

**CIRCULAR**

N/REF<sup>a</sup>: 57/2008

DATA: 27/05/2008

**ASSUNTO:** Envio de documentos *“Evolução da Economia Portuguesa – Indicadores Macroeconómicos”- “Leitura Sintética”;* *“Para onde vai o Sector do Comércio em Portugal”*

Exmos Senhores,

Junto se envia documentação que pode ser útil para a compreensão actual da situação do comércio em Portugal, assim como algumas estatísticas gerais sobre a economia portuguesa.

Com os melhores cumprimentos,

João Vieira Lopes  
Vice-Presidente

# Evolução da Economia Portuguesa

(Indicadores Macroeconómicos)

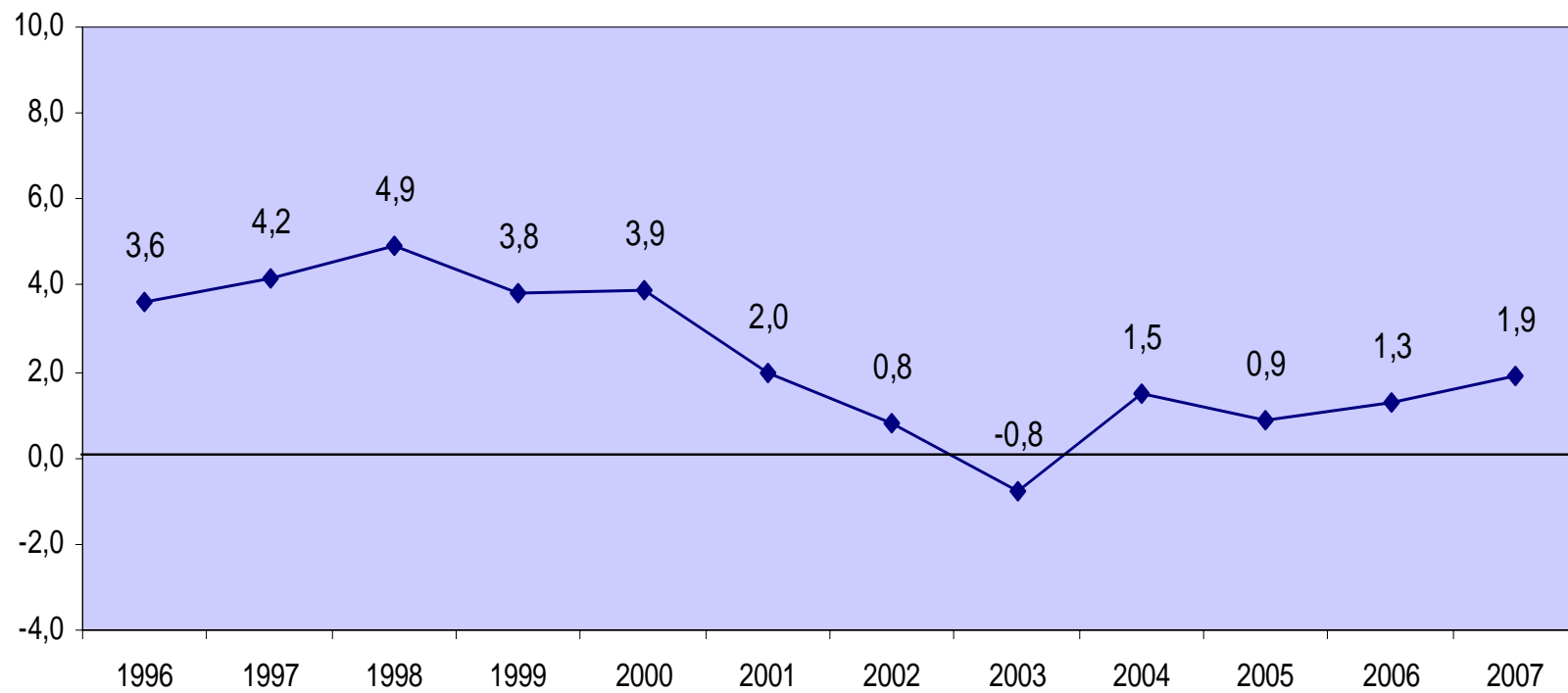
# Evolução da Economia

(Oferta)

# Quadro 1

## PIB

(Taxa de Variação Anual)

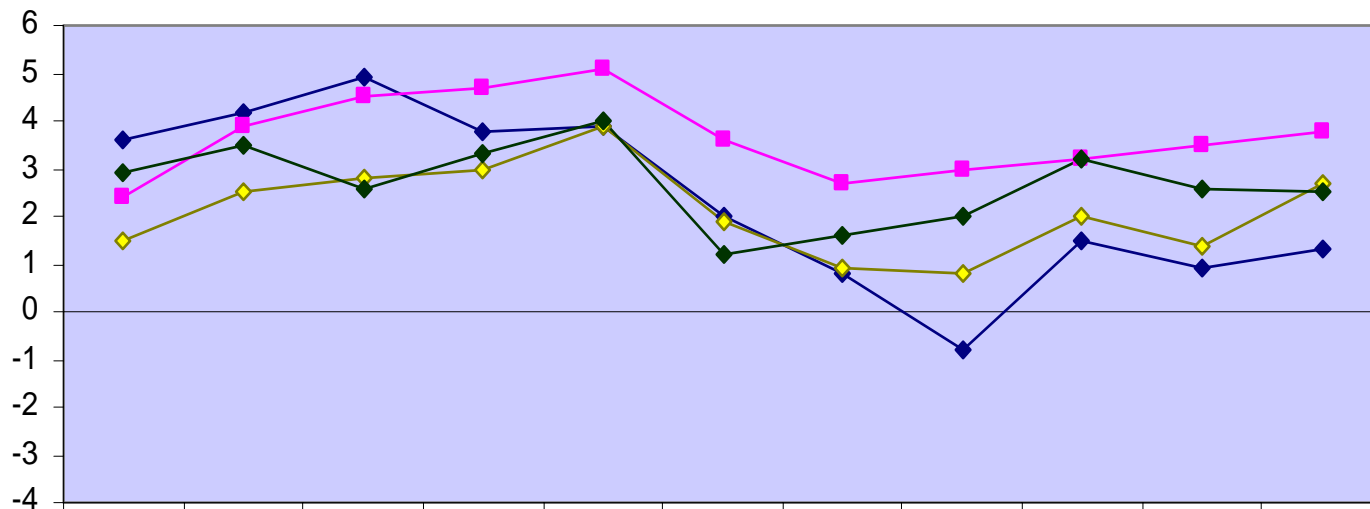


Fonte: INE

## Quadro 2

### PIB (Comparação Internacional)

(Taxa de Variação Anual)



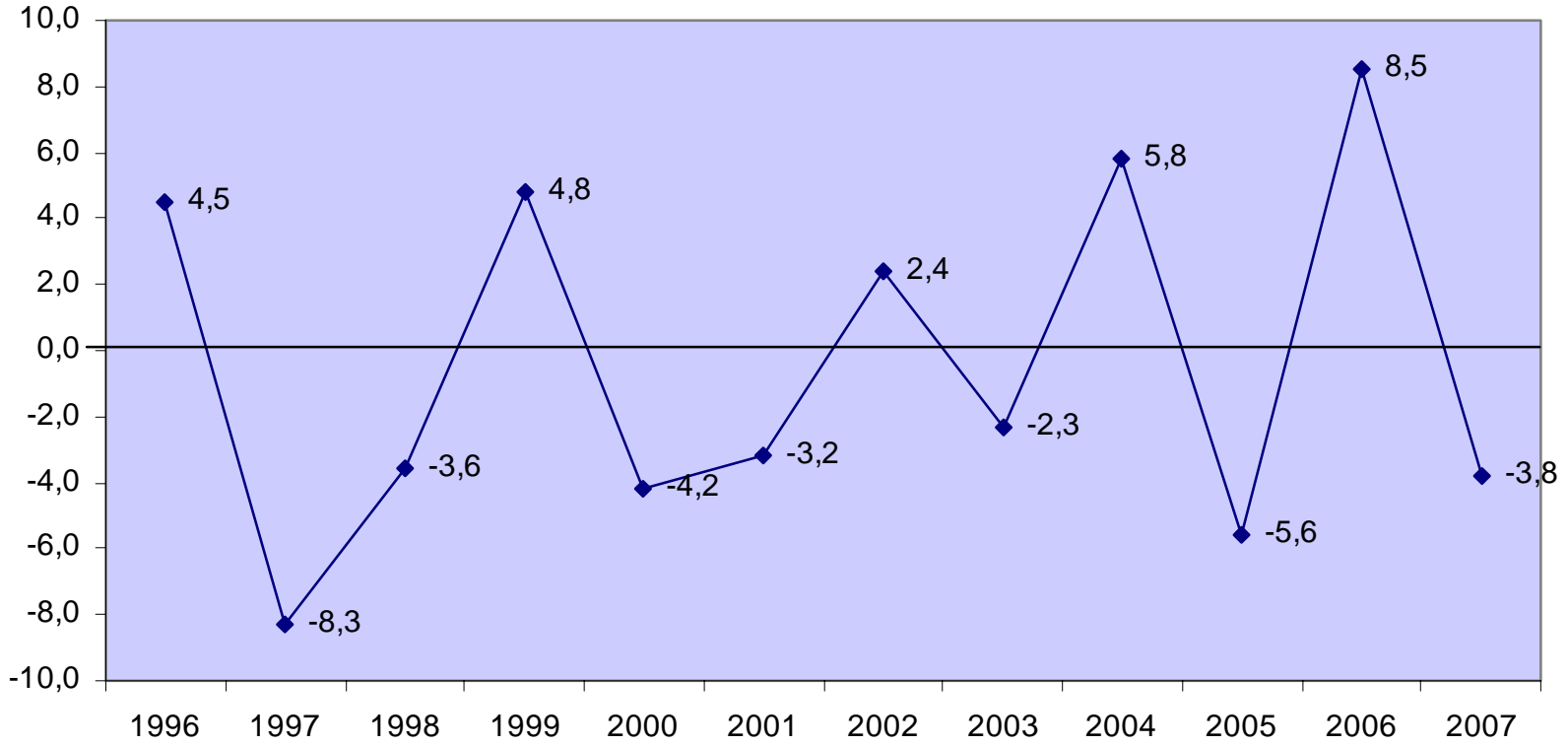
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
◆ Portugal	3,6	4,2	4,9	3,8	3,9	2	0,8	-0,8	1,5	0,9	1,3
■ Espanha	2,4	3,9	4,5	4,7	5,1	3,6	2,7	3	3,2	3,5	3,8
◆ "Zona Euro"	1,5	2,5	2,8	3	3,9	1,9	0,9	0,8	2	1,4	2,7
◆ OCDE	2,9	3,5	2,6	3,3	4	1,2	1,6	2	3,2	2,6	2,5

Fontes: INE / OCDE

### Quadro 3

#### VAB Agricultura

(Taxa de Variação Anual)

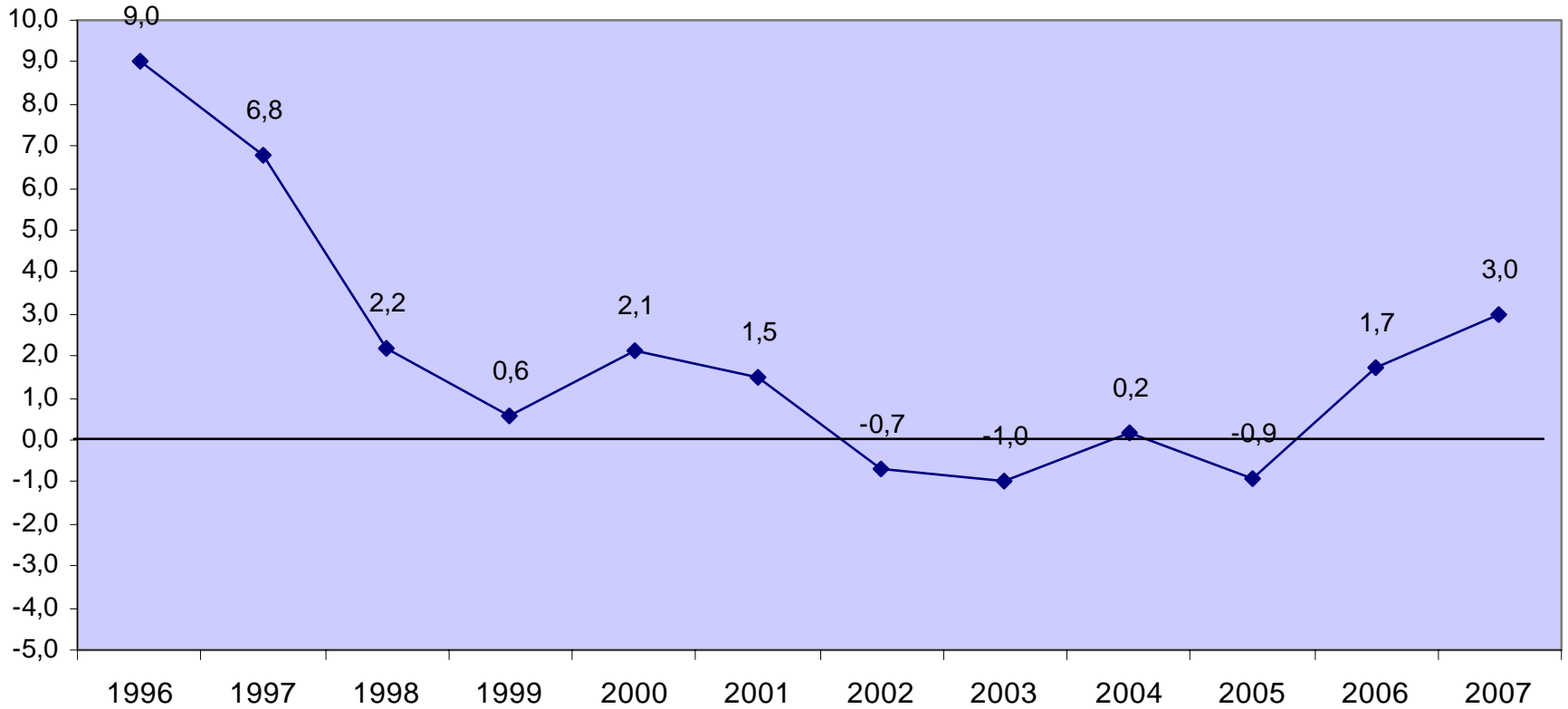


Fonte: INE

### Quadro 4

### VAB Indústria

(Taxa de Variação Anual)

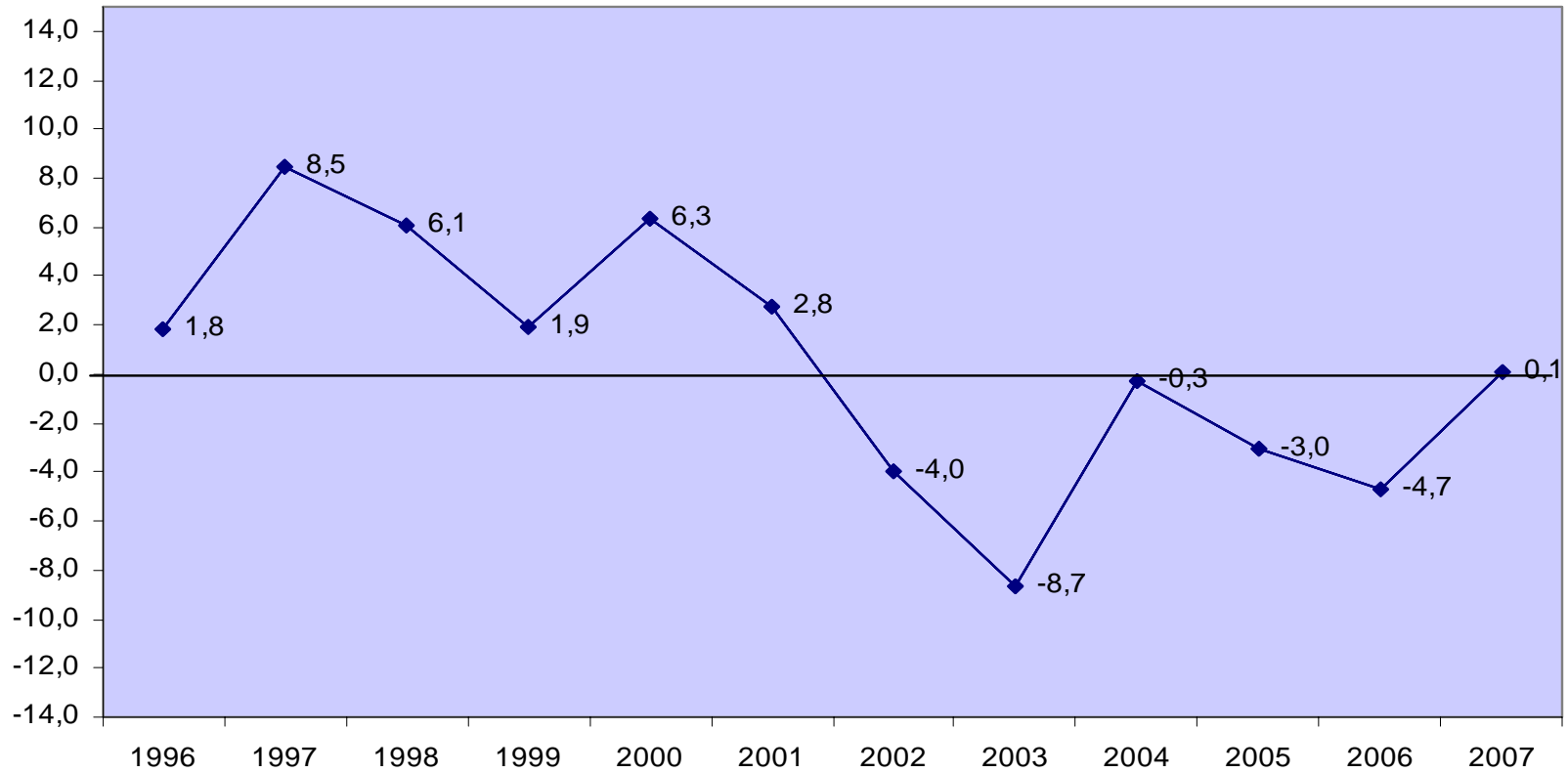


Fonte: INE

### Quadro 5

### VAB Construção

(Taxa de Variação Anual)



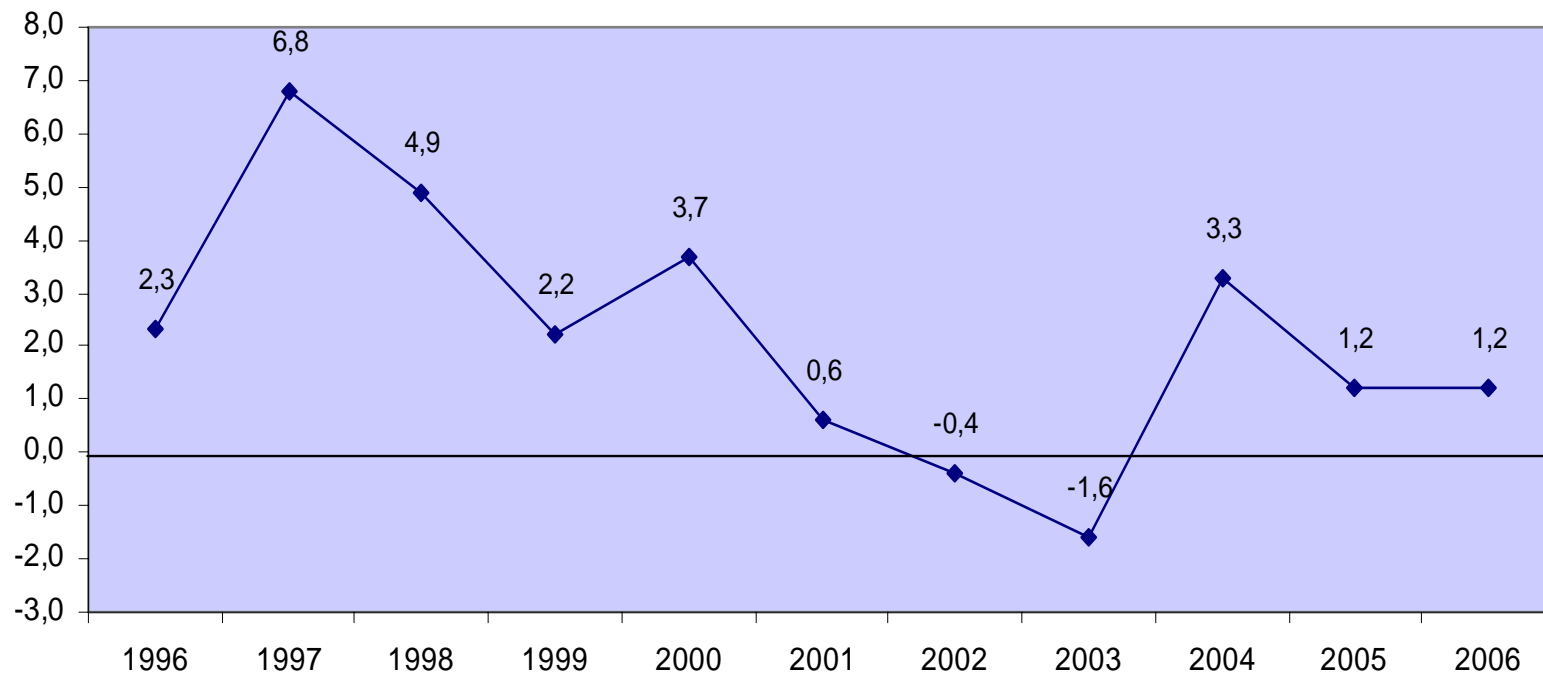
Fonte: INE



## Quadro 6

### VAB Comércio

(Taxa de Variação Anual)

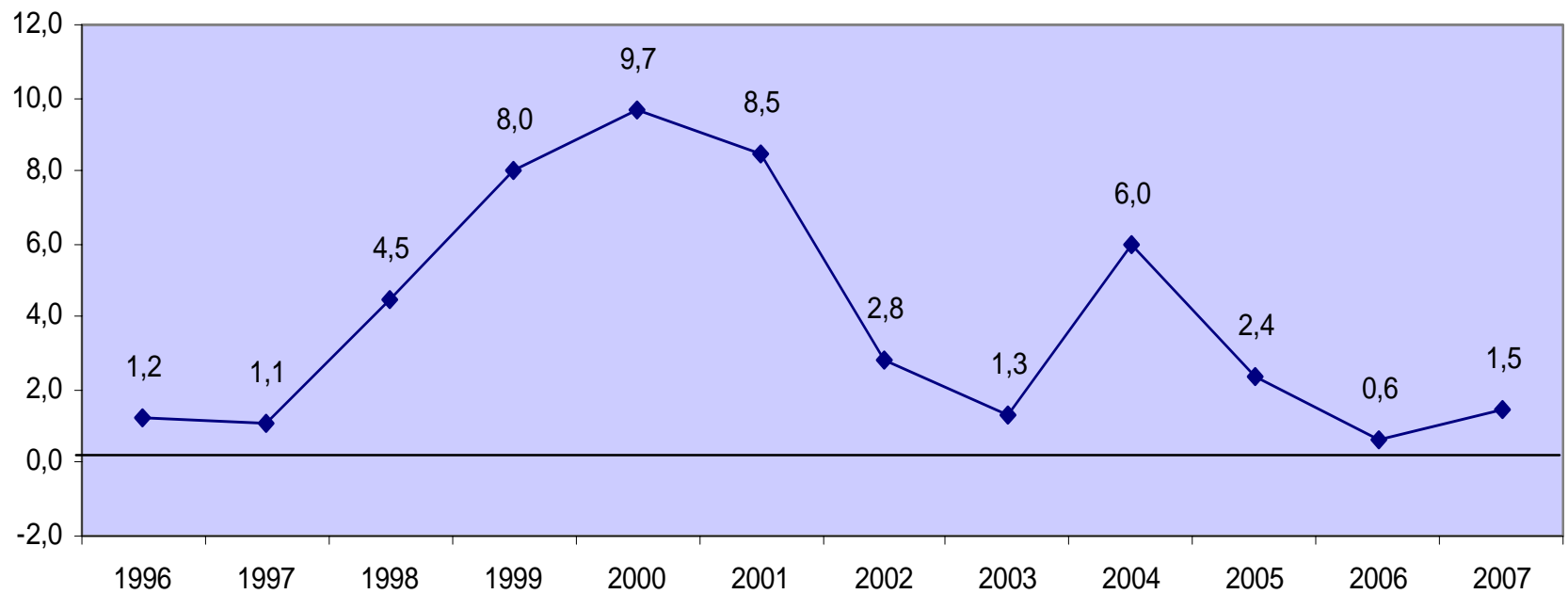


Fonte: INE

## Quadro 7

### VAB Transportes e Comunicações

(Taxa de Variação Anual)

