comércio Internacional Português. Notas sobre o Papel Histórico do Vinho do Porto na Exportação**

José Pedro Teixeira Fernandes

**A diplomacia económica num mundo multicêntrico (Parte I)**

Marta Borges

**O transporte aéreo como fator de integração do comércio internacional – evolução regulamentar internacional**

Norberto António Leite Bessa

**Outsourcing logistic activities in Portugal: current state and future tendencies**

**5**  
número  
**2ª Série**



**Percursos & Ideias, Revista Científica do ISCET**

Número 5 - 2ª série online

Diretor

**Adalberto Dias de Carvalho**

Diretor Adjunto

**Eugénio Francisco dos Santos**

Sub-Diretor

**Jorge Ricardo Pinto**

Conselho Editorial

**Adalberto Dias de Carvalho** - ISCET /GFE-IF, Univ. Porto

**Amalia Rodríguez Gonzalez** - Univ. Valladolid, Espanha

**Ângela Leite** - ISCET / IBMC

**António Carrizo Moreira** -DEGEl, Univ. Aveiro

**Artur Villares** - ISLA

**Carlos Melo Brito** - Faculdade de Economia, Univ. Porto

**Christian Bataillou** – Univ. Perpignan, França

**David José Geraldés Falcão** - Inst. Politécnico de Castelo Branco

**Encarnación González Vázquez** - Univ. Vigo, Espanha

**François Gillet** - Haute École de Bruxelles, Bélgica

**Helena Theodoropoulou** - Univ. Mar Egeu, Grécia

**Jan Cobbenhagen** - Univ. Maastricht, Holanda

**José Antonio Fraiz Brea** – Univ. Vigo, Espanha

**José Pedro Teixeira Fernandes** - ISCET

**Juan Carlos Jaramillo Sevilla** - ISCET

**Luís Ferreira** - ISCET

**Maria Luísa V. Alves** - ISCAP

**Melania Coya** - ISCET

**Mercedes Vila Alonso** - Univ. Vigo, Espanha

**Paula Campos** - APG

Supervisão:

**CIIC**

Fotografias (capa e contracapa):

**Francisco Vidinha**

Editor:

**Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo**

Propriedade:

Facultas S.A.- Gestão de Estabelecimentos de Ensino Superior

Rua de Cedofeita, 285 | 4050-180 Porto | Tel.: 22 205 36 85

Mail: [iscet@iscet.pt](mailto:iscet@iscet.pt)

Periodicidade: Anual

Número de registo: 125750

Depósito Legal:

125198/98

Registada no Index Copernicus Journals Master List.

## *Percursos e Ideias*

Este caderno especial da revista *Percursos & Ideias* é dedicado integralmente ao comércio internacional. A importância do tema não necessita de demonstração. A crise que a economia portuguesa atravessa há vários anos mostra como a atividade económica ligada ao exterior, especialmente a desenvolvida pelo setor exportador, tem um relevantíssimo papel a desempenhar. O conjunto de textos aqui publicado explora as diversas facetas do comércio internacional, desde o papel dos Estados e da diplomacia económica, até aos produtos clássicos das exportação portuguesas como o vinho do Porto, passando pela logística e transportes.

Num primeiro artigo, José Pedro Teixeira Fernandes começa por dar uma panorâmica das tendências que marcam a atual diplomacia económica a nível internacional. O texto mostra como a atividade diplomática, tradicionalmente focada nas questões políticas e de segurança, se transformou nas últimas décadas, adaptando-se à nova realidade de uma economia globalizada. É ainda objeto de análise o crescente papel na diplomacia económica de atores não estaduais, em particular das empresas multinacionais.

Num outro plano, e abordando o caso português, Adelino Pereira faz uma retrospectiva histórica sobre um produto tradicionalmente importante em matéria de exportações – o vinho do Porto. Em conexão com o comércio deste, retrospectiva, também, o papel das alfândegas e dos procedimentos e regimes aduaneiros de exportação. É ainda efetuado um breve contraponto com a atual economia portuguesa, inserida num contexto de integração europeia e de mercados abertos, onde os clássicos regimes e direitos de exportação foram suprimidos.

Fundamental para os fluxos do comércio internacional é a logística. Tendo em conta esta realidade, Norberto Bessa procurou determinar o estado das atividades que os operadores logísticos desenvolvem em Portugal, um país com um grande potencial nesta área devido à sua localização. A análise baseou-se num inquérito por questionário feito junto das quinhentas maiores empresas da indústria transformadora. Os resultados apontam para um caso de sucesso. As empresas da indústria transformadora mostraram satisfação generalizada com os operadores de logística e quase metade pretende aumentar o recurso aos seus serviços.

Por último, Marta Borges analisa o transporte aéreo internacional, focando a sua abordagem na legislação internacional que o regula. Pelas suas próprias características, este meio de transporte tem sido, desde os seus primórdios, objeto de diversos acordos e convenções celebradas por Estados soberanos e organismos internacionais ligados ao setor. O texto dá-nos uma panorâmica sobre a problemática legal do transporte aéreo de mercadorias, com especial ênfase na Convenção de Montreal de 1999. A adoção global e universal desta Convenção por todos dos Estados que utilizam o transporte aéreo é vista como um fator integrador do comércio internacional, num mundo cada vez mais globalizado.

José Pedro Teixeira Fernandes

# O COMÉRCIO INTERNACIONAL PORTUGUÊS. NOTAS SOBRE O PAPEL HISTÓRICO DO VINHO DO PORTO NA EXPORTAÇÃO

**Adelino Pereira**

ISCET | Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo

## Resumo

Numa altura em que o comércio internacional adquiriu crescente importância para a economia portuguesa, este artigo faz uma breve retrospectiva histórica sobre um produto – o Vinho do Porto –, o qual teve um papel particularmente relevante em matéria de exportações portuguesas. Este, ainda hoje, é uma das imagens de marca do nosso país no exterior. Ligado ao comércio internacional surge também o papel clássico das Alfândegas e dos procedimentos aduaneiros, incluindo aqui os regimes aduaneiros tradicionais de exportações. Estes procedimentos são aqui passados brevemente em revista, tendo em conta, também, a atual integração europeia da economia portuguesa.

## Palavras-chave:

Comércio Externo, Vinho do Porto, Procedimento Aduaneiro

## Abstract

At a time when international trade has acquired increasing importance for the Portuguese economy, this paper provides a brief historical overview about a product—Port Wine—which had a particularly relevant role in the Portuguese exports. Today, this product is still one of the country's brand image abroad. Linked to the international trade, it also arises the classic role of Customs including here the traditional procedures and custom duties related with exports, which are also now briefly reviewed, taking also into account the current European integration of the Portuguese economy.

## Keywords:

Foreign Trade, Port Wine, Customs procedures

[M]uch of politics is economics, and most of economics is politics.

Charles Lindblom

## 1. A teoria das vantagens comparativas de David Ricardo e a vantagem comparativa de Portugal no comércio do vinho

A teoria das vantagens comparativas<sup>1</sup>, de David Ricardo constitui a base da teoria do comércio internacional. Ricardo demonstrou que dois países podem beneficiar do comércio livre, mesmo que uma destes seja menos eficiente na produção de todos os tipos de bens do que o seu parceiro comercial.

<sup>1</sup> A teoria das vantagens comparativas (ou princípio da vantagens comparativas) da Economia clássica explica porque o comércio entre dois países, regiões ou pessoas pode ser benéfico, mesmo quando um deles é mais produtivo na fabricação de todos os bens. O que importa aqui não é o custo absoluto de produção, mas a razão de produtividade que cada país possui. Pela teoria das vantagens comparativas, mesmo que um país não possua vantagem absoluta, ele pode especializar-se nos sectores em que apresenta vantagem comparativa.

David Ricardo defendia que nem a quantidade de dinheiro em um país, nem o valor monetário desse dinheiro era o maior determinante da riqueza nacional. Segundo este um país é rico em razão da abundância de mercadorias que contribuam para a comodidade e o bem-estar de seus habitantes. Ao apresentar a sua teoria em inícios do século XIX, usou o comércio entre Portugal e Inglaterra como exemplo demonstrativo, o qual vai ser brevemente descrito em seguida.

Em Portugal, é possível produzir tanto vinho quanto tecidos com menos trabalho do que na Inglaterra. Todavia, o custo relativo de se produzir tecido na Inglaterra é menor do que em Portugal. Ou seja, a Inglaterra tem um custo relativamente maior para produzir vinho e apenas custo moderado para produzir tecidos, sendo que Portugal tem facilidades para produzir os dois bens. Mesmo que seja mais barato produzir tecidos em Portugal, ainda seria melhor para Portugal produzir vinho e gerar excedente de produção e comprar tecidos fabricados pelos ingleses.

A Inglaterra beneficiaria deste comércio, pois o seu custo de produzir tecidos permanece o mesmo, mas pode agora obter vinho a custos menores do que antes. Portugal também beneficiaria da especialização em vinho e também teria ganhos de comércio. Isto leva-nos ao caso do vinho (mais concretamente do Vinho do Porto), não por acaso, escolhido por David Ricardo para demonstrar a vantagem comparativa portuguesa.

## 2. O Caso Histórico da Exportação do Vinho do Porto

O primeiro registo escrito de que se tem conhecimento ligado ao nome “Vinho do Porto”, por referência ao Vinho do Douro exportado pela Alfândega do Porto, data dos finais do ano de 1678. Entre 1680 e 1715, a expansão e crescimento das exportações deste foi notável, tendo passado das 800 para as 8.000 pipas e atingindo em 1749 o expressivo número de 19.000 pipas. Para esse incremento muito contribuiu o chamado *período mercantil* revelado pelos negociantes ingleses da época, radicados na cidade do Porto. A eles se deve, para além da expansão comercial, a própria descoberta do “Vinho do Porto”, que resultou de uma série de sucessivas experiências e circunstâncias felizes, ao adicionarem aguardente aos vinhos Dourienses, com o intuito de os preservar nas longas travessias marítimas.

Os comerciantes da época aperceberam-se com surpresa de que os comuns vinhos do Douro, que pecavam pela sua aspereza e adstringência, ao casarem com a aguardente adicionada perdiam a sua acidez excessiva, amaciavam-se no paladar e os seus aromas eram consideravelmente realçados.

### 2.1. O Tratado Luso-Britânico de 1703 (Tratado de Metween)

Este Tratado Luso-Britânico consistiu num acordo de tarifas aduaneiras preferenciais ao Vinho do Porto vendido em Inglaterra em consequência do embargo comercial imposto por aquele país à França. O orgulho britânico inflamara-se e beber Vinho do Porto era mais do que um luxo ou prazer – um verdadeiro ato patriótico. Apenas um exemplo histórico. Conta-se mesmo que o Almirante Nelson, antes da Batalha de Trafalgar, teria desempenhado o plano de batalha no tampo de uma mesa do seu navio com um dedo molhado em Vinho do Porto.

### 2.2. A Demarcação da Região Vinícola (o Alvará Régio)

Aos 10 de Setembro de 1756, por Alvará Régio de El-Rei D. José I, sob os auspícios do seu Primeiro-Ministro, Sebastião José de Carvalho e Mello, foi instituída a Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto-Douro, também denominada Real Companhia Velha. Formada pelos “principais lavradores do Alto-Douro e homens Bons da Cidade do Porto, à Companhia foi confiada a missão de sustentar a cultura das vinhas, conservar a produção delas na sua pureza natural, em benefício da Lavoura do Comércio e de Saúde Pública” De entre os inúmeros serviços prestados pela Companhia à causa pública, destaca-se como o mais notável, devido à sua enorme importância, a chamada “*Demarcação Pombalina da Região do Douro*” levada a efeito entre 1758 e 1761 pelos Deputados da Junta da Administração da Real Companhia Velha. Mercê desta medida de grande alcance económico foi delimitada a região dos vinhos de Feitoria do Douro, que é a mais antiga região demarcada do mundo.

A linha de atuação da Companhia, caracterizada por uma legislação de grande rigor e controlo, lançou sólidos alicerces por uma política que só prestigiou o Vinho do Porto.

Na verdade, aos preços ruinosos, anteriores à fundação da companhia, sucederam-se, impostos por esta, preços justos, que regendo-se pelos seus estatutos deveriam ser “capazes de sustentar com a reputação do vinho o granjeio da vinha, de modo que, bem remunerado, o comércio recompensasse a lavoura, e tudo previsto com tanta ponderação, que não se impossibilitasse o consumo pela carestia, nem pelo barateio se abandonasse a cultura” As exportações atingiram o seu melhor nível, alcançando as 20.000 pipas em 1810.

### **2.3. O Desenvolvimento da Produção e Exportação**

Este exemplo de produto originário e expansionista, fez história outrora e ainda hoje se demarca como um dos produtos de grande estatística nas exportações para todo o Mundo, sendo no entanto um produto nobre e de valor significativo, que poderia inclusive condicionar os mercados a ele destinados, mas a sua fama e valor conceituado, fazem-no sem dúvida permanecer nos desafios do Marketing Internacional. Ao Vinho do Porto estão associados imensos episódios de exportação, com histórias de vendas para as mais sonantes figuras da história dos séculos passados, como por exemplo em 1781, a Real Companhia Velha levou os seus vinhos aos lábios imperiais de Catarina da Rússia, através de grandes carregamentos em navios fretados para o efeito, iniciando assim a navegação Portuguesa para os portos do Báltico e as permutas comerciais com aquele país. Como consequência das ações da Companhia as exportações dos afamados vinhos da Região Douriense experimentaram um considerável e sucessivo aumento.

Também durante as invasões francesas (1809) as tropas de Napoleão requisitaram os vinhos da Real Companhia Velha, que assim faziam parte da ração dos soldados Franceses. Quase ao mesmo tempo (1811), Lorde Wellington e as suas tropas consumiam também os vinhos da Real Companhia Velha, destacando-se um fornecimento de 300 pipas, feito através dos seus armazéns da Régua, ao exército então estacionado em Lamego. Durante os séculos XVIII e XIX navios carregados com Vinho do Porto da Real Companhia Velha partiram para o Brasil onde a Companhia detinha o exclusivo do fornecimento dos vinhos do Alto Douro.

Dado o imparável desempenho do sector, é através deste grande volume de exportações de vinhos portugueses, que se começa a desenvolver uma outra figura dos regimes aduaneiros económicos à data, pois é sabido que nos anos de 1851/52, a Companhia possuía entrepostos comerciais para os seus vinhos em quase todos os portos do mundo sob a proteção das missões diplomáticas Portuguesas.

A Companhia detinha também o exclusivo de fornecimento de vinhos aos taberneiros da cidade do Porto, que no ano de 1756 eram apenas 95. Curiosamente e não muito diferente dos dias de hoje, para fazer face a esta enorme expansão do seu comércio, a Companhia necessitou de mandar construir diversas fragatas de guerra para proteger a Navegação Portuguesa dos piratas Argelinos que vagueavam ao largo da costa Portuguesa.

É também nesta altura, que se inicia uma nova época de desenvolvimento no sistema educacional em Portugal, pois com a criação do ensino dos respetivos tripulantes, a Companhia criou no Porto, em 1762, a Aula de Náutica, mais tarde convertida em Real Academia do Comércio e Marinha que viria a ser transformada na Academia Politécnica do Porto que está na origem da atual Universidade do Porto.

Por estas e por outras razões históricas que aqui não foram relatadas, uma certeza, é a de que o Vinho do Porto tem sido aclamado e elogiado como nenhum outro vinho do mundo e, por esta razão, foi afirmado nas Cortes Europeias que o Vinho do Porto é o Rei dos Vinhos Vinho de Reis. Quer seja reivindicado como uma criação Portuguesa, uma descoberta Inglesa, ou uma paixão Americana, a personalidade distinta do Vinho do Porto e o seu carácter inimitável, colocam-no entre as bebidas de mais classe do mundo. O Vinho do Porto é, por definição, um Vinho generoso e encorpado, produzido na Região do Douro a Região Demarcada de Vinhos mais antiga do mundo.

Produzido a partir de castas portuguesas, tradicionalmente utilizadas na região, o seu processo de vinificação é caracterizado pela adição de aguardente vínica ao mosto em plena fermentação.

Esta operação deixa o Vinho com a doçura natural da uva e um sabor a frutos maduros, ao mesmo tempo que lhe aumenta a graduação alcoólica para 19/20°.

Dada a sua histórica importância na economia portuguesa, os vinhos de consumo, são certificados por organismos ou instituições que lhes conferem o carácter de origem e autenticação personalizada, quer pelo Instituto da Vinha e do Vinho, quer pelo Instituto do Vinho do Porto. Ao longo dos séculos, os Vinhos foram sempre registados com documentação muito específica e particular. Presentemente, a circulação destes produtos na UE, está sujeita a regras definidas pelo Direito da União Europeia, sendo que por aplicação de uma Diretiva são tributados Impostos Especiais Sobre o Consumo, tendo por base jurídica o decreto-lei 73/2010 que estabelece o Código dos Impostos Especiais sobre o Consumo.

### **3. O Papel Clássico da Alfândega no Comércio Internacional Português**

Podemos conhecer melhor a instituição Alfândega recorrendo à leitura e estudo de alguns dados e relatos disponíveis no Arquivo Histórico das Alfândegas Portuguesas onde a sua história perde-se nos alvares da nacionalidade. Ainda hoje são visíveis, no edifício da Alfândega de Lisboa junto ao Salão Nobre, encimando os lambris de belos azulejos setecentistas com desenhos de cenas de descarga, medição, armazenagem e despacho de trigo (segundo andar, do edifício pombalino, ao Terreiro do Trigo, construído para celeiro da cidade de

Figura I

68

## ANAIAS DAS BIBLIOTECAS E ARQUIVOS

Parte das atribuições que hoje competem à Direcção Geral das Alfândegas, eram então inerentes à Alfândega Grande, dirigida pelo seu provedor-mor, cujas determinações se encontram transcritas nos vários livros de registo das outras alfândegas. Do seu próprio título oficial — Provedor da Alfândega desta Cidade de Lisboa e Feitor Mór das mais Alfândegas dos Portos do Mar e da Terra destes Reinos (1) se depreendem as suas atribuições.

Como o movimento e importância das Alfândegas está intimamente ligado ao desenvolvimento do comércio, nota-se desde o século XV em diante um aumento das casas fiscais em Lisboa. Desde as chamadas «Casas de Lisboa» até à actual Alfândega, muitas se criaram e se extinguíram.

Assim, citam-se, no século XV, as seguintes:

Casa da Portagem.  
Tercenas.  
Paço da Madeira.  
Casa de Ceuta — Guiné — Mina.

Mas, já no século seguinte aparecem:

Alfândega Grande compreendendo: Casa dos portos secos e Consulado — Casa dos Panos — Casa da Margarida — Paço da Madeira e Casa dos Cincos.

Sete Casas englobando: Ver-o-peso — Casa da Portagem — Casa da Sisa das Carnes — Casa da Sisa da Fruta — Casa da Sisa do Pescado — Casa da Sisa das Herdades e Terreiro.

Casa da Índia (e Mina).

E, até ao fim do século XVIII, pelo menos:

Alfândega Grande, com: Casa dos Cincos — Portos Secos — Mesa do Sal — Paço da Madeira e uma casa de despacho em Belém.

Alfândega do Tabaco.

(1) Desde Álvaro Pacheco (1523) até Francisco Xavier Porcille (1767). Neste ano de 1767, o mesmo Porcille passou a intitular-se Administrador Geral da Alfândega Grande de Lisboa e feitor mór de todas as outras alfândegas.

Casa da Índia e Mina com o Consulado.  
Terreiro Público.

Contadoria da Fazenda, com os Almoxtafados dos vinhos, azeites, mel, cera, sabão, mercearia, frutas, pescado, portagem, carnes, herdades, etc.

O movimento centralizador só se vem a efectuar a partir de 1833 com o decreto de 27 de Setembro, que criou uma Directoria Geral das Alfândegas e acabou com a ingerência da Junta do Comércio ou de qualquer outra autoridade no serviço das Alfândegas.

A distribuição dos serviços até 1833, dentro da Alfândega propriamente dita, era: Mesa da Abertura — Mesa da Balança — Mesa da Descarga — Mesa dos Portos Secos — Mesa do Paço da Madeira — Mesa do Sal — Consulado de Entrada — Mesa Grande — Casa do Selo.

