
A importância da especialização: estudo sobre a evolução dos padrões de especialização no caso português

Tiago Felgueiras Moraes

Dissertação apresentada no Mestrado em Economia e Administração de Empresas

Orientadores:
Professora Doutora **Ana Paula Africano (FEP)**
Professor Doutor **Paulo Vasconcelos (FEP)**

Janeiro, 2020

Agradecimentos

Em primeiro lugar, tenho a agradecer à Professora Doutora Ana Paula Africano por toda a paciência, dedicação e disponibilidade. Também estou muito grato pela ajuda do Professor Doutor Paulo Vasconcelos, que sem qualquer dúvida foi uma peça essencial neste trabalho.

Tenho que agradecer aos meus pais, Isabel e Fernando, pois sem eles todo este caminho teria sido bem mais complicado e tortuoso. À minha avó, Alice Lourenço, pelos olhares, preocupação, bondade, companheirismo, teimosia e, principalmente, pelo exemplo de que há sempre um caminho, mas é importante respeitarmos o nosso ritmo.

Agradeço as amigas que fiz no Mestrado em Economia e Administração de Empresas, Carolina, Margarida, Cátia e Inês, pois sem elas não teria sido capaz de ultrapassar os obstáculos com um sorriso no rosto. E agradecer, principalmente, pela paciência e aceitação do meu mau feitio.

Aos meus amigos, pelas chamadas à realidade e à motivação que me deram. Ao Fábio pela ajuda inicial, apoio e por nunca me ter deixado desistir.

À Faculdade de Economia do Porto, por me provar que todos os obstáculos são ultrapassáveis, pode não ser no tempo ou forma que imaginamos, mas que temos que seguir em frente.

Finalmente a todas as pessoas, que de uma forma direta ou indireta me acompanharam, aturaram e apoiaram ao longo deste trabalho.

Desta viagem levo duas certezas: a importância do que aprendi e o muito que ainda tenho para aprender.

Resumo

A especialização associada à liberalização do comércio e à integração económica internacional é considerada como uma das formas que um país tem para maximizar a eficiência na utilização dos seus recursos produtivos. No caso português tem-se verificado uma forte especialização em produtos de baixa tecnologia e uma grande concentração do comércio em países da União Europeia. Contudo, este é um processo dinâmico pelo que importa analisar a sua evolução e tendências mais recentes. Assim, usando a análise de quotas de mercado constantes é possível avaliar as variações nas quotas das exportações portuguesas no mercado mundial em termos de efeitos competitividade e efeitos estruturais (por produto e por geografia). O estudo foca-se nas exportações portuguesas de bens da indústria transformadora - considerando quatro níveis da intensidade tecnológica dos mesmos - e no período de 2000 a 2018.

Palavras-Chave: Especialização, comércio internacional, comércio intra-industrial, comércio inter-industrial, exportação, integração económica, análise de quotas de mercado constante

Códigos JEL: D21, D22, F11, F15, F44, F62, F63

Abstract

The specialization associated with trade liberalization and international economic integration is considered as one of the ways that a country has to maximize efficiency in the use of its productive resources. In the Portuguese case, there has been a strong specialization in low-tech products and a large concentration of trade in European Union countries. However, this is a dynamic process and it is important to analyze its evolution and more recent trends. Thus, using the constant market shares analysis, it is possible to evaluate the variations in the shares of Portuguese exports on the world market in terms of competitiveness effects and structural effects (by product and by geography). The study focuses on Portuguese exports of manufacturing industry goods – according to four levels of their technological intensity – for the period of 2000 to 2018.

Keywords: Specialization, international trade, intra-industrial trade, inter-industrial trade, export, constant market share analysis.

JEL classification: D21, D22, F11, F15, F44, F62, F63

Índice

Agradecimentos	II
Resumo	III
Abstract	IV
Introdução	1
1. Enquadramento teórico.....	3
1.1. Teorias do comércio internacional e especialização	3
1.2. Especialização e Comércio - O Caso Português	7
2. Estudo Empírico da Especialização	10
2.1. Análise de Quota de mercado constante (ou Shift-Share Analysis)	10
2.2. Base de dados e Amostra	14
2.3. Análise e Discussão dos Resultados.....	15
2.3.1.Resultados gerais para Portugal	15
2.3.2.Efeito quota de mercado em Portugal.....	22
2.3.2.1.Decomposição por produtos.....	22
2.3.2.2.Decomposição geográfica.....	27
2.3.3.Efeito estrutura combinada em Portugal.....	30
2.3.3.1.Efeito estrutura por produto	30
2.3.3.2.Efeito estrutura geográfica.....	34
Conclusão	38
Referências Bibliográficas.....	41
Anexo	45
ANEXO I – Enumeração geográfica.....	45
ANEXO II – Categorização dos produtos pela intensidade tecnológica....	47

Índice de Quadros

Quadro 1: Análise de QMC das Exportações Portuguesas da Indústria Transformadora...	16
Quadro 2: Decomposição por Produtos do Efeito Quota de Mercado das Exportações Portuguesa Indústria Transformadora	26
Quadro 3: Decomposição por Geografia do Efeito Quota de Mercado das Exportações Portuguesa Indústria Transformadora	27
Quadro 4: Decomposição do Efeito Estrutura por Produto das Exportações Portuguesas da Indústria Transformadora	32
Quadro 5: Decomposição do Efeito Estrutura por Geografia das Exportações Portuguesas da Indústria Transformadora	35

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Análise de QMC das Exportações Portuguesas da Indústria Transformadora: Efeito Total e suas componentes	17
Gráfico 2: Análise QMC das Exportações Portuguesas da Indústria Transformadora: Efeito Estrutura Combinada e suas componentes	17

Introdução

A literatura tem apresentado o comércio internacional como fator de extrema importância para o desenvolvimento económico das empresas e para o crescimento económico de um país. Nas últimas décadas tem-se assistido a um crescimento deste tipo de comércio, potencializado pelo desenvolvimento da globalização. Este desenvolvimento permitiu a redução das barreiras comerciais, possibilitando, consequentemente, a abertura de um leque de oportunidades para o desenvolvimento de novas trocas comerciais entre países, bem como o surgimento de novos desafios e perspectivas. Um exemplo destas novas perspectivas é explicado pelas integrações económicas – como é o caso da União Europeia – que facilitou a livre circulação de capitais, pessoas e mercadorias entre os seus países membros. Estas trocas comerciais permitiram aos países o ajustamento nos seus padrões de especialização às novas circunstâncias, de modo a tornarem-se mais eficientes no uso dos seus próprios recursos.

Apesar de toda a contribuição positiva que a globalização pode ter apresentado, existem também alguns problemas que advêm da mesma, nomeadamente para a realidade portuguesa. Em Portugal, a forte exportação dos bens considerados de baixa tecnologia tem vindo a sofrer diminuições significativas, explicadas, por exemplo, pela emergência nos mercados internacionais de países asiáticos com uma maior competitividade de preços. Ainda assim, o setor têxtil, que viram a sua percentagem reduzir com esta e outras expansões, continuam a ser relevantes no desenvolvimento da economia portuguesa. Por isso, tem sido possível compreender que Portugal tem enfrentado algumas dificuldades na exploração dos seus recursos de forma a potencializar o crescimento da sua economia.

Neste contexto, esta dissertação tem como objetivo entender como têm evoluído os padrões de especialização em Portugal, e como estes afetam a posição relativa da economia portuguesa no contexto do mercado mundial (via exportações). Para tal, procedemos à análise de quotas de mercado constantes, segundo Nyssens e Poulet, (1990), das exportações portuguesas para o período de 2000 a 2018. Deste modo pretende-se identificar de que modo os efeitos competitividade e os efeitos estruturais (por produtos e por geografia) explicam as alterações registadas nas quotas de Portugal nas exportações mundiais de bens da indústria transformadora, classificados em quatro níveis da respetiva intensidade tecnológica.

A importância deste estudo surge, assim, da necessidade de melhor conhecermos a realidade portuguesa e compreendermos melhor como a sua presença no mercado mundial

está a evoluir. Tratando-se de uma pequena economia aberta a sua capacidade de competir nos mercados internacionais constitui um fator crítico para o crescimento económico, algo fundamental para promover o seu desenvolvimento e convergência com a média europeia. Por fim, esta dissertação está dividida em três capítulos. No primeiro capítulo é apresentada uma revisão da literatura, que permite exposição de diversas teorias e modelos que acompanharam a evolução das trocas comerciais entre países e permitem uma melhor compreensão dos processos de especialização dos países. O seguinte capítulo é caracterizado pela exposição dos padrões de especialização de Portugal em relação às exportações. Posteriormente, é apresentada a metodologia da análise empírica, em concreto a análise de quotas de mercado constante. Por último, no terceiro capítulo é feita uma conclusão com base nos resultados obtidos ao longo do desenvolvimento deste estudo.

1. Enquadramento teórico

1.1. Teorias do comércio internacional e especialização

O comércio internacional tem sido apresentado pela literatura como um fator determinante para o desenvolvimento da economia mundial, e encarou um forte crescimento no período entre 1970 e 2005 (Amador & Cabral, 2008). Para este crescimento contribuíram diversos fatores, entre os quais o aumento do *stock* de investimento direto no estrangeiro (IDE), a crescente importância e presença das empresas multinacionais na produção mundial e a entrada de diversas economias de mercado emergentes nos mercados mundiais (Bernatonytė & Normantienė, 2007; Lloyd & Lee, 2002). Para além destes fatores identificados, também a divulgação da informação e as estratégias de marketing utilizadas pelas empresas para promoverem os seus produtos tiveram um papel fulcral no crescimento do comércio internacional, visto que permitiram criar no consumidor um maior interesse pela variedade na compra de produtos. Esta nova demanda do consumidor demonstra-nos que a importância do comércio internacional é inegável quando falamos do crescimento económico de um país.

Assim, a literatura económica tem procurado desenvolver estudos sobre a relação entre o comércio internacional e o crescimento económico. Começamos pelos modelos clássicos – salientando Adam Smith, David Ricardo e Heckscher-Ohlin - através dos quais surgem as primeiras abordagens desta relação. Estes modelos baseavam-se na troca de diferentes bens entre diferentes países (ao que chamamos de comércio inter-industrial), assim dependendo dos padrões comerciais com as dotações relativas ou absolutas dos diferentes países envolvidos.

Adam Smith, em 1776, apresentou os modelos das vantagens absolutas. Para este autor, a riqueza de um país era criada pela sua capacidade produtiva e não pela acumulação de ouro e prata, ao contrário do que afirmava o mercantilismo. Para alcançar tal riqueza, o autor acreditava que era necessário reduzir as políticas protecionistas, importando bens e serviços em que o país não beneficiasse de vantagem competitiva, e começar a apostar na especialização da produção de bens e serviços nos quais o país tivesse vantagem absoluta. Para ele, um país obteria vantagem absoluta em relação a um produto face a outro país quando o seu custo de produção fosse menor.

Como esta teoria apresentava algumas questões por responder, nomeadamente ao nível dos ganhos obtidos com o comércio internacional, outros autores deram os seus contributos, como é o caso de David Ricardo (1817). Este autor defendia que mesmo não

existindo vantagem absoluta na produção de qualquer bem, seria vantajoso para o país participar no mercado internacional, pois este deveria produzir o produto para o qual conseguisse obter maior vantagem comparativa. Em suma, um país ou indústria que tenha mais vantagens comparativas em determinado processo produtivo deverá especializar-se nesse produto, de modo a obter uma maior rentabilidade. Desta forma, o autor salientou o princípio de que os bens possuem uma maior mobilidade entre regiões que os recursos, o que se torna, posteriormente, um pilar para a teoria do comércio intra-industrial (Bernatonytè & Normantiené, 2009; 2007).

No início do século XX, Heckscher-Ohlin desenvolveram a teoria de David Ricardo, originando um novo modelo, com base nos efeitos das dotações dos fatores produtivos de cada nação. O modelo Heckscher-Ohlin tem em consideração dois fatores produtivos - o trabalho e o capital. Segundo os autores, a diferença entre escassez e abundância dos fatores de produção afetam os custos relativos, que, por sua vez, alteram os padrões de comércio. A ideia resultante deste modelo é que um país irá produzir e exportar produtos em que exista uma utilização mais intensiva do seu fator produtivo mais abundante.