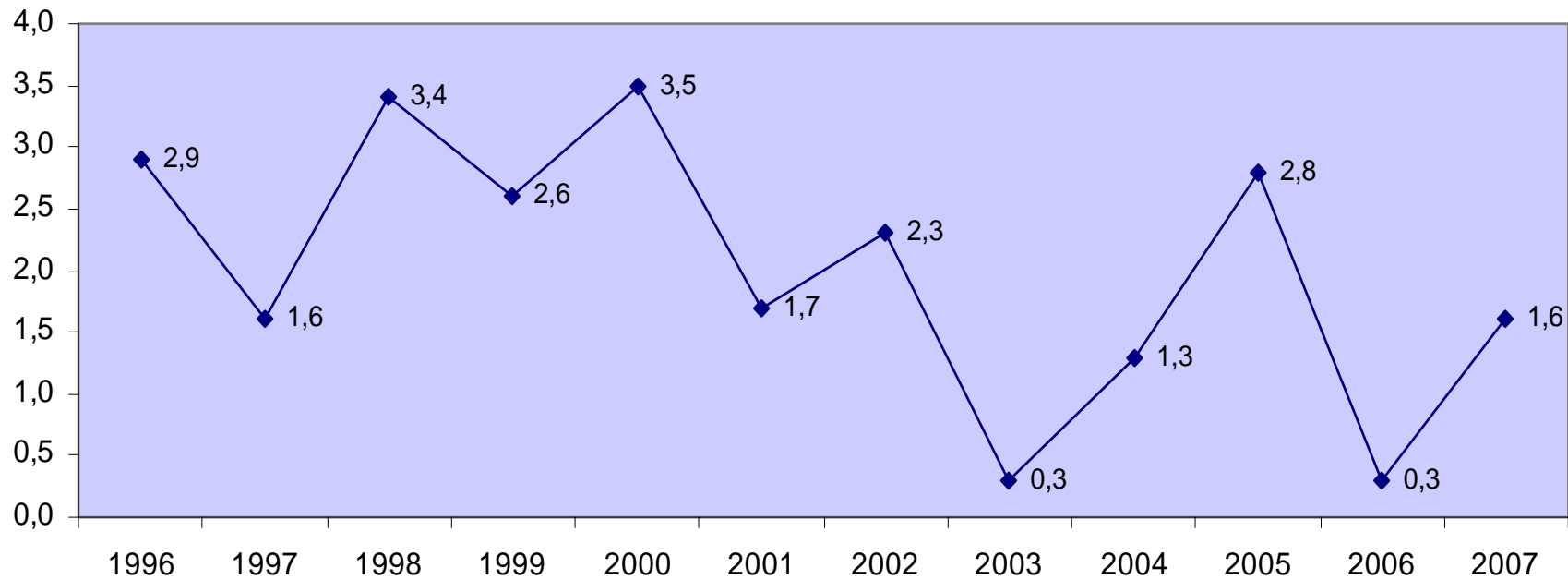


Fonte: INE

## Quadro 8

### VAB Outros Serviços

(Taxa de Variação Anual)

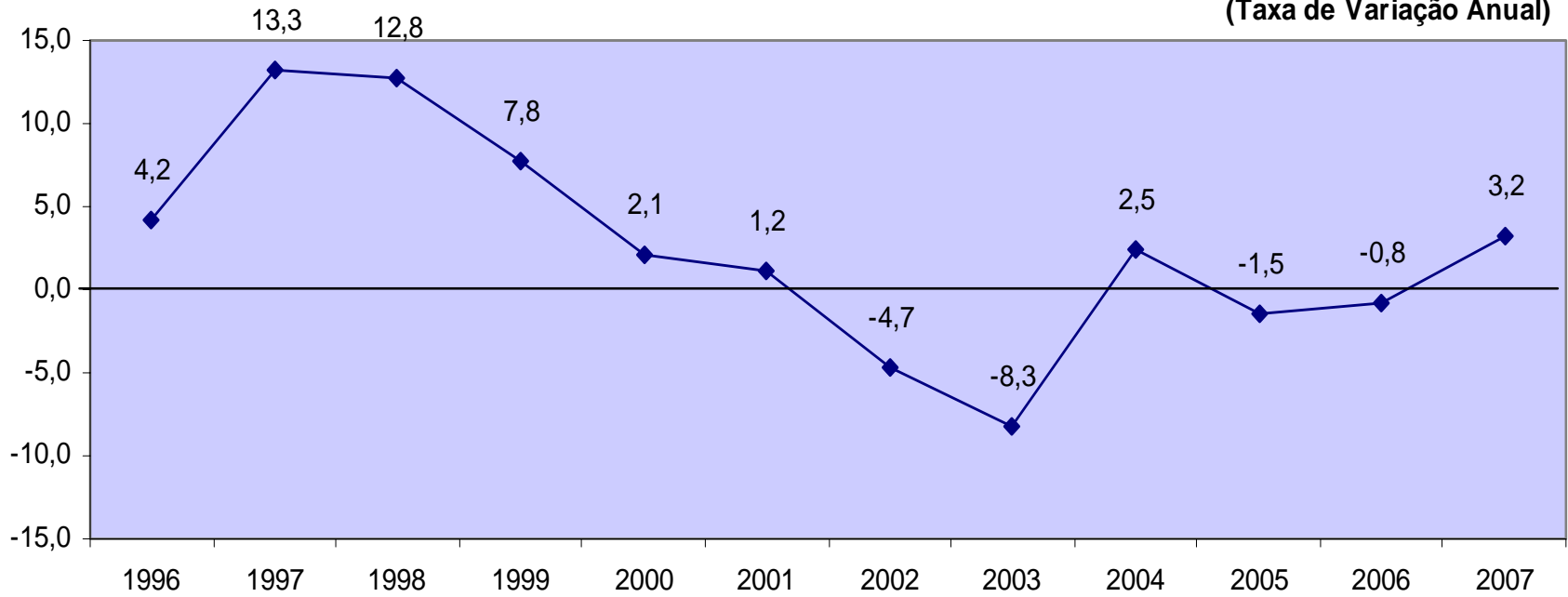


Fonte: INE

## Quadro 9

### Investimento - Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF)

(Taxa de Variação Anual)

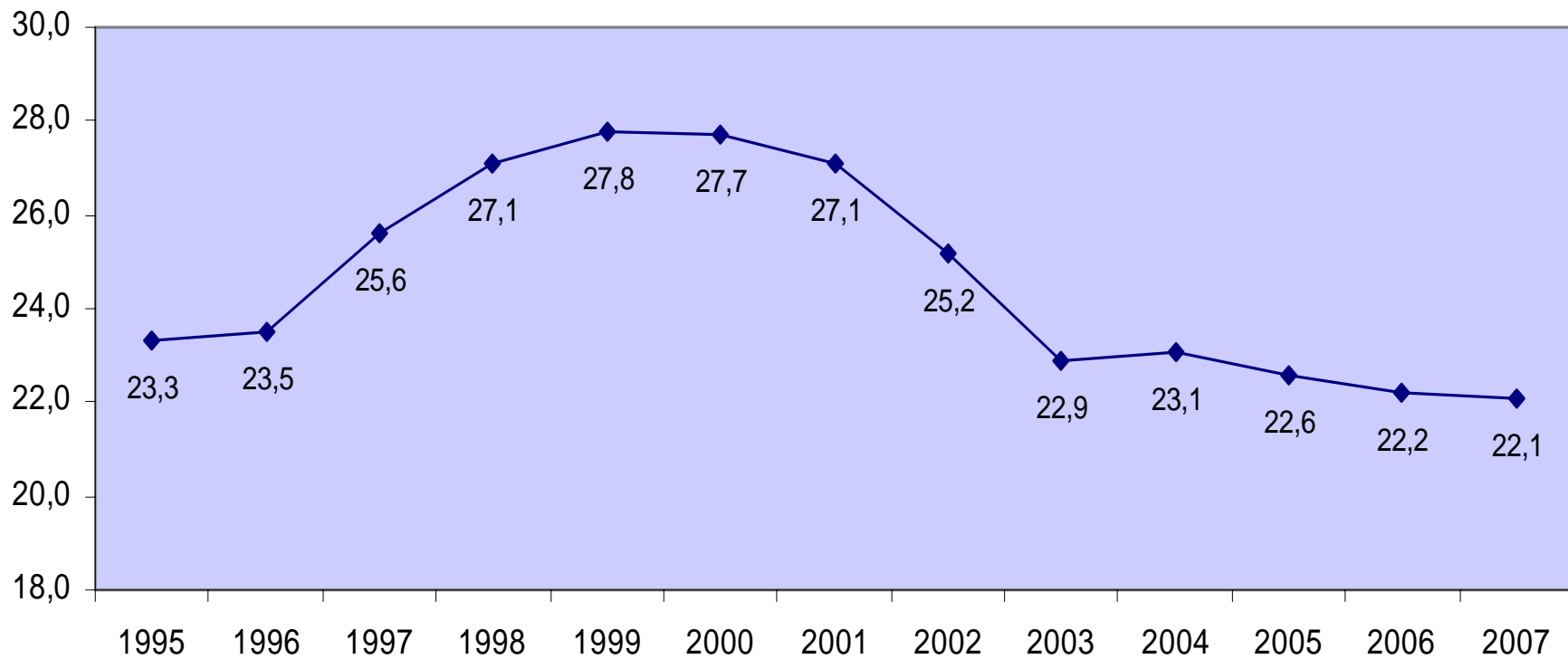


Fonte: INE

## Quadro 10

### Intensidade Capitalística

Invest. (FBCF)  
PIB

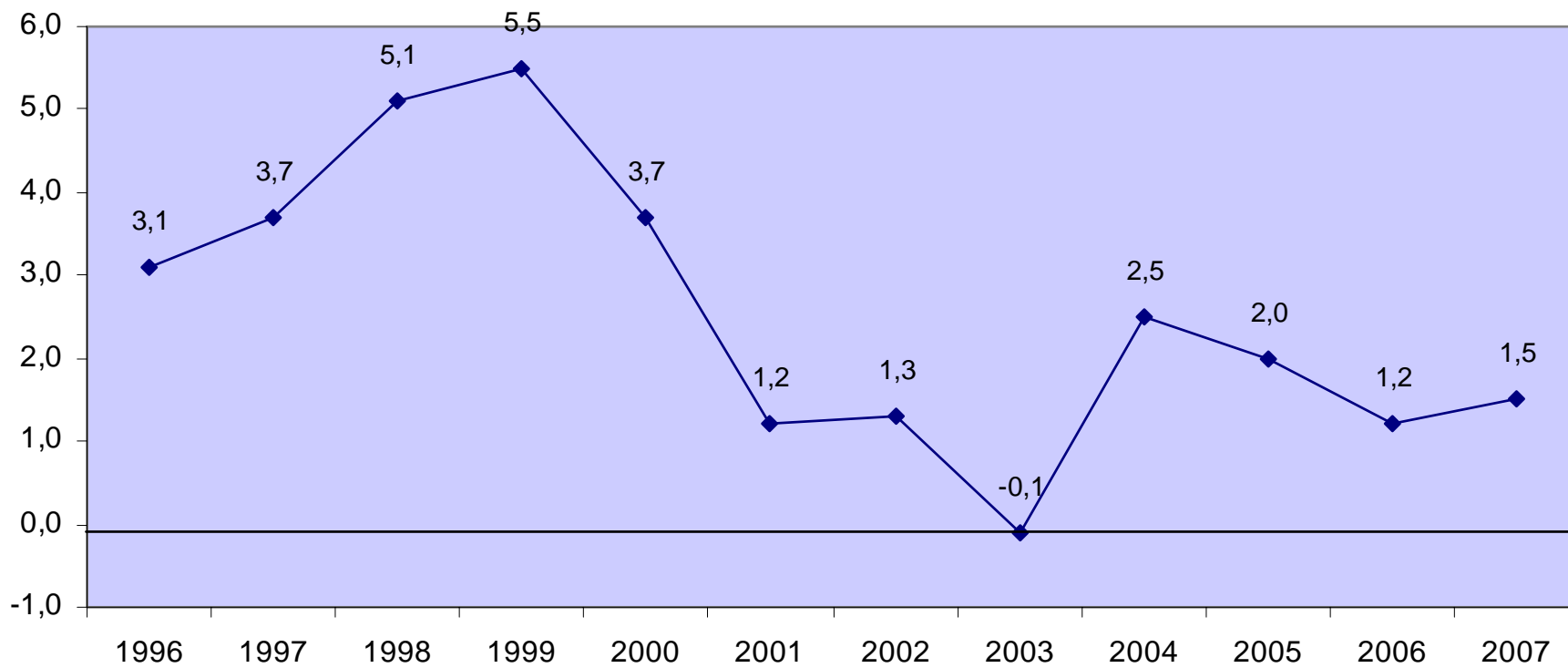


# Evolução do Consumo

## Quadro 11

### Despesas de Consumo Final das Famílias - DCF

(Taxa de Variação Anual)

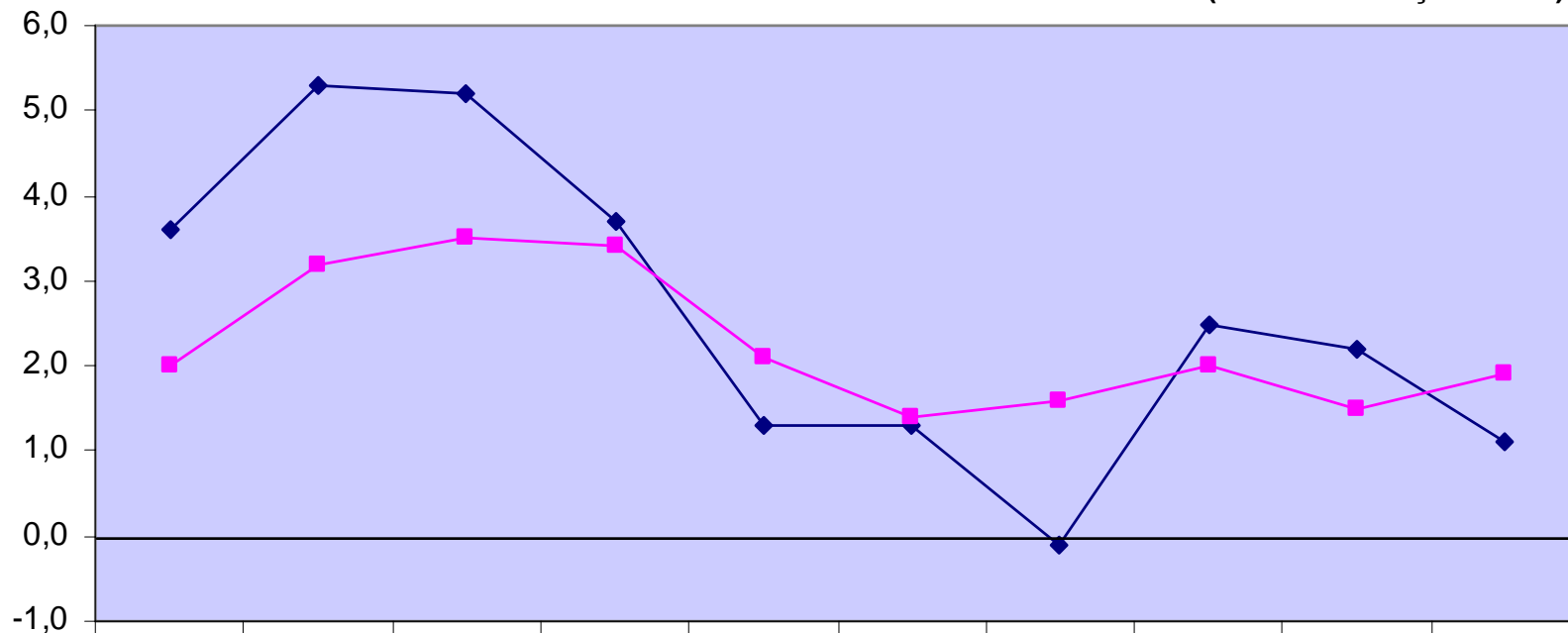


Fonte: INE

## Quadro 12

### Consumo Privado - Comparação com a U.E. 15

(Taxa de Variação Anual)



◆ Portugal	3,6	5,3	5,2	3,7	1,3	1,3	-0,1	2,5	2,2	1,1
■ U.E 15	2,0	3,2	3,5	3,4	2,1	1,4	1,6	2,0	1,5	1,9

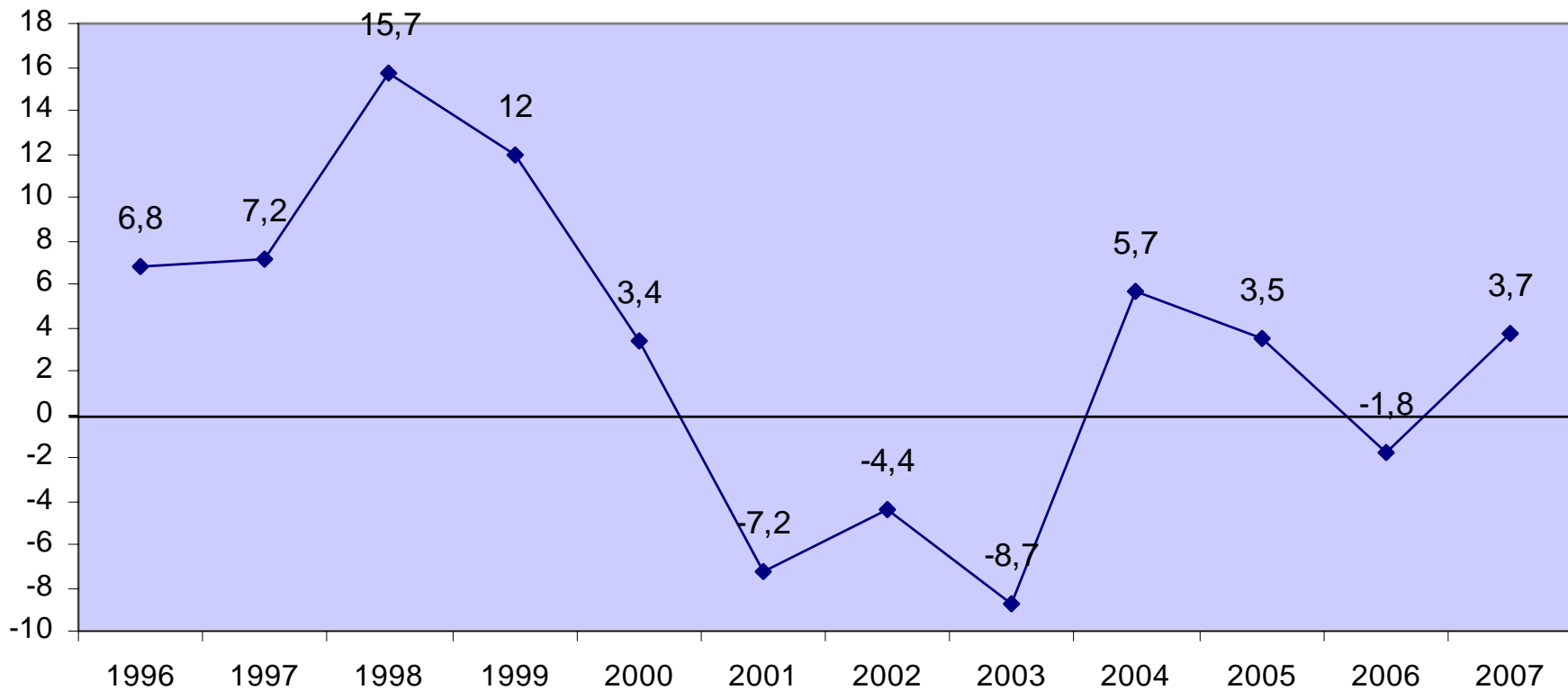
Fontes: INE / EUROSTAT



### Quadro 13

#### DCF - Bens Duradouros

(Taxa de Variação Anual)

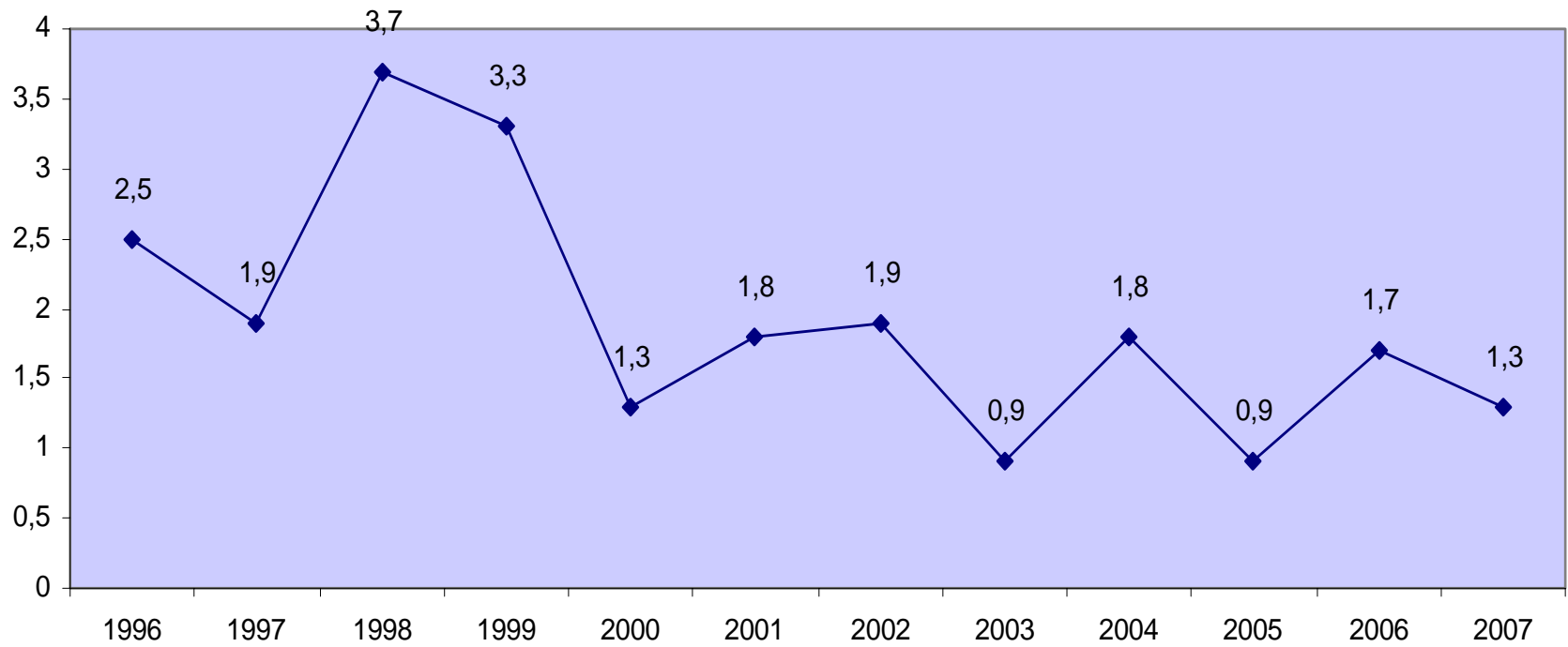


Fonte: INE

## Quadro 14

### DCF - Bens Alimentares

(Taxa de Variação Anual)

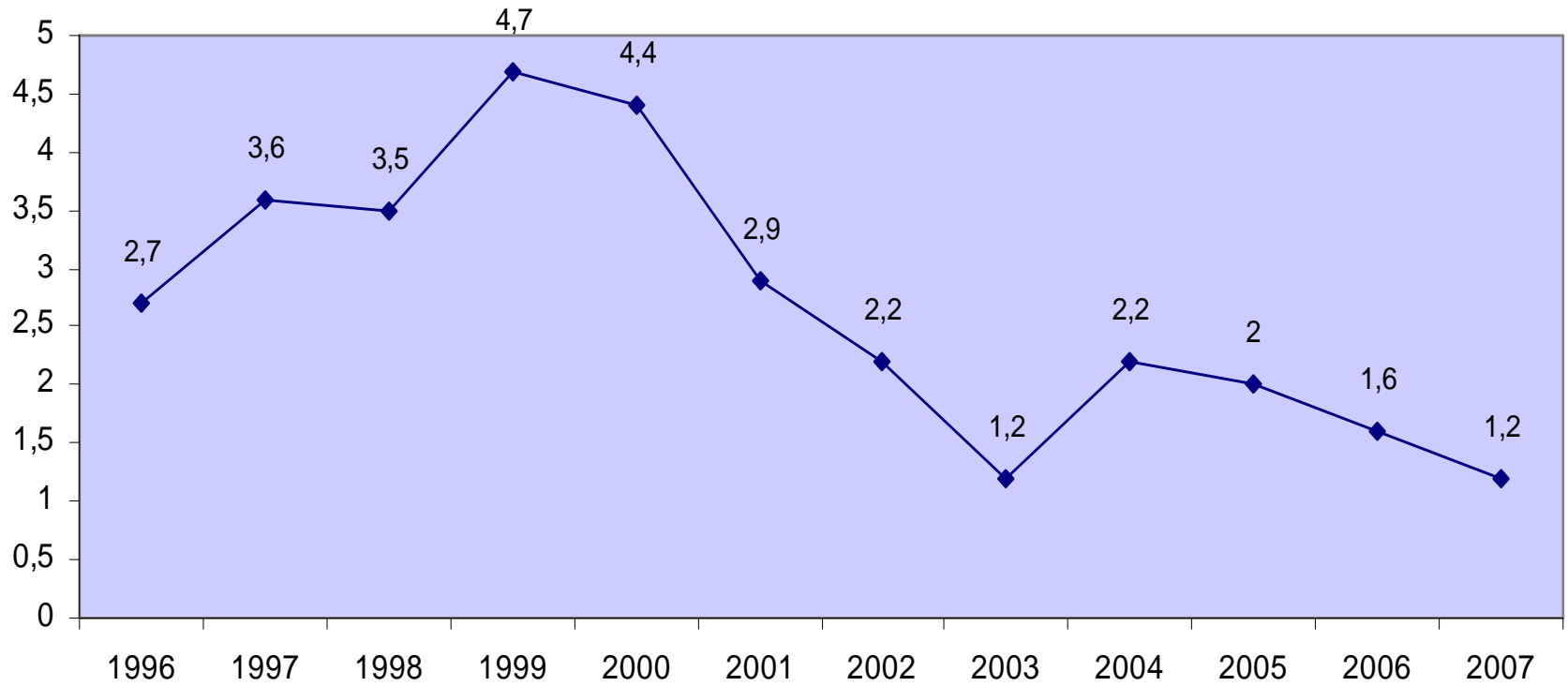


Fonte: INE

## Quadro 15

### DCF - Bens Correntes n/Alimentares e Serviços

(Taxa de Variação Anual)