Com a nova organização ficou sendo: Abertura — Pátio Estiva e Direitos Reunidos (Paço da Madeira e Mesa do Sal). Só em 1865 se criaram as Repartições.

A centralização na Alfândega de Lisboa pode representar-se no gráfico que segue em nota na página seguinte.

Quanto aos livros de registo, existentes no Arquivo, fizemos, em face do exposto, a seguinte separação:

Até 1833 — Alfândega Grande ou Alfândega Grande do Açúcar.

De 1833 a 1864 — Alfândega Grande de Lisboa.

Desde 1864 — Alfândega de Lisboa.

## A) — ALFÂNDEGA GRANDE DO AÇÚCAR

Pertencem a este período, os seguintes:

N.º 115 — Consta de 18 volumes que contém «A reformação dos Alfabetos dos primeiros seis extractos das coisas mais consideráveis do livro chamado novo» e o registo, com seus índices, das provisões, alvarás, decretos, regimentos, etc. «em razão de se haverem queimado com os próprios livros de registo no incêndio que houve na dita Alfândega depois do terramoto do primeiro de Novembro de 1755», tudo composto por ordem do Desembargador António da Costa Freire e mandado continuar pelo seu sucessor o Desembargador Francisco Xavier Porcille.

Trata o n.º 116 do registo de ordens, alvarás, etc., de 1781 a 1830.



Figura II

50

ANAIS DAS BIBLIOTECAS E ARQUIVOS

Maio na Real Capella do Rio de Janeiro, nas esquiãs do já falecido, O Serenissimo Senhor D. Pedro Carlos Infante de Heapanha. Muzica de Marcos Portugal».

- Fol. 1<sup>r</sup>: No primeiro Notturmo. Responsório primeiro. Credo quod redemptor meus.  
 Fol. 15<sup>r</sup>: Quem visurus. A solo di Tenore.  
 Fol. 22<sup>r</sup>: Requiem aeternum.  
 Fol. 27<sup>r</sup>: No primeiro Notturmo. Segundo Responsório. Qui Iazarum.  
 — Soprani, contralti e Bassi.  
 Fol. 41<sup>r</sup>: No primeiro Notturmo, Terceiro Responsório. Domine quando veneris.  
 Fol. 61<sup>r</sup>: No segundo Notturmo. Quarto Responsório. Memento mei Deus.  
 Fol. 139<sup>r</sup>: No terceiro Notturmo. Nono Responsório. Libéra-me.

Contém nove Responsórios — e mais nada. O manuscrito está completo e acaba no fol. 168<sup>r</sup>.

Idem, ibidem:

Manuscrito 944:

Trata-se do original:

- Fol. 1<sup>r</sup>, no alto: «Por ordem de S. M. el Rei D. João sexto. Original no Rio de Janeiro em 28 de Março de 1816».  
 Mesmo fol., em baixo: «Missa de mortos com todo o instrumental, para se executar na Real Capella do Rio de Janeiro no dia 23 de Abril. Composta muito expressamente de novo para se cantar nas exéquias da defunta Rainha fidelissima D. Maria Primeira. Por seu autor Marcos Portugal».  
 Fol. 11<sup>r</sup>: Kirie eleison.  
 Fol. 13<sup>r</sup>: «Para contrabassi».  
 Fol. 15<sup>r</sup>: Depois da Epistola.  
 Fol. 19<sup>r</sup>: Violoncelli.  
 Fol. 21<sup>r</sup>: Soprano solo, violoncelli e contrabassi.  
 Fol. 41<sup>r</sup>: Viole.  
 Fol. 61<sup>r</sup>: Viole, Soprani, Contralti, Violoncelli, Contrabassi.  
 Fol. 127<sup>r</sup>: Depois do Evangelho. Offertorio.  
 Fol. 144<sup>r</sup>: Agnus Dei.  
 Fol. 149<sup>r</sup>: Depois do Agnus. Lux aeterna.

O manuscrito não contém mais nada; acaba no Fol. 154<sup>r</sup> e está completo.

## ARQUIVO GERAL DA ALFANDEGA DE LISBOA

### I — História do Arquivo

Parece datar dos fins do século XVI a criação do actual Arquivo Geral da Alfândega de Lisboa, conforme o seguinte registo que se encontra nos livros da Alfândega Grand: (n.º 115-A Cat. Arq., pág. 135 v.):

LIVROS DA ALF.ª — Que os não veja pessoa alguma, salvo os officiaes della quando cumprir e que o Provedor ordene para o dito negocio caza conveniente em que os escrivães vão despachar as partes e ver os ditos livros quando convier, e que o guarda delles alem de os ter bem guardados, não consentindo sayão delle, os

traga em boa ordem e bem tratados — Carta de S. Magd.ª ao Provedor Diogo das Povoas (1) de 1584.

O arquivo já estava em casa própria e com armários três anos depois, como consta do Cap. XXXXVII do Foral da Alfândega, de 15 de Outubro de 1587:

«...& outro si mando que não aja na dita Alfandega almareos algus fechados dos officiaes della, salvo os que costumão a

(1) Foi provedor da Alfândega de Lisboa e feitor mór das mais alfândegas dos portos do mar e da terra destes reinos, de 1582 a 1624. Sucedeu no cargo a João de Teive (1591-1592) e teve por sucessor seu filho Luis das Povoas (1625-1636).

Figura III

registos de cartas patentes de gente de guerra, de nomeação de capitães, pilotos, capelães, cirurgiões, boticários, sangradores, calafates, carpinteiros, etc., das naus da Índia.

45 — Registo de nomeações de soldados voluntários para a Índia (1746, 1748)...	2
46 — Registo de informações (1778 a 1780)	1
47 — Registo das Cartas Gerais que vão para a Índia e vêm de lá (1666 a 1784) .....	1
48 — Registo de despachos privilegiados (1787 a 1789) .....	1
49 — Livro de Mercês (1778 a 1802) .....	1
50 — Registo de ajudas de Custo por moléstias dos Officiais desta Casa e do Consulado Geral da Safda (1788-1811) .....	1
51 — Registo de leis, ordens, condições de contratos do Consulado Geral de Safda e Entrada nesta Casa assim como as do Marfim do Reino de Angola, Pau Brasil e alvarás pertencentes à mesma Casa (1767 a 1818)...	2
52 — Registo das provisões dos géneros para as Reais Fábricas (1803 a 1833)	3
53 — Registo de ordens, alvarás, avisos, decretos, etc. (1756 a 1831) .....	27
54 — Compilação de decretos, alvarás, etc. (1519 a 1759) .....	3
55 — Livro de receita do Consulado Geral da Safda (1744) .....	1
56 — Registo da Mesa do Consulado da Safda (1804) .....	1
57 — Registo de Cartas dos Officiais desta Casa e do Consulado Geral da Safda (1777 a 1812) .....	1
58 — Registo de Cartas e provimentos dos Officiais (1772 a 1833) .....	11
59 — Registos diversos (cartas, alvarás, avisos, provisões, despachos e requerimentos (1749 a 1768) .....	1

#### 14 — Terreiro Público

Em 1766 foi edificado o novo Terreiro do Pão, conforme a inscrição que se encontra por cima da sua porta principal, sendo os serviços respectivos separados do Senado da Câmara em 1777, data em que se nomeou o primeiro Inspector Geral do Terreiro, o doutor Luís de Vasconcelos e Sousa (Carta régia

de 6 de Novembro) seguindo-se-lhe, em Fevereiro de 1779 o Conde de Valadares.

D. Maria I, «tendo em consideração ao muito que será útil ao Público o estabelecimento de uma Administração fixa, e permanente para o seu bom governo e economia do Terreiro da Cidade de Lisboa, que suposto tivesse o seu principio ha mais de tres seculos, se acha com tudo hoje inteiramente mudado, tanto na forma do seu edificio, com no methodo com que é governado», deu-lhe novo Regimento em 1779.

Este regimento sofreu depois várias alterações (alvarás de 12 de Março de 1781, 24 de Novembro de 1795, 29 de Junho de 1797, 9 de Maio de 1798, decretos de 18 de Abril de 1821, e de 30 de Dezembro de 1823, alvarás de 13 de Novembro de 1806, de 15 de Outubro de 1824 e de 18 de Maio de 1825, carta de lei de 29 de Julho de 1839.

Funcionava o Terreiro como alfândega e mercado de cereais, com quarenta lugares de venda, e tinha também por fim assegurar o regular abastecimento do País. A quarta parte do seu rendimento foi aplicado ao Hospital de S. José por decreto de 15 de Abril de 1782, e, em 1840, pagava o Terreiro, pelo cofre da vendagem, à Comissão Administrativa do Real Hospital de S. José a quantia de quinhentos mil reis semanais, além do outras importâncias que entregava à Casa Pia para manutenção de surdos mudos, ao Hospital de S. Lázaro, à Santa Casa da Misericórdia, etc.

Os serviços do Terreiro foram reorganizados em 12 de Julho de 1838, sendo promulgados novos regulamentos em 16 de Novembro de 1844 e em 30 de Agosto de 1851.

Em 1852, por decreto de 11 de Setembro, foi o Terreiro agregado à Alfândega das Sete Casas formando a Alfândega Municipal. Esta, reformada em 1852 e 1864, foi incorporada na Alfândega de Lisboa em 1868, separada em 18 de Março de 1875 constituindo a Alfândega de Consumo, que, por sua vez foi extinta em 1887 passando os seus serviços para a Alfândega de Lisboa.

Os manuscritos, que pertenceram ao Terreiro, existentes no Arquivo, são os seguintes:

Uma colecção de portarias, ordens, cartas, etc., agrupadas em 32 volumes e abrangendo os anos de 1777 a 1852 (n.º 60).

Lisboa), encontra-se colocada uma lápide que reza assim: «800 Anos de Serviços Aduaneiros / Foral da Cidade de Lisboa 1 Maio de 1179», lembrando aos que por ali passam a vetusta idade desta instituição. Certamente que, nessa época recuada do século XII, não existiriam serviços tão bem estruturados como posteriormente viria a acontecer, porém as funções já se exerciam.

Poucas serão as instituições que se podem orgulhar de tão longa história e de tão honrosos pergaminhos. A limitação geográfica era espelhada pelos “portos secos, molhados e vedados”, como se diz no articulado da regulamentação aduaneira mais antiga, desenhavam o mapa de Portugal, porventura o mais antigo país da Europa se o considerarmos em termos de configuração de território. E era principalmente aí, nas fronteiras físicas de terra e mar, que a soberania das alfândegas exercia o seu *Múnus*<sup>2</sup>, ao serviço da Pátria Portuguesa. Atualmente, com os acordos europeus, tal atuação ainda se mantém, embora confinada às fronteiras externas da Europa, ou aos chamados países terceiros, não já em relação aos países da Europa.

O edifício do Ministério das Finanças, onde funciona presentemente a AT – Autoridade Tributária e Aduaneira conjuntamente com outros serviços do mesmo Ministério, construído após o terramoto do 1º de Novembro de 1755 em substituição da Alfândega Nova de D. Manuel I, que substituíra, por sua vez, a Alfândega Velha de D. Dinis, esta em um outro local – em zona próxima da atual Rua da Padaria – foi destinado para a Alfândega de Lisboa pelo Marquês de Pombal. Aquela Alfândega do Rei Venturoso, de quem disse Rafael Bluteau no seu Vocabulário Português e Latino, de 1712, que «é sem controvérsia a mais cômoda e sumptuosa das que vi em todos os reinos em que tenho estado», depois de ter ruído e de ter sofrido um incêndio, foi reconstruída novamente para a Alfândega de Lisboa, em risco conjunto para todo o antigo Terreiro do Paço, passando a chamar-se, a partir dessa data, Praça do Comércio, pois as novas obras foram custeadas por um donativo de 4% oferecido pelos comerciantes e cobrado pelas alfândegas sobre importações. A Alfândega de Lisboa aí funcionou até ao Estado Novo de Oliveira Salazar, sendo Ministro das Obras Públicas Duarte Pacheco quando, em 1940, foi alterada a traça daquele edifício o qual foi transformado no chamado Palácio das Finanças, através de grandes arranjos interiores, nomeadamente uma monumental escadaria.

Então, a velha Alfândega de Lisboa, passou a funcionar no Terreiro do Trigo, no antigo celeiro, construção pombalina de 1766, codificado por D. José I, onde se podem ler em lápide, encimando a porta principal, os seguintes dizeres: «para segurar a abundância do pão aos moradores da sua nobre e leal cidade de Lisboa e desterrar dela a impiedade dos monopólios».

### **3.1. A Instituição Percursora da Alfândega Portuguesa: a Casa dos Contos do Reino**

A Casa dos Contos foi o primeiro órgão de ordenação e fiscalização das receitas e despesas do Estado Português, reunindo todos os documentos respeitantes às receitas e despesas estatais, sobre as quais se pretendia um maior rigor, desenvolvendo uma missão semelhante à do seu sucessor moderno, o Tribunal de Contas.

As origens da Casa dos Contos remontam ao final do século XIII, tendo sido extinta e substituída pelo Erário Régio em 22 de Dezembro de 1761, por alvará da autoria de Sebastião José de Carvalho e Melo. No entanto, a expressão Contos permaneceu em uso popular para designar o fisco real.

Ilustram-se algumas cópias de documentos em Arquivo onde são descritos os movimentos de então, com registo dos Despachos das Mercadorias.

## **4. Os Procedimentos Aduaneiros Clássicos de Exportação (os Direitos Aduaneiros na Exportação)**

Os princípios gerais de tributação nos fluxos internacionais de mercadorias levam-nos para o século XIII e para Inglaterra, onde se aplicaram os primeiros direitos aduaneiros, que aparecendo em geral definidos nos tratados de Economia Internacional se afiguravam como “impostos, estabelecidos pelo Estado e consignados nas pautas, que incidem sobre as mercadorias que passam pela fronteira de certa área territorial”

E foi assim, que em Inglaterra, surgiram pela primeira vez em 1275, direitos aduaneiros aplicados somente à Lã e às Peles. Para estes dois produtos, os direitos incidiram para a exportação, tendo em vista evitar a saída de matérias essenciais para a transformação interna. No decurso do tempo, os direitos aduaneiros incidiram sobre outras mercadorias a exportar e só mais tarde passaram para a importação de mercadorias cuja entrada se mostrava inconveniente. Na época, justificar-se-ia assim uma medida protecionista.

### **4.1. A exportação sob o regime de Draubaque**

Um dos regimes de exportação permitidos e mais explorado pelos países de características transformistas foi o regime denominado

<sup>2</sup> Munus (Do lat. = ofício e dom).

“Draubaque” para o qual os operadores deveriam acumular capacidade e meios de produtividade, recorrendo ainda ao R&D, e não prescindir do uso de mão-de-obra qualificada.

A este preceito, importa reter que quando tiverem sido pagos direitos e taxas de importação que incidam sobre produtos importados que são em seguida exportados depois de terem sido submetidos a uma transformação, um complemento de fabrico (ou, em certos casos, a uma reparação), esses produtos podem ser frequentemente postos à venda em mercados estrangeiros a preços mais competitivos se aqueles direitos e taxas forem reembolsados no momento da exportação. O regime de draubaque prevê facilidades para esse fim.

Tendo em conta, todavia, que esse reembolso pode encorajar a importação de mercadorias de origem estrangeira de que existem equivalentes no mercado interno, pode tornar-se necessário que esse direito ao reembolso seja sujeito a restrições relativas a certas categorias de mercadorias ou a certas operações de transformação ou de complemento de fabrico. Pertencerá a cada país especificar, se necessário, o âmbito de aplicação do draubaque.

#### **4.1.1. O Conceito Técnico-Aduaneiro de Draubaque**

- a. Por «regime de draubaque»: o regime aduaneiro que permite, aquando da exportação de mercadorias, obter a restituição total ou parcial dos direitos e taxas de importação que incidiram quer sobre essas mercadorias quer sobre os produtos contidos nas mercadorias exportadas ou consumidas durante a sua produção;
- b. Por «draubaque»: o montante de direitos e taxas de importação reembolsados por força do regime de draubaque;
- c. Por «direitos e taxas de importação»: os direitos aduaneiros e quaisquer outros direitos, encargos e taxas ou imposições diversas, cobrados na importação ou por ocasião da importação das mercadorias, com exceção das taxas e imposições cujo montante é limitado ao custo aproximado dos serviços prestados.

#### **4.2. As Implicações da Integração Europeia nos Direitos Aduaneiros de Exportação**

A aplicação de direitos e imposições aduaneiras nas mercadorias trocadas entre países tem uma longa tradição no comércio internacional. Todavia, atualmente a economia portuguesa encontra-se inserida num espaço económico integrado, que é a atual União Europeia, sucessora das Comunidades. Isso naturalmente tem implicações nos procedimentos aduaneiros clássicos e direitos aduaneiros de exportação.

Vejamos, agora, muito sumariamente, a propósito das imposições ou tributos (encargos de natureza equivalente) aplicados às mercadorias, a posição jurídica definida pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias (TJCE), atualmente Tribunal de Justiça da União Europeia.

Desde o tempo das Comunidades que o TJCE definiu encargo de natureza equivalente como o “encargo pecuniário, ainda que mínimo, unilateralmente imposto, quaisquer que sejam a sua designação ou técnica, incidindo sobre mercadorias nacionais ou estrangeiras, comunitárias ou não, em razão do simples facto de transporem uma fronteira, qualquer que seja o momento da cobrança.”

Não interessa a favor de quem reverte a contribuição. Desde que haja uma qualquer imposição pelo simples facto de cruzar uma fronteira, temos violação do artigo 25.<sup>o</sup>! A proibição do artigo 25.<sup>o</sup> vale tanto para as importações como para as exportações. O artigo 25.<sup>o</sup> visa a eliminação de todo e qualquer entrave à circulação das mercadorias.

#### **Notas finais**

As trocas comerciais com o exterior são um assunto de continuada relevância em diferentes épocas históricas, pelo seu contributo para o bem-estar de um país. No caso português, o Vinho do Porto tem-se destacado como um dos produtos mais emblemáticos do comércio externo português. O seu papel tem sido de continuada importância na balança comercial portuguesa, tendo-se afirmado como uma marca internacionalmente reconhecida e prestigiada. Existem, por isso, mecanismos de rigor na produção e inspeção deste famoso produto, sendo a qualidade controlada pelo Instituto dos Vinhos do Douro e Porto<sup>3</sup>, entidade que supervisiona o sector. A esta foi dada autonomia para a emissão de certificados de qualidade para a venda e exportação, destinados ao mercado nacional e às trocas internacionais.

Ligadas ao comércio internacional estão tradicionalmente as Alfândegas e os direitos aduaneiros aplicados às mercadorias

<sup>3</sup> O IVDP tem por missão promover o controlo da qualidade e quantidade dos vinhos do Porto, regulamentando o processo produtivo, bem como a proteção e defesa das denominações de origem Douro e Porto e indicação geográfica Duriense.

transaccionadas, incluindo as exportadas. Atualmente Portugal encontra-se integrado no espaço económico da União Europeia, onde existe uma união aduaneira e pauta aduaneira comum. Assim, o Vinho do Porto encontra-se enquadrado nessa pauta aduaneira<sup>4</sup> através do código pautal 22042189 não havendo atualmente qualquer incidência de direitos aduaneiros de exportação. Apesar do protecionismo não ter desaparecido, é num ambiente, europeu e mundial, de mercados tendencialmente abertos que a economia portuguesa tem de afirmar, cada vez mais, a sua capacidade exportadora e competitiva. O Vinho do Porto, pelo seu tradicional papel nas exportações, é um bom exemplo a seguir.

## Bibliografia

Autoridade Tributária (2007), *A História das Alfândegas vista através do Arquivo Histórico*, Disponível em [http://www.dgaiec.min-financas.pt/pt/quem\\_somos/arquivo\\_historico/notas\\_historicas/](http://www.dgaiec.min-financas.pt/pt/quem_somos/arquivo_historico/notas_historicas/) [Acedido em 22 de março de 2013].

Campos, João Mota (2002), *Contencioso Comunitário*, Coimbra, Coimbra Editora.

Fernandes, J. P. Teixeira (2013) *Elementos de Economia Política Internacional*, 2ª ed., Coimbra, Livraria Almedina.