No final dos anos setenta e início dos anos oitenta, foi dado um maior destaque às teorias comerciais intra-industrial (Bernatonytè & Normantiené, 2009; 2007). Por comércio intra-industrial entende-se todo o comércio de produtos diferentes entre países, indústrias e setores similares. Krugman (1979) introduziu conceitos como rendimentos crescentes à escala, concorrência monopolista e preferência do consumidor pela variedade como determinantes do comércio. Nos modelos de concorrência monopolista, a preferência pela variedade, combinada com a preferência de economias de escala do lado da produção, desempenha um papel crucial no aumento do comércio intra-industrial. No entanto, apenas um pequeno número de bens é produzido domesticamente (Bernatonytè & Normantiené, 2007). Isso ocorre devido aos crescentes retornos de escala, o que favorece a concentração da produção, limitando o número ideal de variedades que podem ser produzidas em cada país. Estudos apontam que países desenvolvidos com uma estrutura comercial mais especializada conduzem ao comércio intra-industrial. Assim, assiste-se a um aumento desse comércio, especialmente em países desenvolvidos (Amador, Cabral & Opromolla, 2009; Bernatonytè & Normantiené, 2007). Este aumento é explicado pelo efeito das economias de escala e das empresas multinacionais. É importante também referir que, segundo Kelvin Lancaster (1980) e Paul Krugman (1980), a expansão do comércio intraindustrial é resultado da diferenciação de produtos em mercados com concorrência monopolista e

retornos crescentes de escala. Mais recentemente, o conceito de fragmentação do processo produtivo tem recebido maior destaque. Este tem adquirido diversos nomes, dos quais especialização vertical, fragmentação da produção, integração vertical internacional, rede de produção vertical, entre outras (Domingues, 2019). Teoricamente, para que ocorra fragmentação, a produção deve ser desenvolvida no mínimo em dois países e o bem em causa deve atravessar pelo menos duas vezes as fronteiras internacionais. A internacionalização da produção encontra-se relacionada com o aumento da IDE, pois esta atividade é realizada dentro da própria estrutura das empresas multinacionais sobre forma de comércio intra-industrial. A decomposição da produção a nível mundial foi sempre um elemento integrante do comércio internacional, no entanto a redução dos custos de comunicação e transporte, a eliminação de barreiras políticas e económicas ao comércio e o aumento acentuado do progresso tecnológico ampliaram as oportunidades para a internacionalização da produção, o que permite às empresas começarem a subcontratar no estrangeiro diversas tarefas, fragmentando o processo produtivo (Baldwin, 2012; Amador & Cabral, 2008). É de referir a ligação entre a fragmentação da produção internacionalmente com o comércio intra-industrial. Estas duas atividades justificam parte do crescimento de todo o comércio internacional, devido à elevada transação de bens intermédios entre nações. Paralelamente, a fragmentação internacional da produção está relacionada com o fluxo de investimento direto estrangeiro (IDE) – o que permite às empresas multinacionais aumentarem a sua relevância no comércio internacional (Amador, Cabral & Opromolla, 2009).

Ainda no que concerne ao comércio intra-industrial, é possível fazer uma diferenciação dos produtos que são transacionados – comércio intra-industrial horizontal (IIH), em que os produtos diferem entre si pela variedade; e comércio intra-industrial vertical, no qual os produtos diferem pela qualidade do bem. No que toca ao comércio intra-industrial horizontal (IIH), observa-se a transação de bens que diferem apenas devido a alguns atributos específicos, porém são semelhantes em termos de qualidade, tecnologia e custo despendido na sua elaboração. Geralmente ocorre entre países ou indústrias com dotações semelhantes e ocorre devido ao facto de o consumidor preferir conjuntos de bens diversificados e pela existência de concorrência monopolista, com economias de escala na produção (Amador, Cabral, & Opromolla, 2009). O comércio intra-industrial horizontal aumenta quando os produtos produzidos são similares em qualidade e, portanto, o comércio é realizado entre países semelhantes ocorrendo em concorrência monopolista

(Bergstrand, 1990; Lancaster, 1980; Krugman, 1981). Em relação ao comércio intra-industrial vertical (IIV), este ocorre através da transação de bens com qualidade diferentes, baseada na concorrência perfeita, observando que os países mais desenvolvidos produzem uma gama de maior qualidade e os países menos desenvolvidos produzem uma gama de qualidade inferior (Amador, Cabral & Opromolla, 2009). Assim ocorre exportação e importação simultânea de produtos com diferentes qualidades (Falvey & Kierzkowski, 1987; Falm & Helpman, 1987), custos fixos em progresso e desenvolvimento (Gabszewicz et al., 1981) ou qualificação da força de trabalho (Gabszewicz & Turini, 1997).

Em suma, é possível concluir através da análise da literatura relativamente às teorias da especialização do comércio que existem duas principais vertentes: teorias clássicas e neoclássicas do comércio, bem como as novas teorias do comércio. As teorias clássicas e neoclássicas analisavam o comércio entre países com diferentes provisões de fatores de produção. No entanto, a maioria do comércio global é realizada entre os países desenvolvidos com estrutura económica e dotação de fatores de produção semelhantes. Contudo, algumas das lacunas apresentadas nestas teorias, levam ao surgimento das novas teorias do comércio, que fornecem uma explicação simples para os padrões de comércio intra-industrial observados. Estas novas teorias enfatizam os ganhos no comércio associados ao comércio intra-industrial de produtos diferenciados horizontalmente, com base em concorrência imperfeita, preferências do consumidor e outros recursos da organização industrial (Bernatonytė & Normantienė, 2009). Assim, a identificação das alterações dos padrões de especialização de um país fornece, por um lado, indícios das alterações estruturais da economia, em específico na estrutura de produção. Por outro lado, a rapidez e dimensão dessas mudanças, fornece-nos informações sobre a flexibilidade da economia em ajustar os recursos pelos setores.

É possível observar que ao longo das últimas décadas ocorreram grandes mudanças quer nas estruturas económicas em vários países do mundo, quer no *modus operandis* do comércio internacional (Amador, Cabral & Opromolla, 2009). Isto culmina na apresentação de novos modelos explicativos da natureza do comércio internacional e especialização dos países.

1.2. Especialização e Comércio - O Caso Português

A alteração da geografia do comércio tem vindo a ocorrer, em parte, derivada das novas economias emergentes. Assim, desde a fundação da zona do euro, o volume de comércio e a exportação de bens e serviços dos estados membros tem aumentado consideravelmente (Domingues, 2019). O processo de integração económica expandiu as fronteiras da União Europeia, influenciando tendências de mudanças no comércio intra-industrial (Bernatonytė & Normantienė, 2007). As distâncias temporais entre economias regionalmente integradas, como as da UE, têm diminuído nas últimas décadas, devido ao progresso tecnológico, procedimentos aduaneiros simplificados e melhores infra-estruturas de transporte (Amador, Cabral & Maria, 2007), o que permite aproximar os países e tornar as suas economias mais competitivas a par da intensificação dos fluxos de comércio.

O desempenho da economia portuguesa reflete, principalmente, um problema de competitividade que tem como origem aspetos estruturais como a quantidade e a qualidade da dotação de fatores, tecnologia e inovação, o quadro institucional e as políticas públicas. Estes aspetos determinam a (in)flexibilidade da economia em adaptar-se às novas condições de mercado e em adotar novos paradigmas de produção, o que leva a que, apesar da estrutura portuguesa de exportações se encontrar a convergir para a estrutura mundial, ainda apresente diferenças significativas face à média mundial (Amador, Cabral & Opromolla, 2009).

Existem alguns fatores que justificam a estrutura comercial apresentada por Portugal como a forte liberalização dos mercados na economia portuguesa, marcada pela adesão à Comunidade Económica Europeia (CEE). Apesar das recentes melhorias em termos de regulamentação nos mercados do produto e de trabalho, a economia portuguesa ainda carece de flexibilidade na realocação de recursos quando comparada com a média da OCDE. Apesar das mudanças registadas nas últimas décadas, as dotações relativas de fatores na economia portuguesa permanecem inadequadas para tirar o máximo partido do progresso tecnológico. Assiste-se a um rácio capital-trabalho na economia portuguesa baixo quando comparado com o de outros países industrializados e a qualidade da força de trabalho, medida em termos de capital humano, reduzida em termos internacionais. Estes aspetos dificultam o desenvolvimento de setores de elevado valor acrescentado e que introduzem inovação no padrão de especialização das exportações.

Em Portugal, a importância da especialização vertical tem crescido, desde os anos noventa. Foi verificado que as atividades de especialização vertical em Portugal são

importantes principalmente na indústria transformadora, mas não no setor dos serviços. Na indústria transformadora foi registado um aumento continuado ao longo do período, de 1980 até 2002.

O setor dos “produtos alimentares, bebidas e tabaco” registou uma redução contínua do seu peso nas exportações portuguesas até ao início dos anos noventa, estabilizando posteriormente. O setor “têxteis, vestuário, couros e calçado” perdeu importância no total de exportações desde 1993, o que pode refletir o aumento da competitividade de outros países em desenvolvimento (Amador & Cabral, 2008; Amador, Cabral, & Opromolla, 2009).

Assim, apesar da substancial redução do seu peso, os produtos de baixa-tecnologia constituem ainda a categoria tecnológica mais importante na estrutura das exportações portuguesas, representando cerca de 40% do total em 2004, o que está em acordo com a dotação relativa de fatores produtivos da economia (Amador, Cabral & Opromolla, 2009). Em contrapartida, verificou-se um aumento mais prenunciado das exportações de produtos de média-alta-tecnologia. Verificou-se um crescimento muito acentuado das exportações de “veículos a motor, reboques e semi-reboques” na segunda metade da década de noventa. Esta evolução está em coerência com IDE intensivos em Portugal no setor automóvel, cuja produção é orientada para as exportações e tem um conteúdo importado elevado.

No setor de alta-tecnologia, verificou-se um aumento do peso de todos os subsectores desde 1980, assistindo-se a uma subida mais acentuada no sector “equipamento de rádio, TV e comunicações”. Contudo, a economia portuguesa mantém uma forte desvantagem comparativa nos produtos de alta-tecnologia (Amador, Cabral & Opromolla, 2009).

Em termos gerais, a estrutura das exportações portuguesas da indústria transformadora convergiu para a média mundial. Contudo, no período mais recente, e apesar das alterações ocorridas ao longo das últimas décadas, a estrutura das exportações portuguesas ainda difere significativamente da média mundial (Amador, Cabral, & Opromolla, 2009).

Existe evidência de alguma diversificação do leque de produtos no qual Portugal se especializa, com menores diferenças entre eles. No entanto, apesar da convergência da estrutura de exportações portuguesa para a média mundial, subsistem ainda diferenças significativas (Amador, Cabral, & Opromolla, 2009).

Assim sendo, com base na informação anteriormente apresentada, consideramos importante explorar os padrões de especialização adotados por Portugal no que ao comércio internacional diz respeito. Esta nova informação pode abrir portas para que, no

futuro, sejam repensados estes modelos, com fim a atingir mais lucros e um maior desenvolvimento da economia portuguesa.

2. Estudo Empírico da Especialização

2.1. Análise de Quota de mercado constante (ou Shift-Share Analysis)

A especialização relativa das exportações em termos de produto e em termos de destino geográfico tem impacto sobre a evolução das quotas de mercado, que por sua vez são associadas como indicador de competitividade externa de uma economia (Cabral e Esteves, 2006). A análise de quota de mercado constante propõe que a estrutura das exportações de um determinado país afeta o crescimento global destas (ECB, 2005).

Esta técnica foi inicialmente utilizada em outras áreas de estudo não relacionadas com o comércio internacional, nomeadamente no estudo de variáveis, como o emprego ou a produtividade do trabalho no âmbito da economia regional, onde é mais conhecida como análise de shift-share. Esta mesma análise foi, posteriormente, aplicada a estudos dos fluxos de comércio internacional. Esta metodologia fornece informações descritivas em relação às variações das quotas de mercado, não fornecendo dados explicativos (Amador, Cabral & Opromolla, 2009).

Segundo Amador et al. (2009), as quotas de mercado que as exportações de um país têm no mercado mundial sofrem variações por diversos motivos que acabam por estar interrelacionados. Assim, as quotas de mercado variam com a capacidade de ajustamento à procura nos mercados internacionais e com o nível de competitividade das exportações de um país, que, por sua vez, são afetadas pelo preço/custo dos produtos e pelas condições macroeconómicas nacional e internacional. Outros fatores que também condicionam a competitividade são as dotações de fatores de produção, os níveis tecnológicos e enquadramento institucional, ou seja, fatores estruturais de longo prazo. Os fatores culturais e geográficos desempenham, também, um papel muito importante, quer a nível de produção, quer na distribuição da mesma. O último fator que influencia as quotas de mercado de um país é o surgimento de novos intervenientes no comércio internacional. Magee (1975) afirmou que, apesar de um país manter o mesmo volume de exportações de um produto para um determinado país de destino, pode registar-se tanto aumentos como reduções da sua quota de mercado, consoante o crescimento das suas exportações em relação à média mundial. Ou seja, o indicador de quota de mercado de um país, em relação a um produto, está intrinsecamente relacionado com o resto das exportações mundiais desse mesmo produto.

Apesar de a análise de quota de mercado constante ser popular na literatura empírica de comércio internacional, a mesma tem enfrentado críticas, quer pela falta de

fundamentos teóricos, quer por algumas insuficiências da aplicação empírica (Bonanno, 2016). Apesar de ser uma abordagem muito usada, oferece uma perspectiva contabilística de decomposição ex-post das variações totais das quotas de exportação num determinado período. Por exemplo, Richardson (1971) levantou algumas questões, nomeadamente, quanto ao uso de preços relativos como medida de competitividade, quanto a escolha do nível de agregação ser arbitrária e a validade dos resultados ser curta, entre outros.

Independentemente das melhorias apresentadas por diversos autores, a crítica mais duradoura tem como premissa que, consoante o nível de desagregação considerado, os efeitos de decomposição de quota de mercado contante vão variando. Este indicador fornece informações descritivas em relação às variações das quotas de mercado, não fornecendo dados explicativos.