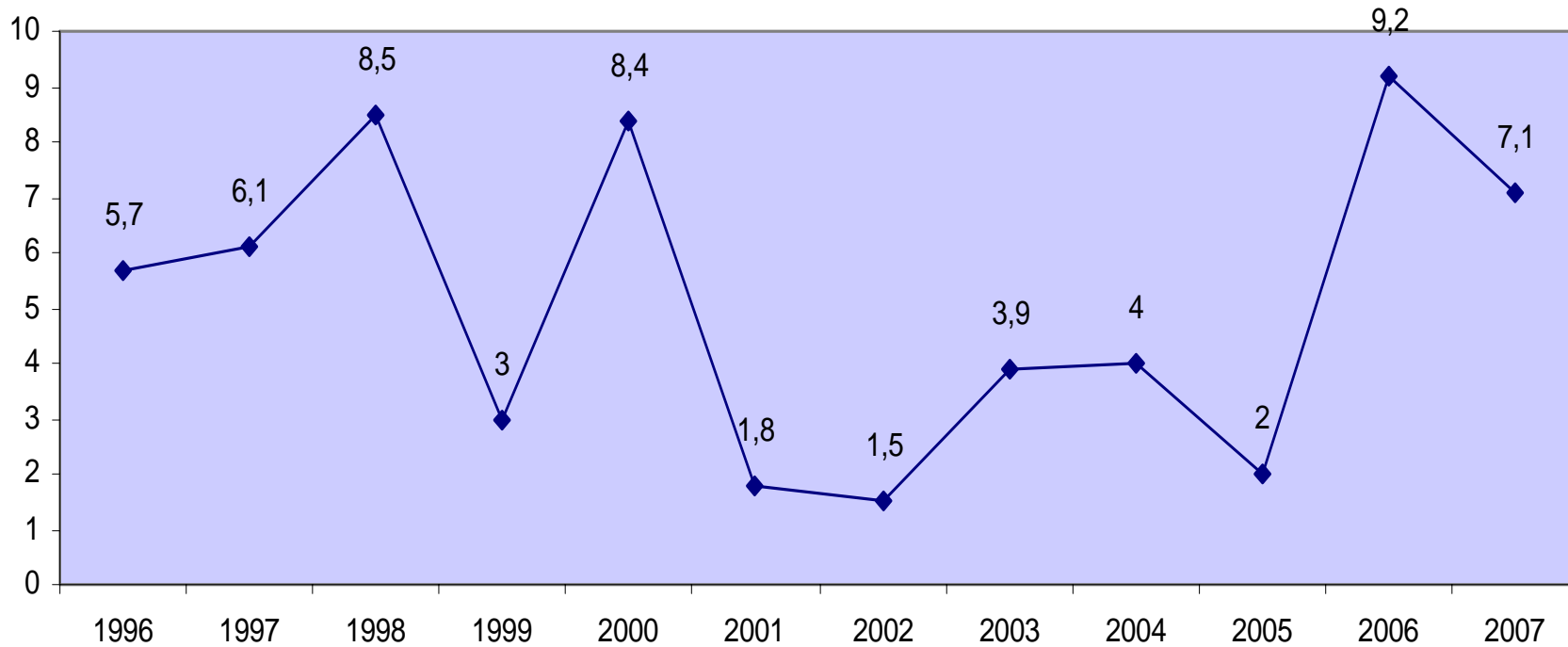
Fonte: INE

# Comércio Externo

## Quadro 16

### Exportações

(Taxa de Variação Anual)

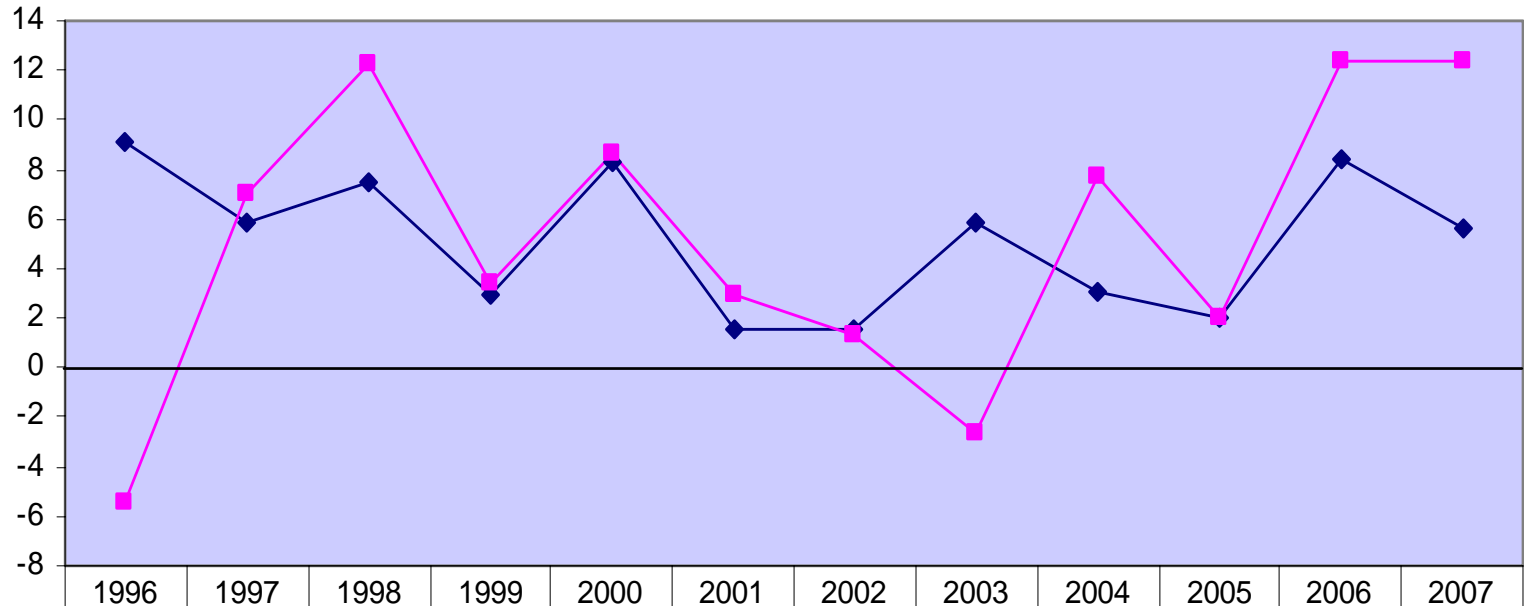


Fonte: INE

## Quadro 17

### Exportações de Bens e de Serviços

(Taxa de Variação Anual)



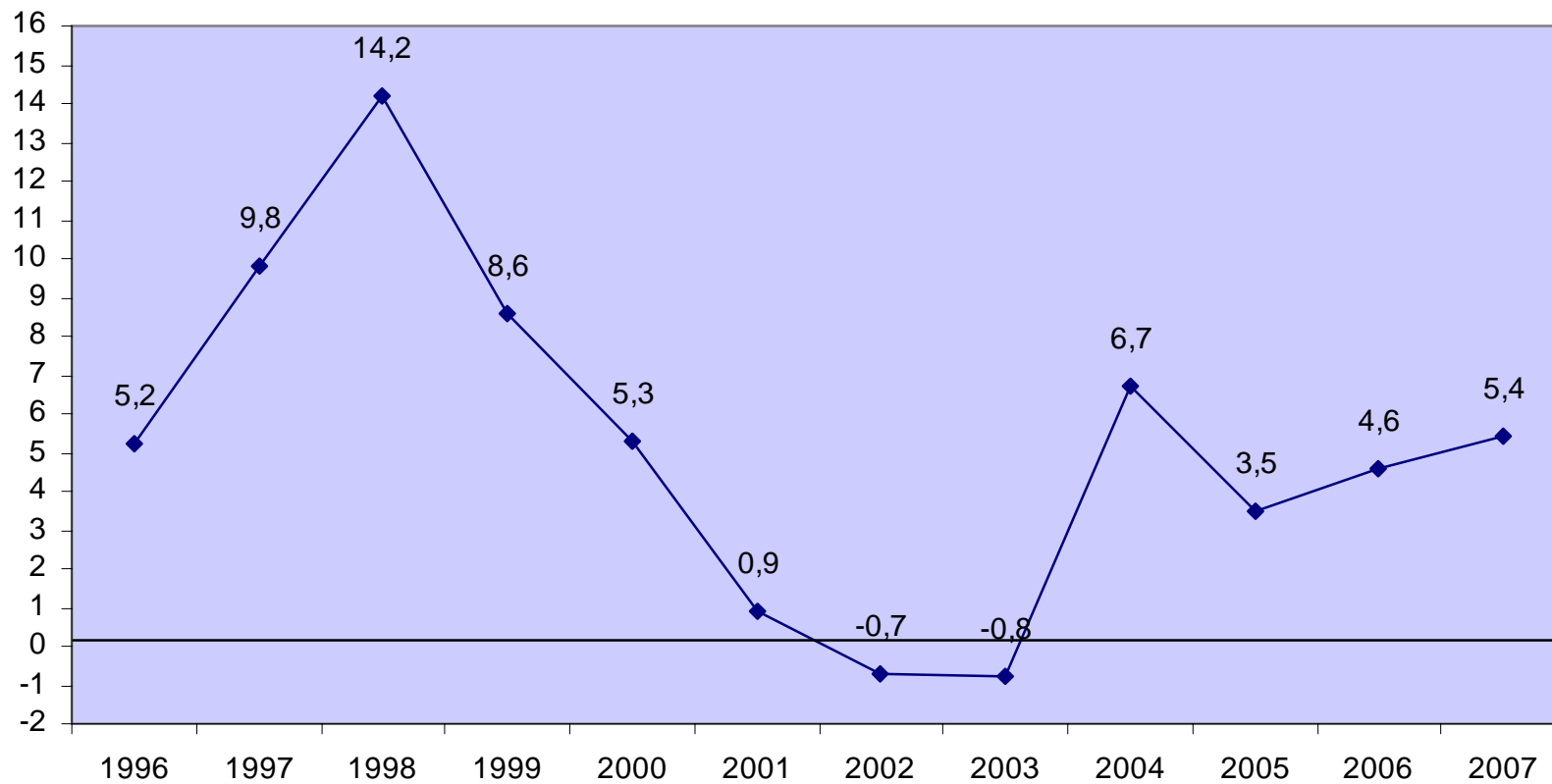
◆ Bens	9,1	5,9	7,5	2,9	8,3	1,5	1,5	5,8	3	2	8,4	5,6
■ Serviços	-5,4	7	12,3	3,4	8,6	2,9	1,3	-2,7	7,7	2	12,4	12,4

Fonte: INE

## Quadro 18

### Importações

(Taxa de Variação Anual)

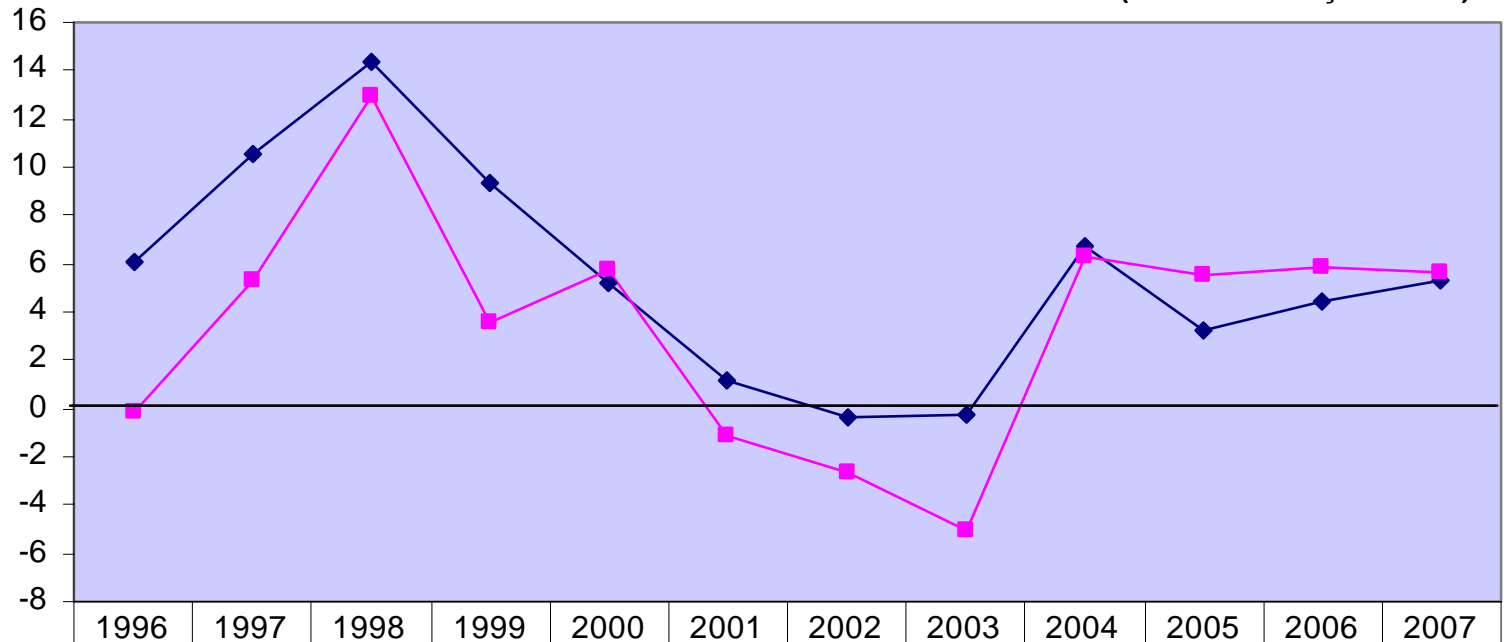


Fonte: INE

## Quadro 19

### Importações de Bens e de Serviços

(Taxa de Variação Anual)



—◆— Bens	6,1	10,6	14,4	9,4	5,2	1,2	-0,4	-0,2	6,7	3,2	4,4	5,3
—■— Serviços	-0,1	5,3	13	3,6	5,8	-1,1	-2,6	-5,1	6,3	5,5	5,9	5,6

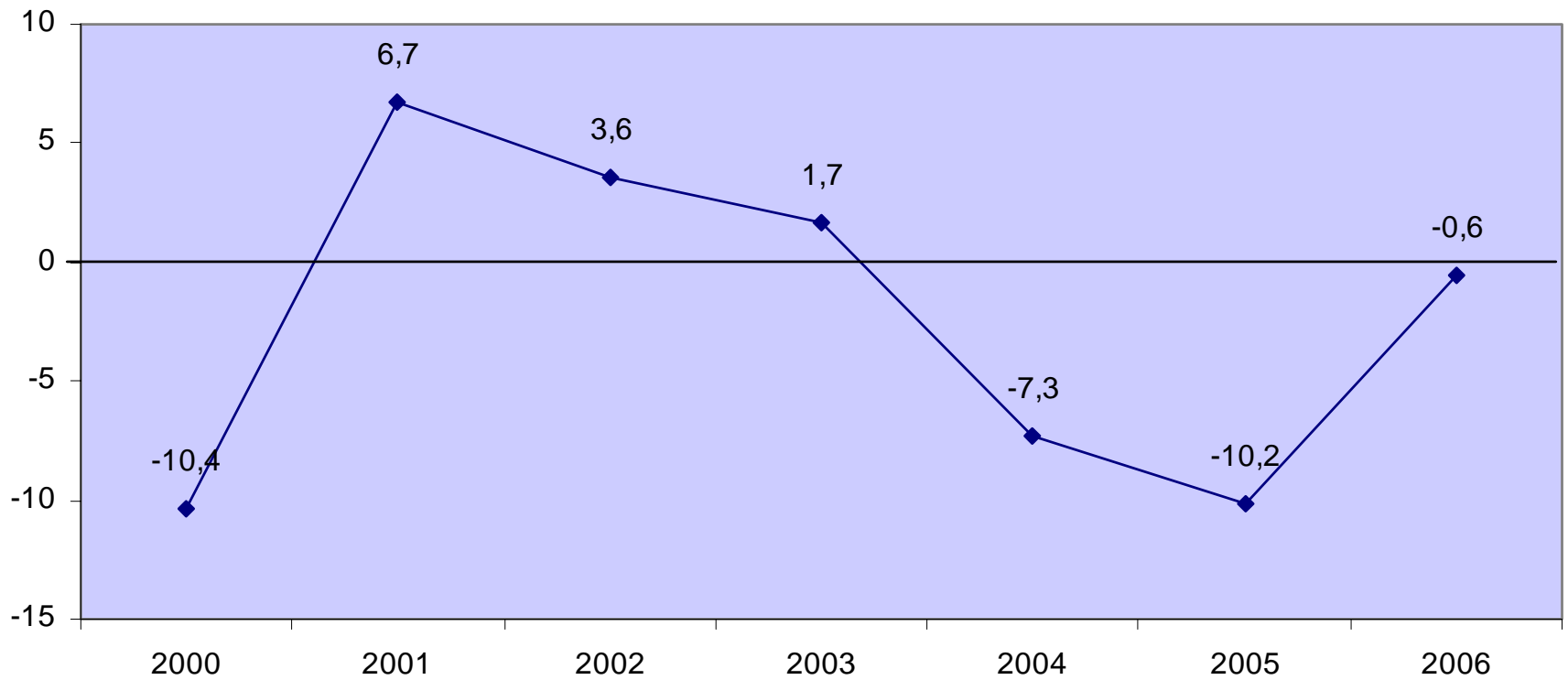
Fonte: INE



## Quadro 20

### Quota de Mercado das Exportações de Bens\*

(Taxa de Variação Anual)



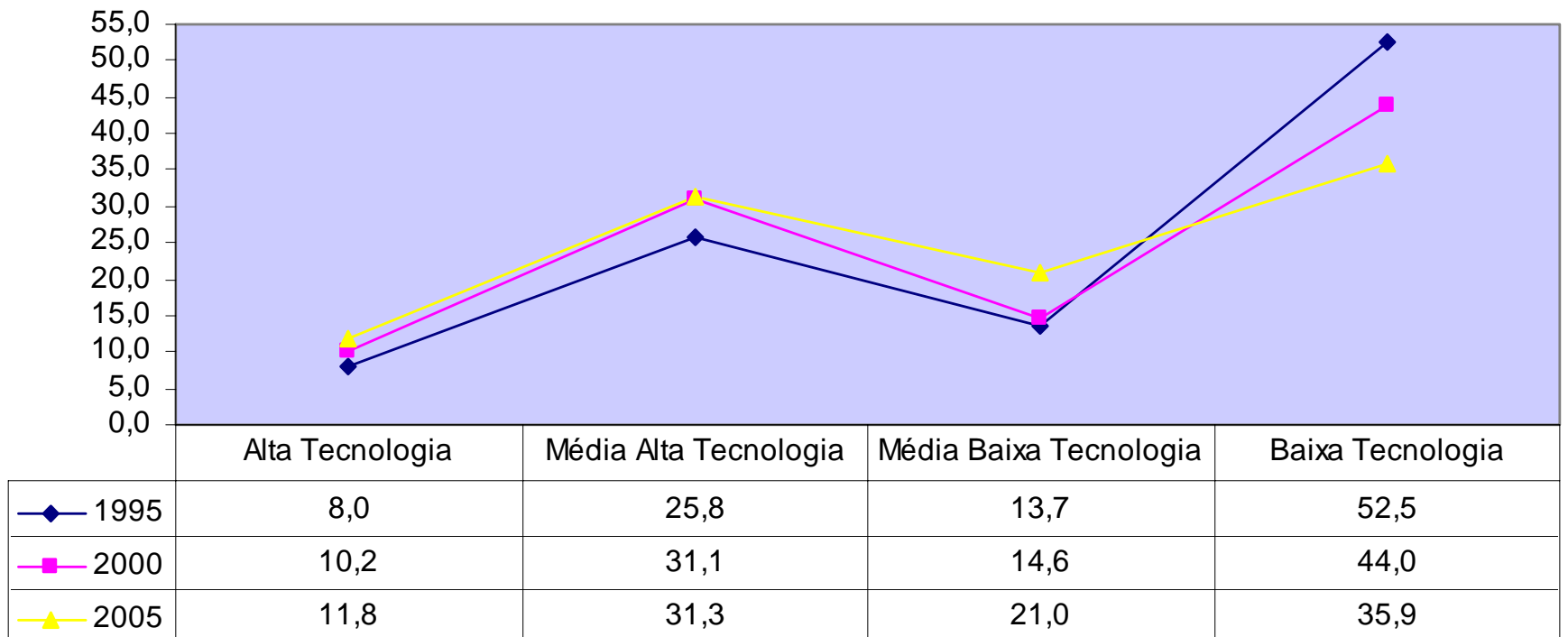
\* Cabaz de 12 tipos de manufactura para 8 mercados de destino.

Fonte: Banco de Portugal

## Quadro 21

### Exportações por Níveis de Intensidade Tecnológica

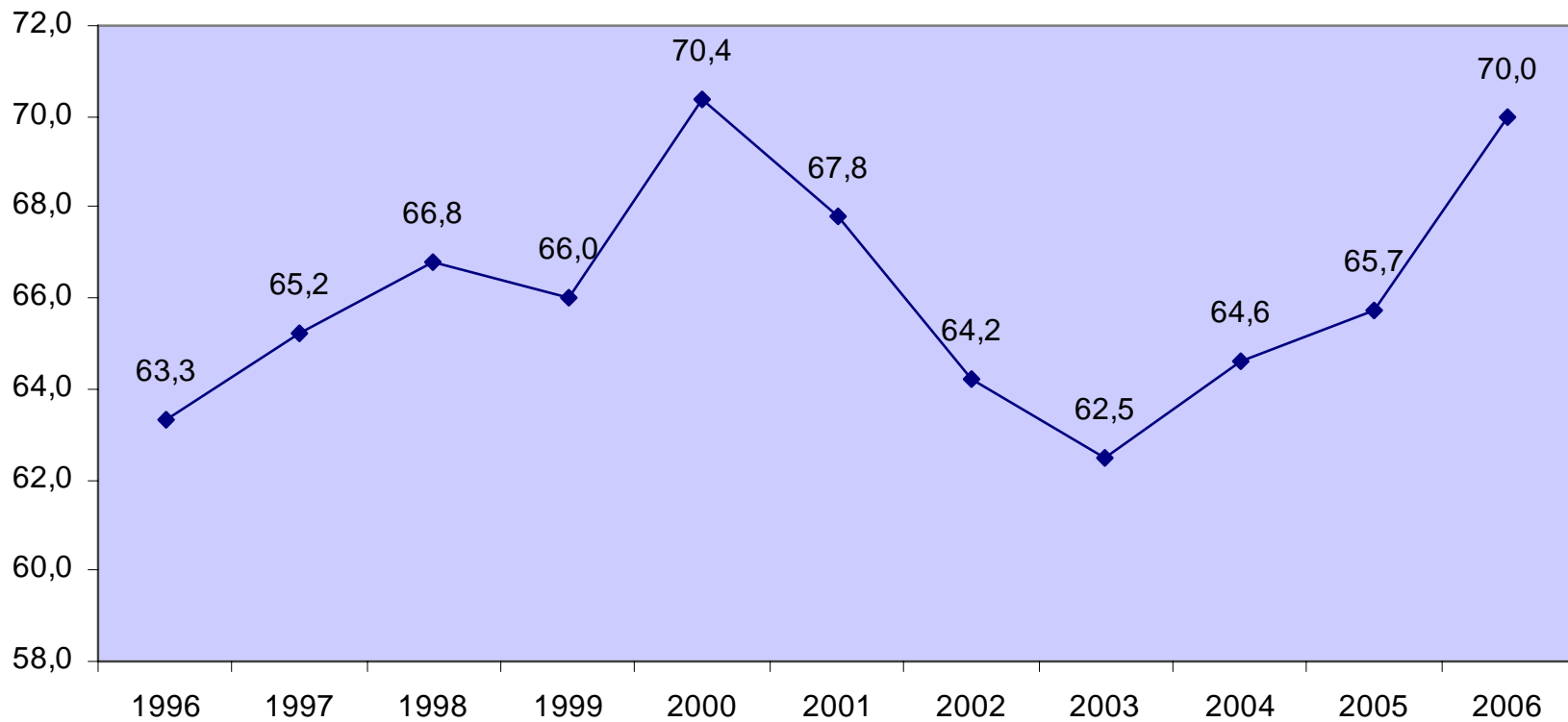
(% total produtos manufacturados)



Fonte: CHELEM

## Quadro 22

### Grau de Abertura da Economia\*



\* Exportações mais importações em % do PIB.