Medeiros, Eduardo Raposo (1996), *Novas Regras do Comércio Internacional*, Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

\_\_\_\_ (1985) *O Direito Aduaneiro sua vertente Internacional*, Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Neves, João César (2003), *Princípios de Economia Política*, Lisboa, Editorial Verbo

Ricardo, David (2001), *Princípios de Economia Política e de Tributação*, 4ª ed., Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.

Sousa, Fernando [ed] (2008), *Dicionário de Relações Internacionais*, Porto, Edições Afrontamento.

---

<sup>4</sup> Pauta Aduaneira - Regulamento (CEE) n.º 2658/87 do Conselho de 23 de Julho de 1987 relativo à nomenclatura pautal e estatística e à pauta aduaneira comum.

# A DIPLOMACIA ECONÓMICA NUM MUNDO MULTICÊNTRICO (PARTE I)

**José Pedro Teixeira Fernandes**

ISCET | Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo

## **Resumo**

O primeiro objetivo deste artigo é efetuar uma revisão sobre a literatura teórica mais relevante em matéria de diplomacia económica. Em seguida, o estudo sobre a literatura especializada no assunto será completado com uma abordagem específica ao caso português. Para o efeito, a análise será dividida em duas partes. A primeira vai procurar avaliar em que medida a atividade diplomática se transformou nas últimas décadas. Não se restringirá a análise a uma lógica estatocêntrica. Esta incidirá também no papel dos atores não estaduais, especialmente as empresas multinacionais. Na segunda parte, a abordagem prosseguirá com um estudo específico sobre o caso português. O principal objetivo será avaliar em que medida as tendências detetadas na literatura teórica, e na prática diplomática de outros Estados, se refletem também nas dinâmicas de organização da diplomacia estadual portuguesa.

## **Palavras-chave:**

Diplomacia Económica, Globalização, Mundo Multicêntrico

## **Abstract**

The first objective of this paper is to provide an overview of the most relevant theoretical literature on economic diplomacy. The study will be completed with a specific approach to the Portuguese case. For this purpose, the analysis is divided into two parts. The first will seek to assess the extent to which diplomatic activity was transformed in recent decades. The approach is not restricted to a state-centered view. It will also address the role of non-state actors, especially multinational companies in economic diplomacy. In the second part, the paper will continue with a specific study on the Portuguese case. The main objective is to find in what extent the trends detected in the theoretical literature, and in the diplomatic practice of other states, are also reflected in the organization of the Portuguese state diplomacy.

## **Keywords:**

Economic Diplomacy, Globalisation, Multicentric World

About two generations ago, politics was in command and was the prime focus of foreign ministry work; the best diplomats specialized in this field. Then, commencing around the 1970s, economic diplomacy began to emerge as a major component of external relations, in some ways overshadowing political diplomacy; export promotion and foreign direct investment (FDI) mobilization became the priority activities of the diplomatic system.

Kishan S. Rana (2011, pp. 13-1-4)

[Si] le constat d'une place croissante de l'économie bénéficie d'un consensus, deux interprétations différentes en sont généralement proposées. La première, la plus communément répandue chez les spécialistes de relations internationales, n'y voit que l'extension du champ diplomatique traditionnel des États vers le domaine économique, en liaison avec la montée des interdépendances entre les économies. Au contraire, la seconde postule que les nombreux changements [...] bouleversent complètement le cadre de l'action extérieure des États. De ces deux visions du monde naissent deux représentations de la diplomatie économique [...].

Christian Chavagneux (1999, p. 33)

## Introdução

Na sua conceção tradicional a diplomacia consiste na condução das relações entre os Estados soberanos e outras entidades, feita por representantes oficiais e através de meios pacíficos (Bayne e Woolcock, 2007). Esta formulação é essencialmente herdeira do sistema diplomático italiano de cidades-estado do Renascimento. O modelo generalizou-se na Europa a partir do século XVII, surgindo, nessa altura, em França, a ideia de um corpo diplomático dependente da ação centralizada de um ministério dos negócios estrangeiros. Mais tarde, a partir de meados do século XIX, pela influência europeia, este modelo tornou-se mundial. Esta genealogia da diplomacia, diretamente ligada à experiência europeia e ocidental, enraizou a ideia de se tratar de um elemento intrínseco à soberania estadual e uma expressão desta no plano externo (Lee e Hudson, 2004). Assim, o núcleo duro da atividade diplomática centrar-se-à nas questões políticas, estratégicas e militares do Estado soberano. O livro *Diplomacia* (1994), da autoria do ex-Secretário de Estado norte-americano Henry Kissinger, é claramente exemplificativo desta visão clássica. As suas quase novecentas páginas, cobrindo um período entre o século XVII e finais do século XX, são completamente dedicadas a assuntos político-estratégico-militares, centrados no passado europeu e ocidental. Richelieu, Metternich, Bismarck, Estaline e Churchill, entre outros, são personagens incontornáveis desta diplomacia clássica. Nela, as questões económicas e comerciais apenas ocupavam, ou pareciam ocupar pela forma como tipicamente é descrita e teorizada a atividade, um papel secundário e incidental. Todavia, esta preferência pela descrição e teorização da diplomacia como centrada em questões de *high politics* – estratégia de Estado, mediação em conflitos internacionais e guerras, negociações de tratados de paz, etc. – mesmo de um ponto de vista histórico não deixa de ser algo equívoca<sup>1</sup>. A atividade diplomática sempre foi multidimensional e as questões económicas e comerciais nunca estiverem afastadas desta (Lee e Hudson, 2004). A sua quase ausência na teorização clássica das relações internacionais e as relativamente escassas referências nas descrições da atividade, feitas por diplomatas, deve-se, pelo menos em parte, ao referido estatuto mais prestigiante das atividades de *high politics*. A isto acresce o provável enraizamento, dentro do próprio corpo diplomático, de um certo menosprezo pelas tarefas económicas e comerciais. Estas tendiam a ser vistas como menos relevantes e talvez, também, como pouco estimulantes – por isso, deviam ser deixadas para os serviços consulares. A este facto não será estranha a origem aristocrática de muitos dos que integravam a carreira diplomática e moldaram fortemente as suas práticas.

Todavia, nas últimas décadas, o mundo sofreu significativas modificações que acentuaram o peso dos aspetos económicos e comerciais na vida dos Estados e sociedades. Estas transformações passaram também a afetar o estilo e conteúdo da diplomacia, num duplo sentido: (i) o da reorientação da diplomacia estadual para atividades que podem ser qualificadas como diplomacia económica e/ou comercial; (ii) o da crescente relevância de novos atores, nomeadamente das grandes empresas multinacionais, na arena da diplomacia económica (Susan Strange, 1992; Christian Chavagneux, 1999). As raízes desta transformação encontram-se nos anos 70 do século XX, mas o processo intensificou-se com a atual globalização surgida na segunda metade da década de 80. No primeiro sentido apontado, a transformação foi bem captada por Edward Luttwak (2000) nos anos imediatos ao final da Guerra-Fria. Como este assinalou, a geopolítica – e a diplomacia centrada em questões de *high politics* –, iriam perder relevância nos Estados e zonas desenvolvidas do planeta. No entanto, nas zonas conflituais da periferia subdesenvolvida os instrumentos clássicos do Estado soberano – “o diplomata e o soldado” na expressão clássica de Raymond Aron –, continuriam a ser tão relevantes quanto o foram no passado. Em coerência com a visão realista que lhe está subjacente, Luttwak anteviu uma nova era de competição geoeconómica como dinâmica central das relações internacionais entre o mundo estatocêntrico desenvolvido.

Face às profundas modificações ocorridas nas relações internacionais das últimas décadas, nomeadamente às que decorrem da globalização, o primeiro objetivo deste artigo é fazer uma revisão, ainda que sumária, sobre a literatura teórica mais relevante em matéria de diplomacia económica. Em seguida, o estudo teórico sobre a literatura especializada no assunto será completado com uma abordagem específica ao

<sup>1</sup> “[A] closer reading of diplomatic memoirs as well as official documentation, and a deeper dip into diplomatic history, reveals a diplomacy that is multidimensional. These sources indicate that diplomatic activity is primarily concerned with the building of economic and commercial relations and that it is sometimes concerned with political relations. Thus, far from being a departure from traditional diplomacy, the economic and commercial aspects are fundamental to it” (Lee e Hudson, 2004, pp. 349-350).

caso português. Para o efeito, a análise será dividida em duas partes. A primeira vai procurar avaliar em que medida a atividade diplomática – nos dois sentidos anteriormente apontados –, se transformou nas últimas décadas. Não restringirá a análise a uma lógica estatocêntrica, mas incidirá também no papel dos atores não estaduais – especialmente as empresas multinacionais –, crescentemente envolvidos em atividades que podem ser qualificadas de diplomacia económica e/ou comercial. Na segunda parte, a abordagem prosseguirá com um estudo específico sobre o caso português. O principal objetivo será avaliar em que medida as tendências detetadas na literatura teórica, e na prática diplomática de outros Estados, se refletem também nas dinâmicas de (re)organização da diplomacia económica estadual portuguesa.

### 1. A diplomacia económica: conceito, dimensões e evolução

O conceito de diplomacia económica tem sido objeto de alguma discussão teórica e de conceptualizações nem sempre convergentes. Uma provável explicação para isto reside no facto de o tratamento teórico do assunto ser relativamente novo, não existindo um quadro teórico enraizado e consensual. A isto acresce um bem conhecido problema: os conceitos nas Ciências Sociais e Humanidades são, tendencialmente, suscetíveis de formas diferentes de traçar os seus contornos. Para além das observações gerais, num rápido olhar sobre a literatura teórica verificamos duas divergências de fundo, as quais se refletem nos contornos dados ao conceito. A primeira divergência já foi assinalada. Deve-se ao facto de a diplomacia ser vista e teorizada numa lógica quase exclusivamente estatocêntrica, o que é provavelmente o caso mais frequente, mas é uma simplificação distorcedora da realidade. A esta visão contrapõe-se uma outra, de tipo multicêntrico, considerando a diplomacia económica para além da exercida pelos Estados soberanos. Paralelamente à diplomacia estadual, concentra particular atenção nas atividades de diplomacia económica e/ou comercial das grandes empresas multinacionais. É esse o caso dos trabalhos pioneiros de Susan Strange (1992; 1996), situados no cruzamento das agendas tradicionais de investigação das Relações Internacionais – tipicamente centradas só no Estado – e da Gestão Internacional, tipicamente centrada só na empresa multinacional. A interligação destes dois assuntos, normalmente estudados separadamente (Susan Strange, 1992, p. 14), tem implicações importantes num estudo compreensivo da diplomacia económica que traduza as mudanças estruturais ocorridas na economia mundial:

In the discipline of management studies, corporate diplomacy is becoming at least as important a subject as analysis of individual firms and their corporate strategies for finance, production and marketing. In the study of international relations, an interest in bargaining is already beginning [...] A focus on bargaining, and the interdependence of the three sides of diplomacy that together constitute transnational bargaining, will necessarily prove more flexible and better able to keep up with change in global structures.

Esse estudo envolverá, necessariamente, as relações Estados-Estados, Estados-empresas e empresas-empresas, como veremos mais em detalhe no ponto subsequente desta análise. Quanto à segunda divergência, não se reporta diretamente aos atores envolvidos mas à amplitude dos fenómenos abrangidos pelo conceito. Encontramos definições bastante abrangentes, pretendendo englobar as múltiplas vertentes em que diplomacia económica se pode desdobrar. É esse o caso, por exemplo, de Guy Carron de la Carrière (citado em CCIP, 2012, p. 1) que a define como “a prossecução de objetivos económicos por meios diplomáticos, quer se apoiem, ou não, em instrumentos económicos para os atingir”<sup>2</sup>. Mas encontramos, também, aqueles que propõem definições mais estritas do conceito de diplomacia económica. É esse o caso de Raymond Saner e Lichiu Yiu (2001, p. 13), apoiando-se numa conceptualização anteriormente proposta por G. R. Berridge e Alan James, entendem ser útil destrinçar a diplomacia económica da diplomacia comercial. Nesta ótica de separação, a primeira, a diplomacia económica, poderá ser descrita como estando relacionada com as seguintes atividades:

Economic diplomacy is concerned with economic policy issues, e.g. work of delegations at standard setting organisations such as WTO [...]. Economic diplomats also monitor and report on economic policies in foreign countries and give the home government advice on how to best influence them. Economic Diplomacy employs economic resources, either as rewards or sanctions, in pursuit of a particular foreign policy objective.

Por sua vez, ainda segundo os mesmos autores, a diplomacia comercial será essencialmente caracterizada por tarefas que, embora relacionadas, se situam num outro plano:

Commercial diplomacy on the other hand describes the work of diplomatic missions in support of the home country’s business and finance sectors in their pursuit of economic success and the country’s general objective of national development. It includes the promotion of inward and outward investment as well as trade. Important aspects of a commercial diplomats’

<sup>2</sup> Esta definição abrangente de Guy Carron de la Carrière engloba “a diplomacia económica de chancelaria (ou diplomacia macroeconómica) e a diplomacia económica do terreno (ou diplomacia microeconómica). A diplomacia macroeconómica diz respeito à diplomacia económica de enquadramento que realiza a construção de sistemas ou regimes internacionais, tendo como actor central o Estado, enquanto a diplomacia microeconómica está mais próxima da diplomacia económica contemporânea e tendo como actor central as empresas” (citado em Ferreira e Gonçalves, 2009, pp. 1118-119).



work is the supplying of information about export and investment opportunities and organising and helping to act as hosts to trade missions from home. In some cases, commercial diplomats could also promote economic ties through advising and support of both domestic and foreign companies for investment decisions.

Quer dizer, nesta definição, a diplomacia económica surge a um nível “macro”, relaciona-se essencialmente com aspetos de política económica, incluindo benefícios e sanções económicas de um Estado a outro(s). Pode ocorrer de forma bilateral ou multilateral, neste último caso tipicamente em Organizações Intergovernamentais (OIGs) como a Organização Mundial do Comércio (OMC), ou a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). Quanto à diplomacia comercial, surge a um nível essencialmente “micro”, consistindo no trabalho de apoio das missões diplomáticas à expansão das atividades comerciais e financeiras das empresas de um Estado no exterior. Inclui a promoção do Investimento Direto Estrangeiro (IDE), dentro e fora do país, e do comércio. Uma parte importante da diplomacia comercial consiste na recolha de informação relevante para exportações e oportunidades de investimento, podendo também aproximar-se, nalguns casos, de uma atividade de aconselhamento tipo “consultadoria”. Embora esta distinção possa ser útil, sobretudo quando se trata de refinar a análise, face aos objetivos gerais deste artigo optámos por utilizar o conceito de diplomacia económica de forma abrangente. Quer dizer, o conceito irá ser utilizado em sentido lato incluindo neste aspetos que, num uso mais estrito, poderão ser considerados mais como atividades de diplomacia comercial.

Usando, também, ainda que de forma implícita, um conceito de diplomacia económica lato e estatocêntrico, onde interliga aspetos político-económicos-comerciais, Manuel Farto (2006) traçou vários objetivos e tarefas para a diplomacia económica. Segundo este, a sua ação deverá decorrer ao longo de três dimensões – a dimensão segurança, onde os objetivos políticos são dominantes; a dimensão reguladora onde os objetivos políticos e económicos coexistem; e a dimensão competitiva, de clara predominância económica (ver quadro seguinte).

**Quadro 1 – As dimensões de ação da diplomacia económica (estatocêntrica)**

Dimensão Segurança	Dimensão Reguladora	Dimensão Competitiva
A ação segurança, pode-se exercer de várias formas, entre as quais se destacam a integração económica regional. O caso da integração económica europeia é, por si mesmo, exemplar. Embora o projeto visasse o desenvolvimento do comércio livre intra-europeu, tinha igualmente como objetivo a segurança política da própria Europa. Normalmente admite-se que uma maior interdependência económica tenda a reduzir a conflitualidade entre Estados. Nestas circunstâncias, como quando intervém a resolução de conflitos, o objetivo dominante é político, frequentemente de política de segurança. Neste sentido, poderíamos ainda considerar uma distinção entre o cumprimento de objetivos de prevenção de conflitos como decorre da integração regional e a prossecução de objetivos relacionados com a resolução de conflitos, caso em que a intervenção da diplomacia económica procura contribuir para uma solução, apoiando ou sancionando economicamente uma ou mais partes em conflito.	A ação reguladora exerce-se através da participação do Estado nas negociações para a definição da ordem económica internacional e na construção de agrupamentos regionais. Através destas ações, a diplomacia económica organiza a transferência de poderes internacionais e regionais. Isto ocorre num contexto em que os Estados perderam a exclusividade do controle sobre os seus processos económicos e sociais, embora possuam ainda elevadas responsabilidades no bem-estar das populações, que vão desde a utilização dos meios orçamentais até à preservação da coesão social. Quer dizer, os Estados permanecem fortemente responsáveis pela prosperidade interna, como pode ser observado, por exemplo, pela importância dada ao desenvolvimento económico nas economias emergentes, sobretudo através da influência que exercem no ambiente de trabalho das empresas e dos atores económicos em geral. Na ação da diplomacia económica em muitas instâncias e organizações internacionais torna-se difícil separar os objetivos políticos dos objetivos económicos, dependendo, sobretudo, das características das próprias organizações. Esta ação é, naturalmente, muito limitada no caso dos Estados de reduzida dimensão ou fraco desenvolvimento.	A ação competitiva define-se por objetivos económicos, embora enquadrados por regras e acordos estabelecidos a outros níveis. Refere-se, sobretudo, à criação de um Estado competitivo e ao apoio às empresas nacionais operando na esfera internacional. Na verdade, se os Estados aceitam participar na globalização, não apenas as suas empresas mas o próprio Estado se insere, também, na concorrência internacional. A capacidade de atração dos investimentos internacionais exprime-se através dos níveis de fiscalidade, custos sociais para as empresas, eficácia dos meios de comunicação, etc., e ainda na captação de recursos humanos altamente qualificados. Face à proliferação de funções diplomáticas de atores e países que emergem nos mercados internacionais, acentua-se a necessidade de uma abordagem integrada e coerente face ao mundo exterior. Esta deverá compatibilizar os objetivos políticos e económicos, numa espécie de política económica externa. Articulam-se, assim, os objetivos nacionais em matéria de política externa com as ambições do país em matéria económica face ao exterior. Implica estratégias que integram aqueles dois níveis e definição de prioridades por região do mundo e/ou país, bem como objetivos específico das ações a empreender e os meios, humanos e financeiros, a afetar.

Fonte: Quadro baseado em Manuel Farto (2006) – adaptação

Em cada uma destas dimensões da diplomacia económica, os Estados dispõem, potencialmente, de vários instrumentos, alguns mais antigos, outros de uso mais recente, naturalmente nem todos ao alcance de qualquer Estado. As grandes potências económicas têm outros meios que, normalmente, as pequenas economias, sobretudo se estiverem fragilizadas por razões políticas e/ou financeiras, não dispõem ou não podem usar. Assim, no arsenal clássico de instrumentos da diplomacia económica constam, por exemplo, “uma presença comercial que funciona como vector de influência; uma posição de credor que justifica o uso de meios de pressão; uma vantagem financeira ou tecnológica que permite ser escutado e entendido; uma capacidade de investimento que se traduz em influência” (Ana Leal, 2007, p. 211). Como tem evoluído a diplomacia económica ao longo do tempo? O quadro subsequente – onde se apresenta uma possível tipologia dessa evolução na perspetiva europeia/ocidental –, dá-nos uma ideia concisa sobre as mutações entretanto ocorridas, desde aquilo que podemos considerar ser a sua primeira configuração moderna, ocorrida durante o século XIX. Estávamos, então, num período onde os interesses económicos dos Estados se interligavam, estreitamente, com as rivalidades entre impérios coloniais, tendo subjacentes claras lógicas de dominação de outros territórios e populações. Não tínhamos, naturalmente, uma economia globalizada com as características que esta hoje apresenta, nem encontrávamos a multiplicidade de atores hoje encontramos no plano internacional.