Com o passar do tempo vários foram os estudos que tornaram o indicador melhor, como o exemplo de Milana (1988) que focou o seu trabalho na decomposição das variáveis propondo soluções satisfatórias para a maioria das questões, a aprimorando a parte empírica do indicador. Posteriormente, surgiram outros trabalhos que consideram esses melhoramentos satisfatórios como Simonis (2000), Foresti (2004), ECB (2005) Skriner (2009) e Bonanno (2016).

Os pontos positivos do uso das quotas de mercado centram-se no facto serem de simples execução e na facilidade em interpretar os comportamentos das variáveis. Em suma, o fim essencial das quotas de mercado é fornecer um entendimento sobre a evolução das exportações de um país, separando efeitos especialização por produtos e por mercado de destino, bem como a capacidade de competitividade da economia (ECB, 2005; Bonanno, 2016).

Neste trabalho teremos por base a formulação proposta por Nyssens e Poulet (1990) e o trabalho efetuado por Amador e Cabral (2008), que consiste na diferença entre o crescimento das exportações de Portugal e o crescimento das exportações mundiais, para obter a variação da quota de mercado das exportações portuguesas no mercado mundial. Ou seja, o Efeito Total (ET) é dado, aproximadamente, por g que representa o crescimento de todas as exportações portuguesas do sector transformador e g^* que representa o crescimento do total das exportações do sector transformador do resto do mundo:

$$TE = g - g^* = \sum_i \sum_j \theta_{ij} g_{ij} - \sum_i \sum_j \theta_{ij}^* g_{ij}^* \quad (1)$$

Onde $g_{ij} = \frac{X_{ij,t} - X_{ij,t-1}}{X_{ij,t-1}}$ consiste na variação percentual das exportações portuguesas do produto i para o país de destino j no período t . Por outro lado, $\theta_{ij} = \frac{X_{ij,t-1}}{\sum_i \sum_j X_{ij,t-1}}$ representa o peso do produto i para o país de destino j no total de exportações portuguesas no período $t - 1$. Por sua vez, θ_{ij}^* e g_{ij}^* tem o mesmo significado contudo para as exportações mundiais (excluindo o Portugal, uma vez que é o país em análise).

Assim, quando o ET é positivo significa que as exportações portuguesas foram superiores às exportações mundiais, correspondendo a um ganho de quota de mercado de Portugal, e se ET for negativo será a situação inversa a enumerada. É possível, também, calcular a variação percentual da quota mercado total através da sua desagregação em dois efeitos:

$$Efeito Total (ET) = EQM + EEC \quad (2)$$

Onde EQM, Efeito Quota de Mercado, representa as variações efetivas de quota de mercado do país j ponderada pela importância relativa deste mercado no total das exportações portuguesas. Ao medir os ganhos ou perdas efetivas de quota do mercado do país j , pode ser tido como uma medida da competitividade externa. Podendo ser expresso da seguinte forma:

$$EQM = \sum_i \sum_j \theta_{ij} (g_{ij} - g_{ij}^*) \quad (3)$$

O EEC, Efeito Estrutura Combinada, consiste na variação relativa de cada mercado de destino (ou seja, variação do seu peso nas importações totais) ponderada pela importância dessa quota de mercado para Portugal. Considera-se que este efeito mede o impacto da especialização relativa da economia portuguesa:

$$EEC = \sum_i \sum_j (\theta_{ij} - \theta_{ij}^*) (g_{ij} - g_{ij}^*) \quad (4)$$

Pode-se comparar o termo de especialização $(\theta_{ij} - \theta_{ij}^*)$ com o tradicional índice de vantagens comparativas reveladas de Balassa (1965). Com o EEC é possível entender a influência da especialização quer em termos geográficos quer por produtos. Assim, se EEC for positivo deduz-se que Portugal encontra-se numa situação de maior especialização em mercados individuais com um crescimento acima da média. Contudo se EEC for negativo será observado a situação oposta.

Desta forma, podemos decompor o EEC em três termos para sermos capazes de medir separadamente o efeito por produto e por geografia.

$$EEC = EEP + EEG + EEM \quad (6)$$

O EEP, Efeito Estrutura por Produto, mede parte da variação total da quota de mercado explicada pela especialização por produtos das exportações portuguesas e é expressa da seguinte forma:

$$EEP = \sum_i (\theta_i - \theta_i^*) (g_i^* - g^*) \quad (7)$$

Em que $g_i^* = \frac{\sum_j \theta_{ij}^* g_{ij}^*}{\theta_i^*}$ é a variação percentual das exportações mundiais do produto i no período t , $\theta_i = \sum_j \theta_{ij}$ representa o peso do produto i no total de exportações portuguesas no período $t-1$, a definição de θ_i^* é a mesmo mas para o contexto das exportações mundiais.

O EEG, Efeito Estrutura Geográfica, mede parte da variação total da quota de mercado resultante da especialização geográfica das exportações portuguesas, expressa da seguinte forma:

$$EEG = \sum_j (\theta_j - \theta_j^*) (g_j^* - g^*) \quad (8)$$

Onde $g_j^* = \frac{\sum_i \theta_{ij}^* g_{ij}^*}{\theta_j^*}$ é a variação percentual das exportações mundiais para o país de destino j no período t , $\theta_j = \sum_i \theta_{ij}$ representa o peso do país de destino j no total de exportações portuguesas no período $t-1$, a definição de θ_j^* é a mesmo mas para o contexto das exportações mundiais.

Por fim, o EEM, Efeito Estrutura Mista é um termo residual que advém do facto das estruturas das especializações produtivas e geográficas não serem independentes, logo a soma dos seus efeitos não é igual a EEC. Por isso, para controlar a magnitude desse efeito foi escolhido adicionar este termo:

$$EEM = \sum_i \sum_j \left[(\theta_{ij} - \theta_{ij}^*) - (\theta_i - \theta_i^*) \frac{\theta_{ij}^*}{\theta_i^*} - (\theta_j - \theta_j^*) \frac{\theta_{ij}^*}{\theta_j^*} \right] g_{ij}^* \quad (9)$$

Desta formulação consegue contornar algumas limitações da versão tradicional apontadas em estudos como (Richardson 1971). Porém permanecem na mesma algumas limitações como a sensibilidade ao grau de desagregação quer geográfica quer do produto.

Ou seja, quando maior a desagregação os resultados tendem a ser maiores para as variáveis estruturais e menor para a variável de quota de mercado.

2.2. Base de dados e Amostra

Nesta dissertação usamos a base de dados do CEPII- CHELEM, que fornece dados sobre os fluxos bilaterais relativamente ao comércio de bens, em valores nominais e usando como unidade de medida o dólar americano (De Saint-Vaulry, 2008). Uma vez que toda a informação está expressa em dólares, as quotas de mercado sofrem influência das variações das taxas de câmbio do dólar americano. Assim, será essencial ter-se cuidado na hora de analisar os dados uma vez que a evolução cambial não foi tida em conta nos cálculos das quotas.

Ao analisarmos exclusivamente as exportações de bens da indústria transformadora a análise apresenta limitações, em particular, a não inclusão do comércio de serviços. Contudo, apresenta vantagens que foram tidas como mais relevantes como a possibilidade de trabalhar com dados mais detalhados em termos das relações comerciais bilaterais e ainda a disponibilidade de dados muito atuais (Pandiella, 2015).

O período de tempo em análise vai de 2000 a 2018, o ano mais recente para o qual esta base apresenta dados. A base de dados CEPII- CHELEM inclui 79 países ou grupos de países incluindo Portugal, e, por sua vez, as exportações e importações referem-se a 121 produtos da indústria transformadora – uma desagregação a quatro dígitos, seguindo a International Standard Industrial Classification (ISIC) rev.3. Posteriormente, tal como Amador e Cabral (2008) e Pandiella (2015), excluímos os produtos energéticos como: petróleo e combustível nuclear, para se evitarem distorções associadas à grande volatilidade dos preços dos mesmos, ficando assim um total de 118 produtos da indústria transformadora.

Todos os cálculos inerentes à quota constante de mercado foram realizados ao nível mais desagregado, ou seja os 118 produtos, sendo esses resultados agregados de acordo com as necessidades do nível da análise. A primeira etapa reporta a análise agregada da evolução das exportações portuguesas em termos da sua quota no mercado no mercado Mundial. Fazendo uma identificação dos efeitos competitividade e efeitos estruturais nessa evolução. Na segunda etapa a análise é desagregada, usando como referência a intensidade tecnológica associada à produção dos produtos. Usamos a classificação proposta pela OCDE, que utiliza os gastos em I&D para classificar os bens de acordo com o respetivo

conteúdo dos mesmos. Assim, a OCDE considera que a intensidade tecnológica possui quatro níveis principais: alta-tecnologia, média-alta-tecnologia, média-baixa-tecnologia e baixa-tecnologia. Esta classificação não é isenta de críticas, como o facto de existirem algumas atividades que apresentam uma dualidade na altura de categorizar, como por exemplo design na indústria têxtil (Pandiella, 2015), que está incluído na categoria de baixa tecnologia podendo ser de alta tecnologia. Contudo, esta categorização tem uma aceitação generalizada em estudos que utilizam a dimensão tecnológica dos produtos nas suas análises. No Anexo I apresenta-se a lista de países e grupos de países incluídos na base de dados, enquanto no Anexo II se apresenta a classificação dos produtos por níveis intensidade tecnológica com os respetivos códigos ISIC.

2.3. Análise e Discussão dos Resultados

2.3.1. Resultados gerais para Portugal

Nesta secção serão discutidos os resultados que obtivemos da análise da evolução das quotas de mercado das exportações de Portugal nas exportações mundiais de bens da indústria transformadora. Usando a metodologia apresentada anteriormente, pudemos analisar a variação total da quota de mercado das exportações portuguesas nas exportações mundiais de bens da indústria transformadora e decompô-la nos efeitos quota de mercado e efeito estrutural combinado. Os resultados são apresentados no Quadro 1 – que reporta os principais resultados da análise de quotas de mercado constante – e, no Gráfico 1 – que ilustra o efeito total, ou variação total da quota, decomposto em termos efeito quota de mercado e efeito estrutural.

No Quadro 1 observamos que a quota de Portugal nas exportações mundiais de bens da indústria transformadora (efeito total) diminuiu em média 0.56 por cento ao ano entre 2000 e 2018, ou seja, em média as exportações portuguesas cresceram 0.56 por cento abaixo das exportações mundiais. Este resultado é, em média, consequência de um efeito quota de mercado, ou competitividade, positivo (0.27 por cento ao ano) e de um efeito estrutural negativo (-0.87 por cento ao ano). Porém, tanto o efeito total como o EQM e o EEC variam muito ao longo dos anos em análise.

Quadro 1: ANÁLISE DE QUOTA DE MERCADO CONSTANTE DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA (1)

Anos	Variação das exportações portuguesas	Variação das exportações mundiais	Efeito Total	Efeito Quota de Mercado	Efeito Estrutura Combinada	<i>Efeito Estrutura por Produto</i>	<i>Efeito Estrutura Geográfica</i>	<i>Efeito Estrutura Mista</i>
2000	-1,19	8,92	-10,11	-2,67	-7,44	-2,14	-6,21	0,91
2001	-0,73	-2,93	2,20	-1,81	4,01	1,58	2,79	-0,36
2002	6,92	5,82	1,10	-0,19	1,29	1,19	-0,40	0,50
2003	22,61	15,77	6,84	2,33	4,50	-0,09	2,86	1,74
2004	14,25	20,39	-6,15	-4,32	-1,83	-2,39	-0,27	0,83
2005	1,67	10,29	-8,62	-5,90	-2,71	-1,37	-1,84	0,49
2006	13,62	14,64	-1,01	0,47	-1,48	-1,67	-0,54	0,72
2007	17,95	15,16	2,79	2,07	0,72	0,36	0,70	-0,34
2008	7,58	10,75	-3,17	-0,19	-2,98	-0,93	-2,11	0,07
2009	-21,04	-20,15	-0,89	-1,01	0,12	0,71	-1,74	1,15
2010	9,71	20,77	-11,06	-1,99	-9,06	-2,33	-7,58	0,85
2011	20,93	16,41	4,52	6,41	-1,89	0,26	-1,91	-0,24
2012	-3,14	0,19	-3,33	2,96	-6,30	-0,53	-6,27	0,50
2013	5,75	3,37	2,38	-0,90	3,28	0,60	0,48	2,20
2014	4,02	1,33	2,69	-1,34	4,03	1,24	2,51	0,28
2015	-13,16	-7,62	-5,53	-3,71	-1,83	-0,15	-1,33	-0,34
2016	2,43	0,64	1,79	1,64	0,14	-0,84	0,66	0,32
2017	10,66	7,57	3,09	2,59	0,50	-0,20	-0,29	0,99
2018	19,16	7,31	11,85	10,85	1,00	0,02	0,22	0,76
2000-2018	6,21	6,77	-0,56	0,28	-0,84	-0,35	-1,07	0,58

2000-05	7,25	9,71	-2,46	-2,09	-0,36	-0,54	-0,51	0,69
2006-11	8,13	9,60	-1,47	0,96	-2,43	-0,60	-2,20	0,37
2012-18	3,67	1,83	1,84	1,73	0,12	0,02	-0,57	0,67

Fontes: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM – exportações em dólares dos EUA, valores nominais.