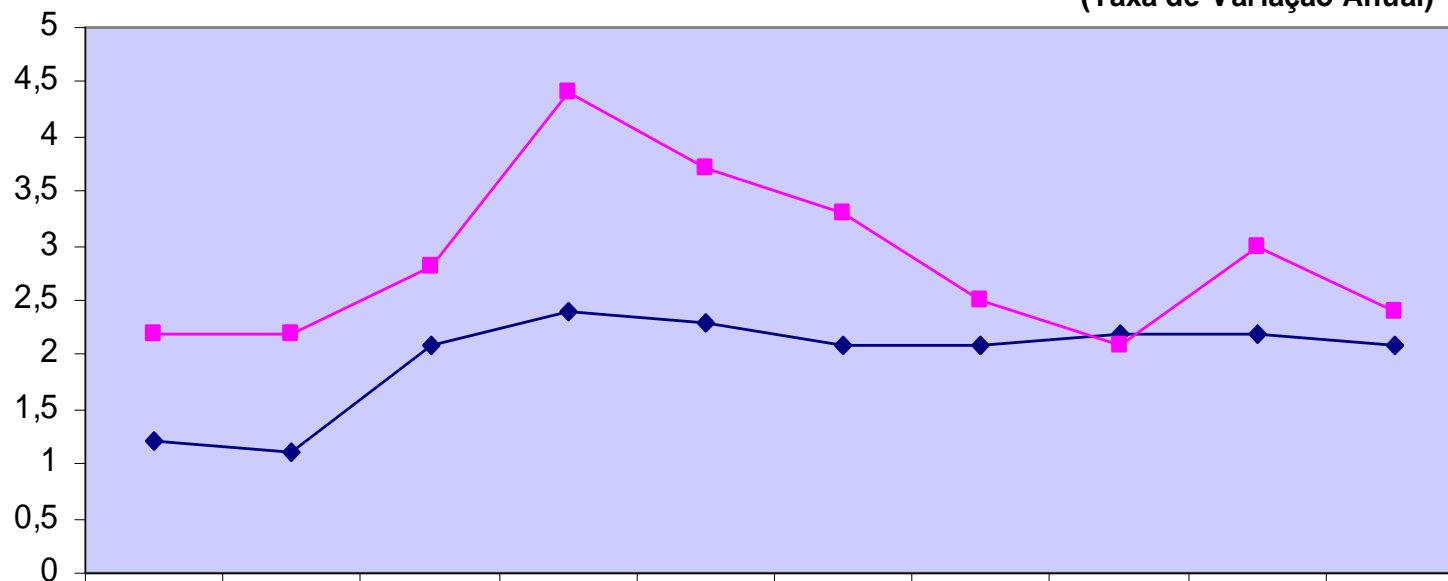
Fonte: Banco de Portugal

Preços

### Quadro 23

### Inflação (IPHC): Comparação com "Zona Euro"

(Taxa de Variação Anual)



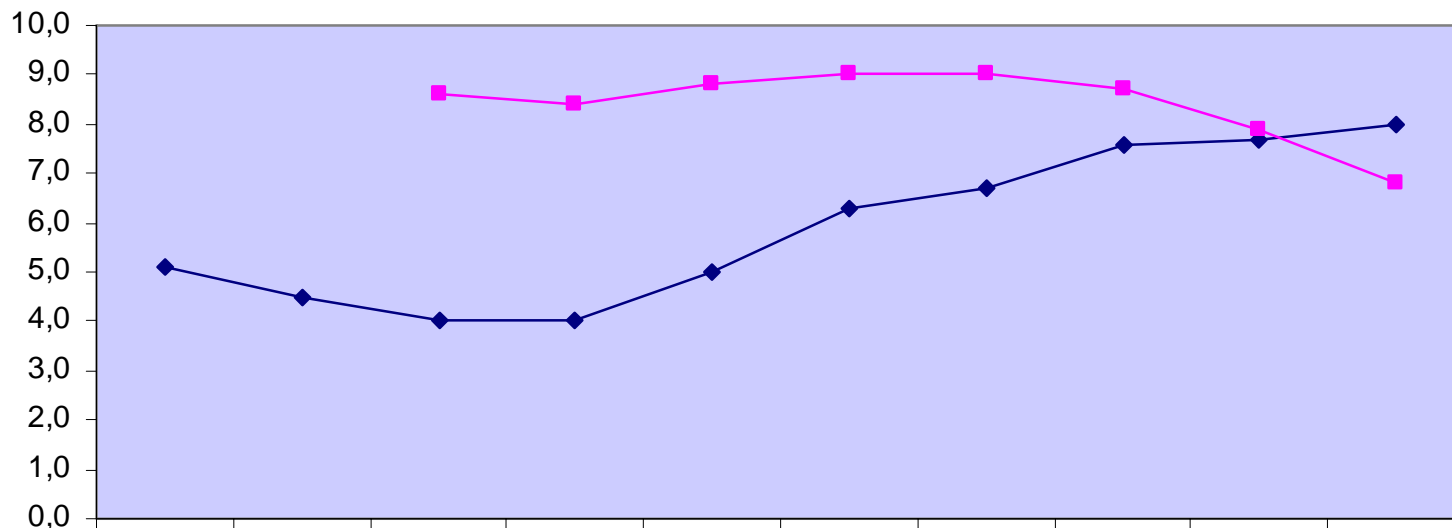
◆ "Zona Euro"	1,2	1,1	2,1	2,4	2,3	2,1	2,1	2,2	2,2	2,1
■ Portugal	2,2	2,2	2,8	4,4	3,7	3,3	2,5	2,1	3	2,4

Fontes: INE / EUROSTAT

# Mercado de Trabalho

## Quadro 24

### Taxa de Desemprego: Comparação com a U.E (27)



—◆— Portugal

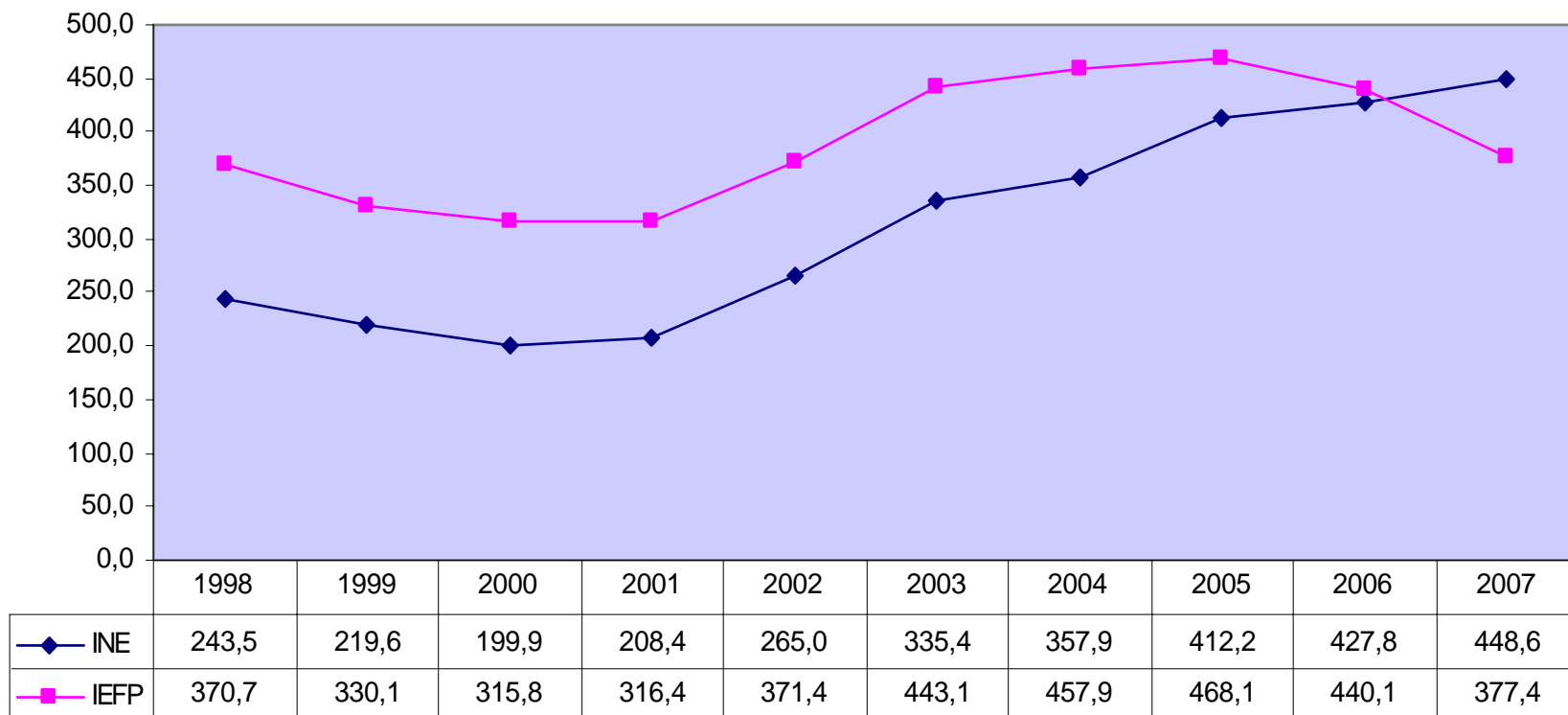
—■— U.E (27)

Fontes: INE / EUROSTAT

## Quadro 25

### Desemprego: nºs. do INE e do IEFP

(em milhares)

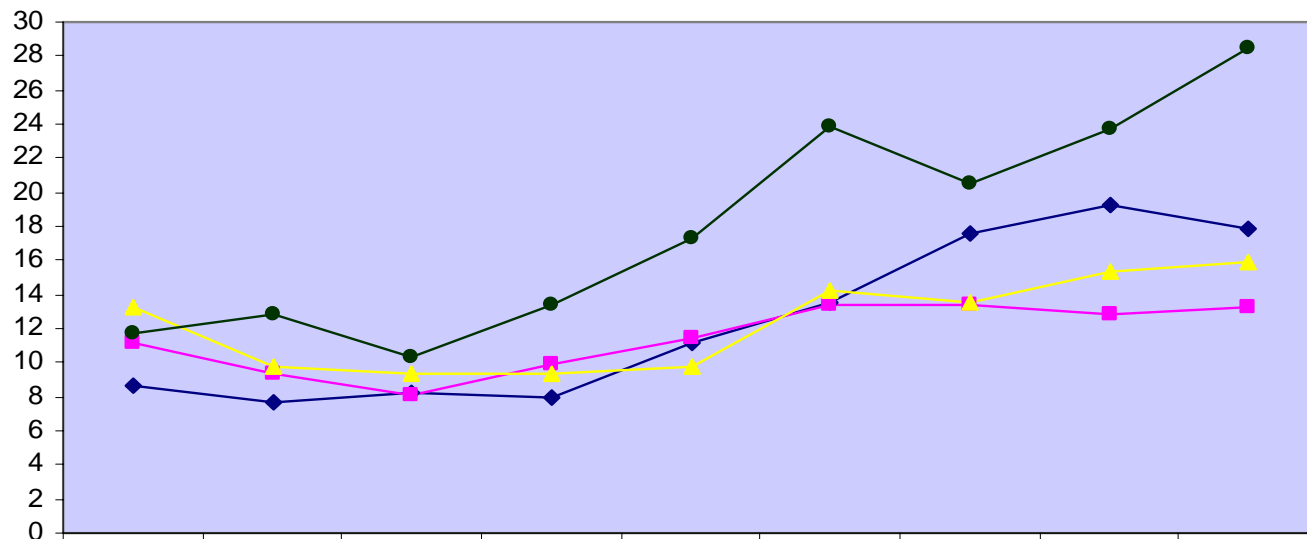


Fontes: INE / IEFP



**Quadro 26**

**Taxa de Desemprego de Jovens (15-24 Anos)  
por nível de Escolaridade**



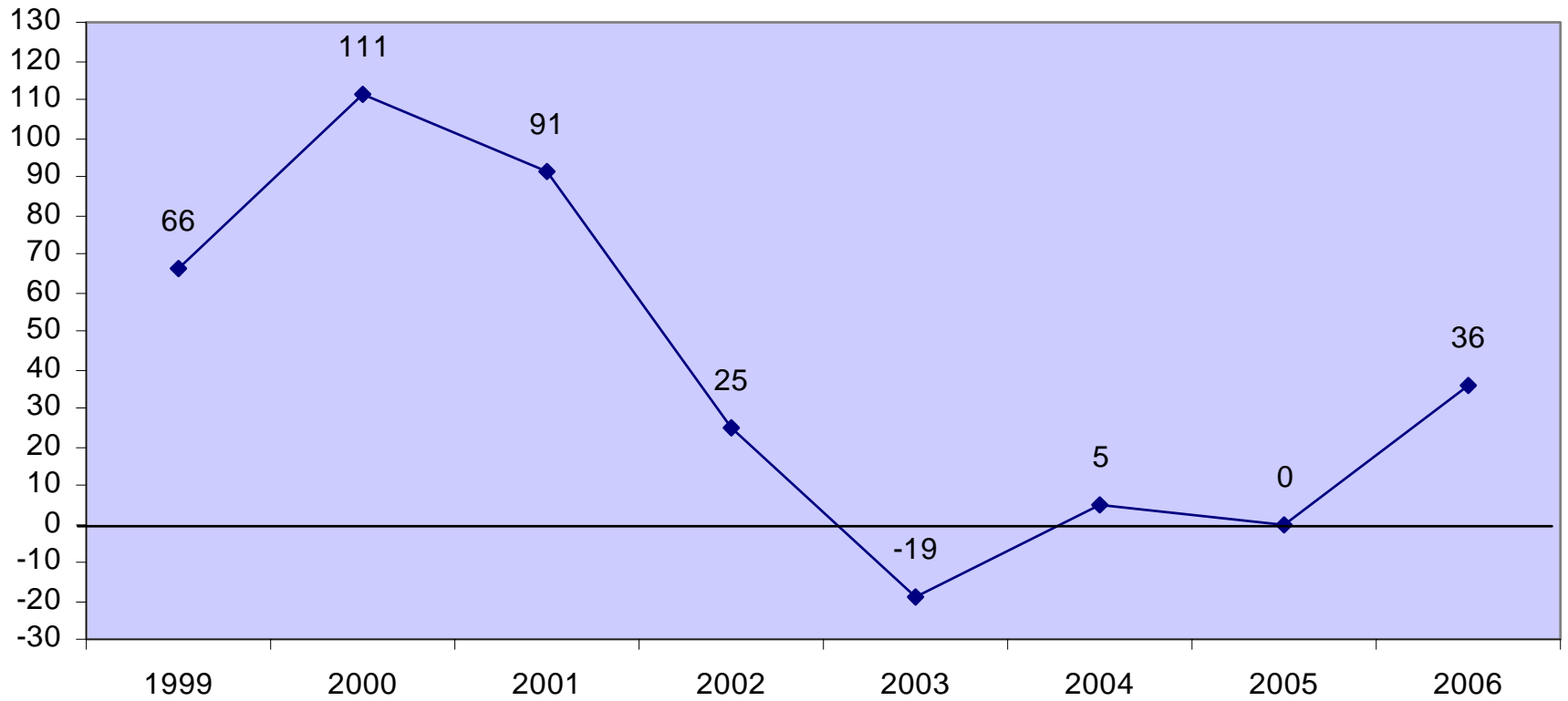
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
◆ 1º e 2ºs Ciclos	8,7	7,7	8,3	8	11,2	13,5	17,6	19,3	17,9
■ 3º Ciclo	11,2	9,4	8,1	9,9	11,4	13,4	13,4	12,9	13,3
▲ Secundário	13,2	9,8	9,3	9,3	9,8	14,2	13,5	15,3	15,9
● Superior	11,7	12,8	10,3	13,4	17,3	23,8	20,5	23,7	28,4

Fontes: INE e BP

### Quadro 27

#### População Empregada: Variação em relação ao ano anterior

(em milhares)

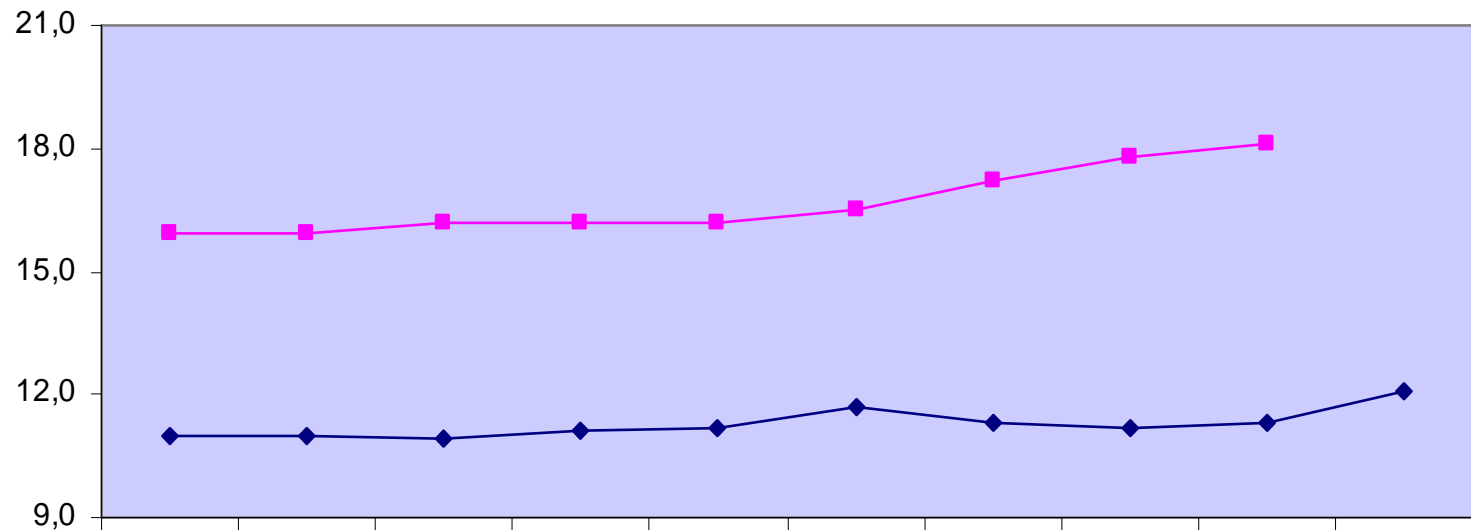


Fonte: INE

## Quadro 28

### Emprego a Tempo Parcial: Comparação com a U.E.

(em % do emprego total)



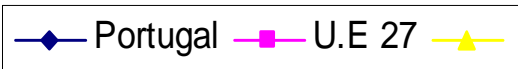
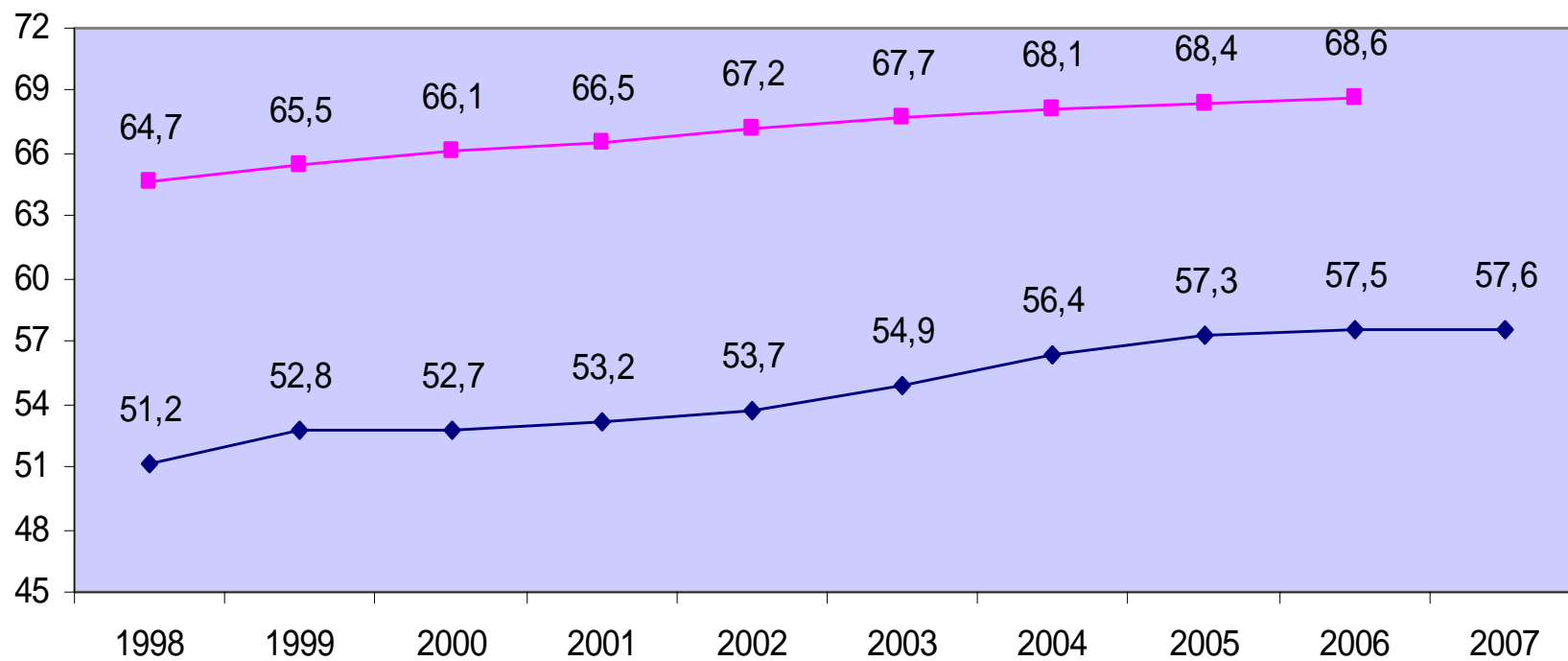
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
◆ Portugal	11,0	11,0	10,9	11,1	11,2	11,7	11,3	11,2	11,3	12,1
■ U.E. 27	15,9	15,9	16,2	16,2	16,2	16,5	17,2	17,8	18,1	

Fonte: Comissão Europeia

## Quadro 29

### Emprego nos Serviços: Comparação com a U.E. 27

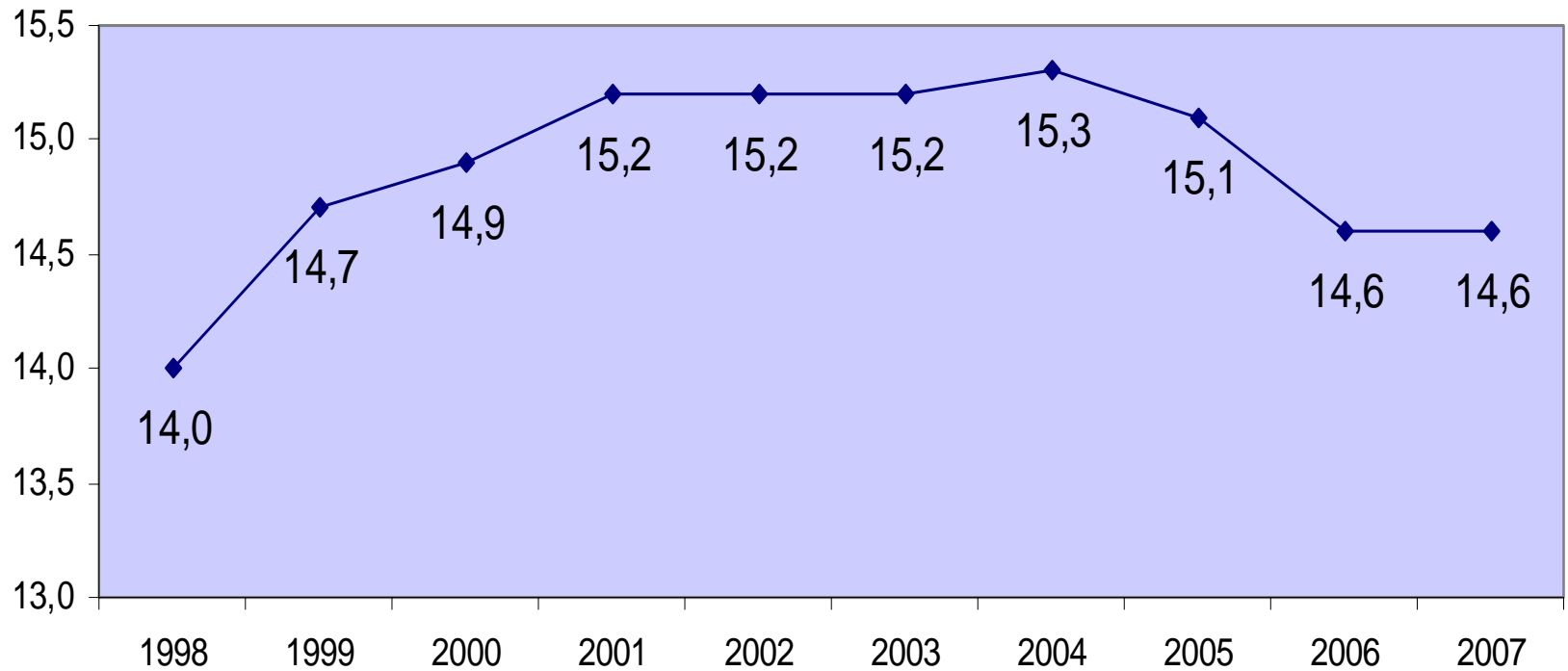
(em % do emprego total)