**Quadro 2 – Fases de evolução da diplomacia económica (estocêntrica)**

<b>1ª Fase: da segunda metade do século XIX à I Guerra Mundial</b>
A diplomacia económica era essencialmente prosseguida através políticas de domínio e partilha do mundo, implementadas por um reduzido número de potências europeias/ocidentais. O objetivo fundamental consistia em obter vantagens económicas através de mecanismos de dominação colonial.
<b>2ª Fase: do fim da I Guerra Mundial aos anos 1970</b>
No imediato pós-II Guerra Mundial, e face ao colapso da ordem económica anterior, a diplomacia económica concentrou-se essencialmente nas negociações de acordos multilaterais, designadamente em matéria de pagamentos internacionais, no estabelecimento de mecanismos financeiros de último recurso e no restabelecimento da ordem comercial internacional. O exemplo mais importante foram as negociações de BrettonWoods (1994) e a implementação dos respetivos acordos.
<b>3ª Fase: dos anos 1980 até à atualidade</b>
Envolvimento da diplomacia nas atividades internacionais das empresas nacionais, quer apontando oportunidades ou facilitando o acesso a novos mercados – seja a nível do comércio ou de investimento –, quer procurando atrair as empresas estrangeiras para investir em território nacional. A diplomacia passou a ter um papel ativo no alcance de objetivos económicos nacionais, de bem-estar, competitividade, etc.

Fonte: Ana Leal (2007, p. 216) e Joaquim Ramos Silva (2002, p. 99) – adaptação

A proteção das empresas e do seu pessoal – nomeadamente em caso de crises graves ou guerras –, era uma das missões mais típicas da diplomacia nesta primeira fase, a qual perdeu, grosso modo, até à I Guerra Mundial. O pano de fundo era o da já referida competição político-económica entre as potências europeias e ocidentais, estreitamente ligada à lógica dos antigos impérios coloniais. Na transição da primeira para a segunda fase, ocorrida há cerca de um século atrás, surgiu uma nova faceta da diplomacia económica: a recolha de informação comercial no exterior. Este processo está na origem da criação dos adidos comerciais no âmbito das embaixadas (*idem*, p. 217). Nessa altura, a informação sobre mercados e oportunidades de investimento no exterior era, de uma maneira geral, de difícil acesso às empresas pelo que esta atividade adquiria particular relevância. Após um período indefinido e bastante conturbado, entre as duas guerras mundiais, uma segunda fase surgiu, então, no pós II Guerra Mundial. Esta perdurou basicamente até aos anos 70 do século XX. Nela, a diplomacia económica baseou-se, sobretudo, num conjunto de práticas englobando três vertentes: a proteção das empresas, a recolha de informação e o apoio material e financeiro para enfrentar as exigências excecionais dos mercados externos. Atualmente, a diplomacia económica encontra-se numa terceira fase cujas raízes se encontram nos anos 80 do século passado e ligadas aos primórdios da atual globalização. Os Estados passaram a concentrar-se no apoio às suas empresas no exterior e na atração de investimentos de empresas estrangeiras para o seu próprio território. As redes de embaixadas, transformaram-se, gradualmente, em áreas de apoio às atividades económicas internacionais. Naturalmente que isto implicou uma transformação das tarefas dos diplomatas. Estas não se circunscrevem à participação em negociações em organismos internacionais de tipo político-económico. Pelo contrário, as preocupações e tarefas ligadas, direta ou indiretamente à competitividade da economia nacional e à presença das empresas no exterior ocupam cada vez mais a diplomacia.

3 Esse papel clássico do adido comercial perdeu relevância, não só devido a uma muito maior facilidade que hoje existe no acesso à informação externa, como porque as negociações comerciais e, sobretudo, as decisões de investimento, têm, naturalmente, de ser tomadas pelas próprias empresas.

## 2. O carácter multicêntrico da atual diplomacia económica

Conforme já referido, com a atual globalização, assistiu-se a um aumento significativo do grau de interdependência e complexificação das relações internacionais. Entre as várias consequências desta, encontra-se um acréscimo significativo da competição entre os Estados por ganhos económicos, atração de investimento direto estrangeiro (IDE) e abertura dos mercados externos às empresas nacionais. Paralelamente, estes prosseguiram formas de cooperação interestaduais, de modo a procurar reverter os processos de globalização a seu favor, nomeadamente ao nível da Organização Mundial de Comércio (OMC), mas também de organizações de integração regional como a União Europeia, o North American Free Trade Agreement (NAFTA) ou o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Conforme fazem notar Raymond Saner e Lichiu Yiu (2001, p. 2), para além da colaboração/competição acrescida entre os atores estaduais, diversos atores não estaduais como as Organizações Não Governamentais (ONGs) e, sobretudo, as empresas multinacionais adquiriram uma crescente relevância nas relações internacionais, económicas e políticas:

While economic objectives are driving companies and nation states into collaborative competition, for instance within the context of WTO, the civil society non-governmental organisations (NGOs) are adding their voice to the economic policy debates by organising and lobbying across national boundaries in order to have a greater influence on international economic policy making. This trend has gained momentum evidenced by the active involvement of NGOs in international cooperation for development, by their increasing vocal criticisms of unfettered capitalism, by the conflicts between indigenous groups with TNCs in regard to exploitation of natural resources, and by the confrontation between citizen groups and their respective national governments on various socio-economic policy issues.

Mas não são apenas as empresas multinacionais e as ONGs que têm de ser tidas em conta. Nos países mais desenvolvidos, a participação de múltiplos atores não estaduais nas relações internacionais é um processo que se tem claramente acentuado nas últimas décadas. Contrasta, flagrantemente, com a sua relativa ausência da maioria dos estudos teóricos sobre a diplomacia,<sup>4</sup> ainda muito dependentes de uma visão estatocêntrica das relações internacionais. Todavia, nos países mais desenvolvidos, a distinção entre assuntos internos e política externa tem-se diluído, verificando-se “uma participação de múltiplos atores na diplomacia, nas relações económicas externas e nos assuntos públicos”. Esses processos podem ser descritos como ocorrendo de acordo com as seguintes tendências (*idem*, pp. 3-11):

- proliferação de “departamentos de negócios estrangeiros” em governos e ministérios centrais e regionais;
- emergência de funções diplomáticas em empresas multinacionais;
- crescente participação de ONGs transnacionais na governação internacional e diplomacia económica.

Os novos entrantes não estaduais na arena diplomática representam múltiplos grupos e organizações de interesses infranacionais, nacionais e internacionais. Outra tendência curiosa ocorre em relação aos Estados soberanos, onde os parlamentos tendem, também, a envolver-se crescentemente em acções diplomáticas, ligadas sobretudo a questões políticas (Stavridis e Pace, 2012). Estes atores heterogéneos praticam diferentes formas de diplomacia para prosseguir os seus próprios objetivos. As funções/papéis diplomáticos que lhe estão associados, em coexistência e/ou competição com os Estados soberanos, podem ser caracterizados da maneira como se apresenta no quadro subsequente.

**Quadro 3 – Os diferentes atores e papéis na diplomacia pós-moderna**

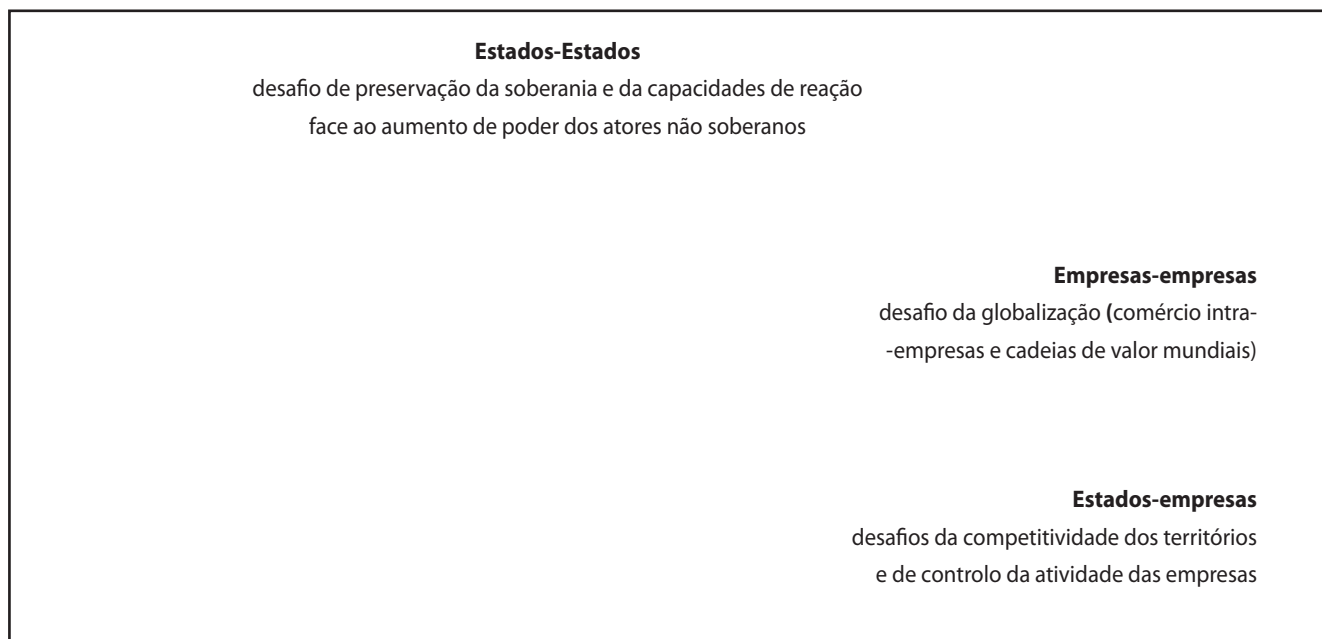
	<b>Funções</b>	<b>Papéis</b>
Estados	Diplomacia económica Diplomacia comercial	Diplomatas económicos Diplomatas comerciais
Atores não Governamentais	Diplomacia empresarial (corporate diplomacy) <sup>1</sup> Diplomacia de negócios (business diplomacy) <sup>2</sup> ONGs nacionais ONGs transnacionais	Diplomatas empresariais (corporativos) Diplomatas de negócios Diplomatas de ONGs nacionais Diplomatas de ONGs transnacionais

Fonte: Raymond Saner e Lichiu Yiu (2001, p. 12) – adaptação

<sup>4</sup> “The neglect of the economic dimension of diplomacy in orthodox studies has proved particularly costly in the study, for example, of the impact of non-state actors in multilateral and bilateral diplomacy. The scope for international business groups such as the International Chamber of Commerce, the World Economic Forum, and the Transatlantic Business Dialogue, to influence multilateral diplomacy at the international level has grown with the creation and development of, for example, the GATT/WTO, the United Nations and economic summits” (Como explicam Lee e Hudson, 2004, p. 346).

O caso das empresas multinacionais, ou transnacionais, como também são designadas, é particularmente interessante para esta análise. Independentemente da visão positiva ou negativa que se possa ter sobre estas, parecem ser os atores que mais vantagens retiraram da atual globalização, pelo menos da sua faceta de abertura dos mercados internacionais. Claro que isto só foi possível porque também a generalidade dos Estados desenvolvidos – a começar pela principal potência económica mundial, os EUA –, anteciparam, correta ou incorretamente, ganhos significativos de bem-estar com a implementação desta abertura dos mercados. Seja como for, os produtos/serviços das multinacionais são indubitavelmente o rosto mais palpável da globalização, para o indivíduo comum, até pelo carácter em grande parte abstracto desta.

**Figura 1 – A diplomacia económica multicêntrica (Estados e empresas)**



Fonte: Elaboração do autor baseado em informação recolhida em Susan Strange (1992, pp. 6-8) e Christian Chavagneux (1999, pp. 36-38)

Conforme já salientado – e agora representado na figura supra –, a atual diplomacia económica joga-se não só nas relações Estados-Estados, como nas relações Estados-empresas e empresas-empresas. A isto poderão acrescentar-se ainda outros atores relevantes, sendo esse o caso de algumas ONGs influentes ligadas, direta ou indiretamente, a questões de economia política internacional (por exemplo, o Green Peace nas questões ambientais). Focalizando a análise só nas atividades das multinacionais estas tenderam a gerar um relacionamento complexo com os Estados, não isento de turbulência. Como evidencia Christian Chavagneux (1997, p. 37), coexistem múltiplas situações onde a cooperação e o conflito são uma constante pelas finalidades próprias de cada um destes atores:

L'enjeu des relations États-firmes est celui de la compétitivité des territoires et du contrôle de l'activité des entreprises. Alors que les États veulent profiter de la division internationale du travail, quelle que soit l'entreprise qui produise sur leur territoire, les firmes multinationales veulent maîtriser leurs processus de production, quel que soit l'endroit où elles s'installent. Cela peut conduire aussi bien à la coopération ou au conflit si l'entreprise choisit une autre localisation ou si l'État cherche à contrôler les activités de l'entreprise (lois sociales, environnementales, obligation de résultats...).

Assim, neste ambiente internacional cada vez mais global, paralelamente à diplomacia económica prosseguida pelos Estados – eventualmente em articulação com o seu Estado de origem –, as grandes empresas multinacionais tendem a desenvolver, também, a sua própria diplomacia. Aqui podem-se incluir dois subtipos de diplomacia: i) a diplomacia corporativa (*corporate diplomacy*), essencialmente ligada à forma como as empresas se adaptam à cultura dos países de acolhimento; ii) e a diplomacia de negócios (*business diplomacy*), desenvolvida no âmbito das relações outros atores (Estados OIGs, ONGs, etc.), nomeadamente em matéria de políticas e estratégias de investimento e de negócios.

5 Sobre este assunto ver, entre outros, José Pedro Teixeira Fernandes (2013), *Elementos de Economia Política Internacional*, especialmente o capítulo 6 intitulado a "A globalização da economia política internacional".

Uma outra tendência é a da crescente participação das Organizações Não Governamentais em atividades diplomáticas de perfil económico. Duncan Green e Phil Bloomer (2007, p. 117) explicam como a globalização, nomeadamente na sua vertente tecnológica, ao trazer consigo a massificação de tecnologias de comunicação baratas, permitiu às ONGs tornarem-se “globais”, estabelecendo redes de alianças para prossecução dos seus objetivos:

The rapid spread of cheap communications technology has enabled NGOs to ‘go global’. [...] In recent years, North–South alliances of NGOs have successfully pushed issues to the top of the political agenda at meetings of the G8, the World Bank, and the WTO. Landmark initiatives, such as the International Criminal Court and International Landmines Treaty, were spearheaded by joint efforts of concerned citizens and NGOs, while sustained campaigns have sought to improve the respect of transnational corporations for labour rights and reduce the damage they cause to local communities and environments.

Como referem também os mesmos autores, nos últimos tempos as ONGs têm usado um parte significativa dos seus recursos para tentar influenciar as atividades de outros atores – nomeadamente decisões políticas de instituições internacionais (FMI, Banco Mundial, OMC, G20 etc.) e a atuação de atores privados de impacto internacional, como as empresas multinacionais –, em assuntos que integram a sua agenda (*idem*, p. 118) :

[...] NGOs have devoted an increasing amount of resources to ‘advocacy’ – influencing public policy, and the activities of other actors such as private companies and international institutions. The motive for this evolution was NGOs’ frustrations at building islands of success in a sea of failure. Their good projects were swept away by larger political and economic tides, such as the structural adjustment programmes of the 1980s and 1990s, premature trade liberalization and more recently, the growing impact of climate change. The focus of such international advocacy was primarily, though not exclusively, economic policy: globally, on issues such as debt relief, aid or climate change; in rich countries on issues such as the negative developmental impact of the EU’s Common Agricultural Policy or US cotton subsidies; or in developing countries on support for small farmers or the terms of bilateral and regional trade agreements.

O motivo desta deslocação da atuação para a promoção (*advocacy*) de certos temas resultou da constatação de que, no passado, apenas conseguiram “contruir algumas ilhas de sucesso num mar de falhanços”. Assim, este novo enfoque foi visto como uma mudança para uma estratégia mais eficaz e passou a incidir, em grande parte, em questões de política económica. Exemplos típicos são as ações para o cancelamento ou redução da dívida dos países mais pobres, a pressão para o incremento da ajuda ao desenvolvimento, ou as suas recomendações para as negociações ambientais e comerciais mundiais. Como já referido, o objetivo passou a ser principalmente influenciar a decisão de outros atores com maior poder internacional – Estados, OIGs e empresas multinacionais. Embora quando aferidos pelos objetivos traçados por elas próprias – normalmente bastante ambiciosos –, os resultados da diplomacia económica das ONGs fiquem, na maior parte dos casos, aquém das metas, não são, de forma alguma, negligenciáveis. A sua visibilidade junto dos *media* e atuações no terreno condicionam, indubitavelmente, a margem de atuação dos Estados e de outros atores, seja no terreno da diplomacia económica ou fora dela.

Fim da Parte I

---

6 “[...] NGOs are (or can be) particularly good at certain things. They talk the language of politicians – telling stories, establishing a straightforward narrative, and illustrating it with the kinds of ‘killer facts’ that stick in the mind and that civil servants need to include in decision-makers’ speeches. One of the author’s most memorable experiences in this regard was coming up with a simple calculation that each European cow receives support amounting to some \$2 a day from the Common Agricultural Policy, more than the income of half the world’s population. The ‘cow fact’ promptly went ‘viral’, becoming a ubiquitous meme demonstrating the EU’s double standards on development. The same skills also mean that NGOs are often good at getting media coverage for their views, something any politician is keenly aware of. When one of the authors worked in DFID’s International Trade Department, the only time he saw the Secretary of State’s special adviser was when a trade-related story appeared in the *Financial Times*” (Duncan Green e Phil Bloomer, *ibidem*, p. 121).

**Bibliografia**

- Badel, Laurence (2010), *Diplomatie et grands contrats: L'Etat français et les marchés extérieurs au XXe siècle*, Paris, Publications de la Sorbonne.
- \_\_\_\_ (2008), "Diplomatie et entreprises en France au xxe siècle" in Les Cahiers IRICE n° 3/Actes de la journée d'études du 3 octobre 2008 Université Paris-I Panthéon-Sorbonne, Acessível em <http://irice.univ-paris1.fr/spip.php?article442> [Acedido em 29/12/2012].
- \_\_\_\_ (2006), "Pour une histoire de la diplomatie économique de la France" in *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* (2) n.º 90, Presses de Sciences Po, pp. 169-185.
- Bayne, Nicholas e Woolcock, Stephen (2007), "What is Economic Diplomacy?" in *Nicholas Bayne e Stephen Woolcock (eds.), The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, 2ª ed., Aldershot, Ashgate, pp. 1-20.
- Carrière, Guy Carron de la (1998), *La Diplomatie économique. Le Diplomate et le marché*, Paris, Economica.
- CCIP-Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (2012), *Annexe technique/Développement international des entreprises: Quel apport de la diplomatie économique?*, Acessível em <http://www.etudes.ccip.fr/rapport/337-diplomatie-economique> [Acedido em 29/12/2012].
- Chavagneux, Christian (1999), "La diplomatie économique: plus seulement une affaire d'États" in *Pouvoirs - revue française d'études constitutionnelles et politiques* n°88, janeiro, pp.33-42.
- Derian, James Der (1987), *On Diplomacy. Genealogy of Western Estrangement*, Oxford-Nova Iorque, Basil Blackwell.
- Encyclopædia Britannica (2012), "Diplomacy" in *Encyclopædia Britannica Online*, Acessível em <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/164602/diplomacy> [Acedido a 21/12/2012].
- Farto, Manuel (2005), "Objetivos e tarefas da nova diplomacia económica" in *Janus Online* 2006, Universidade Autónoma de Lisboa, Acessível em [http://janusonline.pt/2006/2006\\_3\\_2\\_2.html](http://janusonline.pt/2006/2006_3_2_2.html) [Acedido a 27/12/2012].
- Fernandes, José Pedro Teixeira (2013), *Elementos de Economia Política Internacional*, 2ª ed., Coimbra, Almedina.
- \_\_\_\_ (2009), *Teorias das Relações Internacionais: da Abordagem Clássica ao Debate Pós-Positivista*, 2.ª ed., Coimbra Almedina.
- Glaser, Bonnie S. (2012), "China's Coercive Economic Diplomacy" in *The Diplomat* (25 de julho), Acessível em <http://thediplomat.com/2012/07/25/chinas-coercive-economic-diplomacy/> [Acedido em 21/12/2012].
- Green, Duncan e Bloomer, Phil (2007), "NGOs in Economic Diplomacy" in *Nicholas Bayne e Stephen Woolcock (eds.), The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, 2ª ed., Aldershot, Ashgate, pp. 113-129.
- Kateb, Alexandre (2010), "Diplomatie économique et stratégie d'influence: Français, encore un effort" in *Géoéconomie* n° 56, pp. 87-96
- Kissinger, Henry (1994), *Diplomacy*, Nova Iorque, Simon & Schuster.
- Leal, Ana Catarina Pereira (2007), "A Diplomacia Económica em Portugal no Século XXI – que Papel no Investimento Directo Português no Exterior" in *Negócios Estrangeiros*, 11 (1), Julho, pp. 207-310.
- Lee, Donna e Hudson, David (2004), "The old and new significance of political economy in diplomacy" in *Review of International Studies* (30), pp. 343–360.
- Luttwak, Edward (2000), *Turbocapitalismo. Vencedores e vencidos na economia global*, trad. port., Lisboa, Temas & Debates.
- Ministry of the Foreign Affairs and Cooperation of Spain (2011), "Economic diplomacy as a strategy in international relations" in *Miradas al Exterior* n° 17, Janeiro-Março.
- Muldoon Jr, James P. (2005), "The Diplomacy of Business" in *Diplomacy and Statecraft*, n° 16, pp. 341–359.
- Rana Kishan R. (2011), *21st Diplomacy. A Practitioner's Guide*, Londres, Continuum.
- Rosenau, James (1990), *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton-New Jersey, Princeton University Press.
- Ruël, Huub e Zuidema, Lennart (2012), "The Effectiveness of Commercial Diplomacy. A Survey Among Dutch Embassies and Consulates" in *Discussion papers in Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael'.
- Saner, Raymond e Yiu, Lichia (2001), "International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times" in *Discussion Papers in Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael'.
- Silva, Joaquim Ramos (2002), *Estados e Empresas na Economia Mundial*, Lisboa, Vulgata.
- Strange, Susan (1998), *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_ (1992), "States, Firms and Diplomacy" in *International Affairs (Royal Institute of International Affairs)*, vol. 68, n°1, January, pp. 1-15.
- Stavridis, Stelios e Pace, Roderick (2012), "Os limites da diplomacia parlamentar e a resolução de conflitos internacionais: O caso da Assembleia Parlamentar Euro-Mediterrânica e a sua sucessora a Assembleia Parlamentar da União para o Mediterrâneo (2004-2011)" in *Percursos & Ideias* n° 3/4, pp. 84-98.
- Woolcock, Stephen (2012), *European Union Economic Diplomacy. The Role of the EU in External Economic Relations*, Aldershot, Ashgate.