(1) Excluindo produtos do setor energético

Gráfico 1

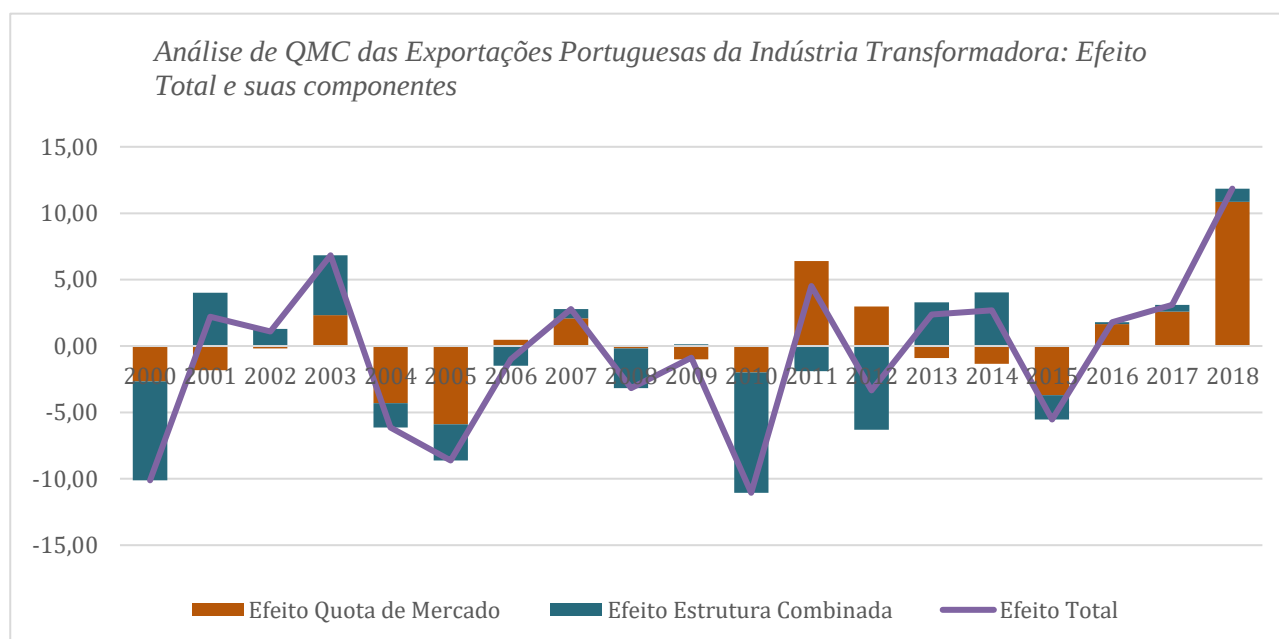
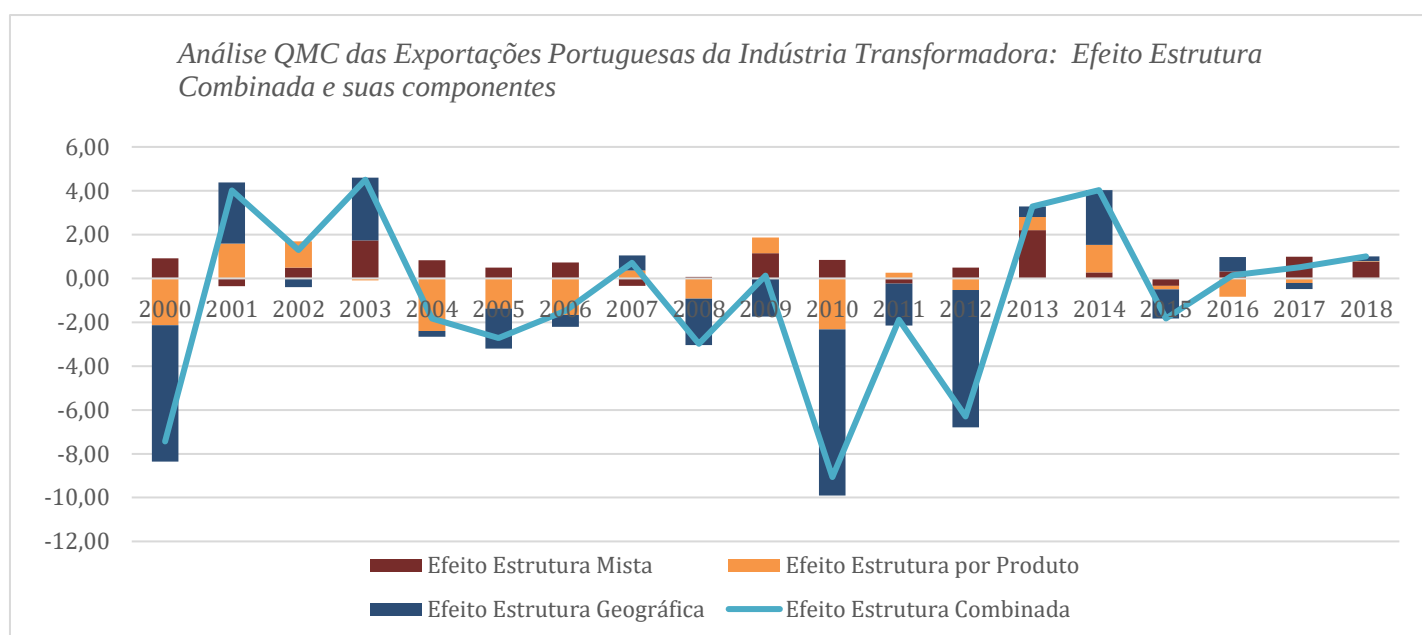


Gráfico 2



Os ganhos e perdas de quotas de mercado nas exportações são reflexos, por um lado, de choques que afetam a posição competitiva da economia portuguesa no contexto da economia mundial sejam eles causados por políticas macroeconómicas ou por choques externos. Por outro lado, também refletem a reação/adaptação do padrão de especialização da economia portuguesa às alterações anteriores. Exemplo desses choques é, a integração de Portugal na Comunidade Económica Europeia, em 1986, o que permitiu a recuperação efetiva das quotas de mercado no período imediato (Amador, Cabral & Opromolla, 2009). Segundo Cabral (2004), após os ganhos significativos registados na primeira década da adesão à CEE, a situação, em 1997, inverteu-se, apresentando perdas nas quotas, situação essa que se manteve até 2001. No período aqui em estudo destacamos a integração de Portugal na Zona euro, mas também a adesão dos países da Europa Central e de Leste à UE, a liberalização do comércio têxtil com o fim do acordo multifibras, e ainda a integração da China na Organização Mundial de Comércio (OECD, 2016). Todos estes eventos aumentaram diretamente a pressão concorrencial sobre a economia portuguesa – tanto no seu mercado doméstico como nos mercados externos para onde as suas empresas exportam.

Assim, em 2000, Portugal apresentava um efeito total bastante negativo. No período seguinte, assistimos a um significativo aumento deste efeito, mantendo-se positivo até 2003. Esta situação ocorreu graças à contribuição do efeito estrutura combinada que apresentou um montante positivo. Decompondo o efeito estrutura combinada apercebemo-nos que o efeito de especialização geográfica é o fator de maior peso no período 2001 e 2003. Contudo, perde importância nos períodos seguintes. Foi também nesse período que se observou uma apreciação do euro e um aumento dos custos de trabalho unitário, o que levou as empresas a diminuírem as margens de lucro para conseguirem defender a sua posição no mercado externo (Banco de Portugal, 2001, 2002, 2003).

Portugal registou grandes perdas de quota no mercado mundial no período 2004-2010, exceto em 2007 que registou, um valor positivo ainda que pequeno. Contribuíram para esta deterioração a perda de competitividade (efeito quota de mercado) que se registou nestes anos, excetuando 2006 e 2007, e ainda o contributo negativo do efeito estrutura combinada – que também foi sempre negativo, exceto em 2007 e 2009. Não havendo, assim, uma regularidade nos valores, mas prevalecendo tendências negativas. No entanto, assiste-se a

uma diminuição gradativa das quotas de mercado de Portugal o que está em linha com as conclusões de Amador, Cabral & Opromolla (2009).

Nos anos subsequentes, observa-se uma grande oscilação na evolução da quota que as exportações de Portugal têm nas exportações mundiais. Apresentando variações positivas num período e negativas no período seguinte. A partir de 2016, a situação estabilizou observando-se um aumento da quota total das exportações nacionais gradativa até 2018. Segundo INE 2016, as exportações em 2016 aumentaram, mas a uma velocidade inferior do observado em 2015. Em 2016, o défice da balança comercial registou um aumento, provocado pelo comércio extra-UE, uma vez que o comércio intra-EU apresentou uma ligeira melhoria. Em 2018, o aumento foi significativo e com a decomposição do efeito total observa-se que a competitividade, efeito quota de mercado, tem sido o maior responsável pelo mesmo.

Para maior clareza na leitura e interpretação destes valores calculamos as médias dos mesmos para três períodos distintos, dois períodos de 6 anos cada, 2000-2005 e 2006-2011, e um período de 7 anos 2012-2018. Esta análise é mais apropriada – pois atendendo às limitações inerentes ao método, a sua interpretação/análise por períodos é mais adequada ao permitir a identificação de padrões/tendências. Assim, ao longo dos três períodos analisados é possível identificar uma tendência positiva na evolução da quota (efeito total) que progressivamente passa de uma variação média anual negativa de -2.46 por cento em 2000-05, para uma menos negativa de -1.47 por cento em 2006-11, passando por fim a uma variação positiva no período 2012-18, de 1.85 por cento.

O período 2000-2005 é muito negativo - Portugal perdeu quota nas exportações mundiais da indústria transformadora (-2.46 por cento ao ano) o maior contributo para este resultado negativo foi o efeito quota de mercado (EQM) com -2.09 por cento de média anual. Ou seja, a competitividade da economia Portuguesa no mercado mundial diminuiu significativamente. Este EQM está em linha com Cabral e Esteves (2006) e poderá ser justificado pelo aumento dos custos de trabalho unitário aliado à integração monetária, adoção do euro e sua apreciação nesse período, o que deteriorou a competitividade preço das empresas portuguesas. Particularmente das que atuavam nas indústrias tradicionais que, adicionalmente, enfrentaram uma concorrência crescente de economias emergentes a exportarem para o mercado europeu com custos mais reduzidos. O contributo do efeito estrutura combinada (EEC) também foi negativo, mas de menor dimensão com -0.36 por cento ao ano em média, consequência tanto da especialização por produto como da

estrutura geográfica das exportações portuguesas. A este respeito a baixa participação das empresas nacionais em mercados da Europa de Leste, que apresentavam um grande potencial de crescimento, foi um fator relevante segundo Casalinho (citado em Lourenço, 2009).

No período 2006-2011, persiste o declínio da quota das exportações portuguesas da indústria transformadora nas exportações mundiais, mas a um ritmo menor face ao período anterior, em média -1.47 por cento ao ano. Todavia, o principal contributo para esta evolução foi o efeito estrutura combinada (EEC), mais precisamente o efeito estrutura geográfica, ou seja, o facto das exportações portuguesas terem uma especialização relativa em mercados cuja dinâmica nas importações esteve abaixo da média mundial. Neste período o EQM foi positivo o que sinaliza uma recuperação da competitividade internacional da nossa economia. Os contributos para essa melhoria advêm de uma maior liberalização económica e financeira, destacando-se a eliminação do prémio de risco cambial bem como um esforço por parte das empresas em controlarem os custos relativos do trabalho (Almeida, Castro & Félix, 2009; Banco de Portugal, 2010). Neste período, nomeadamente em 2008, ocorreu uma grave crise nos mercados financeiros internacionais que abalou a economia mundial, o que contraiu tanto a produção interna como a procura externa. A desaceleração da economia portuguesa e mundial foi visível no ano 2008 como nos que se sucederam, melhorando a partir do ano 2010, contudo em comparação com os países da área euro, Portugal apresenta um grau de abertura inferior o que condicionou um impulso positivo mais significativo (Banco de Portugal, 2008, 2009, 2010, 2011).

O último período analisado, 2012-2018, apresenta uma melhoria considerável na quota de Portugal (efeito total), com um aumento médio anual de 1.84 por cento, ou seja, em média as exportações portuguesas cresceram a um ritmo superior ao das exportações mundiais. O EQM, ou seja, a competitividade, foi o que mais contribuiu para este resultado positivo, com 1.73 por cento de média anual. Note-se que este valor representa o reforço da tendência positiva na componente competitividade já identificada no período anterior (0.97 por cento). Estes resultados sugerem que a economia portuguesa recuperou a sua competitividade externa ao longo destes anos, garantindo, consequentemente, o aumento, (recuperação) da sua quota de mercado. As empresas portuguesas têm apresentado por um lado, uma adequação das estratégias aos mercados externos e reorientado a sua produção. Adicionalmente, os custos unitários do trabalho relativos têm apresentado uma continuada diminuição favorecendo a competitividade. Por outro lado, temos uma melhoria das

condições económicas na Zona Euro e uma desvalorização do euro que estimula a procura externa, nomeadamente em 2014 (OCDE, 2014; Banco de Portugal, 2012, 2014, 2017, 2018). Por sua vez, o efeito estrutura combinada passa a ter um contributo positivo o que é uma significativa melhoria face aos períodos anteriores. Apesar de negativo, o efeito estrutura geográfica é a variável que mais evoluiu positivamente, enquanto o efeito estrutura por produto tem resultados mais estáveis e atinge um valor positivo neste período.