Fonte: INE

**Quadro 30**  
**Peso do Emprego no Comércio**

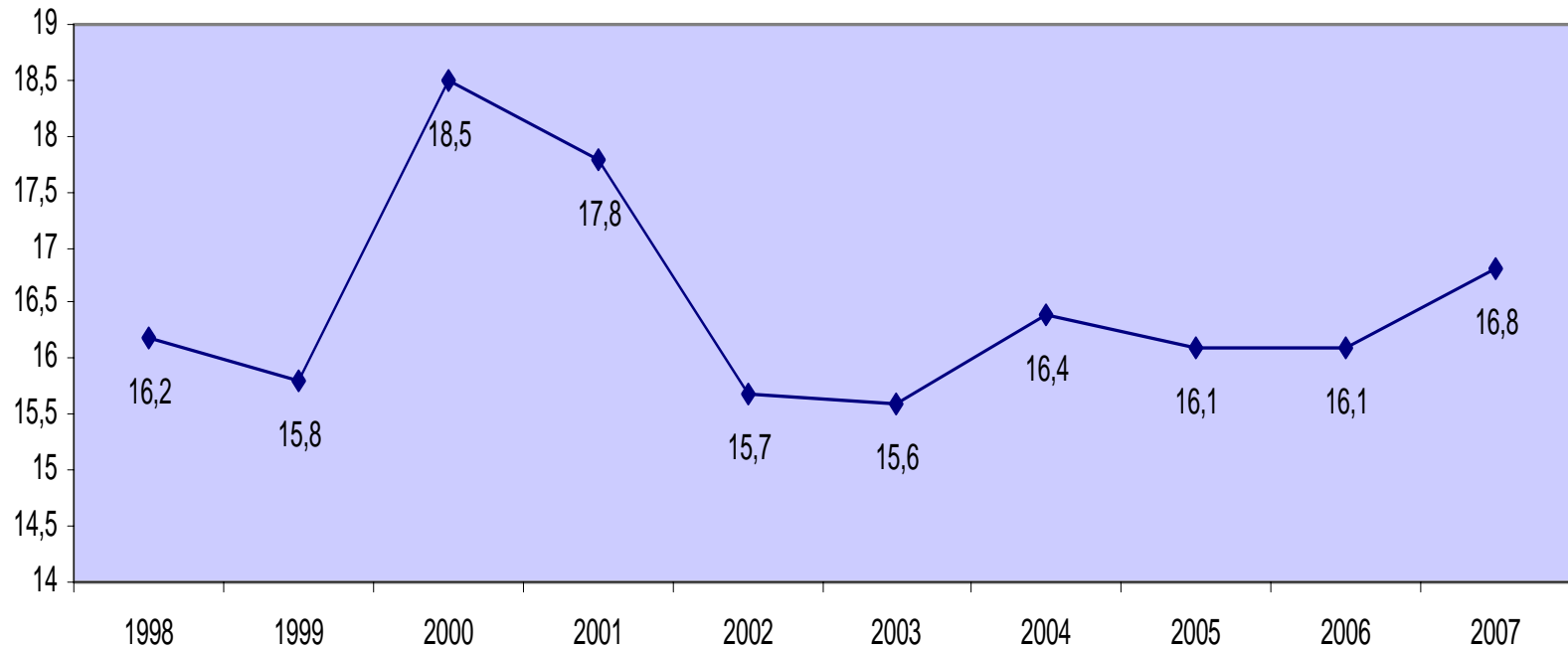
(em % do emprego total)



Fonte: INE

**Quadro 31**  
**Peso da População Desempregada no Sector do Comércio**

(% do total)

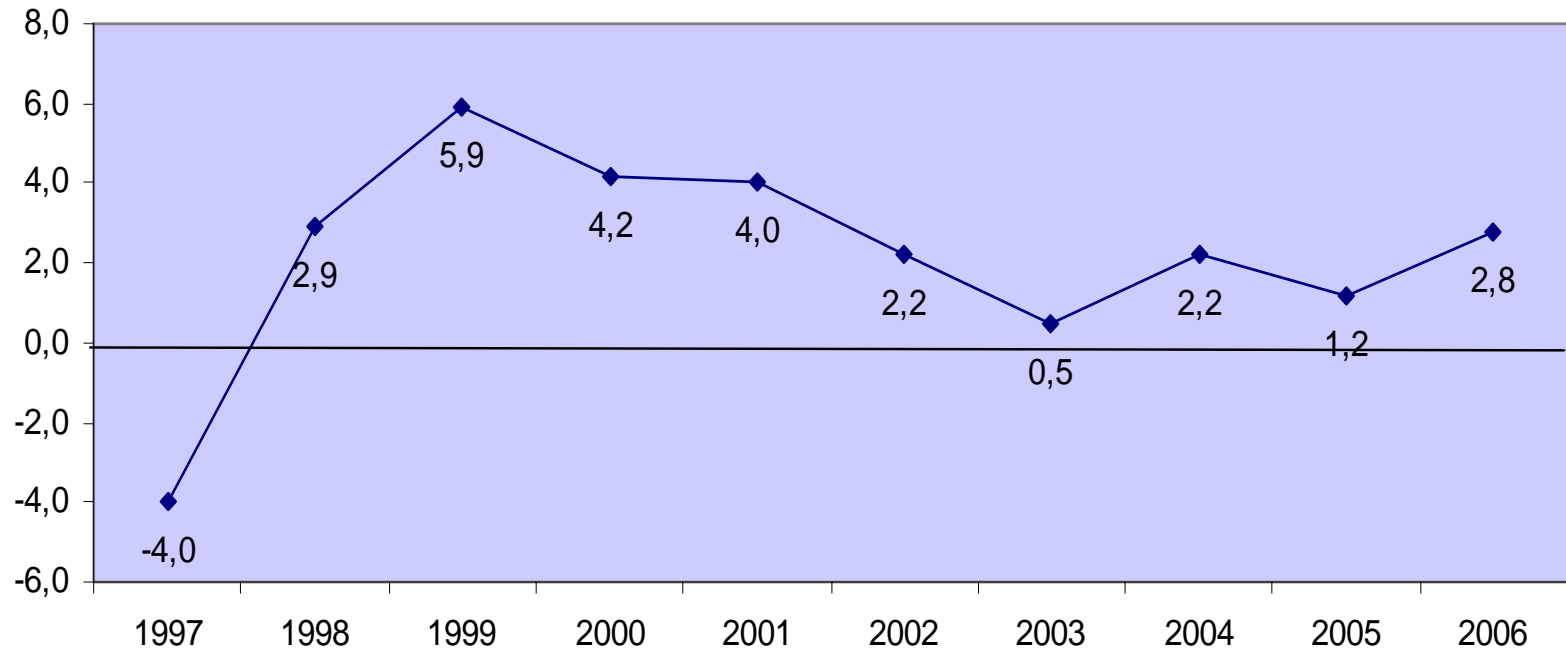


Fonte: INE

### Quadro 32

### População Empregada no Comércio

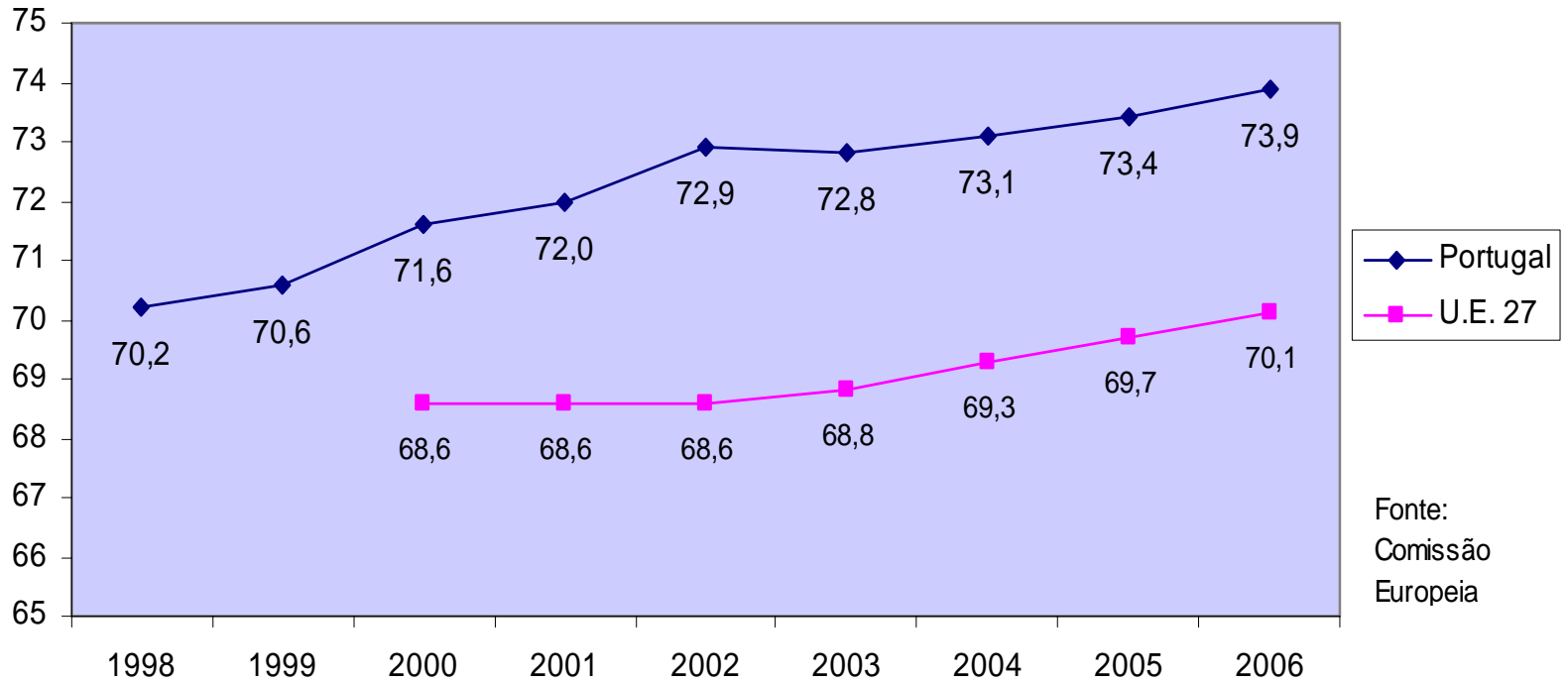
(Taxa de Variação Anual)



Fonte: INE

### Quadro 33

#### Taxa de Actividade\*: Comparação com a U.E



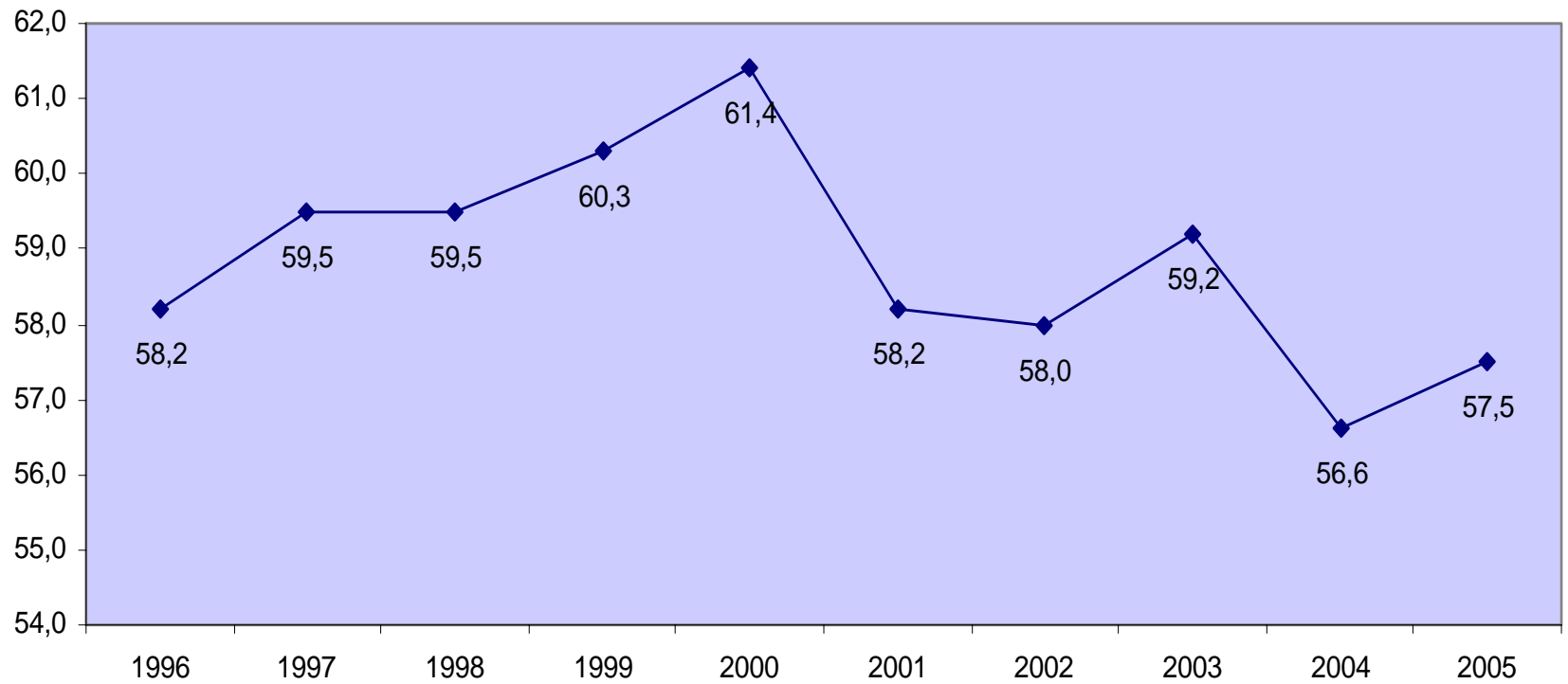
\* Relação entre a população activa com idade entre os 15 e 64 anos e o total da população do mesmo grupo etário.



### Quadro 34

### Produtividade do Trabalho por Hora Trabalhada

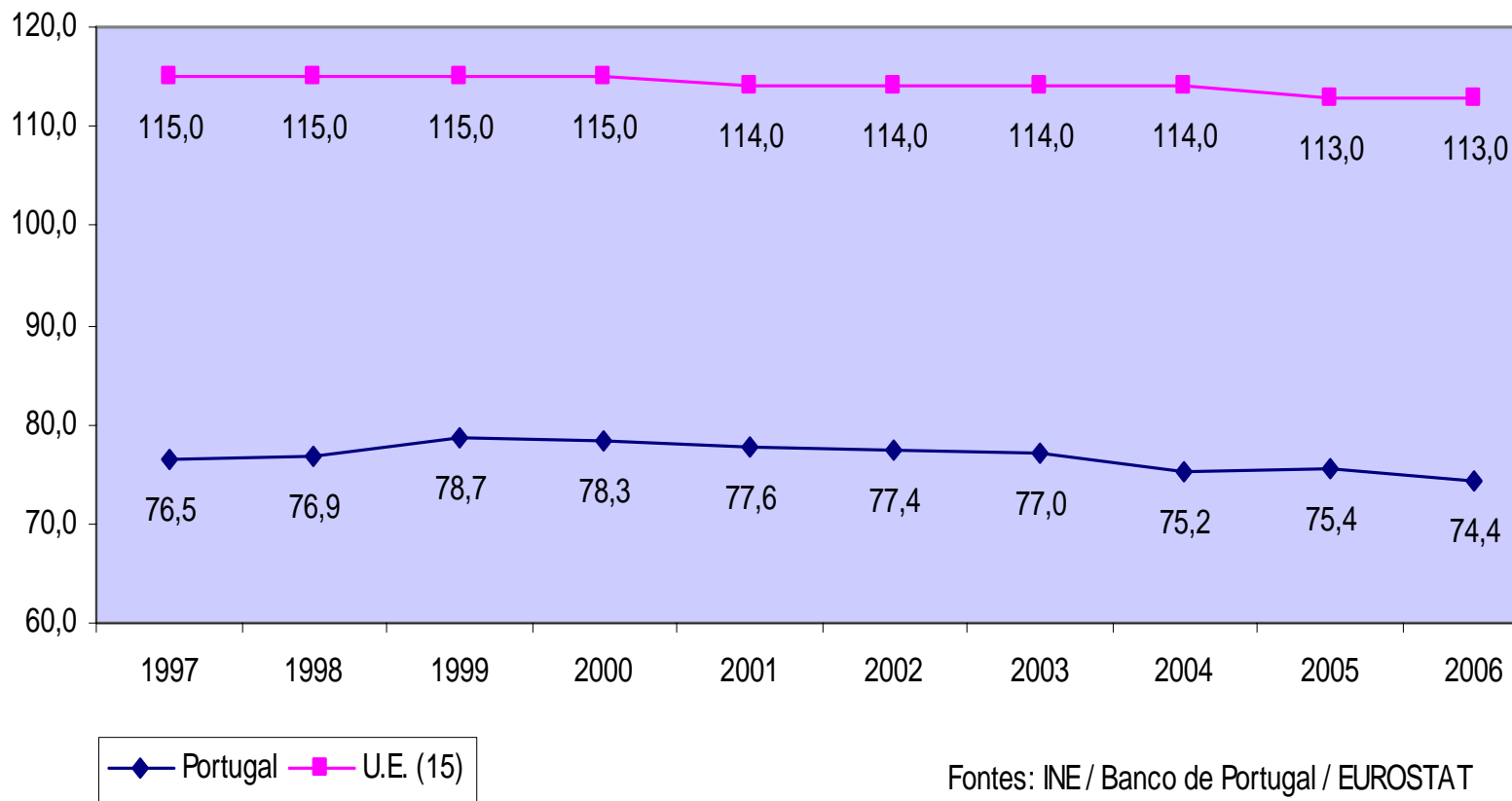
U.E 15= 100



# Poder de Compra/Rendimento dos Portugueses

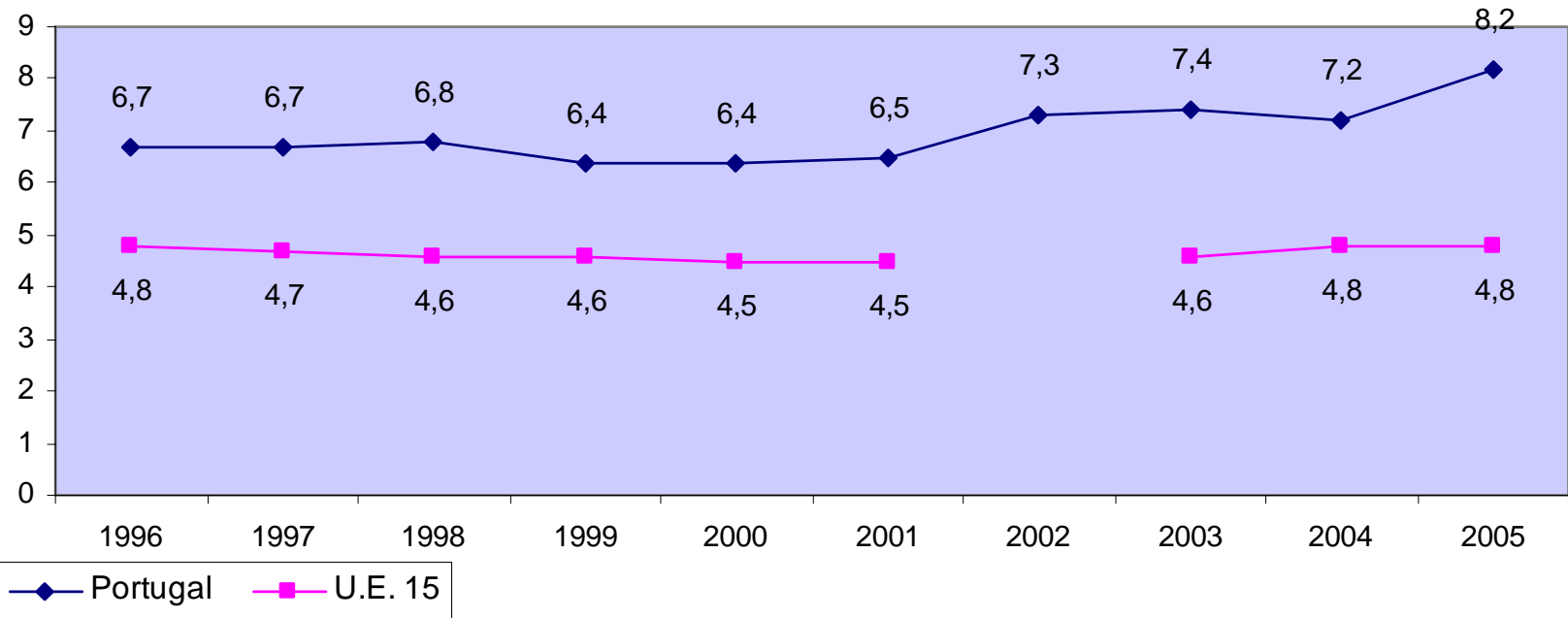
**Quadro 35**  
**PIB per capita em PPC: Comparação com (UE)15**

U.E. 25 = 100



### Quadro 36

#### Desigualdade na Repartição de Rendimentos: comparação com U.E.15\*

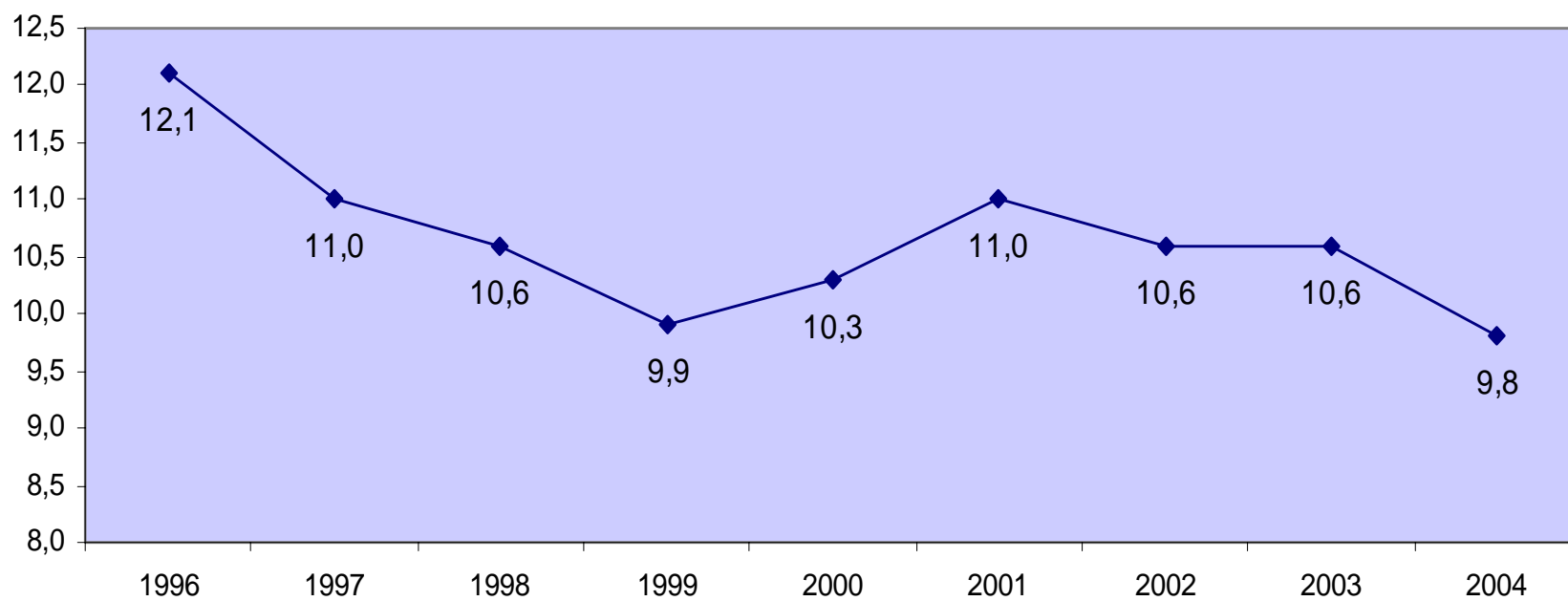


\*Ratio entre o rendimento total dos 20% com rendimento mais elevado e os 20% com o rendimento mais baixo.