# O TRANSPORTE AÉREO COMO FATOR DE INTEGRAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL – EVOLUÇÃO REGULAMENTAR INTERNACIONAL

**Marta Borges**

ISCET | Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo

## **Resumo**

O transporte aéreo foi o último dos modos de transporte a ser inventado; data do final do séc. XVIII, não obstante a sua utilização para fins comerciais, apenas se ter desenvolvido na segunda parte do séc. XX, pós-segunda guerra mundial (1939/1945).

Dada a sua vertente eminentemente internacional, desde cedo, o transporte aéreo, reuniu a preocupação de vários Estados soberanos e de organismos internacionais ligados ao setor.

## **Palavras-chave:**

transporte aéreo, convenção internacional, mercadoria.

## **Abstract**

Air transport was the last means of transport to be invented: it dates back to the 18th century, notwithstanding its use for commercial purposes, its development only took place in the second half of the 20th century, after the Second World War (1939/1945).

Since early times, given its international outlook, air transport has drawn the attention of several sovereign states and international organisations related to air transport.

## **Keywords**

Air transport, international convention, goods (cargo).

## **1. Introdução**

O transporte aéreo afigura-se como um modo eminentemente global e internacional. Só na Europa existem cerca de 500 milhões de potenciais utilizadores do transporte aéreo e cerca de 25% por cento das empresas produtoras usam regularmente o transporte aéreo e dele são dependentes.

Desde os primórdios do século passado que os Estados Soberanos se aperceberam do enorme potencial económico e estratégico da indústria associada ao transporte aéreo comercial; porém com necessidades económicas específicas e muito avultadas. Entre 1929 e 1999, a comunidade internacional foi chamada a decidir sobre várias questões do transporte aéreo comercial, tendo produzido, através de organismos internacionais, diversos textos dos quais se destaca, por ser o mais recente na matéria, a Convenção para a Unificação de certas regras relativas ao transporte aéreo internacional, vulgarmente conhecida pela Convenção de Montreal de 1999.

Uma década após a entrada em vigor da Convenção de Montreal de 1999, urge promover a sua adoção global e universal a todos dos Estados que utilizam o transporte aéreo.

## 2. As Convenções internacionais que marcaram o transporte aéreo no último século

A primeira Convenção internacional que surgiu nesta matéria data de 1929 e ficou conhecida pela Convenção de Varsóvia de 12 de outubro de 1929<sup>1</sup>. Esta Convenção resultou numa tentativa dos Estados aderentes de unificarem certas regras do transporte aéreo, tendo entrado em vigor na ordem jurídica internacional a 13 de fevereiro de 1933, com uma adesão superior a 100 Estados. Os EUA aderiram à Convenção em 1934 e Portugal em 1947<sup>2</sup>. Embora com várias alterações, ainda se encontra em vigor em vários Estados, todos aqueles que não ratificaram a Convenção de Montreal<sup>3</sup>.

Esta Convenção tratava essencialmente de questões relacionadas com o contrato de transporte aéreo internacional, designadamente dos títulos de transportes e da responsabilidade do transportador em relação aos passageiros, bagagens e carga.

A primeira alteração à Convenção de Varsóvia surge em 1955. A ICAO promoveu a realização de uma conferência diplomática em Haia, da qual veio a resultar o Protocolo de Haia (1955). Este Protocolo veio implementar a simplificação dos documentos de transporte, aumentar os limites de responsabilidade nos danos corporais e do dano morte e alargar os prazos para apresentação de reclamações. Permitiu igualmente que os agentes do transportador pudessem beneficiar dos mesmos limites de indemnização estabelecidos na Convenção de Varsóvia. O Protocolo de Haia (1955) entrou em vigor a 01 de agosto de 1963 e, em Portugal, em dezembro desse mesmo ano<sup>4</sup>. Porém, nem todos os Estados aderentes da Convenção de Montreal o referido Protocolo, começando aqui a dualidade de sistemas a adotar, consoante os documentos em vigor nos vários Estados.

Mais tarde, a 18 de setembro de 1961, também nesta matéria, foi assinada a Convenção Suplementar de Guadalajara<sup>5</sup>, cujo objetivo era complementar a Convenção de Varsóvia. Entrou em vigor na ordem jurídica internacional a 01 de maio de 1964; porém, não foi ratificada por Portugal, tendo tido pouca adesão de outros Estados soberanos.

Embora não tenha tido sucesso entre a comunidade internacional, a Convenção de Guadalajara foi inovadora no sentido de, pela primeira vez, se equiparar o transportador contratual e o transportador de facto para efeitos de responsabilidade civil, colocando um ponto final nas discussões dos países anglo-saxões, que se questionavam se o transportador de facto, não sendo o transportador contratual ou o transportador sucessivo, estaria protegido pelas disposições da Convenção de Varsóvia.

Ao longo da década de 1960 tornou-se, igualmente, claro que os EUA não estavam preparados para ratificar o Protocolo de Haia de 1955, por o considerarem muito aquém os limites de indemnização para o transporte de pessoas, o que os levou a anunciarem a sua retirada da Convenção de Varsóvia. O Acordo de Montreal de 1966, veio então a ser aceite pela maioria dos seus intervenientes como consequência da pressão efetuada pelos EUA, ao ameaçarem retirar-se da Convenção de Varsóvia. Uma curiosidade do acordo é o facto de ter sido assinado entre as autoridades da aviação civil norte-americana e as companhias aéreas, nas quais se ajustaram as condições de transporte, designadamente os limites de responsabilidade no caso do dano de morte e dos danos corporais.

Em 1971, numa conferência realizada sob a égide da ICAO em Guatemala surgiu o Protocolo de Guatemala (1971)<sup>6</sup>, que continha uma série de pontos polémicos. O limite de responsabilidade das transportadoras aéreas em relação aos passageiros aumentava consideravelmente e era abolida a possibilidade das transportadoras aéreas, de invocarem a causa de força maior em relação a estes. Eram igualmente introduzidas cláusulas de competência judicial, sendo a mais importante a competência do tribunal do lugar da residência do passageiro.

Pouco tempo depois, em 1975, ainda sob a responsabilidade da ICAO, é realizada uma nova conferência na cidade de Montreal, tendo sido aprovados quatro Protocolos, os quais se denominaram os Protocolos Adicionais nºs 1, 2, 3 e 4 de Montreal (1975)<sup>7</sup>. Os dois primeiros protocolos vieram substituir os limites expressos em francos Poincaré da Convenção de Varsóvia, por limites expressos em Direitos de Saque Especiais (DSE), adotando assim uma nova unidade monetária de referência. Os Protocolos nºs 1, 2 e 4 já se encontram em vigor na ordem jurídica internacional, desde 1996<sup>8</sup>. Portugal também aderiu aos quatro Protocolos em 1975, tendo-os ratificado em 1982. No ano de 1992, as companhias aéreas japonesas decidem, unilateralmente, dispensar nas suas condições de transporte, as limitações de responsabilidade em relação aos passageiros e renunciar à defesa de invocação da causa de força maior, até ao montante de DSE 100.000. Esta decisão das transportadoras aéreas japonesas provocou uma larga discussão nos organismos internacionais, que se questionavam

1 Convenção para a Unificação de Certas Regras Relativas ao Transporte Aéreo Internacional, assinada em Varsóvia a 12 de Outubro de 1929, vulgarmente conhecida por Convenção de Varsóvia sobre o transporte aéreo.

2 O Decreto-lei nº 26706 de 20.06.1936 aprovou a Convenção de Varsóvia para ratificação, tendo a respetiva adesão de Portugal ocorrido a 20 de Março de 1947, com aviso publicado no Diário do Governo, nº 185, 1ª Série, de 10 de Agosto de 1948.

3 Convenção para a Unificação de Certas Regras Relativas ao Transporte Aéreo Internacional, adoptada em 28 de Maio de 1999 pela Conferência Internacional de Direito Aeronáutico, celebrada em Montreal no âmbito da Organização Internacional de Aviação Civil, vulgarmente conhecida por Convenção de Montreal.

4 O Protocolo de Haia (1955) foi aprovado para ratificação pelo Decreto-lei nº 45069 de 12 de Junho de 1963 e ratificado em 16 de Setembro de 1963, tendo o respetivo aviso sido publicado no Diário do Governo, nº 259, 1ª Série, em 05 de Novembro de 1963.

5 Sob a égide da ICAO, documento nº 8181.

6 Documento da ICAO 8932.

7 Documentos ICAO 9145 a 9148.

8 Os Protocolos Adicionais nºs 1 e 2 de Montreal (1975) entraram em vigor a 15 de Fevereiro de 1996 e o Potocolo adicional nº 4 entro em vigor em 14 de Junho de 1996.



sobre a limitação de responsabilidade em relação aos passageiros; discussão teve o seu auge na reunião anual da IATA de 1995. Nessa reunião, a IATA, conseguiu que as transportadoras aéreas, seus membros, chegassem a acordo sobre a responsabilidade dos passageiros, comprometendo-se a suspender os limites de responsabilidade e a limitar a defesa da causa exoneratória de força maior no que diz respeito às reclamações dos passageiros.<sup>9</sup><sup>10</sup>

Estes acordos IATA<sup>11</sup> logo se revelaram um grande sucesso e na prática acabaram por introduzir um regime contratual mais benéfico para os passageiros do que o regime instituído pela Convenção de Varsóvia.

Estavam assim dados os primeiros passos para uma reforma da Convenção de Varsóvia e os protocolos que se lhe seguiram.

### 3. A Convenção de Montreal de 1999

Fruto da modernização que se foi sentido no transporte aéreo internacional e respectivos players, aliada à sua crescente liberalização e à globalização do comércio a nível mundial, a 04 de novembro de 2003, entrou em vigor na ordem jurídica internacional a Convenção de Montreal, aprovada a 28 de maio de 1999, tendo por objetivo substituir-se à Convenção de Varsóvia e Protocolos adicionais.

A Convenção de Montreal de 1999 veio condensar num único texto, o regime jurídico introduzido pelo chamado “Sistema de Varsóvia”, que era composto pela própria Convenção de Varsóvia de 1929 e pelos textos que lhe seguiram e a atualizaram. Embora a Convenção de Montreal de 1999, não tenha tido como efeito automático, a revogação da Convenção de Varsóvia de 1929, instituiu uma regra da prevalência normativa em relação a esta última, sempre que estiver em causa a aplicação de ambos os textos, conforme o disposto no próprio art.º 55 da Convenção de Montreal.

Mas a Convenção de Montreal de 1999, não teve como único escopo a sistematização num único texto da Convenção de Varsóvia de 1929. A Convenção de Montreal veio, igualmente promover uma modernização do regime da responsabilidade civil do transportador aéreo comercial, assegurar um desenvolvimento sustentável das operações de transporte aéreo regular com o fluxo regular de passageiros, bagagens e mercadorias, assim como estabelecer uma maior proteção dos interesses dos utilizadores do transporte aéreo internacional, com a necessidade de atribuir uma indemnização equitativa, com base no princípio da restituição.

Mais uma vez, esta Convenção foi realizada sob a égide da ICAO.<sup>12</sup> Portugal também veio a aderir à Convenção de Montreal de 1999, através Decreto-lei nº 39/2002 de 27 de novembro, publicado no DR nº 274, Série IA.

Contrariamente a outras iniciativas anteriores, a Convenção de Montreal de 1999 foi um êxito, atendendo ao curto período que existiu entre a sua aprovação, ratificação e entrada em vigor na ordem jurídica internacional – apenas 4 anos.

Grosso modo, a Convenção de Montreal aplica-se a todas as operações de transporte aéreo internacional de pessoas, bagagens e de mercadorias, realizadas a título oneroso (cf. art.º 1, n.º 2 da Convenção de Montreal).

A Convenção de Montreal aplica-se não só ao transporte internacional aéreo de pessoa e bagagens como também ao transporte aéreo de mercadorias, o qual é fundamental para o desenvolvimento do comércio internacional, aliás como já decorrida da Convenção de Varsóvia.

Contrariamente ao transporte internacional aéreo de pessoas e bagagens, no transporte aéreo de mercadorias, intervêm o expedidor, o transportador e o destinatário.<sup>13</sup>

O contrato de transporte assim celebrado entre o expedidor/destinatário e o transportador não está sujeito a qualquer exigência de forma,

9 Perante o fracasso que se vinha sentindo na reforma da Convenção de Varsóvia, perfeitamente desatualizada em relação aos limites de indemnização estabelecidos e impostos, várias foram as tentativas de ultrapassar a questão. Em Portugal surgiu o Decreto-lei 321/89 de 25 de Setembro, referente à responsabilidade civil do transportador aéreo pelos danos sofridos aos passageiros, bagagens e carga e ainda à responsabilidade civil do proprietário ou explorador de aeronaves por danos causados à superfície. Porém o âmbito de aplicação deste diploma legal encontra-se restringido ao chamado transporte doméstico ou nacional, já que a Convenção de Varsóvia continuou a aplicar ao transporte aéreo internacional de passageiros, bagagens e carga.

10 Também a Comissão Europeia iniciou em 1989, um estudo sobre a responsabilidade civil do transportador aéreo em caso de acidente, da qual resultou uma proposta de regulamento do Conselho em 20 de Dezembro de 1995. Esta proposta com alterações que lhe foram introduzidas acabou por ser aprovada em 9 de Outubro de 1997, através do Regulamento (CE) nº 2027/97 do Conselho.

11 Conhecidos sob a denominação IIA-IATA Intercarrier Agreement on Passenger Liability e MIA – Agreements on Measures to implement the IATA Intercarrier Agreement.

12 Documento ICAO 9740.

13 O expedidor é a pessoa que remete a mercadoria ao destinatário por intermédio do transportador. A posição de expedidor é independente da titularidade do direito de propriedade sobre as coisas transportadas. Muitas vezes, o expedidor já nem é o próprio o exportador, mas, um intermediário que transfere para si a obrigação de expedição ou de transporte perante o exportador e toma a qualidade de expedidor no contrato de transporte de mercadorias. Ao expedidor cabe o direito de disposição sobre as mercadorias transportadas e o direito a que se opere a deslocação das mercadorias por si remetidas ao transportador (art.º 12 da Convenção de Montreal). Compete ao expedidor fazer a entrega da mercadoria ao transportador, pois sem a entrega física da mercadoria, o expedidor não poderá exigir do transportador a deslocação das mercadorias, mesmo que esta entrega se realize nas suas instalações, sem necessidade de qualquer ato material. Ao expedidor poderá também caber a contratação de um seguro de carga, vulgarmente conhecido por seguro de mercadorias, assim como a celebração do contrato de transporte até ao local de destino combinado, e entrega ao destinatário dos respetivos documentos que o habilitem a receber as mercadorias. O destinatário, por sua vez, é a pessoa a quem a mercadoria deve ser entregue, no local de destino. O destinatário, tal como o expedidor, pode não ser o proprietário da mercadoria, mas um terceiro a quem a mercadoria é consignada, assumindo a posição de consignatário da mercadoria. Quer o expedidor, quer o destinatário podem exercer, em nome próprio, os direitos que lhes são conferidos ao abrigo da Convenção de Montreal, designadamente o direito de dispor da mercadoria pelo expedidor e o direito à entrega da mercadoria pelo destinatário (art.ºs 12 e 13 da Convenção de Montreal). Podem igualmente agir com um interesse próprio ou alheio, desde que cumpram as obrigações que lhes são impostas por força do contrato de transporte celebrado (art.º 14º da Convenção de Montreal).

já que a validade da relação jurídica dela não depende, nem da sua existência. Quanto a este aspeto, a Convenção de Montreal, embora estipule no art. 4º, nº 1, que “no transporte de mercadorias será emitida uma carta de porte aéreo”, permite que a carta de porte aéreo possa ser substituída por qualquer outro meio que conserve o registo do transporte a efetuar (cf. art. 4º, nº 2 da Convenção de Montreal). Neste caso, o expedidor poderá exigir um recibo de transporte, com a identificação da remessa e informações do registo efetuado.<sup>14</sup>

A carta de porte aéreo ou o recibo da mercadoria constituem, salvo prova em contrário, presunção da celebração do contrato, da aceitação da mercadoria e das condições de transporte aí referidas (art. 11º, nº 1 da Convenção de Montreal). É ao expedidor que cabe o dever de emissão da carta de porte aéreo, podendo, no entanto, esta ser emitida pelo transportador com a presunção ilidível de que foi efetuada a pedido do expedidor.

A inexatidão ou irregularidade do documento de transporte - carta de porte aéreo ou recibo da mercadoria - não prejudicam a existência ou validade do contrato de transporte, que continua a reger-se pelas regras da Convenção de Montreal, tal como já sucedia na Convenção de Varsóvia (art.s 9º da Convenção de Montreal e da Convenção de Varsóvia). De notar que o expedidor é responsável perante o transportador pela exatidão das indicações e declarações relativas à mercadoria que inscreva ou mande inscrever na carta de porte aéreo ou no registo conservado nos meios alternativos referidos, com obrigação de indemnização pelos danos sofridos por esta ou terceiros, para com quem a transportadora seja responsável (art. 10º, nºs 1 e 2, da Convenção de Montreal).

Também, o regime da responsabilidade civil do transportador é próprio na Convenção de Montreal<sup>15</sup>. Vigora um regime de responsabilidade limitada, com fundamento em culpa presumida. Responsabilidade, esta sujeita ao *princípio da exclusividade* da Convenção de Montreal, segundo a qual, “(...) as ações por danos, qualquer que seja o seu fundamento, quer este resida na presente Convenção, em contrato, em ato ilícito ou em qualquer outra causa, só podem ser intentadas sob reserva das condições e limites de responsabilidade previstos na presente Convenção”(cf. art.º 29 da Convenção de Montreal). Esta questão é tanto ou mais importante e tem levado a doutrina a pronunciar-se sobre a natureza civil contratual ou extracontratual da responsabilidade do transportador aéreo.