Para o período integral em estudo, 2000-2018, podemos concluir que, em média, o efeito estrutura combinada (-0.84 p.p.) é a componente que mais prejudica o efeito total (-0,56 por cento) enquanto o efeito quota de mercado até dá um contributo positivo (0,28 p.p.). De salientar que, em especial, o efeito estrutura geográfica é o contributo consistentemente mais negativo, enquanto o efeito estrutura produto é menos negativo e passa a neutral nos anos mais recentes. Assim, o padrão de especialização das exportações portuguesas em determinados mercados de destino tem penalizado a evolução da quota que as exportações portuguesas de bens da indústria transformadora têm tido nas exportações mundiais. Este resultado sugere claramente a necessidade de alargar/ajustar o portefólio de países para onde exportamos.

Como referido anteriormente, o aumento da concorrência nos mercados mundiais, e em particular no mercado europeu, por parte dos países do Sudeste Asiático e da Europa Central e de Leste, justificam a perda de quota de mercado. Adicionalmente, existem outros fatores que contribuíram para a redução das quotas de mercado portuguesas, como a fragilidade da estrutura económica, que também contribuiu para a diminuição da competitividade das exportações nacionais. De entre essas fragilidades, podemos referir a inadequada dotação de fatores produtivos, o que condiciona a produtividade, um reduzido nível de capital humano a par de rácio capital-trabalho baixo, bem como a dificuldade de ajustamentos eficientes e atempados dos recursos devido à rigidez do funcionamento dos mercados (Amador, Cabral & Opromolla, 2009), que por sua vez afetam negativamente o preço final do produto (OECD, 2016). Contudo, as melhorias recentes no EQM têm sido visíveis, graças a um trabalho iniciado ainda antes da crise de 2008 e com carácter estrutural, ou seja, assistiu-se a uma reestruturação empresarial que passou pelo encerramento de empresas voltadas para o mercado interno ou a sua conversão para o mercado externo e surgimento de novas empresas já com a orientação para o mercado

externo. Processo que tem contribuído para a diversificação tanto dos produtos como dos destinos geográficos das exportações (Banco de Portugal, 2018).

Para uma outra leitura que permita uma melhor compreensão dos EQM e EEC procedemos à sua decomposição na linha de Amador e Cabral (2008) e Pandiella (2015). Propomos fazer a análise destes efeitos agora decompostos por produtos – classificados por níveis de intensidade tecnológica das respetivas indústrias – e por geografia. O efeito quota de mercado por produto obtêm-se por agregação, para cada produto/indústria, dos efeitos respetivos em cada mercado destino, enquanto o efeito quota de mercado por geografia se obtém por agregação, para cada mercado de destino, dos efeitos produto/indústria registado nesse mercado. Mas estas componentes não podem ser somadas. Por sua vez, o efeito estrutural também é decomposto nas suas componentes produto e geográfica, mas este processo não é exato uma vez que estas componentes são interdependentes. Existe um termo residual que reflete os efeitos cruzados das duas estruturas que não está incluída nesta análise.

2.3.2. Efeito quota de mercado em Portugal

O EQM indica-nos como é que as quotas de mercado das exportações portuguesas evoluíram, independentemente das eventuais alterações estruturais que possam ter ocorrido no padrão das exportações (composição de produtos ou geografia de mercados). Como visto anteriormente, este efeito evolui gradualmente ao longo dos períodos em estudo - de muito negativo no período inicial, a positivo no período final dos anos em análise. Importa perceber como é que os vários tipos de produtos contribuíram para aqueles efeitos.

2.3.2.1. Decomposição por produtos

O Quadro 2 apresenta o impacto que cada produto, classificado de acordo com a respetiva intensidade tecnológica, teve no efeito quota de mercado relativo a cada ano e período em análise. Por esta via é possível perceber qual o contributo que a especialização das exportações portuguesas teve para a evolução da posição competitiva externa da nossa economia.

É possível observar que Portugal tem registado uma evolução relativamente ténue, porém positiva, em relação ao efeito quota de mercado, ou seja Portugal tem aumentado lentamente a sua competitividade no mercado mundial. Nos dezanove anos em estudo, os quatro piores registos ocorreram nos primeiros seis anos. Assim, em 2004, o efeito quota de mercado foi negativo em 4.2 p.p., resultaram dos 3.1 p.p. negativos de perda quota de

mercado dos produtos de baixa-tecnologia, bem como dos produtos de média-alta-tecnologia com perdas de -2.2 p.p. enquanto os produtos de média-baixa-tecnologia melhoraram a sua quota em 1.1 os produtos de alta-tecnologia não tiveram qualquer impacto. Entre os produtos de baixa-tecnologia os “têxteis, vestuário, couros e calçado” foram os que contribuíram, em grande parte, para o mau desempenho deste nível de intensidade tecnológica. Nos produtos de média-baixa-tecnologia todos os produtos apresentam um montante positivo, exceto os “produtos da borracha e do plástico” que apresentam -0.1 p.p.. Os produtos de média-alta-tecnologia e alta tecnologia apresentam uma evolução negativa, facto que seria de prever, uma vez que Portugal não revela especialização nesses produtos (Amador, Cabral & Opromolla, 2009; Banco de Portugal, 2004, 2005; OCDE, 2016).

Em 2005, o EQM registou uma evolução ainda mais negativa, 6.4 p.p. negativos, todos os grupos de produtos serem negativos, foram os produtos mais tradicionais, ou seja, de baixa-tecnologia que registou mais de metade do contributo mais negativo, cerca de -3.8 p.p.. Destacando-se mais uma vez os produtos “têxteis, vestuário, couros e calçado” como tendo o pior desempenho nesse ano, muito motivado por fatores comuns na área euro, como a apreciação do euro e maior globalização que leva ao aumento do número de países em desenvolvimento a participarem no mercado mundial. Em relação aos fatores específicos de Portugal deparamo-nos com fatores como a elevada especialização em produtos de baixa tecnologia, que têm sofrido com o aumento do número de concorrentes e com custos unitários do trabalho inferiores aos praticados em Portugal, deteriorando a competitividade nacional no mercado externo.

Como já referido o EQM Portugal apresenta uma evolução de tendência positiva, isso é particularmente visível se analisarmos os anos agrupados em períodos, passando o EQM de -2.2 p.p. para 1.7 p.p., nos períodos de 2000-2005 e 2012-2018, respetivamente.

Assim, no período de 2000-2005 há uma perda efetiva de quota, fruto de uma grande perda de quota no setor baixa-tecnologia (-2.3 p.p.), onde se destaca o efeito negativo dos “têxteis, vestuário, couros e calçado”. Os produtos de média-alta-tecnologia também perdem quota mas esta é pequena, com destaque para os sectores “veículos a motor, reboques e semirreboques” e “máquinas e aparelhos elétricos, n.e.” com -0.4 p.p. e -0.7 p.p., respetivamente. No lado positivo estão os produtos de média-baixa-tecnologia com cerca de 0.5 p.p., onde os “produtos da borracha e do plástico” registam o ganho mais

elevado. De seguida, estão os produtos de alta tecnologia que também contribuíram positivamente (0.4 p.p.), em especial o sector de “equipamento de escritório e informática”.

No período 2006-2011, assiste-se a mudanças bastantes significativas, numa ótica global regista-se uma evolução positiva com um ganho efetivo de quota no mercado mundial (0.9 p.p.). Os maiores contributos para aquele resultado foram dos produtos de média-baixa-tecnologia (0.7 p.p.) onde se destaca a evolução dos “produtos da borracha e do plástico” e “ferro fundido e aço básico”, enquanto “construção e reparação naval” foi o único a apresentar valores negativos. Também os produtos de média-alta-tecnologia contribuem para os ganhos de quota registando um aumento significativo, e um valor positivo (0.6 p.p.). Os “veículos a motor, reboques e semirreboques” e as “máquinas e aparelhos elétricos, n.e.” foram os que mais contribuíram para o bom desempenho deste nível tecnológico. Apesar de continuarem a perder quota (-0.2 p.p.), os produtos de baixa-tecnologia registam uma grande melhoria face ao período anterior. Todos os produtos dentro desta categoria dão um contributo positivo exceto os “têxteis, vestuário, couros e calçado” que registam perda de quota (-0.6 p.p.). A diminuição na quota dos produtos de alta-tecnologia (-0.1 p.p.), deve-se em grande parte ao “equipamento de escritório e informática” com -0,3 p.p..

No período de 2012-2018, há um ganho efetivo de quota de mercado de 1.7 p.p. destacando-se que neste período todos os níveis tecnológicos dão um contributo positivo. Neste período há uma recuperação efetiva da posição competitiva das exportações portuguesas no mercado mundial, pois registam-se ganhos de quota de mercado transversalmente em todos os níveis de intensidade tecnológica. Os produtos de baixa-tecnologia dão o maior contributo com 0.7 p.p., destacando-se os produtos “produtos alimentares bebidas e tabaco” como maior contributo e os “têxteis, vestuário, couros e calçado” como menor. Seguem-se os produtos de média-alta-tecnologia com um contributo semelhante, 0.7 p.p., e pela positiva destacam-se os “veículos a motor, reboques e semirreboques” e outras máquinas e equipamentos. Os produtos de alta-tecnologia também registam para a evolução positiva (0.4 p.p.), sendo de destacar pela positiva os “instrumentos médicos, óticos e de precisão” que registaram um aumento de quota, 0.30 p.p.. Face ao período anterior, apenas os produtos de média-baixa-tecnologia apresentaram uma diminuição do seu impacto na quota das exportações portuguesas, permanecendo ainda positivo mas de baixo valor (0.1 p.p.). Pela negativa destacam-se as “manufaturas n.e.

e reciclagem” e “metalurgia de base”, com diminuições de -0.3 p.p. e -0.2 p.p., respetivamente.

Portugal tem-se tornado mais competitivo nos mercados internacionais, contudo continua a especializar-se em produtos que tem apresentado um crescimento abaixo da média, o que prejudica as quotas de mercado, em contrapartida Portugal continua a dar pouca importância à especialização em produtos de média-alta-tecnologia ou até mesmo de alta-tecnologia, o que podia ajudar na evolução positiva das quotas de mercado.