Fonte: EUROSTAT

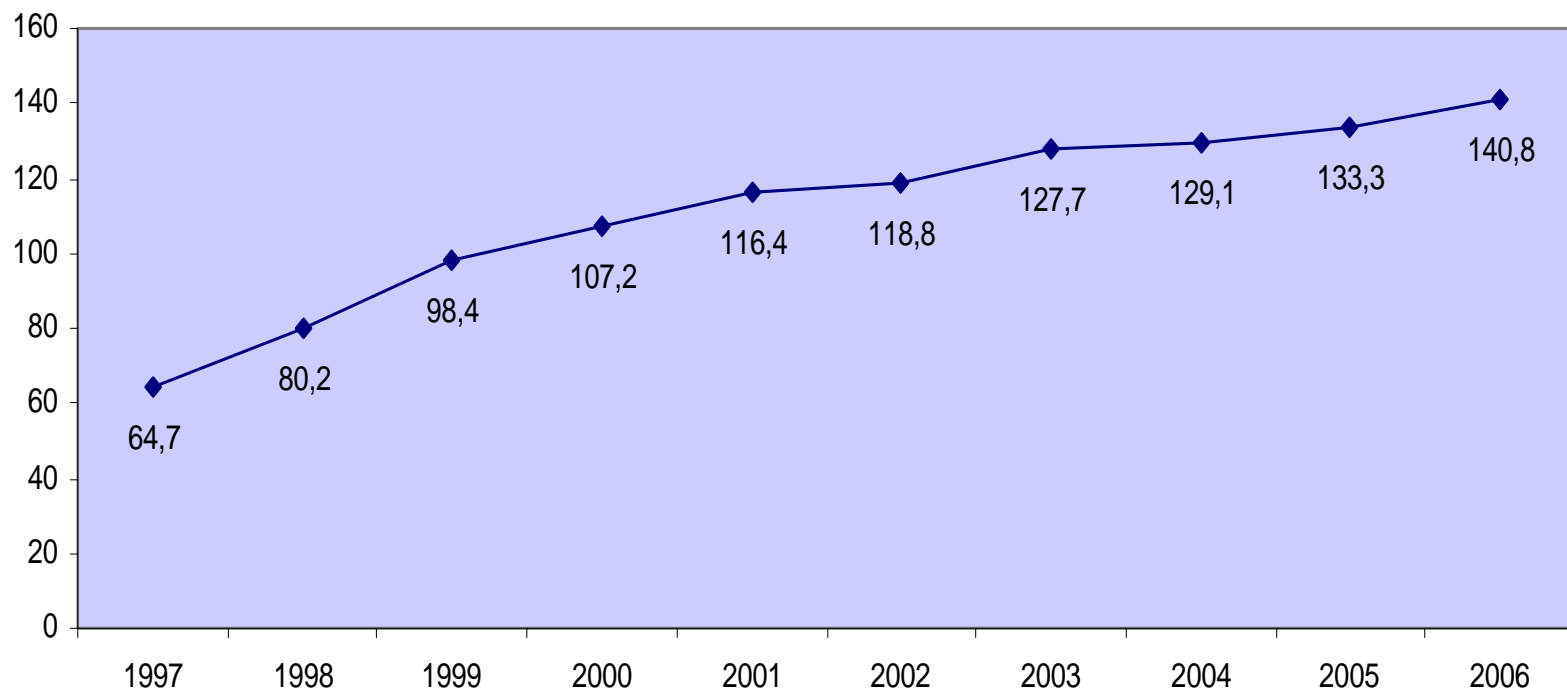
### Quadro 37

#### Taxa de Poupança dos particulares (em %)



Fonte: INE

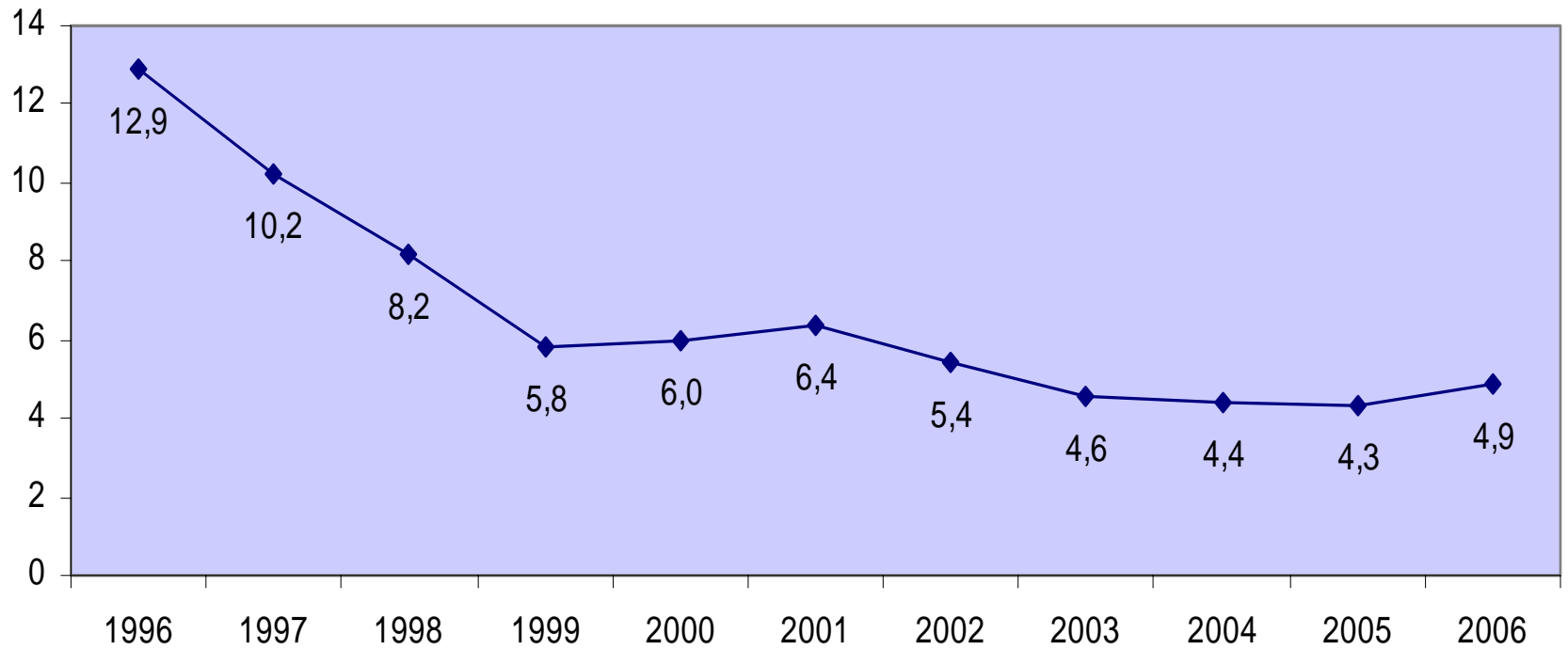
**Quadro 38**  
**Passivos Financeiros dos Particulares**  
**(em % do Rendimento Disponível)**



Fonte: Banco de Portugal

### Quadro 39

### Taxas de Juro s/ Saldos de Empréstimos a Empresas



Fonte: Banco de Portugal

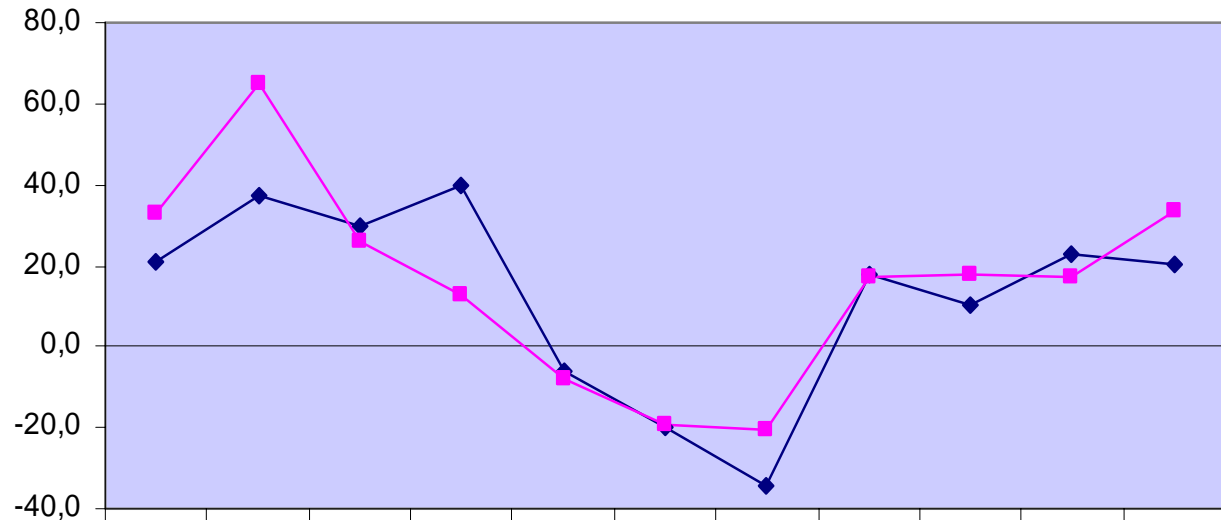
# Mercado Financeiro



## Quadro 40

### Mercados Accionistas

(Variação anual em % no fim do período)



—◆— Dow Jones Euro Stoxx

—■— PSI Geral

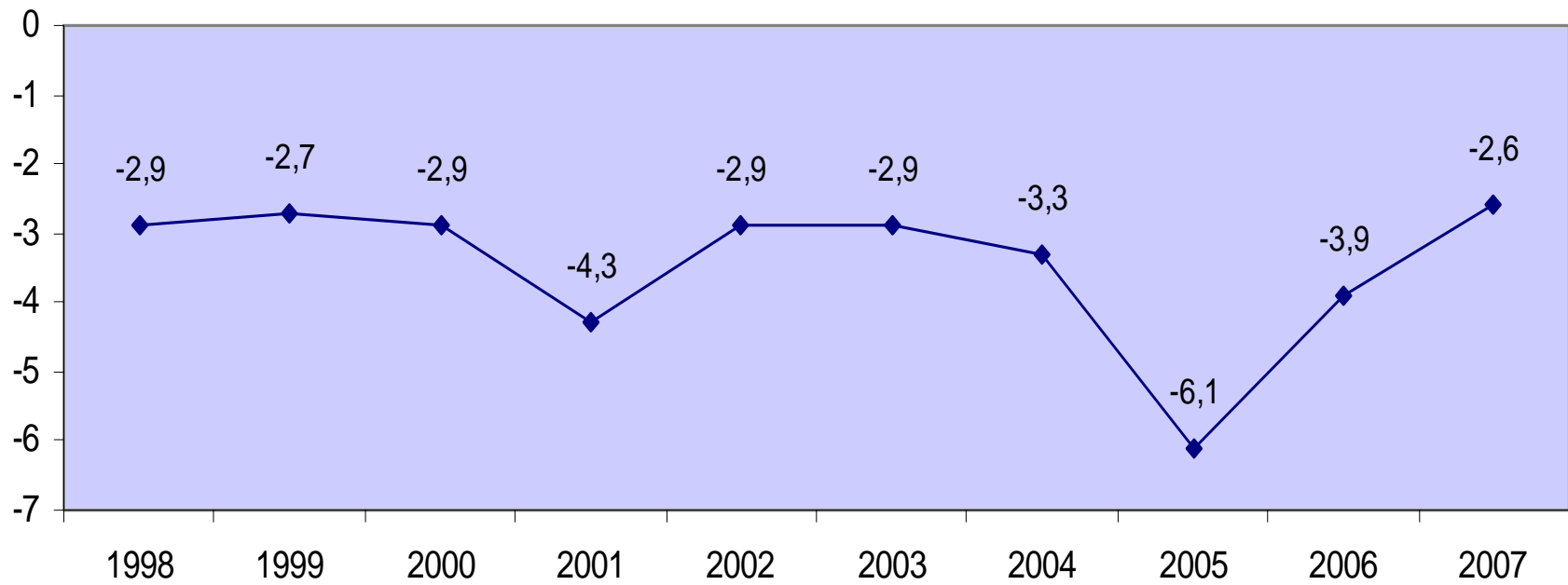
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
—◆— Dow Jones Euro Stoxx	21,2	37,0	29,8	39,5	-5,9	-19,7	-34,5	18,1	10,0	23,0	20,3
—■— PSI Geral	32,6	65,2	26,2	12,6	-8,2	-19,0	-20,7	17,4	18,0	17,2	33,3

Fontes: Banco de Portugal/Banco Central Europeu

# Execução Orçamental

## Quadro 41

### Saldo Orçamental

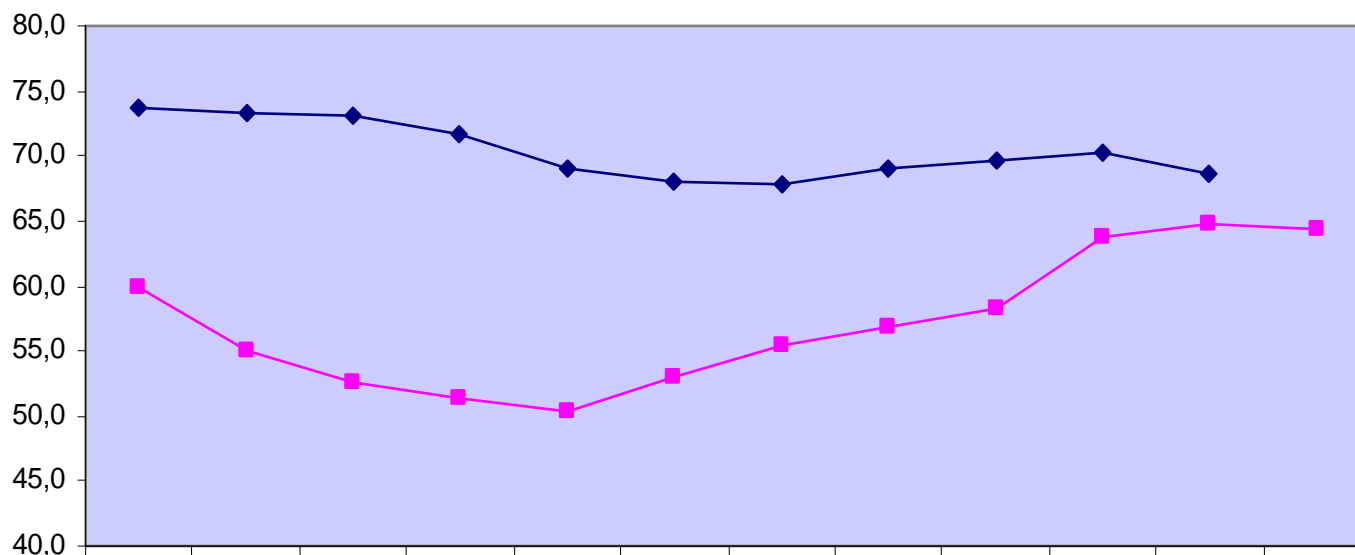


Fonte: DGO

## Quadro 42

### Dívida Pública

(em % do PIB)



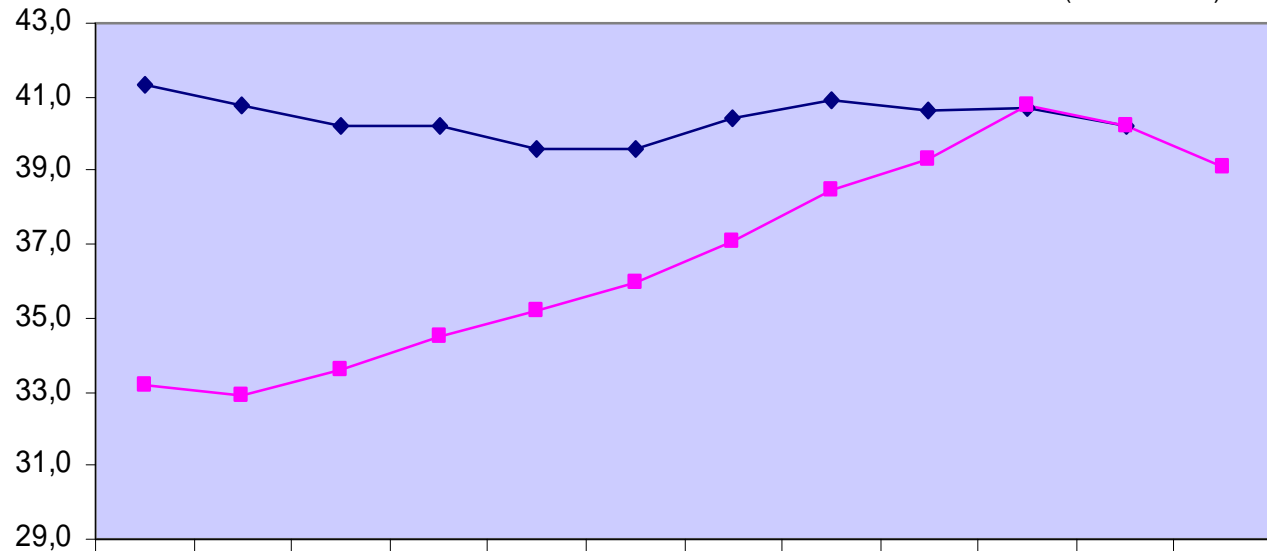
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
◆ Área do Euro (13)	73,8	73,3	73,0	71,7	69,1	68,0	67,9	69,1	69,6	70,3	68,6	
■ Portugal	59,9	55,1	52,5	51,4	50,4	53,0	55,5	56,9	58,3	63,7	64,8	64,4

Fontes: INE/Comissão Europeia

**Quadro 43**

**Despesa Corrente Primária (Orçamento de Estado)**

(em % do PIB)



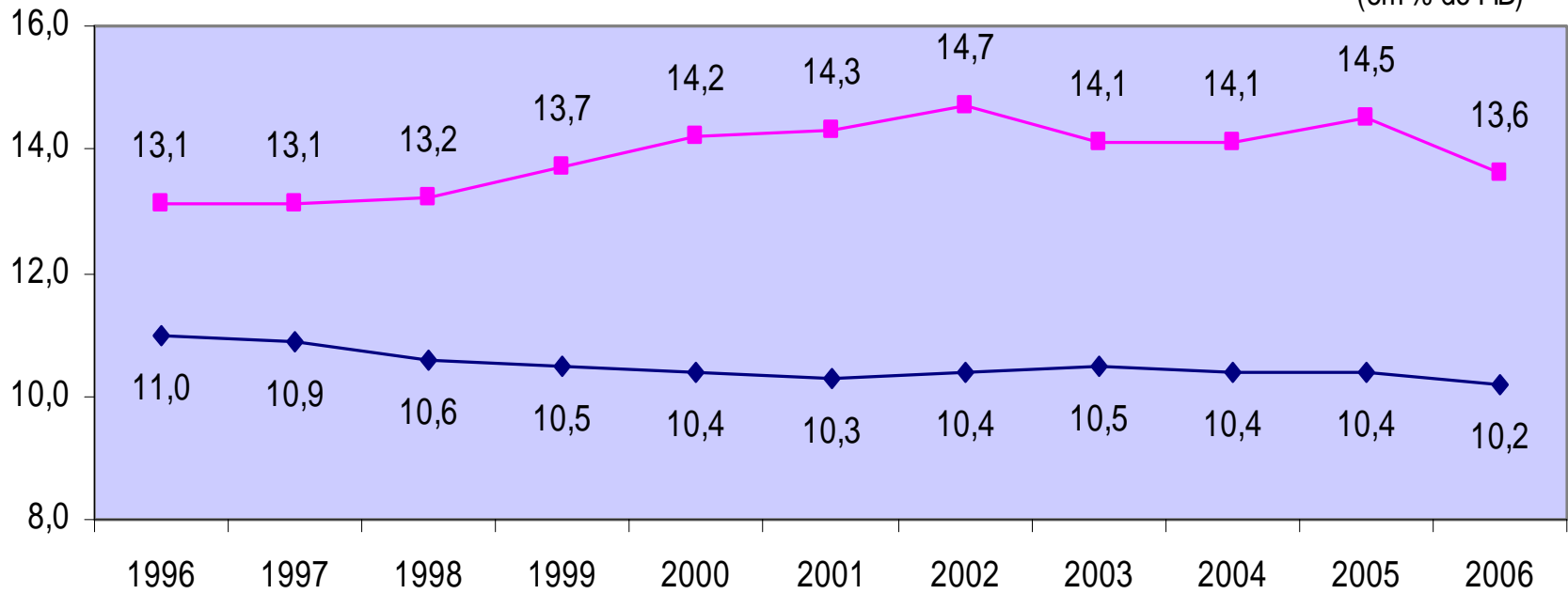
◆ Área do Euro (13)	41,3	40,8	40,2	40,2	39,6	39,6	40,4	40,9	40,6	40,7	40,2	
■ Portugal	33,2	32,9	33,6	34,5	35,2	36,0	37,1	38,5	39,3	40,8	40,2	39,1
▲												

Fontes: INE/Comissão Europeia

## Quadro 44

### Despesas com Pessoal (Orçamento de Estado)

(em % do PIB)



◆ Área do Euro (13) ■ Portugal

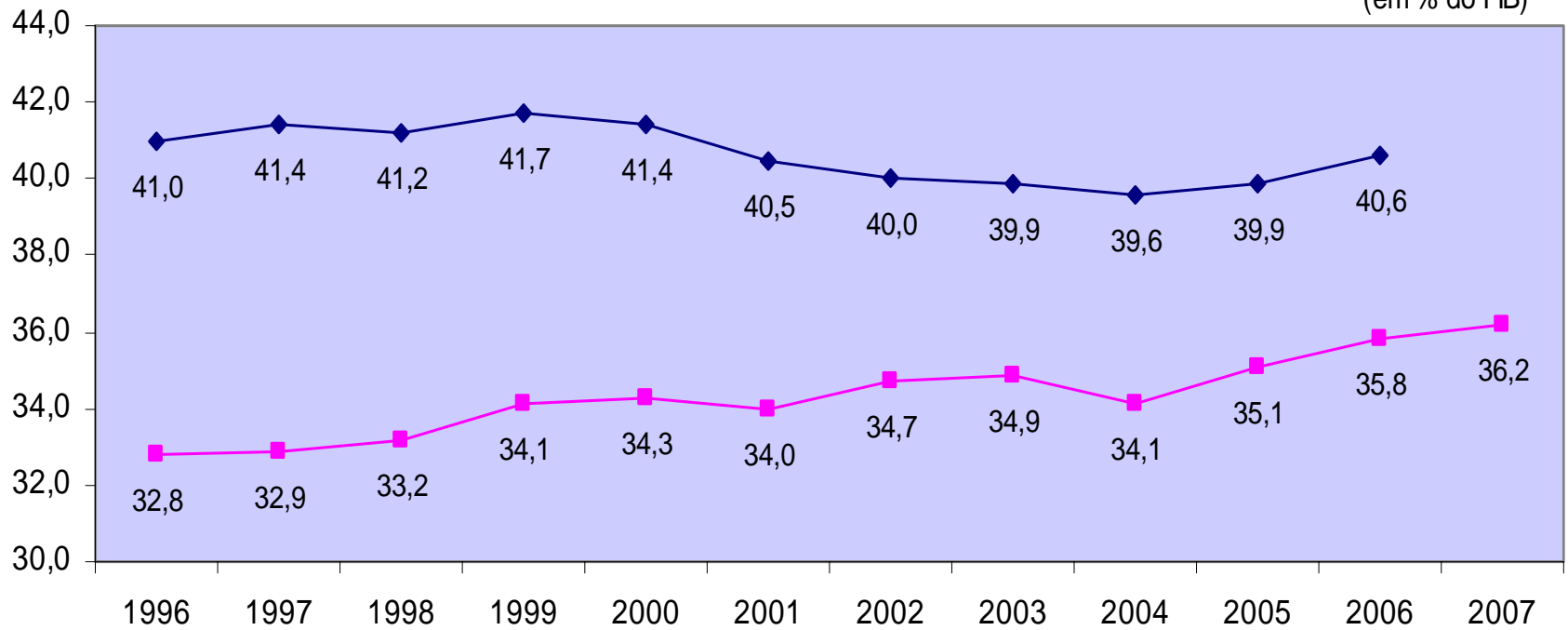
Fontes: DGO/EUROSTAT

# Fiscalidade

## Quadro 45

### Carga Fiscal da Economia

(em % do PIB)