Embora não seja a altura certa para aprofundar tal questão, muito interessante, de resto, a verdade é que o regime da responsabilidade do transportador aéreo é um regime misto, que vai buscar pontos da responsabilidade civil contratual e pontos da responsabilidade civil extracontratual.<sup>16</sup>

Nos termos do art. 18º, nº 1 da Convenção de Montreal, “a transportadora é responsável pelo dano causado em caso de destruição, perda ou avaria da mercadoria, desde que o evento causador do dano ocorra durante o transporte aéreo.” E o nº 3 do mesmo artigo clarifica o período durante o qual o transportador é responsável: “o transporte aéreo na aceção do nº 1 compreende o período durante o qual a mercadoria se encontra à guarda da transportadora.” Ou seja, a responsabilidade civil do transportador aéreo inicia-se com a entrega da mercadoria ao seu cuidado, sua deslocação e só termina após a entrega desta ao destinatário.

Porém, há que ter em atenção o que vem estipulado no nº 4 do art.18º da Convenção de Montreal, segundo o qual o período em que as mercadorias se encontram à guarda do transportador, não compreende qualquer outro modo de transporte fora do aeródromo. Tal facto só não será assim se a transportadora substituir o modo aéreo por outro modo de transporte – rodoviário, marítimo, intermodal - sem a autorização do expedidor. Nesse caso, contrariamente ao que estipulava a Convenção de Varsóvia, passou a presumir-se que tal transporte se realizou no período do transporte aéreo.<sup>17</sup>

O transportador aéreo também é responsável pelo dano resultante do atraso na entrega das mercadorias (art. 19º da Convenção Montreal). Conforme já se referiu anteriormente, desde que a perda, avaria, destruição ou atraso na entrega da mercadoria ocorra enquanto esta se encontra à guarda do transportador aéreo, presume-se a sua responsabilidade, a qual se encontra limitada, nos termos estabelecidos pelo art. 22º da Convenção de Montreal.

Contrariamente a outros modos de transporte, a Convenção de Montreal, não faz distinção entre o montante a indemnizar por tipo de avaria, cabendo idêntico montante, independentemente do tipo de sinistro, estando todos sujeitos aos mesmos limites de indemnização.

A Convenção de Montreal, inicialmente, não alterou os limites de indemnização estipulados na Convenção de Varsóvia na versão dada pelo

14 Já na Convenção de Varsóvia, na versão original, a validade da relação contratual também não estava dependente da observância da forma escrita, pese embora, a Convenção viesse exigir a emissão de um título de transporte com certas menções obrigatórias e outras facultativas (art.s 5, nº 2, 8º e 9º da Convenção de Varsóvia).

15 O mesmo já sucedendo na Convenção de Varsóvia, embora com alterações.

16 A título de exemplo do que acabamos de falar, no que à teoria da culpa diz respeito, verifica-se uma tendência marcadamente extracontratual, quando se permite uma responsabilidade objetiva para o caso da destruição, perda ou avaria das mercadorias transportadas. Já a apreciação da culpa é feita em moldes contratuais, pois exige a *culpa in concreto* e já não a *culpa in abstractum*. (art.22º, nº 5 da Convenção).

17 Esta posição é diversa da admitida na Convenção de Varsóvia que exigia o prévio consentimento do expedidor na escolha de outro modo de transporte que não o aéreo. Porém ao longo das décadas, especialmente a partir da década de 90, passou a assistir-se à frequente substituição do modo aéreo pelo modo rodoviário, nos pequenos percursos. Esta substituição era efetuada pela própria transportadora aérea, sem qualquer informação prévia ao expedidor ou destinatário. A questão que se colocava residia em saber qual dos regimes a aplicar em caso de sinistro, já que nos modos aéreo e rodoviário vigoram regimes distintos. No transporte rodoviário internacional de mercadorias por estrada, está em vigor a Convenção relativa ao contrato de transporte internacional de mercadorias por estrada – CMR, assinada em Genebra em 19.05.1956 e aprovada pelo DL 46.235 de 18.03.1965 e no transporte aéreo internacional de mercadorias, vigorava a Convenção de Varsóvia.

Protocolo IV de Montreal, estipulando uma indemnização de 17 DSE por quilograma de mercadoria em falta, avariada ou pelo atraso na entrega. Porém, ao abrigo da aplicação do “*escalator clause*”, estes valores foram atualizados para 19 DSE, com efeitos a 30 de dezembro de 2009. Assim, em caso de atraso, perda ou avaria da mercadoria a indemnização está limitada a 19 DSE<sub>18</sub> por quilograma de mercadoria em falta ou danificada.<sup>19</sup>

Só assim não será se o lesado (expedidor/destinatário) tiver afastado os limites de responsabilidade ao efetuar uma declaração especial de interesse na entrega no destino (art.º 22º, nº 2 da Convenção de Montreal). Também não será assim, se o transportador conseguir fazer prova que os danos, avaria, destruição, perda ou atraso, resultaram de uma das causas exoneratórias, expressamente previstas na Convenção de Montreal.

Assim em caso de destruição, perda ou avaria das mercadorias transportadas, constituem causas exoneratórias, o defeito, natureza ou vício próprio da mercadoria; a embalagem defeituosa, desde que não efetuada pelo transportador ou seus agentes; atos de guerra ou conflito armado e atos da autoridade pública executados em conexão com a entrada, saída ou trânsito das mercadorias (art.º 18, nº 2 da Convenção de Montreal). Em caso de atraso na entrega da mercadoria, a Convenção de Montreal entende ser causa exoneratória a prova, a cargo do transportador, de que ele ou os seus agentes tomaram as medidas que razoavelmente poderiam ser exigidas para evitar o dano ou que lhes era impossível tomar tais medidas (art.º 19, 2ª parte da Convenção de Montreal).<sup>20</sup> Constitui igualmente causa exoneratória da responsabilidade do transportador, a culpa do lesado, a contribuição para o dano, e a omissão punível (art.º 20 da Convenção de Montreal). Há que notar, por último, que a entrega da mercadoria sem a oposição de reservas pelo destinatário constitui presunção ilidível de que a mercadoria se encontrava no mesmo estado em que foi recebida pelo transportador na origem e de acordo com o título de transporte ou o registo de mercadoria nos meios alternativos do art. 3º, nº 2 e art. 4º nº 2, ambos da Convenção de Montreal. Tal facto inverte o ónus da prova, que passará para o destinatário/expedidor da mercadoria, a quem caberá demonstrar que os danos ou atraso ocorreram durante o transporte de mercadorias e à guarda do transportador. Se as reservas forem não aparentes, ao destinatário é concedido um prazo de 14 (catorze) ou 21 (vinte e um) dias para efetuar uma reclamação escrita, consoante esteja em causa uma avaria das mercadorias ou atraso na entrega. Estas reclamações, só serão válidas se apresentadas por escrito e se enviadas ou entregues nos prazos estipulados pela Convenção de Montreal (art. 31º, nºs 2 e 3 da Convenção de Montreal). De notar que nos termos da Convenção de Montreal, a oposição de reservas ou reclamações nos prazos aí estabelecidos, é condição necessária para que o destinatário/expedidor possa vir a usar do direito de acionar judicialmente o transportador por danos, perda ou atraso na entrega da mercadoria,<sup>21</sup> que deverá ser intentada no prazo de dois anos a contar da data de chegada da mercadoria ao destino, da data em que aeronave deveria ter chegado ou da data da interrupção do transporte (art. 35º nº 1 da Convenção de Montreal).<sup>22</sup>

Este é basicamente o regime da responsabilidade civil do transportador à luz da Convenção de Montreal.

Como já se referiu a Convenção de Montreal de 1999 foi um êxito no que se refere ao hiato temporal entre a sua aprovação, ratificação e entrada em vigor (apenas 4 anos). De igual forma, a Convenção de Montreal conseguiu promover um regime simplificado de responsabilidade do transportador aéreo em relação aos passageiros, suas bagagens e carga transportada, promovendo assim a confiança no transporte aéreo e em consequência o comércio internacional. Por outro lado, um dos objetivos da Convenção de Montreal seria o de uniformizar o direito internacional nas matérias objeto da sua regulamentação e assim “fugir” ao complexo sistema de aplicação em que o regime jurídico do “Sistema de Varsóvia” se havia transformado, ao longo dos tempos, com os vários Protocolos e alterações que se lhe foram sendo acrescentadas, nem sempre ratificadas pelos Estados aderentes da Convenção de Varsóvia.

Porém e, apesar do grande sucesso da Convenção de Montreal de 1999 e do consenso em relação aos benefícios desta para o transporte aéreo internacional, a verdade é que decorrida uma década desde a sua entrada em vigor, seria de esperar uma adoção mais globalizada dos Estados aderentes. Atualmente, a Convenção de Montreal de 1999 conta com cerca de cento e dois Estados aderentes, num universo de cento e noventa e cinco Estados, ao passo que a Convenção de Varsóvia conta com cento e cinquenta e dois Estados aderentes, muitos dos quais coincidentes à Convenção de Montreal.<sup>23</sup>

Não obstante o número de Estados aderentes representar a vasta maioria do tráfego aéreo internacional, a verdade é que, um número ainda considerável de Estados não aderiu à Convenção. Este fator é tanto ou mais importante, porque inibidor do comércio internacional,

18 Direito de Saque Especial (DSE).

19 A cotação do DSE é diária e poderá ser obtida através do site do Banco de Portugal em [www.bportugal.pt](http://www.bportugal.pt).

20 Quanto a este aspeto, a Convenção de Montreal veio estreitar os casos em que o transportador poderá vir a ser responsabilizado pelos danos decorrentes de atraso, já que agora apenas é exigido ao transportador que tome as medidas razoáveis para evitar o dano. Na Convenção de Varsóvia era exigido ao transportador fazer prova que havia tomado todas as medidas para evitar o dano decorrente do atraso (art. 20º).

21 Nos termos do art. 4º do art. 31º da Convenção de Montreal, “*caso não seja apresentada reclamação nos prazos acima fixados, não poderá ser intentada ação contra a transportadora, salvo em caso de fraude por esta cometida.*” É portanto um prazo de caducidade do direito.

22 Sendo este um prazo de prescrição, o método de cálculo deverá ser aferido pela legislação do ordenamento jurídico que conheça da ação, conforme estipulado pelo nº 2 do art. 35º da Convenção. Na prática, significa que poderemos ter prazos distintos, consoante a legislação nacional aplicável ao caso concreto.

23 Veja-se a título de exemplo: Argentina, Austrália, Canadá, Brasil, Chile, China, Cuba, Egito, Índia, Japão, EUA, E-M da EU, entre muitos outros.

continuando a expor uma potencialidade de regimes aplicáveis, consoante os Estados tenham ou não aderido à Convenção de Montreal, à Convenção de Varsóvia e aos Protocolos que se lhe seguiram.

Urge, por isso, uma tomada de posição na próxima década que se avizinha, promovendo a adoção global e universal da Convenção de Montreal a todos dos Estados que utilizam o transporte aéreo e assim melhorar o comércio internacional.

#### **Lista de abreviaturas**

- EUA: Estados Unidos da América
- DSE: Direito de Saque Especial, unidade monetária internacional cuja cotação é calculada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI)
- IATA: International Air Transport Association
- ICAO: International Civil Aviation Organization

#### **Bibliografia**

- Almeida, Carlos Alberto Neves (2010) “Do Contrato de Transporte Aéreo e da Responsabilidade Civil do Transportador Aéreo”, Coimbra, Almedina,
- Buono, Barbara J., (1989), “The Recoverability of Punitive Damages Under the Warsaw Convention in Cases of Wilful Misconduct: Is the Sky the Limit?”, Volume 13, Issue 4, Article 6, Fordham International Law Journal, pag. 573 e ss,
- Coutinho, J. Martins Pereira (2008) “Transportes Aéreo Exportação e Aeroportos”, Santa Iria de Azóia, Carga Edições, Lda
- Parra, Agustín Madrid (coordenador) (1998) “ Derecho uniforme del transporte internacional, cuestiones de actualidad”, McGraw-Hill/ Interamericana de España, S. A.U.
- Proença, Alfredo/ J.Espanha (2004) “Transporte de Mercadorias”, Coimbra, Almedina
- Quintas, Helder/Martins, Amilcar (2002) “Direito dos Transportes, Legislação Nacional, Internacional e Comunitária, Jurisprudência Nacional e Comunitária”, Coimbra, Almedina, págs 1067 e ss.

# OUTSOURCING LOGISTIC ACTIVITIES IN PORTUGAL: CURRENT STATE AND FUTURE TENDENCIES

Norberto António Leite Bessa

ISCET | Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo

## Resumo

Este trabalho pretende determinar o estado das actividades que os operadores logísticos desenvolvem em Portugal, um país com um grande potencial para as actividades logísticas devido à sua localização geoestratégica. Em 2009 foi enviado um questionário às 500 maiores empresas da indústria transformadora, sendo as empresas seleccionadas através do seu volume de vendas e número de colaboradores. As respostas foram tratadas estatisticamente, usando o *software* SPSS, para determinar o comportamento das empresas que responderam ao questionário em relação ao uso dos serviços dos operadores logísticos. Os resultados identificam Portugal como um caso de sucesso na utilização dos operadores logísticos pelas empresas da indústria transformadora, pois as mesmas indicam que estão satisfeitas com o seu uso e quase metade indica que no seu futuro prevê aumentar o uso dos serviços destes operadores.

## Palavras-chave:

*Outsourcing*, logística, transporte, Comércio internacional, operadores logísticos, gestão da cadeia de abastecimento

**JEL-Codes:** F21, F23, L90, M16

## Abstract

**Purpose** – This research aims to determine the status of third party logistics (TPL) activities in Portugal, a country with a great potential for logistics activities due to its strategic geographical location.

**Design/Methodology/Approach** – In 2009, a questionnaire was sent to the largest 500 Portuguese firms of the manufacturing sector, selected on the firms' total sales volume and on the total number of employees. The responses were treated statistically by using SPSS software. Several analyses were carried out in order to determine the behavior of firms in what concerns their logistics service providers and to categorize the respondents.

**Findings** – The use of logistic operators in Portugal can be considered as a successful phenomenon, since the great majority of companies are satisfied with the use of TPL and nearly half of the companies declare, in the near future, to increase the use of these services. More than a half of the firms indicate that the decision of outsourcing logistics activities are made at a strategic level and it is one of the administrators' priorities.

**Research limitations/implications** – Further research work should focus on managing TPL relationships. Case studies are needed to further investigate how multinational firms manage the TPL decision process at different organizational and regional levels.

**Practical implications** – The results give managers and administrators evidence to support the benefits of outsourcing logistic activities. It also contains practical information for the providers of contract logistics services on the most frequently used services.

**Originality/value** – This is the first thorough study about outsourcing logistics practices in Portugal. This study makes a significant addition to literature on logistics outsourcing as little empirical research has been previously reported from Portugal.

## Keywords:

Outsourcing, Logistics, Transportation, Third-party Logistics, Supply chain

**Paper type** : Research Paper

## Introduction

The logistics sector is assuming an increasing importance in the role of the Portuguese economy and the Portuguese government is demanding new laws focused on the development of the older logistics platforms and constructing new infrastructures to support this sector. The development of third party logistics - TPL, and the sector that assures the services in the supply chain management have been studied in literature by different authors. Such studies are focused on developed countries (e.g., U.S.A., Australia, Germany, France, Finland, Sweden) or on the said emergent economies (e.g., India, China, South Korea, Malaysia, Singapore), thus, there is the need for future studies in other countries of intermediate development of the European continent to verify if the conclusions observed in the developed regions and in the emergent regions are the same in countries of intermediate development, with less dimension and less sophisticated structure of logistics support.

The aim of this paper is to analyze the state of the logistics outsourcing in Portugal. We also will try to figure out the drivers that make the companies outsource their logistics activity and we will try to characterize the type of contract made, the obstacles founded in the process of outsourcing and the main impacts that the companies report when they outsource. To carry out these findings, we will use in the quantitative analyses a survey addressed to companies of different kind of activity sectors that belong to the manufacturing industry.

The rest of this paper is organized as follows: in the section 1, we review the relevant segments of literature and present our research framework. In the section 2, we map the proposed research methodology, followed by data analysis. Finally, the paper concludes with a discussion on future implications.

## 1. Logistic Outsourcing and third-part logistics in the literature

### *Defining Logistics*

Logistics has having a highlight spot in the literature due to the excellent results achieved from an efficient supply chain management (Guedes, 2010). The cost reduction, the increase of the logistics activity and the increase of the transport systems makes easier to access to international markets and as a consequence the international trade is growing. The reduction of international trade market barriers leads to a faster increase of international trade than the domestic trade (Nordas *et al.*, 2006). This change is not only due to the new directions of international trade but is also due to the renewal of the logistics platforms (Ruijgrok, 2001). In literature, logistics is defined as the activity that grants that the correct products and services are delivered at the correct time, in the correct place and in the correct condition (Ballou, 1992; Meersman and Van de Voorde, 2001). The term logistics is integrated in the Supply Chain Management (SCM). We can define SCM as the network of multiple management and planning activities, since the sourcing of new suppliers, passing through production and customer service, involving all the activities of the company (CSCM, 2010). It is important to include the coordination and cooperation with strategic partners that can be suppliers, logistics operator, intermediaries or costumers. In its essence, supply chain management integrates the management of demand and supply inside and through the company (CSCM, 2010). The scope of supply chain management has been changing, passing from an operational / tactical approach – integrating the logistics function through the supply chain – to a strategic approach – integrating, managing the business and core processes of the company through the supply chain management. (Beth *et al.*, 2003).

### *Third-party logistics service*

Logistics is the one of the supports of the economy, one of the supports of a company and due to the increase of the world economy globalization; several companies have decided to outsource their logistics activity. There are different kinds of definitions to translate the same reality, the logistics operator or the logistics outsourcing or the third-party logistics (TPL or 3PL) can be defined as agents that companies contract to perform their logistics operations. It consists in the use of specialized external companies, to perform all or part of the logistics activity (Razzaque and Cheng, 1998; Sahay and Mohan, 2006). One of the key factors for the growth of the logistics outsourcing is the growth of the globalization of company's business (Sahay and Mohan, 2006).

During the last two decades the globalization is the factor that influences more in the decisions of companies to do business: the world leader companies are obliged to design articles to a global market and perform the sourcing of suppliers in a global scale (Cooper, 1993). How the companies decide what are the activities that should be outsourced? Different kind of key factors were identified as the reasons that make the company to decide to outsource activities and they are (Bhatnagar *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Sohail *et al.*, 2002; Hong *et al.*, 2004; Sahay and Mohan, 2006; Sohail *et al.*, 2006):

- Focus on core competences

- Increase of customer service level
- Cost reduction
- The decision process of contracting logistics operators

The several logistics operations are management, analysis and design of activities related to the transport and warehousing of all kind of products (Stock and Greis, 1999). Some of the regular activities are the stock management, inventory report, tracking and tracing of products and some added-value services like product assembly, warehouse management, transport management, distribution management and supply chain management (Carbone and Stone, 2005). These increasingly complex operations oblige managers to shift their attention to activities focused on logistics area, denoting thus lack of specific knowledge of customs rules, tax regulations and infrastructure in destination countries, which leads companies to acquire this know-how in third-party logistics companies (Skjoett-Larson, 2000; Sahay and Mohan, 2006). As result of this decision, companies focus their forces on their nuclear activities and they are outsourcing non-nuclear activities of business support with specialized partners (Trunick, 1989).

Logistical outsourcing growth is following two distinct directions: on one hand, there is an increase in the number of companies that outsource logistics services and, on the other hand , a growth (increased activity) of companies which carry out the logistical outsourcing, as well as the diversification of processes that are carried out outside the company.

In typical context of logistics, the position of TPL is upstream of the logistic chain between suppliers and producers and, downstream, between consumers and distributors. In this logistics chain there are also the international freight forwarders acting as an intermediary in the logistics chain that facilitates the international transport of goods and their movement across borders (Markides and Holweg, 2006). The freight forwarder is specialized agent in international trade who facilitates the companies' import and export business. In addition, they can reduce the transport time and customs clearance time. For this, the freight forwarders dominate the spaces on ships bookings, are specialized in issuing documentation related to exports, in analyzing the documentation required. They are responsible for the payment of the freight transport (depending on the type of transport used), the organization of internal transport between the port of destination or origin of the goods and the premises of the supplier or the customer (Markides and Holweg, 2006).