Quadro 2 DECOMPOSIÇÃO POR PRODUTOS DO EFEITO QUOTA DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA (1)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2000-05	2006-11	2012-18
Produtos de Alta-Tecnologia:	0,4	1,0	-0,4	1,8	0,0	-0,6	-0,4	2,2	-0,3	-2,2	-0,7	1,0	-0,3	0,1	-0,2	-0,3	1,9	0,8	0,5	0,4	-0,1	0,4
Instrumentos médicos, óticos e de precisão	-0,1	0,1	0,2	0,2	-0,2	-0,4	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,0	0,2	0,8	0,6	0,0	0,1	0,3
Produtos farmacêuticos	0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	-0,1	0,3	0,0	-0,1	0,2	-0,1	0,6	-0,3	-0,2	-0,1	0,1	0,0
Equipamento de rádio, TV e comunicações	-0,2	0,1	-1,0	0,6	-0,4	0,2	1,3	1,6	0,0	-2,0	-0,6	0,7	-0,4	-0,1	-0,5	-0,2	0,9	0,2	0,2	-0,1	0,2	0,0
Equipamento de escritório e informática	-0,1	0,8	0,6	1,0	0,3	0,2	-1,2	0,2	-0,4	-0,3	-0,3	0,0	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	-0,3	0,0
Aeronáutica e aeroespacial	0,6	0,0	0,0	0,1	0,4	-0,5	-0,7	0,1	0,1	-0,2	0,2	-0,2	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,1	-0,1	0,1	-0,1	0,0
Produtos de Média-Alta-Tecnologia:	-0,8	-1,5	0,6	0,7	-2,2	-1,6	0,6	-0,5	0,0	-0,1	0,1	3,3	0,9	-0,3	-1,1	-1,0	-1,0	1,5	5,9	-0,8	0,6	0,7
Equipamento ferroviário e equip. transporte, n.e.	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,1	0,3	-0,1	-0,1	0,0	0,2	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0
Veículos a motor, reboques e semirreboques	-0,3	0,1	-1,1	0,3	-1,0	-0,7	0,2	-1,4	0,2	0,2	0,7	1,6	-0,2	-1,0	-0,3	-0,1	-1,1	1,2	4,7	-0,4	0,3	0,4
Máquinas e aparelhos elétricos, n.e.	-0,8	-1,0	1,0	-1,0	-1,5	-0,6	0,0	0,3	0,1	-0,1	-0,1	0,5	0,5	0,1	-0,3	-0,2	-0,1	0,0	0,0	-0,7	0,1	0,1
Outras máquinas e equipamentos, n.e.	0,0	0,0	0,5	0,5	-0,2	-0,4	0,3	0,2	0,0	0,2	-1,0	0,0	0,9	0,3	0,0	-0,4	0,0	0,3	0,6	0,1	-0,1	0,2
Produtos químicos, exceto farmacêuticos	0,4	-0,6	0,3	0,8	0,5	0,0	0,0	0,1	-0,3	-0,3	0,5	1,0	-0,2	0,4	-0,5	-0,3	0,0	0,0	0,5	0,2	0,2	-0,0
Produtos de Média-Baixa-Tecnologia:	0,7	-0,3	0,9	1,2	1,1	-0,4	0,9	0,2	0,2	1,4	-0,4	1,7	1,3	-1,9	-0,3	-1,1	0,2	0,8	1,6	0,5	0,7	0,1
Produtos da borracha e do plástico	0,4	-0,1	0,4	0,5	-0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	0,0	0,0	0,3	0,6	0,21	0,19	0,3
Construção e reparação naval	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,2	-0,2	0,2	0,2	-0,1	-0,1	-0,4	-0,1	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,0	0,0	0,0
Metalurgia de base	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	-0,1	-0,4	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3	-1,0	-0,3	-0,2	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,1	-0,2
Outros produtos minerais não metálicos	-0,2	0,0	0,0	0,3	0,2	-0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	-0,1	0,0	0,0	0,2	-0,2	-0,3	0,0	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
Manufaturas n.e. e reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,4	0,1	-0,5	0,1	-0,2	-0,1	0,4	-0,1	0,6	-0,3	-1,9	0,0	-0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	-0,3
Fabricação prod. metálicos, excl. maquinaria	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	-0,2	0,3	-0,1	0,1	-0,1	-0,2	0,2	0,6	0,5	-0,1	-0,3	-0,1	0,2	0,3	0,1	0,0	0,2
Ferro fundido e aço básico	0,1	-0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	-0,2	0,3	0,1	0,4	0,3	0,0	0,1	-0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1
Produtos de Baixa-Tecnologia:	-3,1	-1,1	-1,4	-1,4	-3,1	-3,8	-0,9	0,3	-0,1	-0,1	-0,9	0,3	1,1	1,1	-0,2	-1,7	0,9	-0,1	2,7	-2,3	-0,2	0,5
Madeira, pasta, papel e publicações	0,3	-0,1	0,2	0,5	-0,2	0,0	0,3	0,2	0,2	0,5	0,4	-0,1	0,4	0,3	0,0	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,2
Têxteis, vestuário, couros e calçado	-3,5	-0,6	-1,7	-2,1	-2,7	-3,4	-1,3	-0,5	-0,8	-0,6	-0,8	0,3	0,3	0,3	-0,1	-1,1	0,4	-0,2	1,1	-2,3	-0,6	0,1
Produtos alimentares, bebidas e tabaco	0,4	-0,3	0,3	0,0	0,1	0,1	0,1	0,5	0,4	-0,1	-0,2	-0,1	0,2	0,4	0,1	-0,4	0,4	0,1	1,2	0,1	0,1	0,3
Produtos de madeira, exceto móveis; Palha	-0,3	-0,2	-0,1	0,2	-0,3	-0,5	-0,1	0,1	0,0	0,1	-0,3	0,3	0,2	0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	0,3	-0,2	0,0	0,0
Total	-2,7	-1,9	-0,3	2,3	-4,2	-6,4	0,2	2,1	-0,2	-1,0	-1,9	6,3	2,9	-1,0	-1,7	-4,1	2,0	3,0	10,6	-2,2	0,9	1,7

Fontes: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM – exportações em dólares dos EUA, valores nominais.

(1) Excluindo produtos do setor energético

2.3.2.2. Decomposição geográfica

Nesta subsecção irá ser analisado a decomposição do EQM por destinos geográficos das exportações portuguesas procurando identificar os destinos geográficos com maior impacto, tal como em Amador e Cabral (2008), e Pandiella (2015). Para maior clareza os valores serão agregados nos três intervalos de tempo, de 2000-05, 2006-11 e, por fim, 2012-2018, tal como foi feito na restante análise. Atendendo ao elevado número de destinos incluídos neste estudo esta análise irá focar-se nos dez países/mercados com maior e menor impacto - cinco deles serão os países que apresentam o contributo mais positivo e os restantes cinco serão os países com o contributo mais negativo do período em análise.

Quadro 3 DECOMPOSIÇÃO POR GEOGRAFIA DO EFEITO QUOTA DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA					
Cinco principais contributos negativos					
Países	2000-05	Países	2006-11	Países	2012-18
Alemanha	-1,30	Reino Unido	-0,22	África LDCs	-0,52
Reino Unido	-0,81	BLEU	-0,14	Tunísia	-0,34
BLEU	-0,19	EUA	-0,12	BLEU	-0,07
Suécia	-0,14	Outros na Europa	-0,07	Argélia	-0,06
França	-0,14	Finlândia	-0,06	Japão	-0,05
Cinco principais contributos positivos					
Malásia	0,04	Japão	0,08	EUA	0,19
Turquia	0,07	África LDCs	0,09	Itália	0,20
Singapura	0,12	França	0,10	Alemanha	0,26
EUA	0,15	Argélia	0,12	Reino Unido	0,40
Espanha	0,56	Espanha	0,90	França	0,51
Total	-2,09	Total	0,96	Total	1,73

Fontes: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM – exportações em dólares dos EUA, valores nominais.

Analisando o período 2000 - 2005 na sua globalidade observa-se uma perda de quota de mercado cerca 2.09 p.p., ou seja, apesar das exportações nacionais ganharem quota em certos destinos e perderem noutros preponderaram as perdas. A Alemanha foi o mercado onde a perda de quota foi maior (-1,30 p.p.), registando-se aí uma perda de competitividade das exportações nacionais. Logo a seguir o Reino Unido também regista uma perda de quota relevante (-0.81 p.p.). Os motivos que o Banco de Portugal (2004) salientou para as perdas de quota na Alemanha foi a integração de concorrência de forma intensiva por parte

de países da Europa central e de leste, para o Reino Unido foi o desenvolvimento comercial com diversos países asiáticos. Seguem-se os países do BLEU (-0.19 p.p.), a Suécia e a França com reduções de quota idênticas (-0.14 p.p.). Indo de encontro com os dados de Amador e Cabral (2008), as principais perdas de quota aconteceram nos mercados da UE. Esta evolução negativa expressa o aumento das dificuldades que as empresas exportadoras portuguesas enfrentaram no mercado da UE, seja pela integração de novos países membros na EU, seja por concorrentes do mercado internacional (Amador e Cabral, 2008). Entre os contributos positivos, temos uma exceção ao referido anteriormente, Espanha é o mercado onde as exportações portuguesas registaram o maior ganho de quotas de mercado. Essa situação é fruto da maior integração económica ibérica (Banco de Portugal, 2003). Seguem-se, os EUA também com um contributo positivo apesar de muito baixo (0.15p.p.), estando em coerência com Banco de Portugal (2005) e Cabral e Esteves (2006). Por fim, entre os cinco destinos mais positivos temos Singapura, Turquia e a Malásia surgindo como novos destinos geográficos com ligeiros ganhos de quota de mercado.

No intervalo 2006-2011, Portugal regista uma melhoria da sua competitividade no mercado mundial e consequentemente um EQM positivo. Em relação aos mercados geográficos com contributos positivos, novamente Portugal ganha quota de mercado em Espanha (0,90 p.p.) destacando-se consideravelmente dos restantes mercados, sendo uma evolução mais positiva que a registada no período anterior. Os outros mercados em que se registam os maiores ganhos de quota são a Argélia (0.12 p.p.), a França (0,10 p.p.) que apresenta uma evolução bastante positiva, comparativamente a 2000-2005. Posteriormente, surgem os países de África LDC's, onde constam países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP), que apresentam um elevado dinamismo, sendo possível destacar Angola (Banco de Portugal 2008, 2009). Por fim, o Japão também contribui positivamente para o efeito quota (0.08 p.p.). As contribuições geográficas negativas não preponderaram, os mercados com maiores perdas de quota são Europeus e os EUA. O Reino Unido lidera a lista, com a maior perda de quota de mercado (-0.22 p.p.), esta é uma tendência que se mantém do período anterior ainda que menor. Na mesma linha encontram-se os países do BLEU (-0.14 p.p.). Destaca-se a diminuição considerável dos EUA (-0,12 p.p.), que contrasta com o período 2000-2005 quando estavam entre os principais contributos positivos (0.15 p.p.), esta evolução está de encontro com Banco de Portugal (2011), com a

contração da procura externa ainda derivada da crise de 2008 e a apreciação do euro. Por último, encontram-se os outros países na Europa do Sul e a Finlândia.

No período de 2012-2018, o efeito quota de mercado é o mais positivo de todos os períodos em estudo. Para este resultado preponderam os contributos geográficos positivos, e, os maiores vêm dos grandes países da UE que não Espanha, e dos EUA, enquanto os contributos mais negativos se registam em mercados de África e nos países do BLEU (único destino que persistentemente registou perdas de quota em todos os períodos). Entre os ganhos de quota mais positivos está a França (0.51 p.p.) que lidera a tabela, isto representa o reforço persistente da competitividade das exportações portuguesas neste mercado face ao período anterior, e encontra-se em linha com os dados do Banco de Portugal (2017), adicionalmente as medidas do Banco Central Europeu fizeram face a volatilidade dos mercados financeiros e a apreciação do euro. A Alemanha e o Reino Unido também apresentam uma evolução bastante positiva, em contraste com o primeiro intervalo de tempo. Em Itália com 0.20 p.p. também se regista ganho de quota de mercado. A proximidade geográfica, reconhecimento positivo da relação preço-qualidade são alguns dos fatores que levaram Portugal a recuperar quota de mercado em países como França, Alemanha e Reino Unido (CCIP, 2020b). Por último encontram-se os EUA com 0.19 p.p., o maior parceiro comercial de Portugal fora da União Europeia, facto que se encontra em linha com os dados da AICEP (2020). Considerando os países que tiveram um impacto negativo, houve uma perda significativa dos países de África LDC's, que no período anterior se encontravam entre os contributos mais positivos, estando assim em linha com os dados do Banco de Portugal (2016) devido a perda de quota em países como Angola. De salientar que a crise financeira e desvalorização do petróleo nos mercados internacionais explica a crise económica em Angola com repercussões nas nossas exportações. Em segundo lugar encontramos a Tunísia com -0.34 p.p., em conjunto com a Argélia são países que pertencem a União do Magrebe Árabe, contudo esta união não tem sido capaz de promover uma integração económica regional e o facto da crescente ameaça de terrorismo são fatores que levaram à perda de quota de mercado nesses países (CCIP, 2020a). Os países de BLEU permanecem entre os impactos mais negativos, contudo com menor intensidade. A Argélia e o Japão à semelhança dos países de África LDC's encontram-se atualmente entre os contributos mais negativos, enquanto no período passado estavam nos contributos mais positivos.

2.3.3. Efeito estrutura combinada em Portugal

Como já foi referido, é possível dividir o efeito estrutura combinada em 3 componentes: o Efeito estrutura geográfica, Efeito estrutura por produto e o Efeito estrutura misto. A interpretação desta última componente acaba por não ter informação económica relevante para a nossa análise. Já os efeitos estrutura geográfica e produto quando são positivos (negativos) indicam que o país tem um padrão de especialização em mercados que crescem mais (menos) que o comércio global. Esta secção analisa o contributo que a especialização relativa de Portugal tanto a nível dos produtos como dos países (mercados) de destino das exportações tiveram para a evolução global da quota de mercado de Portugal nas exportações mundiais da indústria transformadora.

2.3.3.1. Efeito estrutura por produto

Tendo como base o que já foi citado anteriormente na secção 2.1, o efeito estrutura por produtos mede o impacto que a especialização relativa por produto das exportações portuguesas tem na variação total da quota de mercado. Assim, nesta secção analisamos a evolução do efeito estrutura por produtos identificando produtos individuais, classificados de acordo com 4 níveis da respetiva intensidade tecnológica, os resultados são reportados no Quadro 3.

De forma genérica pode-se afirmar que no período em estudo 2000-2018 o contributo da estrutura por produto foi em média negativo, apresentando resultados negativos na maioria dos anos. O maior contributo para este resultado negativo advém da especialização relativa das exportações portuguesas em produtos de baixa-tecnologia e de média-baixa tecnologia durante períodos em que as exportações mundiais desses níveis tecnológicos cresceram abaixo da média. Como exemplo dessa situação os “têxteis, vestuário, couros e calçado” e de “produtos de madeira, exceto móveis e palha” são os sectores que mais contribuem negativamente. Por contrapartida, Portugal apresenta uma baixa especialização nos produtos de alta-tecnologia, sendo que estes produtos são dos que cresceram acima da média, em praticamente todos os períodos, e assim não tiramos proveito dessa situação. Como exemplo temos o sector " equipamento de escritório e informática" como sendo o maior contributo positivo para o efeito por produto.