◆ Área do Euro ■ Portugal

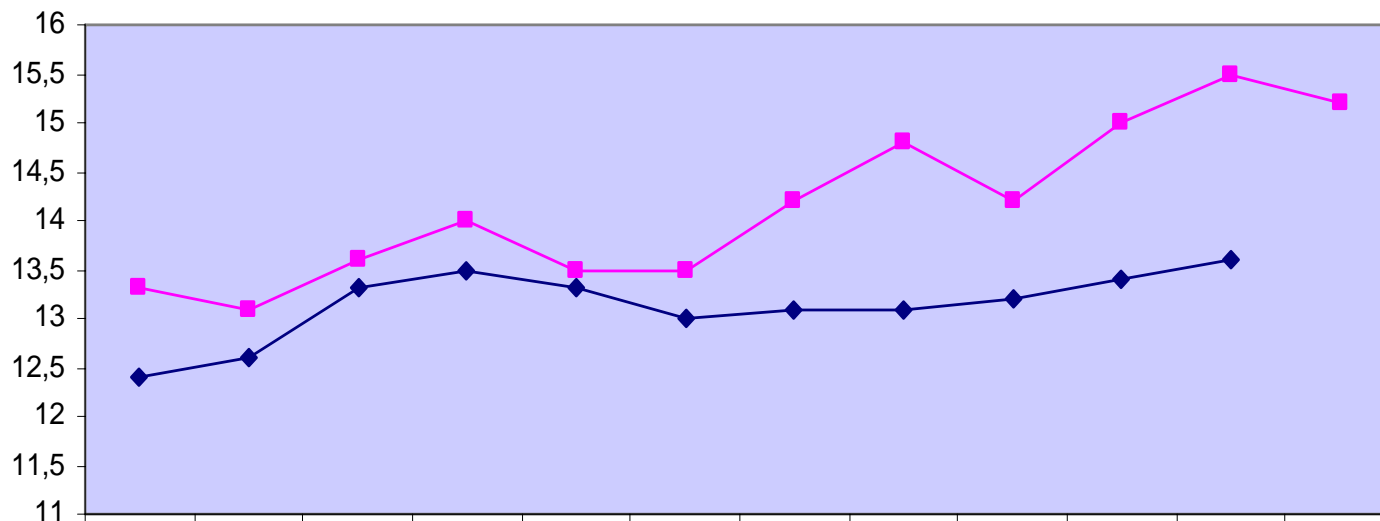
Fonte: Comissão Europeia



## Quadro 46

### Impostos sobre a Produção e Importação

(em % do PIB)



—◆— Área do Euro (13)

—■— Portugal

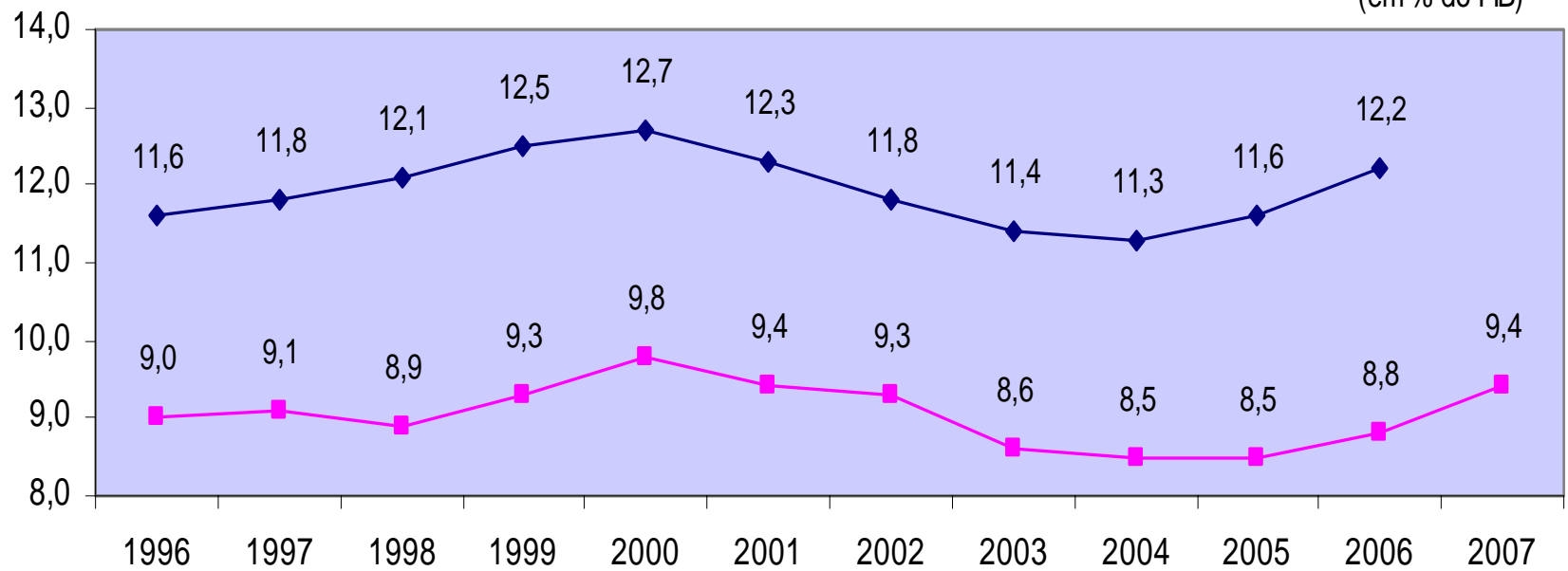
1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007

Fonte: Comissão Europeia

## Quadro 47

### Imposto sobre o Rendimento

(em % do PIB)



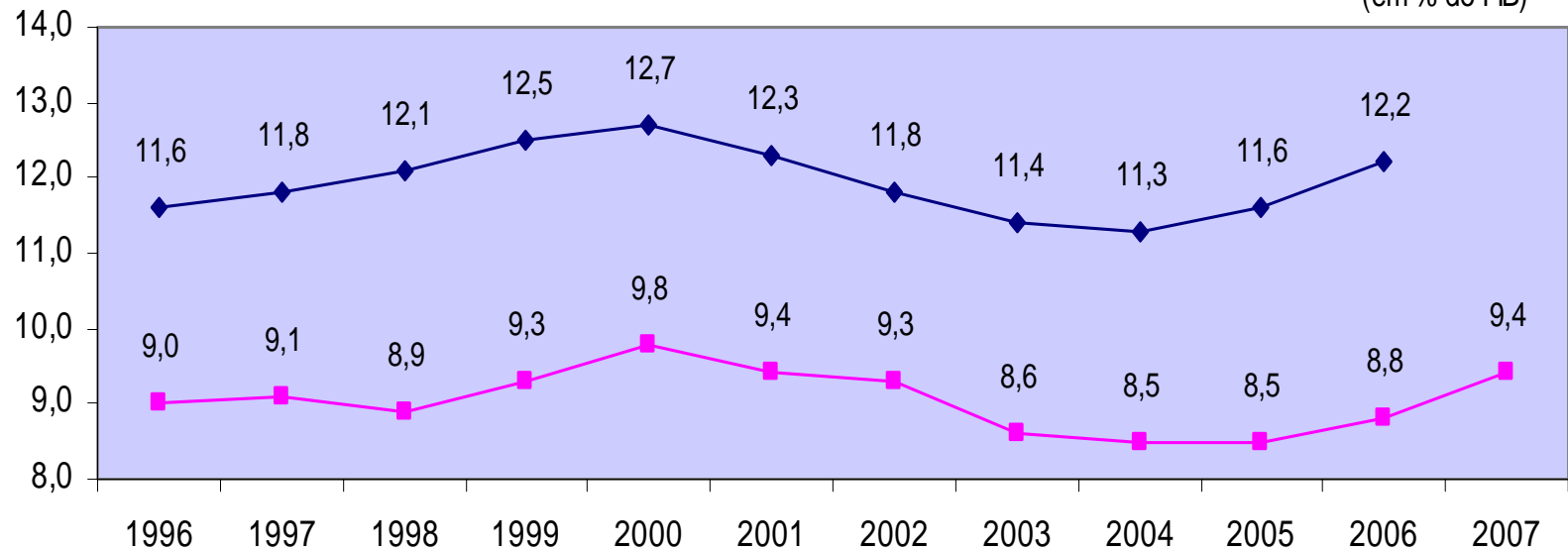
◆ Área do Euro (13) ■ Portugal

Fonte: Comissão Europeia

## Quadro 48

### Imposto sobre o Rendimento

(em % do PIB)



◆ Área do Euro (13) ■ Portugal

Fonte: Comissão Europeia

## **LEITURA SINTÉTICA DOS QUADROS**

### **Q1 – PIB**

São perceptíveis duas fases: uma primeira até 2000 em que o PIB cresceu acima dos 3 % ao ano (com um pico de 4.9% em 98) e uma segunda, de 2001 em diante, em que os valores de variação anual estiveram sempre abaixo dos 2% (com um “pico” de sinal negativo em 2003 de -0,8%).

### **Q2 – PIB (Comparação Internacional)**

As duas fases assinaladas no Quadro anterior configuram, igualmente, duas tendências associadas: uma primeira, em que Portugal cresceu até ao ano 2000 acima da média da “zona euro” e, uma segunda, de 2001 em diante, de continuada divergência da economia portuguesa face à “zona euro” (estas mesmas tendências ocorrem se a comparação for com os países da OCDE, embora de forma menos acentuada na fase “ascendente” do ciclo e mais acentuadamente na fase “descendente”).

Relativamente à Espanha, país com quem mantemos um forte relacionamento económico, o crescimento acentuado da economia espanhola ao longo do período em análise deu um contributo significativo para a evolução da procura externa de Portugal (que segue de perto as flutuações ocorridas no país vizinho).

### **Q3 – VAB Agricultura**

As profundas oscilações que se detectam de ano para ano confirmam a realidade de um sector muito dependente de factores exógenos (nomeadamente climáticos) e apontam para uma linha de tendência, onde a alternância de “bons” e “maus” anos se anulam, num processo contínuo menos ajustável às fases cíclicas assinaladas para a evolução do PIB.

#### **Q4 – VAB Indústria**

O sector da indústria regista dois primeiros anos de crescimento acentuado (96 e 97), a que se segue uma quebra significativa, registando mesmo uma fase de evolução negativa entre 2002 e 2005. Os dois últimos anos (2006 e 2007) dão conta de uma ligeira retoma do sector.

#### **Q5 – VAB Construção**

O sector da construção ajusta-se, no essencial, às duas fases assinaladas para o PIB: registando um crescimento acentuado nos anos 90 (com um pico de 8,5% em 97 associado à Expo 98) e uma quebra clara a partir de 2001, com valores negativos em todos os anos (com um máximo de -8,7% em 2003). Confirma-se, assim, o impacto significativo da evolução deste sector no comportamento global da nossa economia.

#### **Q6 – VAB Comércio**

O comércio regista, igualmente, uma primeira fase com variações positivas (até 2000) a que se segue uma evolução particularmente negativa até 2003. 2004 regista uma clara aceleração, que é moderada nos anos subsequentes. A subordinação do sector ao comportamento da procura interna é facilmente comprovável.

#### **Q7 – VAB Transportes e Comunicação**

O comportamento deste sector (sem variações negativas) ajusta-se, também, a um período de maior crescimento (aqui situável entre 1998 e 2001) e a um outro de clara desaceleração (a partir de 2002, com a excepção do ano 2004 – ano do Euro 2004). É, no entanto, comprovada uma tendência, ao longo de todo o período em análise, para um crescimento acima da média por parte deste sub-sector dos serviços.

#### **Q8 – VAB Outros Serviços**

Os serviços evoluíram de acordo com a tendência geral do PIB: maiores taxas de crescimento até 2000 a que se segue um período de menor crescimento a partir de 2001 (com um ano de 2005 de maior crescimento).

#### **Q9 – Investimento (FBCF)**

O investimento também acompanha a tendência do PIB: registando um período de maior crescimento entre 1997 e 1999 a que se segue um outro particularmente negativo entre 2002 e 2006 (com a exceção do ano de 2004). 2007 assinala um ano de retoma de valores positivos (3,2%).

#### **Q10 – Intensidade Capitalística**

Este indicador, assente no ratio Investimento (FBCF)/PIB, regista uma fase de crescimento de 95 ao ano 2000, a que se segue um período de redução dos valores observados, particularmente acentuado, em 2002 e 2003. O papel do investimento em capital fixo na fase de crescimento da economia portuguesa é assim evidenciado, revelando uma economia ainda muito “materializada”.

#### **Q11 – Despesas de Consumo Final das Famílias (DCF)**

O consumo privado das famílias acompanha as tendências já assinaladas para a economia portuguesa, com um crescimento mais acentuado nos anos 90 e uma clara desaceleração a partir de 2000, registando mesmo o ano de 2003 uma evolução negativa a que se segue alguma estabilidade nos anos seguintes, com níveis de crescimento entre 1.2% e 2.5%.

#### **Q12 – Consumo Privado (comparação com a U.E.)**

Em termos de comparação com a U.E. verifica-se um período de maior crescimento em Portugal até 2000 a que se segue até 2003 uma evolução inferior à da média da U.E. (15); em 2004 e 2005 verifica-se de novo um crescimento acima da média da U.E., para em 2006, Portugal registar, novamente uma variação abaixo do verificado na União Europeia.

### **Q13 – DCF (Bens Duradouros)**

Olhando para as tipologias de consumo, registre-se nos “bens duradouros” uma evolução marcadamente oscilante com valores de crescimento elevados até 2000 (com um ano de 98 em que a variação foi de 15.7%), um período no negativo entre 2001 e 2003, uma recuperação em 2004 e 2005, a que se segue uma nova quebra em 2006 (efeito IVA?) e uma nova recuperação em 2007.

### **Q14 – DCF (Bens Alimentares)**

As despesas em bens alimentares seguiram uma trajectória mais homogénea, embora com um maior crescimento em 98 e 99 (acima dos 3%), seguindo-se a partir de 2000 variações anuais sempre abaixo dos 2%.

### **Q15 – DCF (Bens Correntes não Alimentares e Serviços)**

Esta componente da despesa das famílias teve um comportamento mais próximo da tendência geral da evolução da economia portuguesa com um período de maior crescimento até 2000 e uma clara desaceleração a partir de 2001. O seu crescimento esteve sempre acima dos bens alimentares com excepção de 2006 e 2007 em que cresceu menos 0.1% p.p..

### **Q16 – Exportações**

O comportamento das exportações teve um primeiro período de forte crescimento (sempre acima dos 5%, com a excepção do ano de 1999) até 2000, um período de clara desaceleração até 2005, uma nova aceleração em 2006 (em que cresceu 9.2%) seguido de alguma redução no crescimento em 2007.

### **Q17 – Exportações de Bens e de Serviços**

Olhando para as componentes de bens e de serviços verifica-se que, com as excepções de 96 e 2003 em que os serviços tiveram uma evolução no

negativo, os serviços cresceram acima dos bens, particularmente em 2006 e 2007 (anos de maior crescimento das exportações).

### **Q18 – Importações**

As importações seguiram uma tendência similar, se bem que com maiores amplitudes de variação (assim, após ter crescido 14.2% em 98 desacelerou até registrar -0.8% em 2003). A partir de 2000 a variação das importações (com as exceções de 2004 e 2005) foi inferior à registrada nas exportações.

### **Q19 – Importações de Bens e de Serviços**

A tendência de evolução dos bens e dos serviços foi idêntica ao longo dos anos em análise, sendo que, numa primeira fase, os bens evoluíram sistematicamente acima dos serviços em termos percentuais e a partir de 2005 esta situação alterou-se (com um maior crescimento da importação de serviços).

### **Q20 – Quota de Mercado das Exportações de Bens**

Com valores apenas a partir do ano 2000 (e se exceptuarmos este primeiro ano) regista-se uma tendência de evolução em perda, em que a um período de 2001 a 2003 de ganhos de quota de mercado se segue um período de 2004 a 2006 de evolução acentuadamente negativa. Se no início da década os ganhos de quota de mercado foram superiores ao aumento das taxas de variação das exportações, o aumento destas, em 2006, não se reflectiu em ganhos de quota de mercado.

### **Q21 – Exportações por Níveis de Intensidade Tecnológica**

Entre 1995 e 2005 registou-se alguma melhoria: com um aumento do peso relativo dos bens manufacturados de maior intensidade tecnológica, mas que não foi suficiente para alterar o perfil qualitativo das nossas exportações onde os bens de baixa e média baixa tecnologia representam mais de 50% das exportações de produtos manufacturados.



## **Q22 – Grau de Abertura da Economia**

O grau de abertura da economia portuguesa manteve-se elevado ao longo do período em análise, registando mesmo um reforço entre 96 e 2000, que foi seguido de uma redução até 2003 e de um novo reforço a partir deste ano, fixando-se em 70% em 2006 (bem acima da média dos países da U.E.).

## **Q23 – Inflação – IPHC (Comparação com a “Zona Euro”)**

Entre 98 e 2007 os preços mantiveram em Portugal uma evolução sistematicamente acima da “zona euro” (excepção para o ano de 2005) e com valores máximos (acima dos 3%) nos anos de 2001 a 2003.

## **Q24 – Taxa de Desemprego (Comparação com a U.E. 27)**

Partindo, no início do período, de uma taxa de desemprego que era cerca de metade da verificada na U.E. (27), a evolução registada processou-se em sentido inverso ao da média europeia, reduzindo-se, primeiro, o diferencial entre ambas e registando-se mesmo, em 2007, uma taxa em Portugal 1.2 p.p. superior à da U.E..

## **Q25 – Desemprego: n°s do INE e do IEFP**

Após um longo período em que os n°s destes dois Institutos evoluíram no mesmo sentido (mas com os números do IEFP paradoxalmente acima dos do INE), em 2007 o número dos desempregados do INE aumentam e os do IEFP diminuem significativamente, de forma que os 13 mil desempregados a mais contabilizados pelo IEFP relativamente ao INE dão lugar, em apenas um ano, a um diferencial de 71 mil desempregados mas agora com o INE com o valor mais elevado ... Não se estranham as diferenças (dados os conceitos serem distintos), mas as linhas de tendência não são compreensíveis.

### **Q26 – Taxa de Desemprego de Jovens (comparação com a U.E. (27))**

A evolução de Portugal e da U.E. regista aqui uma inversão que é ainda mais acentuada que a que ocorre com a taxa de desemprego geral. Na realidade enquanto a taxa de desemprego de jovens foi-se reduzindo no conjunto da U.E. em Portugal a mesma acelerou tendo atingido um valor em 2007 que é praticamente o dobro do registado no final dos anos 90.

### **Q27 – Taxa de Desemprego de Jovens por nível de escolaridade**

Enquanto em 98 as maiores taxas de desemprego ocorriam em jovens com o ensino secundário (13,2%). Em 2006 os jovens com licenciatura assumem claramente a posição primeira. O título académico deixou de garantir uma maior facilidade na obtenção de emprego.

### **Q28 – População Empregada**

O número de empregados regista entre 1999 e 2002 um aumento continuado (particularmente elevado em 2000), a que se segue um período de alguma estagnação entre 2003 e 2005, para haver um crescimento moderado em 2006. (Registe-se que ao longo do período a população activa aumentou pelo que este indicador não é forçosamente coincidente com o do desemprego).

### **Q29 – Peso do Emprego a Tempo Parcial**

Enquanto na U.E. o emprego a tempo parcial já tinha no início do período um maior peso, tendo ainda crescido 2.2 p.p. entre 1998 e 2006, em Portugal a variação neste período foi de apenas 0.3 p.p.. Em 2007, contudo, Portugal regista um acréscimo significativo, possível prenúncio de que algo poderá estar a alterar-se neste domínio com reflexo nos números dos próximos anos.

### **Q30 – Peso do Emprego nos Serviços (Comparação com a U.E.)**

O emprego nos serviços (ao contrário do VAB do sector) regista um valor ao longo do decénio em análise claramente inferior ao da média da U.E.

medido em percentagem do emprego total. Apesar disso, o aumento registado no conjunto do período foi de 6.4 p.p. superior aos 3.9 p.p. da U.E.. Refira-se, contudo, que nos últimos 3 anos o crescimento desacelera claramente (apenas cresce 0.3 p.p.).

### **Q31 – Peso do Emprego no Comércio**

O emprego no comércio regista no último decénio uma fase de algum crescimento em percentagem do emprego total até 2001, mas a partir de 2005 assiste-se a uma nova face de redução do peso do emprego do sector no emprego total (o valor de 2007 é mesmo inferior ao de 1999). O contributo do comércio para o aumento do peso do emprego no sector terciário foi assim, em termos de tendência global no período, nulo.

### **Q32 – Peso da População Desempregada no Sector do Comércio**

O peso da população desempregada originária do sector do comércio, relativamente ao conjunto dos sectores aponta para uma clara subida em 2000, uma redução até 2003 e um novo aumento nos últimos anos.

### **Q33 – População Empregada no Comércio**

Após três primeiros anos (1997 a 1999) de crescimento em aceleração dos empregados no sector do comércio, regista-se a partir de então uma continuada desaceleração, com níveis de variação mais baixos a partir de 2002 que confirmam um crescimento do emprego no sector inferior ao crescimento do emprego total.

### **Q34 – Taxa de Actividade (Comparação com a U.E.)**

A taxa de actividade dos portugueses registou um crescimento continuado ao longo dos últimos anos, em Portugal, sendo superior à que se regista no conjunto da U.E. 27 (cerca de 3 p.p. acima). Este indicador está, pois, em consonância com os indicadores do aumento da população activa.

### **Q35 – Produtividade do Trabalho por Hora Trabalhada (Comparação com a U.E. 15).**

Após um período de subida/recuperação entre 1996 e 2000 regista-se uma quebra acentuada a partir de 2001, que se agrava em 2004 e 2005. Este indicador estrutural é um dos que registam maior diferencial em relação aos países mais avançados da Europa.

### **Q36 – PIB per capita em PPC (Comparação com a U.E.15)**

Os níveis do PIB per capita estão também muito abaixo dos registados na média da U.E., quer a 15 quer a 25 (sendo cerca de 2/3 de média da U.E. 15). Após alguma recuperação entre 1997 e 1999, regista-se, a partir de 2000, uma evolução em perda constante que permite que se chegue ao fim do período com o maior diferencial dos últimos 10 anos.

### **Q37 – Desigualdade na Repartição de Rendimentos (Comparação com a U.E. 15)**

Os números mostram que Portugal regista uma desigualdade acentuada na distribuição do rendimento, claramente acima da U.E. 15 e que é mesmo reforçada de forma expressiva após 2001 (enquanto os números da U.E. se mantêm constantes). Este quadro, conjugado com o anterior, aponta para uma classe com baixos rendimentos particularmente expressiva e que nos destaca negativamente em termos da U.E..

### **Q38 – Taxa de Poupança dos Particulares**

A taxa de poupança dos portugueses regista uma clara quebra entre 1996 a 1999, recuperando ligeiramente a partir de 2000, para tornar a cair em 2004 (nos anos seguintes a trajectória não se terá alterado).

### **Q39 – Passivos Financeiros dos Particulares**

Em linha com o quadro anterior o endividamento dos particulares, por seu turno, aumentou de forma continuada e expressiva desde 1997 até 2006.

Em 2006 a taxa obtida é mais de 2 vezes a registada em 1997. Este endividamento elevado torna os portugueses particularmente sensíveis a variações das taxas de juro (e foi alimentado pela redução da mesma nos últimos anos).

#### **Q40 – Taxas de Juro s/ Empréstimos a Empresas**

As taxas de juro em empréstimos a empresas registam uma descida continuada no período em análise com uma fase entre 96 e 99 de forte redução das taxas a que se segue um período de alguma estabilização a partir de 2002 (em torno dos 4,5%). A situação a partir do último trimestre de 2007 estará, contudo, a alterar-se ...

#### **Q41 – Mercados Accionistas**

São detectáveis 3 fases: uma de crescimento acentuado entre 1996 e 1999, a que se segue um período de 2000 a 2002 com valores no negativo e um último período de alguma retoma entre 2002 e 2006. O PSI geral cresceu mais que o DowJones em 96 e 97 para ser depois ultrapassado pelo DowJones e ganhar novamente preponderância em 2004 e 2006.

#### **Q42 – Saldo Orçamental**

O saldo orçamental situou-se sempre no negativo mas com os piores resultados a serem obtidos em 2001 (-4.3%) e 2005 (-6.1%). 2007 regista o melhor resultado do período em análise, em consonância com a política de redução do défice.

#### **Q43 – Dívida Pública (Comparação com a “Zona Euro”)**

A dívida pública em % do PIB desacelerou até ao ano de 2000 para, seguidamente, voltar a subir passando de 50.4% em 2000 para 64.8% em 2006.