In recent years, the forwarders efforts are to extend their skills to freight customs' clearance services (Murphy and Daley, 2001). The freight forwarder is one key element of the supply chain, but emerges as an intermediary, which aims to facilitate the activities of companies operating in the area of international trade and logistics operators. The freight forwarders are distinguished from third-party logistics by offering less value added services and less complexity services for their customer companies (Murphy and Daley, 2001).

### *The use of third-party logistics in different countries*

The literature on the subject of logistics and logistics operators is extensive in the North American market (Lieb and Bentz, 2005c) and there are, however, some studies already carried out for the European continent (Laarhoven *et al.*, 2000; Lieb and Bentz, 2005a; Carbone and Stone, 2005). Similar studies have focused on thematic matters of logistics in China (Hsiao *et al.*, 2010), Bulgaria (Bloomen and Petrov, 1994), South Africa (Cilliers and Nagel, 1994), Australia (Dapiran *et al.*, 1996), Korea (Kim, 1996), Asia Pacific (Millen and Sohal, 1996), Singapore (Bhatnagar *et al.*, 1999) and French Indochina (Goh and Ang, 2000). The studies demonstrate that the countries had benefited of the use of third-party logistics (Sahay and Mohan, 2006). It is possible to identify, in these studies, different key factors that have impact in the use of TPL (Bhatnagar *et al.*, 1996; Lieb and Randall, 1996; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Large *et al.*, 2011), mainly:

- Level of use of the logistic operators (level of commitment, nature and duration of the contract)
- Decision making process for choosing the logistic services provider (need to focus in the key functions, e.g., better transport solutions)
- Impact of the use of the service of the logistic operator in the company organization (advantages of using the logistics operator, degree of satisfaction)

These factors are considered crucial and will dictate the future use of the services of these operators and the degree of outsourcing of the activities, for the companies that outsourced the activity. The literature points out lines of future research in behavioral and conceptual models (Marasco, 2007). Other authors point the necessity of future research in processes, in the drawing and implementation of the operations of outsourcing logistic (Selviaridis and Spring, 2007).

The level of use of the logistic operators had a crucial role in the development of countries as Bulgaria and the Indochina (Goh and Ang, 2000; Bloomen and Petrov, 2004) while in countries as Mexico and India, the level of use of these operators is reduced (Arroyo *et al.*, 2006). The profits with the level of satisfaction of the customers are pointed out as the reasons for the outsourcing, also the increase of the performance of the deliveries, which lead to an increase of competitiveness of the companies through the cost reduction (Sahay and Mohan, 2006)

These studies are mainly supported by surveys made to logistic operators and to companies that use the service of service providers (Dapiran *et al.*, 1996; Kim, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Sohail and Sohal, 2003; Lieb and Bentz, 2005b; Aktas and Ulengin, 2005; Sohail and Al-Abdali, 2005; Arroyo *et al.*, 2006; Sahay and Mohan, 2006; Sohail *et al.*, 2006; Tian *et al.*, 2009; Hilletoft and Hilmola 2010; Masteika and Cepinski, 2010).

Generally most of the companies in these studies have a high degree of satisfaction with the result reached with the partnerships of logistics outsourcing, they intend to solidify these partnerships with new forms of cooperation in other areas of activity (Bhatnagar *et al.*, 1999; Dapiran *et al.*, 1996, Selviaridis and Spring, 2007).

The main positive factors indicated by the companies, which result from the cooperation are: the positive development of the organization in the professionalization of its workers and new methods of work in the logistics area (Dapiran *et al.*, 1996; Sohail and Al-Abdali, 2005), the costs reduction (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003) and the increase of the service level offered to its customers (Dapiran *et al.*, 1996; Sohail and Sohal, 2003; Kiisler, 2008).

We noticed that the decision of outsourcing the logistics activity with a logistic operator, is made at the level of operational / planning and not at a strategically level (Bhatnagar *et al.*, 1999). These studies also point some clues with respect to the reinforcement of the partnerships (Dapiran *et al.*, 1996) and for the reduction of integration costs - for companies who are considering outsourcing the activity with logistic operators (Dapiran *et al.*, 1996; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005).

These studies indicate as key factors for the logistics outsourcing the 1) need to increase the professionalization of the companies (centering them in its key competences and outsource the logistic activity), 2) the increase of the service level to its customers, 3) the increase of the efficiency level of the organization and 4) the cost reduction. In what it concerns to the obstacles to outsource logistics activities, we can divide them in two types: the development level of the country and his governmental politics (Goh and Ang, 2000). The area of activity of the company and the company's culture appear as the main barriers to the development of the activity (Aktas and Ulengin, 2011).

## 2. Logistics outsourcing: methodology

The approach adopted by a large number of studies in the area of TPL is based on questionnaires sent to companies that use the services of third-party logistics (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Berglund *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Murphy and Daley, 2001; Sohail and Al-Abdali, 2005, Hsiao *et al.*, 2009). Other authors (e.g. Lieb and Bentz, 2005a, 2005c) used questionnaires but directed specifically to CEO of a sample of European companies and American exporters. The case study methodology is also used by a reasonable number of studies that seek to evaluate the importance of application extension/TPL (Corsi and Boysin, 2001; Boske and Cuttino, 2001; Carbone and Stone, 2005).

In line with the existing studies, the questionnaire to implement focuses the following elements (the corresponding studies are next to each of the elements):

- The extent of companies using the third-party logistics services (Dapiran *et al.*, 1996; Kim, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Tian *et al.*, 2010)
- The maturity level of the company that uses the service of third-party logistics (Laarhoven *et al.*, 2000)
- The maturity level of the company that provides the service of third-party logistics (Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail e Sohal, 2003; Arroyo *et al.*, 2006)
- The maturity level of the contract (Bhatnagar *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Sohail *et al.*, 2006)
- Factors affecting the final decision of outsourcing (Dapiran *et al.*, 1996; Laarhoven *et al.*, 2000; Sohail and Al-Abdali, 2005)
- The logistics contract used and the benefits obtained for user firms (Dapiran *et al.*, 1996; Sankaran *et al.*, 2002; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Bayraktar *et al.*, 2010);
- Obstacles encountered in the implementation of logistics contracts and its relations with the TPL (Dapiran *et al.*, 1996; Kim, 1996; Sohail e Sohal, 2003);
- The impact of logistics services contracts in logistics costs, customer satisfaction and satisfaction of employees of companies that use these services (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Lieb and Bentz, 2005b; Stefanson, 2006; Bayraktar *et al.*, 2010; Wallenburg *et al.*, 2010);
- The future plans of the current users of logistics services contracts (Dapiran *et al.*, 1996; Kim, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Sohail and Sohal, 2003; Lieb and Bentz, 2005a; Lieb and Bentz, 2005b; Aktas and Ulengin, 2005; Lieb and Bentz, 2005c; Sohail and Al-Abdali, 2005; Arroyo *et al.*, 2006; Sahay and Mohan, 2006; Sohail *et al.*, 2006; Wang *et al.*, 2006; Tian *et al.*, 2009; Hilletoft and Hilmola 2010; Masteika and Cepinski, 2010).



- The level where the outsourcing decision is taken (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Al-Abdali, 2005)
- The variety outsourced services (Arroyo *et al.*, 2006; Sohail *et al.*, 2006; Zhou *et al.*, 2008; Hilletoft and Hilmola 2010)
- The use of electronic data information systems (EDI) (Londe and Masters, 1994; Kiisler, 2008)
- The level of satisfaction with the use of TPL (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Berglund *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Lieb and Bentz, 2005a; Lieb and Bentz, 2005b; Lieb and Bentz, 2005c; Sahay and Mohan, 2006)

Most of the papers published in this area, use the manufacturing companies, because they have relevant logistics needs (Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Al-Abdali, 2005). Services companies such as banking, insurance and real estate are not the subject of study; because they do not have significant logistics needs (Dapiran *et al.*, 1996; Sohail and Sohal, 2003).

The chosen data source to obtain the list of companies was the SABI database (*Sistema de Análise de Balanços Ibéricos*)<sup>1</sup>, being selected for this purpose the codes of economic activity of companies of the manufacturing industry. The target population for this study was the 500 national largest companies of manufacturing industry, according to its sales volume for the year of 2009, being this representative sample of Portuguese economy getting online with samples of studies carried out by other authors.

In order to obtain a higher number of replies, we decided to contact by telephone all the selected companies to obtain the correct e-mail contact and after we have addressed the questionnaire to them. During this contact, we have detected 34 companies of the sample that are bankrupted and 22 companies are business groups that have several branches and for this reason the logistics function is centrally managed. The final sample of companies that received the questionnaire were 444 companies. The questionnaires started to be sent to contacts companies previously obtained on 8<sup>th</sup> April 2011 and the receipt of replies to the survey was closed on 7<sup>th</sup> June.

Questionnaire replies were received from 105 companies that generate a sales volume of 8,619,172 thousand euros representing 5.11% of national GDP and 24.21% of sales volume of sample of selected companies. Regarding the level of employees, companies that responded represent 0.64% of the national working population and 22.18% sample of selected companies.

The questionnaire designed was prepared in accordance with the literature consisting in twenty-two questions. The survey questions meant to characterize three themes: 1) the extension of the use of third-party logistics and the decision-making process of selecting the operator, 2) current use of logistic operators and type of relationship established and 3) the impact of utilization of TPL and future trends.

To characterize the first theme above, we included questions that focus on the extent of the companies that use TPL logistics services (question # 1); the decision-making process of choosing the logistics service provider in terms of motivations for outsourcing logistics activities (question # 3 and # 4); the decision-making process (question # 5); the importance attached to the maturity of the company that uses the TPL service for logistics (question # 6); the level of maturity (notoriety/market presence) of the company providing the services of third-party logistics (question # 7); the variety of services usually subcontracted (question # 8); the perception about the impact (Facilitator) that outsourcing has on imports (question # 9 and # 10) and exports (question # 11 and # 12).

In the second section of the questionnaire, questions are related to the level of use of third-party logistics (question # 13); the type of relationship established (question # 14 and # 15) and, when there is an agreement, the level of maturity (question # 15 and # 16); the obstacles encountered in the implementation of logistics contracts and their relation with the subcontracted company (question # 17) and the use of information systems and their importance in the supply chain (question # 18 and # 19).

Regarding the last theme, the survey includes questions related to the impact of the use of the logistic operator service in the organization, in the logistics costs, customer satisfaction and companies employees satisfaction with the use of this services (question # 20) and future plans for the current users of logistics services contracts (question # 21 and # 22).

The questionnaire described above has also been structured to reply to 10 research hypotheses that were raised during the literature review process we describe below:

Hypothesis 1: The logistics companies measure performance in terms of productivity (Kiisler, 2008) (# 3).

Hypothesis 2: Cost reduction is the main motivation for the use of third-party logistics (Bhatnagar *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Mietunem and Jamsa, 2006; Sahay and Mohan, 2006) (# 4).

Hypothesis 3: The decision to use third-party logistics aims to increase the level of service to company's final costumers (Kiisler, 2008) (# 4).

Hypothesis 4: The outsourcing of logistics activities decision is taken at the strategic level of organization (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Al-Abdali, 2005) (# 5).

<sup>1</sup> SABI - *Sistema de Análise de Balanços Ibéricos*, is the only Iberian database with economic and financial information of over 1 million companies from Portugal and Spain with monthly updates.

Hypothesis 5: Transportation is the activity that most companies outsource ( Dapiran *et al.*, 1996; Kim, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Rabinovich *et al.*, 1999; Larson, and Gammelgaard, 2001; Sohail and Sohal, 2003; Aktas and Ulengin, 2005; Sohail and Al-Abdali, 2005; Lieb and Bentz, 2005b; Sohail *et al.*, 2006; Arroyo *et al.*, 2006; Sahay and Mohan, 2006; Vasialauskas and Barysienne, 2008; Hilletoft and Hilmola, 2010) (# 8).

Hypothesis 6: The use of third-party logistics contributes to increase the exports (exploratory hypothesis to analyze the impact of outsourcing on the streamlining of international trade) (# 9 and # 10).

Hypothesis 7: The use of third-party logistics contributes to increasing imports (exploratory hypothesis to analyze the impact of outsourcing on the streamlining of international trade) (# 11 and # 12)

Hypothesis 8: Logistics outsourcing increases the morale of the company's employees. (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Lieb and Bentz, 2005b; Arroyo *et al.*, 2006; Sahay and Mohan, 2006) (# 20)

Hypothesis 9: Companies that use TPL, are satisfied with the logistic outsourcing (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Sohail *et al.*, 2006; Sahay and Mohan, 2006; Vasialauskas and Barysienne, 2008) (# 21).

Hypothesis 10: The logistics outsourcing tends to increase in the future (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Berglund *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Lieb and Bentz, 2005a; Lieb and Bentz, 2005b; Lieb and Bentz, 2005c; Sahay and Mohan, 2006) (# 22).

### 3. Logistic outsourcing: Empirical results

#### *Descriptive analysis*

From the sample of the 444 companies, to whom the questionnaire was sent, answers from 105 companies were considered valid, which represent 23.65% of the received answers. It places this study inline with other made by other authors in other parts of the world (Dapiran *et al.*, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Sahay and Mohan, 2006). Of the 105 companies that had answered, 84 (80%) indicated that they use a logistics operator to perform some of its logistics activities and 21 companies (20%) had mentioned that they do not use a logistics operator to perform any activity.

Above percentages are in line with results that similar studies made in developed countries had, for example, U.S.A. with a figure of 80% and Singapore with 78,7% . Regarding the fact of the companies that indicate the logistic activity as one of its core competences, the reply was 82.14%, this result is above of other studies made, e.g., in Greece with a level of replies of 30% (Kotsifaki *et al.*, 2007) and Estonia with 29% tax (Kiisler, 2008).

The level of customer service, that would be understood as the time of delivery and resolution of claims, is the most important variable for 77 of the companies, this result isn't in line with the study of Kiisler (2008) that concludes that the quality of the service is the most important variable for the companies to measure its logistic performance. We noticed that the quality of the service is not the factor that more companies have chosen, however 80% of the companies indicate it as being an excellent indicator to measure the logistic performance. Still related with the form to measure the logistic performance, we asked the companies to measure the performance from worst to better, in a 1-5 scale. The results show that the service level is the variable that better measures the performance, assuming a medium value of 4, the higher value among the possible variables that the surveyed companies had to choose in this question.

The costs reductions with the logistics activity is the main strategically reason that stimulates the decision to outsource some of the logistic activities, it is also pointed out in studies elaborated in Singapore (Bhatnagar *et al.*, 1999, where 86.8% mention this reason) and in India (Sahay and Mohan, 2006, 80.6% of the companies mention this reason). Our study, also points out the improvement of the final service given to the final customer as one strategic reason.

Regarding the decision making process to use external logistic operators, the same is taken to an administration level for 52,38% of the companies, reply in line with studies made in Australia (Dapiran *et al.*, 1996, with a 40%) and in Saudi Arabia (Sohail and Al-Abdali, 2005, with a 50%). To notice, that other studies point another solution for the decision making process, as the decision is made at the operational level (Bhatnagar *et al.*, 1999; Laarhoven *et al.*, 2000; Sohail and Sohal, 2003; Sohail *et al.*, 2006).

The maturity level of the company which decides to outsource the activity and the market notoriety of the company that provides the logistic service are relevant factors in the choice and in the contract of logistic services in outsourcing (Sohail and Sohal, 2003; Arroyo *et al.*, 2006). In the Portuguese case study, we noted that 88.1% of the companies consider the maturity of TPL (measured for the notoriety and antiquity of presence in the market) as important to extremely important, in the option to outsource. The transport is the activity that most of the companies use in outsourcing (95.24%), followed by customs brokerage (72.62%), after warehousing activities (34.52%) and devolutions (33.33%).

This result is in accordance with the conclusions obtained in most part of the studies that approach this thematic: in Denmark, Estonia, Sweden, Finland and Turkey, where more than 80% of the companies decide to outsource the transport service. In Australia, South Korea, U.S.A., India and Singapore, transport is also important but its percentage is only around 50%.

With respect to the use of operators to perform the company's international trade, the answer was that the use of TPL facilitates the exports, due to its knowledge of the market, but we cannot conclude that they contribute for an increase of the exports. In what concerns imports, the answers indicate that the use of logistics operators facilitates the imports but do not contribute for an increase of the same.

Although the companies outsource logistic activities, more than 53% of the them only outsource less than 40% of the total company's logistics budget. This result is in accordance with studies made by Sahay and the Mohan (2006) for India, Sohail *et al.* (2006) for Malaysia and Singapore and Dapiran *et al.* (1996) for Australia. It has, however a higher response rate than when we compare to studies made in more developed countries such as U.S.A. Most of the companies (about 77%) develop plans to create and keep business partnerships with logistic operators.

In relation to contracts established with logistic operators, almost 70% of companies mention that have this form of engagement, while the remaining companies only buy the service of these operators randomly. The result obtained in the study of Laarhoven *et al.* (2000) on a set of European countries, 72%, is in accordance with the behaviour of the Portuguese companies. The majority of contracts (86,2%) has the duration established between 1 and 3 years while the long duration contracts (contracts with more than 3 years) only represent 13.8% of the answers. This result is something different, from the result found in countries as Australia, U.S.A. or Singapore, where the biggest percentage of companies makes logistics contracts for 3 years or longer.

When establishing contracts with the logistic operators, there are some obstacles in its implementation and in the management of the relations. We pointed out as the most relevant difficulties the integration of the informatics systems (obstacle indicated for 33,3% of the companies), the loss of control of the activity that was contracted (32.1%), the mistrust regarding the service level of the logistics operator (23.8%) and the resistance (on the part of the operator) to adopt companies procedures (25%). The difficulties in the integration of informatics systems is also, the biggest obstacle found in the set of the European countries analyzed in the study of Laarhoven *et al.* (2000) - about 53% of the companies consider this as the main problem in the definition of the contract and in the relation management with the TPL company.

In relation to the electronic information systems, 77.4% of the companies had indicated that they use this type of technology, value very above from the one found in other countries as Estonia - only 22% (Kiisler, 2008). 79.8% of the same consider its use as strategic in the supply chain and because of this, these technologies are being expanded to include more integrated applications, in 80% of the companies that had answered.

The impact of the use of the service of logistic operator in the organization of the company that outsources is felt more significantly in the cost reduction (about of 82% of the companies indicate this factor as being the biggest impact) and the improvement of the customer service (75%). A significant number of companies (58.3%) also mentioned the improvement of the logistic activity at a process level. Very similar results had been observed in Denmark, Turkey, Bulgaria and Australia.

The satisfaction level of the companies related to the use of logistic operators is high and very high for almost 70% of the companies (69.1%). The satisfaction level is medium for almost 30% of the companies. Comparing with similar studies, we note that, in Portugal, the companies are more satisfied with the outsourcing with TPL compared with the average of the analyzed European countries in the study of Vasiliauskas and Barysiene (2008). We can emphasize that in some countries the result is different from the one found for Portugal, countries such as India, Malaysia and Singapore.

The future trends in what concerns the use of the logistic operators to perform its logistic activities is that half of the companies say they will maintain the services with logistic operators, 35.7% of the companies indicate that they will increase moderately and 10.7% of the companies indicate that they will increase substantially.

#### *Empirical validation of the raised research hypotheses of inquiry*

We have used Q Cochran<sup>2</sup> test, that in accordance with Marôco (2010) is the most suitable test for the *Hypothesis 1* with a *p-value*  $\leq \alpha=0,05$  together with the McNemar<sup>3</sup> test. We can conclude that, in the case of the performance measures such as *cost*, *service level* and *service quality*, it does not have equality of choice between these, and the measure *productivity*. As the alternative hypothesis to the null hypothesis is the ratio of companies which choose the measure *productivity* and this is inferior to the ratio of companies which choose one of the other measures (*cost*, *service or service quality*), we can conclude that, in the Portuguese case, the companies do not measure the logistic performance in terms of *productivity* (in contrast with Kiisler, 2008), but more in terms of *cost* and *customer service level*.