Foi em 2004 que se registou o impacto mais negativo do efeito da especialização das exportações, cerca de 2.4 p.p., como podemos observar no Quadro 3. O principal motivo foi o desempenho negativo dos “têxteis, vestuário, couros e calçado” que apresentou 1.1 p.p. negativos. Justificado pelo fim do acordo multifibras no âmbito da OMC e

consequente aumento do número de intervenientes no mercado com maior competitividade comparativamente a Portugal, como já referido anteriormente (OECD, 2016).

O ano de 2010, foi o segundo valor mais negativo, tendo como principais contributos negativos novamente os “têxteis, vestuário, couros e calçado” e também “equipamento de rádio, TV e comunicações”, ambos com 0.7 p.p. negativos.

Os anos de 2001 e 2002 apresentam os melhores resultados em relação ao efeito de especialização das exportações da economia portuguesa. Estes ganhos de quota de mercado, em 2001, devem-se ao bom desempenho de sectores de grande importância nas exportações portuguesas, como é o caso dos produtos de “têxteis, vestuário, couros e calçado”. Em 2002, a evolução das quotas de mercado ocorreu em paralelo com a evolução negativa dos custos de trabalho unitário relativos, ou seja, os produtos de sectores tradicionais apresentaram uma redução nas exportações (Banco de Portugal, 2002). Os produtos intermédios registaram uma evolução positiva, bem como, a exportação de veículos a motor, reboques e semirreboques. Ainda assim, registou um efeito positivo, pois esse acréscimo dos custos não foi refletido no preço das exportações, possivelmente mitigado pela redução das margens de lucro nos sectores.

A análise em períodos foi feita como na secção anterior, ou seja, dividimos os 19 anos em dois períodos de 6 anos cada, 2000-2005 e 2006-2011, e um período de 7 anos 2012-2018. A primeira característica observada é que o contributo do efeito estrutura produto é negativo nos dois períodos iniciais e passa a neutral no período mais recente. Assiste-se também a uma evolução positiva do impacto associado à especialização nos produtos de média-baixa-tecnologia e de média-alta-tecnologia chegando a impactos positivos. O mesmo aconteceu com os produtos de baixa-tecnologia, porém não foi capaz de atingir um resultado positivo, mas apresentou uma evolução positiva.

Quadro 4 DECOMPOSIÇÃO DO EFEITO ESTRUTURA POR PRODUTO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA (1)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2000-05	2006-11	2012-18
Produtos de Alta-Tecnologia:	-1,0	0,8	0,6	0,4	0,1	-0,1	0,0	1,2	0,2	-1,3	0,0	1,3	-0,2	0,0	-0,5	-0,7	-0,7	0,4	-0,2	0,1	0,2	-0,3
Instrumentos médicos, óticos e de precisão	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,1	0,0	-0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0
Produtos farmacêuticos	0,1	-0,3	-0,4	-0,1	0,0	0,0	0,1	-0,1	-0,1	-0,6	0,5	0,3	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	0,1	0,0	-0,1	-0,0	0,0
Equipamento de rádio, TV e comunicações	-1,2	0,9	0,4	0,2	-0,2	-0,1	-0,1	0,4	0,0	-0,1	-0,7	0,4	0,0	-0,2	-0,2	-0,4	-0,6	0,0	-0,1	0,0	0,0	-0,2
Equipamento de escritório e informática	-0,3	0,4	0,4	0,2	0,2	0,0	0,1	0,6	0,3	-0,1	0,0	0,5	0,0	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,1	0,2	0,1
Aeronáutica e aeroespacial	0,4	-0,2	0,2	0,3	0,2	0,0	-0,1	0,1	0,0	-0,2	0,2	0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2	-0,1	0,2	0,0	0,1	0,0	-0,1
Produtos de Média-Alta-Tecnologia:	0,1	-0,1	0,2	-0,2	-0,2	-0,2	0,0	-0,4	-0,5	0,2	0,5	-0,3	0,1	0,2	0,0	0,3	0,2	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	0,1
Equipamento ferroviário e equip. transporte, n.e.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Veículos a motor, reboques e semirreboques	-0,2	0,1	0,2	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Máquinas e aparelhos elétricos, n.e.	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Outras máquinas e equipamentos, n.e.	0,2	-0,1	0,1	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	0,2	0,3	-0,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Produtos químicos, exceto farmacêuticos	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,1	-0,3	-0,2	0,1	-0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	0,0
Produtos de Média-Baixa-Tecnologia:	-0,4	0,1	0,1	-0,1	-0,7	-0,3	-0,8	-0,2	-0,1	0,6	-1,3	-0,4	0,1	0,0	1,3	0,1	-0,3	-0,2	0,3	-0,2	-0,4	0,2
Produtos da borracha e do plástico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Construção e reparação naval	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	0,2	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
Metalurgia de base	-0,3	0,1	0,2	0,0	-0,2	-0,1	-0,7	-0,1	0,2	0,1	-0,5	-0,4	-0,5	-0,3	1,2	0,0	-0,1	-0,1	0,2	-0,1	-0,2	0,1
Outros produtos minerais não metálicos	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,3	-0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,2	-0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0
Manufaturas n.e. e reciclagem	0,0	0,0	-0,1	0,2	0,0	-0,1	0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	0,2	0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0
Fabricação prod. metálicos, excl. maquinaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ferro fundido e aço básico	-0,1	0,1	-0,1	-0,2	-0,5	-0,1	0,0	-0,2	-0,2	0,5	-0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0
Produtos de Baixa-Tecnologia:	-0,9	0,8	0,3	-0,3	-1,6	-0,8	-0,8	-0,2	-0,5	1,1	-1,4	-0,4	-0,5	0,4	0,5	0,2	-0,2	-0,2	0,1	-0,4	-0,4	0,0
Madeira, pasta, papel e publicações	0,2	-0,1	-0,1	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	0,2	-0,1	0,0	0,0	-0,2	-0,3	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,0	0,2	-0,1	-0,1	-0,1
Têxteis, vestuário, couros e calçado	-0,7	0,9	0,1	-0,3	-1,1	-0,3	-0,4	-0,3	-0,1	0,8	-0,7	0,0	-0,1	0,3	0,4	0,2	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,1	0,1
Produtos alimentares, bebidas e tabaco	-0,1	-0,1	0,1	0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,1	-0,1	0,2	-0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,0	-0,0	0,0
Produtos de madeira, exceto móveis; Palha	-0,2	0,1	0,1	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	0,0	-0,3	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	-0,2	0,0
Total	-2,1	1,6	1,2	-0,1	-2,4	-1,4	-1,6	0,4	-0,9	0,6	-2,2	-0,2	-0,5	0,6	1,3	-0,1	-0,9	-0,1	0,1	-0,5	-0,6	0,0

Fontes: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM – exportações em dólares dos EUA, valores nominais.

(1) Excluindo produtos do setor energético

O período 2000-2005 apresenta um efeito médio negativo de 0.5 p.p., ou seja, a especialização relativa por produtos das exportações contribuiu negativamente para a evolução global da sua quota de mercado. É possível observar que o maior contributo negativo é a elevada especialização relativa das exportações portuguesas em produtos de baixa tecnologia (-0.4 p.p.) e de média-baixa tecnologia (-0.2 p.p.). O único contributo positivo advém dos produtos de alta tecnologia (0.1 p.p.), em particular “equipamento de escritório e informática” e “aeronáutica e aeroespacial” que apresentam os valores positivos mais elevados. Isto é justificado pelo facto de que as exportações mundiais de produtos de alta tecnologia apresentaram um crescimento acima da média, logo a nossa especialização, ainda que pouca, teve efeitos positivos significativos (Amador & Cabral, 2008).

No período 2006-2011, assiste-se a um efeito estrutura produto ainda mais negativo - 0.6 p.p., ou seja, o padrão de especialização das nossas exportações penalizou a evolução das nossas quotas nos mercados mundiais. Tal como no período anterior, os produtos de alta-tecnologia são os únicos a contribuir positivamente para a quota global das exportações portuguesas, todas as outras categorias de produtos dão um contributo que é crescentemente negativo com a redução da intensidade tecnológica. Entre os contributos positivos de alta tecnologia destaca-se os “equipamento de escritório e informática” que passou de 0.2 p.p., no período anterior, para 0.1 p.p.. Contrastando, os produtos de “aeronáutica e aeroespacial” tem uma diminuição significativa. Os produtos de média-alta-tecnologia mantêm um contributo negativo mas pequeno (-0.6 p.p.), menor que no período anterior e bastante menor que as categorias média/baixa e baixa tecnologia. O maior contributo negativo é dos produtos químicos, enquanto os positivos são dos “equipamento ferroviário e equipamento transporte”, “veículos a motor, reboques e semirreboques” e de “máquinas e aparelhos elétricos”. Em contrapartida os produtos de media-baixa-tecnologia contribuem ainda mais negativamente que no período anterior (-0.4 p.p.), justificada, principalmente, pelo mau desempenho do sector de “metalurgia de base”. Em relação aos produtos de baixa-tecnologia estes mantêm o maior impacto negativo (-0.4 p.p.) tal como no período anterior. Porém, existe alterações nos seus componentes “têxteis, vestuário, couros e calçado” e “produtos de madeira, exceto móveis”, ambos mantendo os maiores contributos negativos alternam as respetivas posições relativas. De salientar que neste período decorreram vários anos marcados pela grave crise financeira internacional que afetou negativamente o comércio global.

O período 2012-2018 apresenta-se com 0.0 p.p., uma evolução positiva do efeito estrutura por produto de 0.4 p.p. face ao registado no período anterior, permanecendo contudo negativo. De salientar a acentuada diminuição do efeito estrutura dos produtos de alta-tecnologia que passa a negativo (-0.3 p.p.) e melhoria dos efeitos estrutura associados aos restantes níveis de intensidade tecnológica. Os produtos de alta tecnologia deram um contributo negativo, onde os contributos mais negativos foram os de “equipamento de rádio, TV e comunicações” e “equipamento de escritório e informática”. Os produtos de média-alta-tecnologia passam a contribuir positivamente, mas é nos produtos de média-baixa-tecnologia que se observa o maior melhoria face ao período anterior (-0.4 p.p.) e o maior contributo positivo neste período (0.2 p.p.). Podendo ser destacado a “metalurgia de base”, o que contrasta com o período anterior, e os “outros produtos minerais não metálicos”. Por fim, os produtos de baixa tecnologia apesar do impacto negativo, este é muito menor que nos períodos anteriores. Os impactos negativos estão associados à fileira da madeira, enquanto é de salientar que os “têxteis, vestuário, couros e calçado” têm neste período um impacto positivo.

2.3.3.2. Efeito estrutura geográfica

Nesta secção será analisada a evolução do efeito estrutura geográfica identificando os cinco países com impacto mais positivo e os cinco países com pior impacto, os resultados encontram-se reportados no Quadro 5. Através desta decomposição é possível medir a parte da variação total na quota de mercado resultante da especialização geográfica das exportações portuguesas.

Na generalidade, podemos ver que os dados apresentam uma significativa perda no período 2006-2011, seguida de uma melhoria igualmente significativo no último período, mantendo-se o impacto negativo. Ou seja, apesar de um impacto negativo no período 2000-2005, este foi o período com melhor desempenho. Considerando os anos 2000-2018, a especialização geográfica das exportações nacionais teve um contributo negativo no desenvolvimento global das quotas de mercado de Portugal nas Exportações mundiais, facto que se encontra coerente com o artigo de Amador e Cabral (2008).

Quadro 5 DECOMPOSIÇÃO DO EFEITO ESTRUTURA POR GEOGRAFIA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA					
Cinco principais contributos negativos					
Países	2000-05	Países	2006-11	Países	2012-18
China	-2,60	Espanha	-9,24	EUA	-1,27
Antiga URSS	-1,35	China	-1,91	França	-1,06
França	-1,09	Antiga URSS	-1,42	Vietname	-0,81
Reino Unido	-0,83	França	-1,17	China	-0,77
Alemanha	-0,82	Índia	-0,86	México	-0,31
Cinco principais contributos positivos					
Japão	0,49	Taiwan	0,23	Canadá	0,12
África LDCs	0,76	Japão	0,45	Golfo	0,12
Canadá	0,82	Canadá	0,49	Outros na América	0,14
Espanha	1,54	África LDCs	2,19	Japão	0,23
EUA	2,09	EUA	2,75	Antiga URSS	0,60
Total	-3,07	Total	-13,18	Total	-4,02

Fontes: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM – exportações em dólares dos EUA, valores nominais.

Analisando o primeiro período, de 2000-2005, em relação aos principais contributos negativos a China apresenta-se como sendo o destino que provocou pior impacto, fruto da falta de especialização das exportações portuguesas nesse destino, enquanto existiu um forte crescimento das exportações mundiais para a China (Amador e Cabral, 2008). A mesma justificação aplica-se aos países da antiga URSS com cerca de -1.35 p.p., composto por países como Bielorrússia, Geórgia, Federação Russa, entre outros. Por sua vez a França com cerca de -1.09 p.p., seguida do Reino Unido e da Alemanha com cerca de -0.83 p.p. e -0.82 p.p., respetivamente, explica-se pela elevada especialização das exportações portuguesas em mercados para os quais as exportações mundiais cresceram abaixo da média.