#### **Q44 – Despesa Corrente Primária (Comparação com a “Zona Euro”)**

A despesa corrente primária em % do PIB regista até 2005 uma forte tendência de subida (passou de 33.2% em 96 para 40.3% em 2005). Esta tendência é inversa da registada na “Zona Euro”, sendo que, pela primeira vez em 2005, a despesa nacional ultrapassa em termos relativos a dos países do Euro.

#### **Q45 – Despesa com Pessoal (Comparação com a “Zona Euro”)**

Em percentagem do PIB o peso da despesa com pessoal esteve sempre acima da média da “Zona Euro”, tendo registado uma ligeira subida até 2002 seguida de uma redução após este ano. Na “Zona Euro” a tendência foi de descida continuada ao longo de todo o período em análise.

#### **Q46 – Carga Fiscal da Economia (Comparação com a “Zona Euro”)**

A carga fiscal embora com uma tendência de subida ao longo do período (passou de 32.8% em 96 para 36,2% em 2007), o que aliás contrasta com a tendência inversa registada na “Zona Euro”, mantém um peso que é ainda inferior ao da média da “Zona Euro” em cerca de 4 p.p..

#### **Q47 – Impostos sobre a Produção e Importação (Comparação com a “Zona Euro”)**

Os impostos directos cresceram significativamente a partir de 2001 e sempre acima dos valores da “Zona Euro”.

#### **Q48 – Impostos sobre o Rendimento (Comparação com a “Zona Euro”)**

Este imposto é inferior ao registado pela “Zona Euro”, apresentando (em % do PIB) uma fase de subida até 2000 e, em seguida, uma quebra entre esta data e 2005.

## PARA ONDE VAI O SECTOR DO COMÉRCIO EM PORTUGAL ?\*

1. As tendências mais recentes (digamos que no contexto temporal da política de licenciamentos resultante da Lei 12/2004) no sector do retalho comercial em Portugal, evidenciam:

a) Um aumento exponencial da **oferta comercial** ao nível de **novos formatos comerciais** (das lojas “discount” aos “retail parks”) com o correspondente reforço da sua quota de mercado no conjunto do sector do comércio;

b) Um reforço acentuado dos **níveis de concentração** no que concerne aos chamados “grupos da distribuição” e, nestes, num conjunto limitado de operadores, acentuando o carácter oligopolista deste mercado;

c) Um peso crescente dos **fundos imobiliários** e de **investidores estrangeiros** em projectos envolvendo conjuntos comerciais, onde se assiste ao aparecimento de uma nova geração de centros comerciais a par de um forte incremento de “retails parks” e de “factory outlets”.

Este dinamismo ocorre, de algum modo, em “contra-ciclo” face às tendências da economia e da procura comercial. Perante uma realidade marcada por um reduzido crescimento do PIB e do consumo (num contexto de forte endividamento das famílias), que se irá previsivelmente manter nos próximos anos e que é, particularmente, evidenciada num indicador mais estrutural: o **PIB per capita** que, mesmo medido em

---

\* Na ausência de estatísticas oficiais sobre o tema em análise (para além das listagens publicadas pela DGAE sobre as autorizações concedidas ao abrigo da Lei 12/2004), socorremo-nos da informação divulgada por empresas de “research e consultoria”, a saber: **Nielsen, CB Richard Ellis, Cushman and Wakefield, DTZ Research, Jones Lang La Salle.**

paridade do poder de compra, é cerca de 2/3 do registado na média da U.E., não pode deixar de se considerar paradoxal a **posição de destaque de Portugal no «ranking» dos países europeus em termos de oferta comercial.**

Assim, impõe-se analisar mais em detalhe as tendências observadas no comércio pois elas evidenciam dinâmicas não sustentadas sectorialmente, criando-se um «gap» significativo entre a criação de valor no comércio (com o VAB do comércio a perder peso face ao VAB total) e as altas remunerações obtidas pelo capital investido em grandes infraestruturas comerciais. Esta preocupação é, nomeadamente, partilhada pelo Conselho Económico e Social (CES) que, em parecer emitido sobre as GOP 2009 e de que foi relator o Prof. João Ferreira do Amaral, refere que: «O alargamento da oferta comercial no segmento a retalho, bem para além do potencial de crescimento das famílias, ao estar associado a uma lógica em que o critério do imobiliário predomina sobre a actividade do comércio, gera um «boom» de tendências especulativas no imobiliário comercial, que **poderá ter significativas consequências negativas na actividade do sector e no ambiente urbano**».

2. Vejamos então o que nos revelam os números do sector em termos de novos projectos de dimensão relevante, focalizando a análise em dois domínios: o dos operadores imobiliários associados a projectos de conjuntos comerciais e o dos operadores do próprio sector (por grupos económicos e por formatos de loja), dando atenção particular ao segmento do retalho alimentar.

#### **a) Conjuntos Comerciais**

Em finais de 2007 em termos de área bruta locável (ABL), Portugal já se encontrava, nesta tipologia de unidades, claramente, acima da média europeia com **2.9 milhões de m<sup>2</sup>** (ou seja 290m<sup>2</sup> por mil habitantes) a



que correspondia um parque comercial de 153 infraestruturas (contabilizando-se neste conceito apenas os espaços com mais de 5 mil m<sup>2</sup>), distribuídos por centros comerciais, “retails parks”, e “factory outlets” [vejam-se os Quadros 5 e 6, em anexo].

Convirá, aliás, referir que o retalho representou em 2007 cerca de 60% do volume de investimento imobiliário em Portugal, sendo a área dos conjuntos comerciais inaugurados neste ano, de acordo com a DTZ Research, a maior de sempre em Portugal (quase 300 mil m<sup>2</sup>).

Esta forte aceleração prevê-se que tenha continuidade nos próximos anos sendo que, contabilizando: os projectos cuja abertura se anuncia para 2008 e 2009 e que não constam das autorizações concedidas ao abrigo da Lei 12/2004; os muitos projectos autorizados no quadro desta lei que ainda não se encontram em funcionamento (até Fevereiro de 2008 estavam autorizados 44 projectos a que correspondem 860 mil m<sup>2</sup> de ABL); e, finalmente, os processos de pedidos de autorização ainda não decididos e cujo número é idêntico ao dos que já tiveram decisão (podendo admitir-se que a taxa de aprovação se mantenha idêntica), é possível projectar para os próximos 2 a 3 anos um ABL para os conjuntos comerciais existentes acima dos **4.5 milhões de m<sup>2</sup>**. Ou seja, estamos perante um aumento de área, numa única década, de quase 500%, traduzível num expressivo ratio de cerca de **450 m<sup>2</sup> por mil habitantes**. Refira-se que, actualmente, o país da U.E. 27 com maior densidade de conjuntos comerciais é a Suécia cujo mesmo ratio é de 380 m<sup>2</sup> e que apresenta um PIB per capita que é quase 2.5 vezes superior ao português.

Este dinamismo é, aliás, confirmado por todos os estudos das grandes empresas de consultoria a operar no mercado imobiliário que prevêem que “nos próximos dois anos, Portugal irá registar o maior crescimento de ABL de toda a história do mercado nacional de centros comerciais e o maior dinamismo de sempre no desenvolvimento de “retail parks” (citamos a

Jones Lang La Salle). O clima de euforia que atinge o imobiliário comercial é alimentado pelos números de 2006 e 2007 que assinalam o maior retorno do capital investido (15.9%), assim como a maior valorização de capital (8.9%), mantendo-se uma forte procura por parte de **fundos imobiliários** estrangeiros (nomeadamente da Alemanha e do reino Unido) que fazem prever um crescimento neste sector de mais de 30% ao ano, quer em 2008, quer em 2009. Ainda de acordo com a Jones Lang La Salle “muitos investidores internacionais aguardam uma primeira oportunidade para entrarem no mercado (...) mantendo-se Portugal como um dos países mais apetecíveis e que oferece melhores oportunidades de investimento”.

Esta atractividade do investimento só é possível porque estamos, claramente, perante um **mercado desregulado** onde, quase tudo, se pode construir e em que, perante uma procura final das famílias inelástica, os diferenciais de atractividade aumentam, conduzindo a que os preços das “melhores localizações” subam em percentagens elevadas o que demonstra também a ineficácia da nova legislação do Arrendamento, anunciada como solução para as distorções do mercado de arrendamento e que, supostamente, iria fazer baixar os preços dos novos contratos.

Por tudo isto, o ritmo de **substituição geracional** de infraestruturas comerciais irá ser cada vez mais acelerado face à dimensão da procura, obrigando, seja pelos tempos de vida curtos, seja pela elevada rotação do capital, a uma necessidade de rápidos retornos do investimento e a um constante alargamento do “pacote de ofertas” associado aos projectos, aumentando, paralelamente, o número de projectos sem viabilidade e sem reconversão possível.

Desde 2003 que as rendas comerciais não têm parado de aumentar no segmento “prime”, atingindo, em centros comerciais e para lojas de menor dimensão, os 90/100 euros o m<sup>2</sup> em finais de 2007, valor este que está claramente acima do praticado, por exemplo, ao nível da nossa vizinha Espanha (ver Richard Ellis). Enquanto isto, no “comércio de rua” e olhando

também para as zonas de preço mais elevado, nomeadamente em Lisboa e no Porto, os valores são idênticos aos dos centros comerciais de topo enquanto se assiste, em alguns casos, a uma deliberada política de não colocar no mercado muitos desses espaços de forma a que continue a existir uma pressão do lado da procura que permita a manutenção dos preços, aumentando, desta forma, os espaços devolutos e desqualificando ainda mais os centros urbanos.

Num momento em que, em termos internacionais, se assiste a uma crise no sector imobiliário, despoletada nos E.U.A. pela conjugação de aumentos elevados nos preços e uma incapacidade de pagamento por parte de famílias endividadas e com reduzidos recursos (crédito dos “subprimes”), o fenómeno que acabamos de descrever permite um óbvio paralelismo. Ele evidencia, por um lado, um **sector do imobiliário comercial “sobreaquecido”** pelo papel que nele desempenham os fundos de investimento imobiliário e por uma política de ordenamento do território que permite “comprar barato” e “vender caro” (muitos projectos na fase de arranque da actividade comercial mudam de mãos) e, por outro lado, uma rentabilidade média do negócio comercial em quebra com um número cada vez menor de grandes operadores e uma óbvia exclusão das micro, pequenas e médias organizações no acesso a espaços “prime”.

## **b) Operadores Retalhistas**

Apenas no âmbito da Lei 12/2004 foram aprovados (até Fevereiro de 2008) **1.3 milhões de m<sup>2</sup>** referentes a estabelecimentos do comércio retalhista[ver Quadro 1]. Este valor representa, aproximadamente, 40% da área total autorizada desde que a primeira legislação relativa ao licenciamento de unidades comerciais de dimensão relevante entrou em vigor em 1989 (e que totaliza os 3.4 milhões de m<sup>2</sup>). Ou seja, nos últimos 3 anos tivemos um volume de autorizações de estabelecimentos a retalho

que é, em termos de m<sup>2</sup>/ano, cerca de 3 vezes superior à média dos 17 anos anteriores.

Esta aceleração das autorizações concedidas só é parcialmente reflectida nos números da Nielsen que reportam ao ano de 2006, mas neles os formatos "discount", "super" e "hiper" representam já 86% do mercado total de bens alimentares [ver Quadro 2]. Este valor está já, claramente, acima da média europeia e, nomeadamente, da Espanha onde o peso daqueles formatos é de 79%. O número de novas aberturas em 2007 e 2008, sobretudo, nos formatos com menor área, reforça esta realidade e permite ainda que as lojas "discount" e os "super", unidades directamente concorrentes com o restante comércio de rua, representem já mais de 2/3 do volume de vendas destes novos formatos.

Em termos do **número de lojas** por formato e por grupo no sector alimentar a situação em finais de 2006, de acordo com a Nielsen [ver Quadro 3], era de: 66 unidades **hiper**, distribuídos pelos Grupos Sonae (Continente e Modelo) com 27 lojas, Auchan com 15, Jerónimo Martins (Feira Nova) com 10, Carrefour também com 10 e Leclerc e El Corte Inglés ambos com 2 unidades (8 outras unidades distribuem-se por empresas não especificadas); 858 unidades no formato **super** com destaque para o Jerónimo Martins (Pingo Doce e Feira Nova) com 216 lojas, a ITM (Intermarché) com 192 Lojas e a Sonae (Modelo/Bonjour) com 91 lojas; e, finalmente, 628 unidades "**discount**", distribuídas pelos grupos Carrefour (Minipreço/Dia) com 378, Lidl com 180 e Plus com 64 lojas.

Para além deste aumento muito acentuado do número de lojas nos formatos de menor dimensão relativa, o aspecto mais relevante a que se assistiu no último ano tem que ver com a dinâmica de concentração em curso, reforçada, em particular, com duas operações de concentração: a compra das lojas do Carrefour e do Plus, respectivamente pelos grupos Sonae e Jerónimo Martins [ver Quadro 4].

No formato hiper a Sonae (com mais de metade das lojas existentes) passa a dispor de uma posição claramente hegemónica, enquanto que nos formatos de menor dimensão e com a evolução de algumas lojas super, que se aproximaram da estratégia "discount", é o grupo Jerónimo Martins que assume uma posição liderante, onde apenas o Intermarché e os dois grupos exclusivamente concentrados no "discount" têm também uma expressão significativa.

Considerando o conjunto do mercado da chamada "grande distribuição" em 2007 e, somando, de um lado o volume de negócios do Carrefour ao das insígnias do grupo Sonae e do outro o Plus ao Jerónimo Martins, de acordo com o "ranking" da TNS Worldpanel (confirmado, quer pelos números da Nielsen, quer pelo "ranking APED") dois grupos preenchem, actualmente, **mais de 50% deste mercado**. Se lhes adicionarmos as quotas dos dois grupos com maior peso seguintes (ITM e Auchan) estaremos a falar de 80% do mercado existente.

Estes **níveis de concentração** são particularmente **elevados** comparativamente com os vários países da União Europeia e nada indica que este mercado oligopólico não continue a evoluir numa lógica de redução do número de grandes operadores gerando partilhas de mercado, sobretudo a nível regional e local, que se antevêm contrárias a uma efectiva concorrência que, nas palavras dos responsáveis, se quis fomentar. Este é claramente um sinal do efeito perverso de uma opção de pendor liberalizante que, em nome da livre concorrência, acaba eliminando a concorrencialidade no mercado e que mostra como só uma actuação reguladora por parte do Estado estaria em condições de assegurar este objectivo.

É que o equilíbrio entre os vários formatos e as várias tipologias de comércio não é apenas um problema do sector (incluindo nele os

consumidores cuja liberdade de optar é posta em causa) e das respectivas políticas, ele é também e, cada vez mais, um problema de **ordenamento comercial** inserido no contexto de um ordenamento territorial e urbano, que é função que cabe fundamentalmente aos poderes públicos assegurar. Os efeitos de uma ausência de ordenamento no comércio em nome da autoregulação pelo mercado conduz a uma profunda **degradação dos espaços públicos**, coloca a lógica da rápida **valorização/retorno do investimento** como critério primeiro da utilização do espaço urbano, com efeitos na acentuada obsolescência económica dos equipamentos e nos elevados custos ambientais da sua reconversão e impõe uma lógica de crescimento “extensivo” em que se abandonam áreas urbanas consolidadas em nome do direito a construir de raiz em espaços não urbanos num processo contínuo de desqualificação da qualidade de vida urbana.

3. A atractividade que o investimento no imobiliário comercial suscita em Portugal está, assim, longe de traduzir uma dinâmica de crescimento económico sustentável e até desejável, antes revelando uma realidade mais próxima de países com baixos níveis de desenvolvimento e com políticas públicas permissivas face a grandes negócios privados que atentam contra a preservação do ambiente e a defesa de um património, insubstituível, que são as nossas cidades e os seus centros históricos.

A **pseudo modernidade** (de pendor claramente terceiro-mundista) com que se proclama que o “novo” deve destruir o “antigo”, num processo de contínua delapidação do território, tem que ser frontalmente denunciada, pois em cima disto, são meramente piedosos (quando não comportam um assumido cinismo) os votos e as declarações de intenção dirigidas para a requalificação e a reanimação dos centros históricos urbanos.

A existência de **idades multipolares**, associadas ao normal crescimento da população e da respectiva malha urbana não está em causa e é incontornável.

O que está em causa é uma política pública que está, objectivamente, subordinada à **lógica de um sector particular** e que fomenta a criação artificial de novas centralidades, ancoradas numa ou em várias “idades comerciais” aí implantadas. Urbanizam-se sem regras de planeamento novas áreas ao mesmo tempo que se provoca a “esterilização” e abandono das áreas urbanas existentes.

O que está em causa é que os novos projectos comerciais se alimentam, na maioria dos casos, de uma verdadeira **vertigem pela novidade** (porque não correspondem a necessidades não satisfeitas das populações e dos consumidores), provocando uma aceleração quase demencial da obsolescência das ofertas comerciais instaladas numa constante fuga para a frente para contrariar (adiar) a quebra de valor resultante de um excesso de oferta. O consumo e a destruição de capital daí resultante tornam o comércio uma actividade cada vez mais subordinada ao mero negócio imobiliário.

O que está em causa é uma política que, objectivamente, promove uma **desqualificação permanente do edificado e do património arquitectónico** em nome de uma mera gestão financeira (orçamental) do espaço público.

O que está em causa é o aumento continuado do **desemprego** no sector, que atinge no final de 2007 os 16.8% e que está longe de ser compensado pelos novos projectos em curso em termos de emprego criado, fazendo com que o peso do emprego no comércio no emprego total tenha vindo a reduzir-se, passando de 15.2% no início da presente década para 14.6% em 2007.

O que está em causa é o estreitamento das ofertas comerciais resultante de critérios de valorização assentes no preço do capital fixo e na obtenção de mais valias no mais curto espaço de tempo e que expulsam do mercado o **pequeno comércio independente** e impedem que se desenvolva uma cultura de verdadeiro empreendedorismo no sector. Este, sem condições de financiamento adequadas e sem margem para investir na valorização do serviço prestado – forma reconhecida de competir com as estratégias massificadoras e despersonalizantes das grandes organizações – vê os seus potenciais clientes deslocados para as novas plataformas comerciais onde não têm condições para entrar e como, logicamente, sem consumidores não há comércio, o seu próprio desempenho deixa de ser critério de avaliação competitiva.

Porque a modernidade não se afirma - como as grandes cidades europeias comprovam - substituindo o “antigo” pelo “novo” num processo em espiral em que todas as excentricidades são permitidas. Modernidade é saber delinear políticas que conjuguem a história e o seu legado cultural (que configuram a personalidade de uma cidade) com o progresso e os novos modos de vida dos cidadãos, melhorando a qualidade dos serviços prestados e reforçando a atractividade das nossas vilas e cidades, tratando-as como um bem público que são.

Os poderes públicos (do Governo às Câmaras Municipais) que nesta matéria abdiquem de assumir as suas responsabilidades, escudando-se, seja numa concepção ultra-liberal da economia, seja numa subordinação a uma pseudo vontade de uma proclamada maioria de consumidores ou num lavar de mãos tipo “*laissez faire, laissez passer*”, terão naturalmente que ser responsabilizados pelas consequências de tudo isto. A maioria dos portugueses, não poderá deixar de os confrontar, em tempo oportuno, com uma adequada avaliação do seu trabalho em termos da qualidade de vida que lhes é proporcionada.



## Quadro 1

### Autorizações Grandes Superfícies/UCDR Retalhistas

(em m2)

Anos	Retalho Alimentar ou com predominância alimentar		Retalho não alimentar		Comércio retalhista (total)	
	m2	% do total	m2	% do total	m2	% do total
1989-92 (D.L. 190/89 de 6 de Junho)	177 950	8,0%	19 114	1,6%	197 064	5,8%
1993-97 (D.L. 258/92 de 20 Nov. e Licenciamento Camarário)	897 230	40,6%	98 911	8,5%	996 141	29,5%
1997-04 (D.L. 218/97 de 20 de Agosto)	358 694	16,2%	489 889	42,2%	848 583	25,2%
2004-07 (D.L. 12/2004)	777 383	35,2%	552 545	47,6%	1 329 928	39,5%
<b>TOTAIS</b>	<b>2 211 257</b>	<b>100%</b>	<b>1 160 459</b>	<b>100%</b>	<b>3 371 716</b>	<b>100,0%</b>

## Quadro 2

### Quotas por Formatos Comerciais – 2006 Comparação Internacional

	<b>Grandes Superfícies (Hipers + Supers)</b>	<b>Tradicionais</b>
<b>Portugal</b>	86	14%
Europa	87	13%
Espanha	79	21%
França	96	4%
Finlândia	77	23%
Reino Unido	73	27%
Alemanha	88	12%
Suécia	89	11%
Irlanda	71	29%
Itália	73	27%
Dinamarca	88	12%
Bélgica	94	6%
Áustria	80	20%
Grécia	72	28%
Noruega	79	21%

Fonte: Nielsen

**Quadro 3**

**Número de Lojas por Formato (2006)**

	Hipers	Supers
1997	37	950
1998	38	994
1999	43	1082
2000	46	1150
2001	53	1212
2002	56	1273
2003	58	1283
2004	59	1313
2005	62	1384
2006	66	1486

Fonte: Nielsen

#### Quadro 4

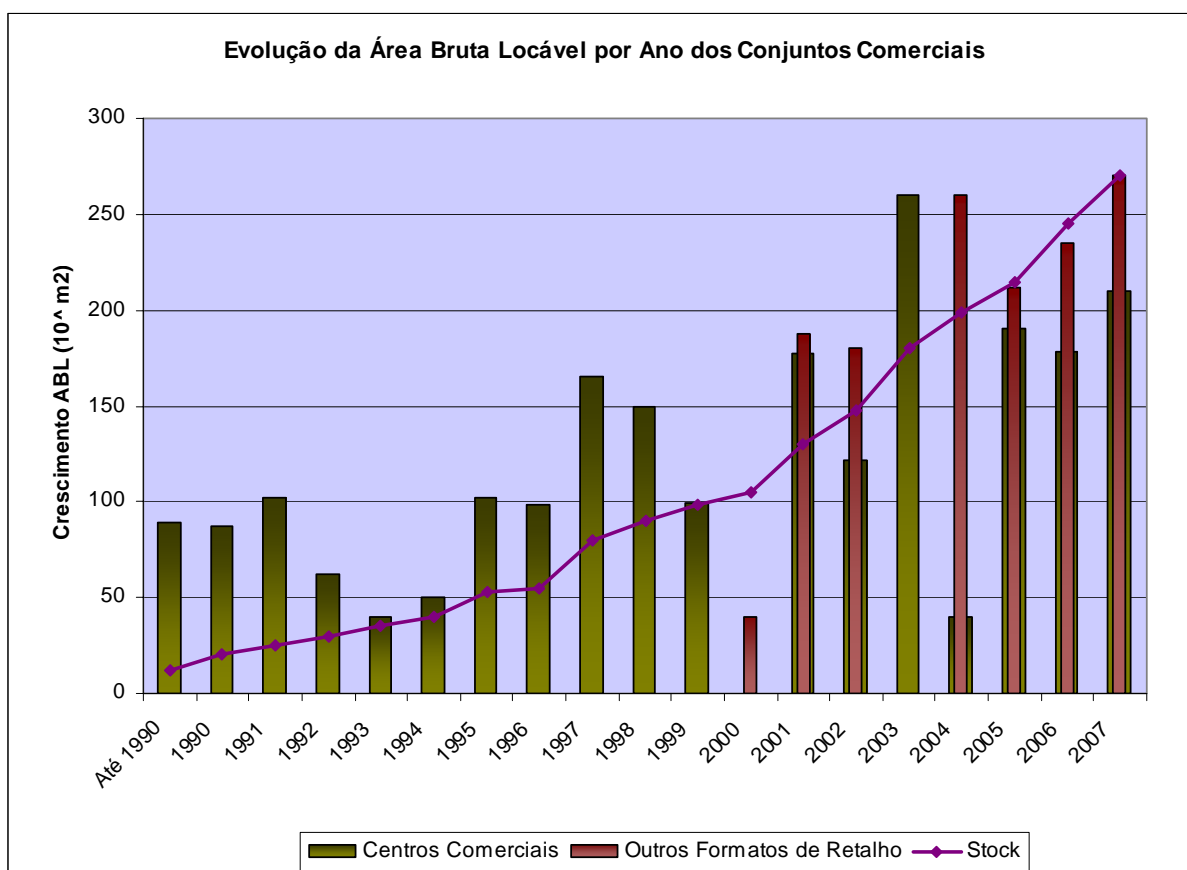
### **“Ranking” dos Grupos da Distribuição/Insígnias Retailo Alimentar (2007)**

(% das vendas no total dos grupos)

<b>Insígnia</b>	<b>%</b>
Continente	14.3
Intermarché	14.1
Modelo	13.1
Pingo Doce	10.5
Jumbo	14.4
Lidl	10
Minipreço/Dia	10
Feira Nova	8.8
Carrefour	4.6
Leclerc	2.5
Plus	1.6

Fonte: TNS World panel

## Quadro 5



Fonte: DTZ Research

**Quadro 6**