In regards to the *Hypothesis 2*, we have used the same statistics tests as used in the previous hypothesis. We can conclude that the percentage of companies that choose to contract TPL to obtain a cost reduction are significantly higher than the percentage of companies

<sup>2</sup> Q de Cochran test tests the null hypothesis of the p-value proportion that is equal in all the other (k) paired samples.

<sup>3</sup> McNemar test tests the null hypothesis equality between the proportions of 2 paired samples.

that outsource logistic activity to improve its logistic service, to have more and better logistic services or to focus their attention on the core activities of their company. Such conclusion, is in accordance with the studies made by Bhatnagar *et al.*, (1999), Laarhoven *et al.* (2000) and Sahay and Mohan (2006) that had verified the superior importance attributed to the costs reduction as the decision to outsource logistic services (instead of other reasons).

However, another paper, Sahay and Mohan (2006), defend that the motivation that is on the basis of logistic outsourcing with a TPL is the final increase of customer service level and not the cost reduction, and that is what we will test in *Hypothesis 3*.

Using the same statistics tests, the analysis of the results does not allow us to reject the hypothesis of ratio equality among the reasons to use TPL, only in the case of the first motivation (to reduce costs). Thus, in the case of the Portuguese companies, it does not have evidence that the decision to use logistic operators aims to increase the level of customer service contrasting with the results found in Europe, described in the study of Laarhoven *et al.* (2008).

To test the *Hypothesis 4*, the decisions of outsourcing are strategic (therefore, to be taken at an administration level). We started to aggregate the companies that had answered that, this decision was made to a tactical or operational level. To evaluate the statistics significance of the strategic organizational level, the Binomial<sup>4</sup> test was used, in accordance with Marôco (2010), the test adjusted for the intended study. The tests with *p*-value are considered significant  $\leq$  statistical *p*=0,05. In the present study, the percentage of companies that take the decision to outsource logistic at strategic level were 52% and the ones that make the decision at an inferior organizational level were 48%. However, the inferential statistics analysis indicates that the ratio of companies that make it at a strategic level is not significantly different of 50% (*p*-value = 0,744, N=84). Therefore, the decision is not to reject 'H0'. In the case of the Portuguese companies, there is no evidence that the decision to use the logistics operators is taken at a strategic level, contrasting with the studies of Dapiran *et al.*, (1996) and Sohail and Al-Abdali (2005).

To analyze and to test the *Hypothesis 5* we will use the same statistics analysis made in the previous 1, 2 and 3 hypotheses, because it is an analogous situation. Regarding the logistic activities that the companies outsource more, we can conclude that it does not have equality in the ratio of choice between the logistic activity Transport and the remaining logistic activities. The percentage of companies that use TPL to make the Transport activity is significantly higher than the ratio of companies which say they outsource any of the other logistic activities (e.g., warehousing or devolutions). Such finding is in line with multiple studies that had analyzed this reality in other countries (e.g. Dapiran *et al.*, 1996; Kim, 1996; Bhatnagar *et al.*, 1999; Larson and Gammelgaard, 2001; Sohail and Sohal, 2003; Aktas and Ulengin, 2005; Sohail and Al-Abdali, 2005; Lieb and Bentz, 2005b; Sohail *et al.*, 2006; Arroyo *et al.*, 2006; Sahay and Mohan, 2006; Vasialauskas and Barysienne, 2008 or Hilletoft and Hilmola, 2010). In the case of the Portuguese companies, the Transport of merchandises/raw material/products is the logistics activity more outsourced.

For the *Hypothesis 6* we have used the Binomial test and in the present study, the percentage of companies which state that the use of TPL facilitates the exports is 81% and the ones that consider that they do not, is 19%. The inferential analysis statistics analysis indicates that the ratio of companies that consider that outsourcing facilitates the exports is significantly different from 50% (*p*-value = 0,000, N=83). Therefore, it is rejected null hypothesis of the ratio of affirmative answers to be equal (50%) to the one of negative answers (against the alternative hypothesis of that, that ratio is superior 50%, in the affirmative case). So, in the case of the Portuguese companies, it has empirical evidence that the logistic operators have a facilitator role in the exports, being able to contribute to the development of the international trade. What is the expected impact of this facilitator role in the increase of the exports, is what we intend to test in the next hypothesis.

*Hypothesis 6a*: The use of logistic operators facilitates the exports and contributes to its increase. This hypothesis tests a variable that expresses opinion and according to Marôco (2010) the suitable test to use is the signal test<sup>4</sup>. Using this test, we can conclude that for the Portuguese companies, although we have empirical evidence that the logistic operators have a facilitator role in the exportations, the companies consider that this fact has little or no impact in the increase of the same.

For the *Hypothesis 7* and *7a* we have used the same test made for the previous hypothesis because they are sufficiently analogous, intending only to survey if some alteration is made for the fact of the international movement of import and not of export. The used test concludes that, in the case of the Portuguese companies, although we have empirical evidence that the logistic operators have a facilitator role in the imports, in accordance with the result of the test of the signal, the companies consider that this fact has little or no impact in the increase of the same.

<sup>4</sup> Binomial test tests the null hypothesis that 2 categories are equally likely to occur (proportion *p* equal to 50%).

We have used Q Cochran test and the McNemar test to analyze the *Hypothesis 8* and we have concluded that it does not have equality in the ratio of choice between improvement of the moral of the workers and the remaining impacts. Therefore, the percentage of companies that choose the improvement of the moral of the workers as the impact measure, is significantly inferior to the ratio of companies that choose any of the other impacts. In the Portuguese case, the analyzed companies do not expect that this is the most relevant impact (in contrast with Bhatnagar *et al.*, 1999; Sohail and Sohal, 2003; Sohail and Al-Abdali, 2005; Arroyo *et al.*, 2006), but the costs reduction and improvement customer service level are the most relevant impact for Portuguese companies.

To analyze the *Hypothesis 9*, that is a variable that expresses opinion, and intends to test if the replies received are significantly different from the equidistant value of the extremities (the extremities of the satisfaction level are 1- “very low”, 5- “very high”, therefore we used value 3). The suitable test, in accordance with Marôco (2010) is the signal test (with  $\alpha=0,05$ ). The inferential statistics analysis indicates that we must reject the hypothesis of the ratio of companies that are totally unsatisfied or unsatisfied with the use of TPL to be the same one (50%) as the ratio of companies who indicate a high or very high level of satisfaction, because we get one  $p$ -value of 0,001, for  $N=84$ . As the alternative hypothesis establishes that the ratio of companies that are satisfied or total satisfied is superior to the percentage of very or total unsatisfied companies, in the case of the Portuguese companies it exists a high level of satisfaction with the performance of the logistic operators. This conclusion is in accordance with the studies of Dapiran *et al.* (1996), Bhatnagar *et al.* (1999), Sohail and Al-Abdali (2005), Sahay and Mohan (2006) and Vasiliauskas and Barysiene (2008).

The *Hypothesis 10* is a variable that expresses an opinion, therefore, the suitable test to be used is an inferential statistics analysis (signal test), which indicates that we can not reach a conclusion, concerning the formulated hypothesis ( $H_0$ : the ratio of companies that say that they will increase or significantly increase the use of TPL in the future, is equal to the ratio of companies that intend to maintain or to reduce the logistic outsourcing) because we got a  $p$ -value of 0,586. The decision to take is not to reject  $H_0$ , therefore, we can not point out the direction of the future evolution of the outsourcing of logistic activities in Portugal. More defined trends have been found in the studies of Dapiran *et al.* (1996), Bhatnagar *et al.* (1999), Lieb and Bentz (2005a, 2005b and 2005c), Sohail and Al-Abdali (2006) or Sahay and Mohan (2006).

### Conclusions and future research

The constant growth and importance of logistic makes the companies realize that the impact of this activity on the results of its supply chains and on its profits (Masteika and Cepinskis, 2010) will improve the final results of the organizations. Portugal, does not become an exception, with the growth of the commercial trade with foreign countries. The importance of the logistic operators and its use is increasing and therefore, in accordance with studies carried out in countries with larger dimension, it becomes important to understand how they contribute, what type of services they offer and which are the future trends, in relation to its use.

In what concerns to the inquiry hypotheses raised during the study, the results allow us to conclude that the cost reduction is the main motivation that makes the Portuguese companies to use TPL, being the transport, the activity most used for the companies in outsourcing. In relation to the impact of TPL in the imports and exports the conclusions confirm that, the TPL facilitates the international trade but do not contribute for its growth, but we can point out that Portuguese companies are very satisfied with the logistics outsourcing. In the remaining hypotheses raised, the results obtained do not allow us to corroborate the elaborated statements.

The results obtained in this study can be used as information tool and support for the companies that decide to outsource their logistics activity and to the TPL it can be used as a support to enlarge the solutions that they can provide to fill the needs of the Portuguese companies. Future analyses should focus on the relations established between companies and operators in what concerns the decision - making process, difficulties in the integration of services, importance of the E-Commerce in the use of TPL in the Portuguese market and in the impact of the information systems on the development of logistics outsourcing.

## References

- Aktas, E. and Ulengin, F. (2005), "Outsourcing logistics activities in Turkey", *The Journal of Enterprise Information Management*, Vol. 18, Nº 3, pp. 316-329.
- Arroyo, P., Gaytan, J. and de Boer, L. (2006), "A survey of third party logistics in Mexico and a comparison with reports in USA and Europe", *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 6, Nº 6, pp. 639-667.
- Ballou, R.H. (1992), *Business Logistics Management*, Vol. 4, New Jersey: Prentice Hall.
- Bayraktar, E., Gunasekaran, A., Koh, S.C.L., Tatoglu, E., Demirbag, M. and Zaim, S. (2009), "An efficiency comparison of supply chain management and information system practices: a study of Turkish and Bulgarian small- and medium- sized enterprises in food products and beverages", *International Journal of Production Research*, Vol. 48, Nº 2, pp. 425-451.
- Berglund, M., Laarhoven, P.V., Sharman, G. and Wandel, S. (1999), "Third-party logistics: is there a future?", *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 10, Nº 1, pp. 59-70.
- Beth S., Burt, D.N., Copacino, W., Gopal, C., Lee, H. L., Lynch, R.P., Morris, S. and Kirby, J. (2003), "Supply chain challenges: building relationships", *Harvard Business Review*, Vol. 81, Nº 7, pp. 64-73.
- Bhatnagar, R., Sohal, A.S. and Millen, R. (1999), "Third party logistics services – a Singapore perspective", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 29, Nº 9, pp. 569-587.
- Bloomen, D.R.V. and Petrov, I.P. (1994), "Logistics in Bulgaria: concepts for new market expansion", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 24, Nº 2, pp. 30-36.
- Boske, L.B. and Cuttino, J.C. (2001), "The Impact of U.S.-Latin America trade on Southwest's economy and transportation system: an assessment of impact methodologies", *Research Report SWUT C/01/167801-1*, Centre for Transportation Research, University of Texas at Austin.
- Carbone, V. and Stone, M.A. (2005), "Growth and relational strategies used by the European logistics service providers: rationale and outcomes", *Transport Research Part E: Logistics and Transportation Review*, Vol. 41, Nº. 6, pp. 495-510.
- Cilliers, W.W. and Nagel, P.A.J. (1994), "Logistics trends in South Africa", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 24, Nº 7, pp. 4-14.
- Cooper, J.C. (1993), "Logistics strategies for global businesses", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 23, Nº 4, pp. 12-23.
- Corsi, T.M. and Boyson, S. (2001), "North America: insights and challenges", in Brewer et al. (eds.) *Handbook of Logistics And Supply-Chain Management*, Vol. 2, pp. 47-59, Amsterdam: Pergamon.
- CSCM (2010), "CSCMP supply chain management definitions" Council of Supply Chain Management, <http://cscmp.org/aboutcscmp/definitions.asp>, in January 2012
- Dapiran, P., Lieb, R., Millen, R. and Sohal, A. (1996), "Third party logistics services usage by large Australian firms", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 26, Nº 10, pp. 36-45.
- Goh, M. and Ang, A. (2000), "Some logistics realities in Indochina", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 30, Nº 10, pp. 887-911.
- Guedes, A. P. (2010), "Gestão da Cadeia de Abastecimento", in Carvalho et al. (eds.) *Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento*, Vol. 1, pp. 67-119, Lisboa: Silabo.
- Hilletoft, P. and Hilmola, O. (2010), "Role of logistics outsourcing on supply chain strategy and management: survey findings from Northern Europe", *Strategic Outsourcing: An International Journal*, Vol. 3, Nº 1, pp. 46-61.
- Hong, J., Chin, A.T.H. and Liu, B. (2004), "Logistics outsourcing by manufacturers in China: A survey of the industry", *Transportation Journal*, Vol. 43, No. 1, pp. 17-25.
- Hsiao, H.I., Kemp, R.G.M., Van Der Vorst, J.G.A.J., Omta, S.W.F. (2009), "Make-or-buy decisions and levels of logistics outsourcing: An empirical analysis in the food manufacturing industry", *Journal on Chain and Network Science*, Vol. 9, No. 2, pp. 105-118.

- Hsiao, H.I., van der Vorst, J.G., Kemp, R.G.M. and Omta, S.W.F. (2010), “Developing a decision-making framework for levels of logistics outsourcing in food supply chain networks”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 40, No. 5, pp. 395-414.
- Kiisler, A. (2008), “Logistics in Estonian business companies”, *Transport*, Vol. 23, N° 4, pp. 356-362.
- Kim, J. (1996), “Logistics in Korea: current state and future directions”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 26, N° 10, pp. 6-21.
- Kotsifaki, M., Dimitriadis, N., Ketikidis, P.H. and Missopoulos, F. (2007), “Logistics strategic planning: current status and future prospects in Greek companies”, *International Journal of Risk Assessment and Management*, Vol. 7, N° 1, pp. 44-58.
- Laarhoven, P.van, Berglund, M. and Peters, M. (2000), “Third-party logistics in Europe – five years later”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 30, N° 5, pp. 425-442.
- Large, R.O., Kramer, N. and Hartmann, R.K. (2011) “Customer-specific adaptation by providers and their perception of TPL-relationship success”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 41, No. 9, pp. 822-838.
- Larson, P.D. and Gammelgaard, B. (2001), “Logistics in Denmark: A survey of the industry”, *International Journal of Logistics Research and Applications*, Vol. 4, N° 2, pp. 191-206.
- Lieb, R.C., Randall, H.L. (1996), “Comparison of the use of third-party logistics services by large American manufacturers 1991, 1994, and 1995”, *Journal of Business Logistics*, Vol. 17, No. 1, pp. 305–320.
- Lieb, R. and Bentz, B.A. (2005a), “The Year 2004 Survey: CEO perspective on the current status and future prospects of the European third party logistics industry”, <http://web.cba.neu.edu/~rlieb/2004Europeancepaper.doc>, acedido em 6 Novembro 2010.
- Lieb, R. and Bentz, B.A. (2005b), “The use of third party logistics services by large American manufacturers: the 2004 survey”, *Transportation Journal*, Vol. 44, N° 2, pp.5-15.
- Lieb, R. and Bentz, B.A. (2005c), “The North America third party logistics industry in 2004: the provider CEO perspective”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 35, N° 8, pp. 595-611.
- Londe, B.J. and Masters, J.M. (1994), “Emerging Logistics Strategies” *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 24, No. 7, pp. 35-47.
- Marasco, A. (2008), “Third party logistics: a literature review”, *International Journal of Production Economics*, Vol. 113, N° 1, pp. 127-147.
- Markides, V. and Holweg, M. (2006), “On the diversification of international freight forwarders: a UK perspective”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 36, N° 5, pp. 336-359.
- Marôco, J. (2010), “*Análise Estatística com o PASW Statistics (ex-SPSS)*”, Editora Report Number
- Masteika, I. and Cepinskis, J. (2010), “The effects of global logistics trends on TPL: case Lithuania market”, *Proceedings of the 6<sup>th</sup> International Scientific Conference in Business and Management*, May 13–14, 2010, Vilnius, Lithuania, pp. 856-861.
- Miettunen, M. and Jamsa, P. (2006), “Strategic partnership in logistics: goals and criteria”, *Turku School of Economics*, Vol. N° 3, pp. 67-88.
- Millen, R. and Sohal, A. (1996), “Current logistics practices in the Asia Pacific region”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 26, N° 10.
- Murphy, P.R. and Daley, J.M. (2001), “Profiling international freight forwarders: an update”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 31, N° 3, pp. 152-168.
- Nordas, H.K., Pinali, E., and Grosso, M.G. (2006), “Logistics and Time as a Trade Barrier”, *OECD Trade Policy Working Paperst*, N° 35, OECD Pu.
- Rabinovich, E., Windle, R., Dresner, M. and Corsi, T. (1999), “Outsourcing of integrated logistics functions”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 29, No. 6, pp. 353-374.
- Razzaque, M.A. and Cheng, C.C. (1998), “Outsourcing of logistics functions: A literature survey”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 28, No. 2/3, pp. 89-108.
- Ruijgrok, C. (2001), “European Transport: Insights and challenges”, in Brewer et al. (eds.) *Handbook of Logistics and Supply-Chain Management*, Vol. 2, pp. 29-46, Amsterdam: Pergamon.

- Sahay, B.S. and Mohan R. (2006), "TPL practices: an India perspective", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 36, Nº 9, pp. 666-689.
- Sankaran, J., Mun, D. and Charman, Z. (2002), "Effective logistics outsourcing in New Zealand: An inductive empirical investigation", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 32, No. 8, pp. 682-702.
- Selviaridis, K. and Spring, M. (2007), "Third party logistics: a literature review and research agenda", *The International Journal of Logistics*, Vol. 18, Nº 1, pp. 125-150.
- Skjoett-Larsen, T. (2000), "Third party logistics-from an interorganizational point of view", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 30, No.s 1/2, pp. 112-128.
- Sohail, M.S. and Al-Abdali, O.S. (2005), "The usage of third party logistics in Saudi Arabia: current position and future prospects", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 35, Nº 9, pp. 637-653.
- Sohail, M.S., Anwar, S.A., Chowdhury, J. and Farhat, N.R. (2006), "Logistics outsourcing in the United Arab Emirates: Evidence and managerial implications", *Journal of Marketing Channels*, Vol. 13, No. 1, pp. 21-36.
- Sohail, M.S., Bhatnagar, R. and Sohal, A. (2006), "A comparative study on the usage of third-party logistics services by Singaporean and Malaysian firms", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 36, Nº 9, pp. 690-701.
- Sohail, M.S. and Sohal, A.S. (2003), "The use of third party logistics services: a Malaysian perspective", *Technovation*, Vol. 23, Nº 5, pp. 401-408.
- Sohal, A.S., Millen, R. and Moss, S. (2002), "A comparison of the use of third-party logistics services by Australian firms between 1995 and 1999", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 32, No.s 1/2, pp.59-68.
- Stefanson, G. (2006), "Collaborative logistics management and the role of third-party service providers", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 36, No. 2, pp. 76-92.
- Stock, G.N. and Greis, N.P. (1999), "Logistics, strategy and structure", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 29, No.s 3/4, pp. 224-240.
- Tian, Y., Ellinger, A.E. and Chen, H. (2010), "Third-party logistics provider customer orientation and customer firm logistics improvement in China", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 40, Nº 5, pp. 356-376.
- Trunick, P.A. (1989), "Outsourcing: a single source for many talents", *Transportation & Distribution*, Vol. 30, Nº 7, pp. 20-23.
- Vasiliauskas, A.V. and Barysiene, J. (2008), "Review of current state of European TPL market and its main challenges", *Transport and Telecommunication*, Vol. 9, Nº 4, pp. 4-8.
- Wallenburg, C.M., Cahill, D.L., Goldsby, T.J. and Knemeyer, A.M. (2010) "Logistics outsourcing performance and loyalty behavior: Comparisons between Germany and the United States", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 40, No. 7, pp. 579-602.
- Wang, Q., Zantow, K., Lai, F. and Wang, X. (2006), "Strategic postures of third-party logistics providers in mainland China", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 36, No. 10, pp. 793-819.
- Zhou, G, Min, H., Xu, C. and Cao, Z. (2008), "Evaluating the comparative efficiency of Chinese third-party logistics providers using data envelopment analysis", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 38, No. 4, pp. 262-279.