Se considerarmos os contributos positivos, a América do Norte apresenta-se com um impacto positivo, tanto os EUA como o Canadá constam no topo da lista dos países com maior impacto positivo no efeito estrutura por geografia, com 2.09 p.p. e 0.82 p.p. respetivamente. A Espanha apresenta-se na lista em segundo lugar com cerca de 1.54 p.p.. Devido à crescente integração da economia portuguesa com a espanhola, tal facto pode contudo ser um ponto negativo, pois torna a economia portuguesa sensível aos ciclos económicos de Espanha (Amador e Cabral, 2008; Banco de Portugal, 2003). Os países de África LDC's também apresentam um impacto bastante positivo, uma vez que Portugal

tem intensificado as suas relações com países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP) (Banco de Portugal 2008, 2009). Logo de seguida temos o Japão com cerca de 0.56 p.p..

Em 2006-2011 ocorreu uma perda abrupta com contributos muito negativos de destinos importantes das exportações tinham na quota de mercado. A Espanha é apresentada como sendo o destino das exportações portuguesas com pior impacto, contrastando com o período anterior. Explica-se pela nossa elevada especialização neste mercado, para onde as exportações mundiais cresceram abaixo da média fruto da crise económico-financeira observada. Na mesma linha está a França, também com um montante relevante de -1.17 p.p.. A China foi o segundo mercado com pior contributo, registando uma perda de 1.91 p.p., mas com justificação oposta à anterior, devido à baixa especialização nesse destino para onde as exortações mundiais cresceram acima da média. Na mesma linha surgem os países da antiga URSS com -1.42 p.p.. De seguida temos a Índia, com -0.86 p.p.. Em relação aos contributos positivos, temos a América do Norte contribuindo positivamente nos ganhos de quota de mercado, os EUA apresentam 2.75 p.p. e o Canadá cerca de 0.49 p.p. cujo contributo positivo resulta da baixa especialização nestes mercados cujo comércio foi pouco dinâmico. Seguem-se os países de África LDC's, com cerca de 2.19 p.p.. e dois países asiáticos, o Japão e Taiwan, com cerca 0.45 p.p. e 0.23 p.p., respetivamente.

Quando analisamos o período de 2012-2018, assiste-se a uma evolução positiva, comparativamente aos períodos anteriores, porém mantém-se um impacto estrutural negativo. Considerando os países que tiveram um impacto negativo, houve uma perda significativa dos EUA, que no período anterior se encontravam entre os contributos mais positivos. Em segundo lugar encontra-se a França com -1.06 p.p. e a China com -0.77 p.p., estando nos contributos negativos desde 2000. Enquanto a França apresentam um desempenho constante e negativo a China, no último período, apresentam um desenvolvimento positivo, porém o seu impacto continua negativo. O Vietname e o México surgem pela primeira vez como sendo dos piores impactos com cerca de -0.81 p.p. e -0.31 p.p., respetivamente. Tendo em conta os impactos mais positivos, os países da Antiga URSS apresentam uma evolução bastante positiva, comparativamente ao período anterior, passando dos piores impactos para os impactos mais positivos. Em segundo lugar temos o Japão, que apesar de ser um dos principais países com contributo positivo o seu impacto tem vindo a diminuir. Posteriormente, outros países da América, especificados no

Anexo II, com cerca de 0.14 p.p.. De seguida encontramos os países do Golfo e o Canadá com 0.12 p.p., ambos.

Conclusão

Com este trabalho pretendemos analisar a evolução da quota de mercado das exportações portuguesas no mercado mundial, durante o período de 2000 até 2018. Para tal, foi usado o indicador proposto por Nyssens e Pouillet (1990), ou seja, a metodologia das quotas de mercado constante seguindo uma ordem de trabalhos apresentado por Amador e Cabral (2008). Assim, houve a necessidade de desagregar os dados por intensidade tecnológica e por geografia.

Em Portugal, os produtos de baixa-tecnologia nas exportações portuguesas tem um peso muito grande nas exportações nacionais, concentrado sobretudo no setor dos “Têxteis, vestuário, couros e calçado”. A forte especialização das exportações portuguesas em produtos de baixa-tecnologia não é surpreendente, uma vez que está de acordo com a dotação relativa de fatores produtivos da economia. Portugal também se especializa principalmente na exportação para países membros da União Europeia. O país de destaque é a Espanha, devido à maior integração Ibérica.

Segundo os dados apurados pelo indicador de quota de mercado constante percebe-se que as exportações nacionais tiveram um desempenho negativo em comparação com a média das exportações mundiais. Este desempenho negativo pode ser dividido em duas categorias: efeito quota de mercado que, apesar de positivo, não foi suficiente para garantir um efeito total positivo, uma vez que o efeito estrutural teve um peso negativo significativo e sistemático.

O impacto do efeito quota de mercado tendo sido de tendência positiva e lenta, durante período de 2000-18, o que demonstra o quanto as empresas portuguesas têm trabalhado na recuperação da sua competitividade no mercado externo. Em 2005 foi registado o pior impacto, todos os grupos de produtos foram negativos, isto devido a apreciação do euro e ao aumento do número de países em desenvolvimento a participarem no mercado mundial. É possível perceber-se, com a desagregação por níveis tecnológicos, que Portugal, tem perdido competitividade apostando em exportações de produtos de baixa-tecnologia, sendo possível destacar os “têxteis, vestuário, couros e calçado” como os produtos com pior desempenho, apresentando em praticamente todos os anos um impacto negativo, tendência que no último período tem-se alterado. Se tivermos em consideração o destino geográfico das exportações nacionais é possível perceber que no período 2000-05, o grupo dos cinco países com contributo mais negativo para a quota e com perdas de competitividade era formado por países todos eles membros da União Europeia. Porém,

esta tendência tem desaparecido. No período de 2012-18, apenas os países do BLEU, permaneciam entre os maiores contributos negativos. Os países como a Alemanha, França e Reino Unido encontravam-se entre os maiores contributos negativos em 2000-05 e em 2012-18, já se encontravam entre os maiores contributos positivos. Assim, Portugal tem vindo a tornar-se mais competitivo no mercado UE, adicionalmente é possível perceber-se uma perda substancial dos países africanos LDC's, onde estão integrados países africanos de língua oficial portuguesa e a recuperação dos EUA, que no período 2006-11 passou a pertencer ao grupo dos países com pior contributo para os países de maior contributo positivo no período seguinte.

O efeito estrutural combinado tem um impacto negativo, tendo em conta o intervalo 2000-18, apresentando no último período um contributo positivo, relativamente baixo. De forma a entender a dinâmica deste efeito, é possível dividi-lo em dois grupos o efeito estrutura por produto e o efeito estrutura por geografia. Com o efeito estrutura por produto, somos capazes de perceber o contributo da especialização sectorial das exportações na quota de mercado de Portugal. O efeito por produto apresenta-se negativo na maioria dos anos, justificado pela especialização em produtos de baixa-tecnologia e de média-baixa tecnologia durante períodos em que as exportações mundiais desses níveis tecnológicos cresceram abaixo da média. Adicionalmente, Portugal apresenta uma baixa especialização nos produtos de alta-tecnologia, sendo que estes produtos são dos que cresceram acima da média. O efeito estrutura por geografia mede o impacto da especialização em países de destino das exportações nacionais. Assim, no período 2000-2018, a especialização geográfica das exportações nacionais teve um efeito negativo no desenvolvimento global das quotas de mercado. Assiste-se a uma grande recuperação no período 2012-18, porém não suficiente para que o impacto fosse positivo. A França e a China são os países que fazem parte do grupo dos países com pior desempenho, nos três períodos. A França não apresenta um desenvolvimento relevante, enquanto a China apresenta uma ligeira evolução positiva. Em relação aos cinco países com pior desempenho, é possível perceber que os países pertencentes à UE deixaram o lugar para países de fora do mercado europeu, exceto França. De salientar o impacto positivo da América do Norte, no dois primeiros períodos. Contudo, no último período os EUA desceu, ocupando o último lugar da lista, acarretando um contributo negativo.

Em suma, Portugal continua a especializar-se em produtos de baixa-tecnologia, competindo com países mais competitivos, para além do facto de serem sectores que em

média as exportações crescem abaixo da média mundial, sendo estes alguns dos fatores que impactam mais negativamente as quotas de mercado. As exportações estão, também, mais orientadas para o mercado europeu, porém é visível que é no mercado fora da UE que Portugal tem tido o impacto mais positivo quanto às quotas de mercado - para alguns desses mercados, no último período, as exportações mundiais de bens da indústria transformadora cresceram acima da média. Porém não tem sido suficiente para que o efeito estrutural por geografia tenha um desempenho positivo.

Este estudo contribui para um melhor conhecimento da dinâmica que as exportações portuguesas, de bens da indústria transformadora, registaram de 2000 a 2018. Foi possível apurar como o efeito competitividade e os efeitos estruturais (especialização por produtos e especialização geográfica) condicionaram aquela dinâmica. Nesta perspetiva os resultados apurados poderão ajudar à formulação de políticas públicas de apoio à internacionalização mais eficazes e ajustadas às particularidades dos setores e níveis de intensidade tecnológica. Contudo, este estudo tem limitações que são inerentes ao método, que ao basear-se numa decomposição contabilística tem uma natureza mais descritiva que explicativa. Assim, esta análise deve ser complementada com outras perspetivas de estudo das exportações portuguesas.

Algumas sugestões de estudos futuros referem-se ao estudo do padrão das exportações por níveis de intensidade tecnológica, mas via modelo gravitacional. Adicionalmente, também será interessante a aplicação da abordagem deste estudo à análise da dinâmica das exportações de serviços da economia portuguesa.

Referências Bibliográficas

- Almeida, V., Castro, G. & Félix, R. (2009). A economia portuguesa no contexto europeu: estrutura, choques e políticas. Em *A Economia Portuguesa no Contexto da Integração Económica, Financeira e Monetária* (65-150). Lisboa: Banco de Portugal, Departamento de Estudos Económicos.
- AICEP (2020). Portugal Exporta: Mercado Estados Unidos da América. *Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal*. Obtido em <https://myaicep.portugalexporta.pt/mercados-internacionais/us/eua>.
- Amador, J., & Cabral, S. (2008a). A especialização vertical no comércio internacional português. *Banco de Portugal, Boletim económico*, 14(2), 97-113.
- Amador, J., & Cabral, S. (2008b). O desempenho das exportações portuguesas em perspectiva: uma análise de quota de mercado constante. *Banco de Portugal, Boletim económico*, 219–241.
- Amador, J., Cabral, S., & Maria, J. R. (2007). A especialização das exportações nas últimas quatro décadas: uma comparação entre Portugal e outros países da coesão. *Banco de Portugal, Boletim Económico*, 157-173.
- Amador, J., Cabral, Sónia, & Opromolla, L. D. (2009). Um retrato do comércio internacional português. Em *A Economia Portuguesa no Contexto da Integração Económica, Financeira e Monetária* (263-325). Lisboa: Banco de Portugal, Departamento de Estudos Económicos.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalization and ‘revealed’ comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33(2), 99-123.
- Baldwin, R. E. (2012). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. *The Graduate Institute, Centre for Trade and Economic Integration*, 13.
- Banco de Portugal (2001). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2002). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2003). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2003). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.

- Banco de Portugal (2004). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2005). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2006). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2007). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2008). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2009). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2010). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2011). Relatório do Conselho de Administração: A Economia Portuguesa. *Departamento de Estudos Económicos*, Lisboa.
- Banco de Portugal (2013). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Banco de Portugal (2014). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Banco de Portugal (2015). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Banco de Portugal (2016). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Banco de Portugal (2017). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Banco de Portugal (2018). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Banco de Portugal (2019). Boletim Económico. *Departamento de Estudos Económicos*, Outubro, Lisboa.
- Benedictis, L., & Tamberi, M. (2001). A note on the Balassa index of revealed comparative advantage. SSRN, 289602.

- Bergstrand, J. H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral industry trade. *Economic Journal*, 100, 55-75.
- Bernatonyte, D., Burksaitiene, D., & Rimiene, K. (2013). Trade specialization pattern of Lithuania. *Economics and Management*, 18(4), 661-665.
<https://doi.org/10.5755/j01.em.18.4.5474>
- Bernatonytė, D., & Normantienė, A. (2007). Estimation of importance of intra-industry trade. *Engineering Economics*, 3 (53), 25-34.
- Bonanno, G. (2016). Constant market share analysis: A note. *Econometrics Research Institute*, 07.
- Cabral, S., & Esteves, P. S. (2006). Quotas de mercado das exportações portuguesas: uma análise nos principais mercados de exportação. *Banco de Portugal, Boletim Económico*, Verão, 53-72.
- CCIP (2020a). Em Análise: Magrebe. Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa. Obtido em <https://www.ccip.pt/pt/newsletter-internacional/223-em-analise-magrebe>.
- CCIP (2020b). A importância dos novos mercados de exportação. Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa. Obtido em <https://www.ccip.pt/pt/menu-media/noticias//1855-a-importancia-dos-novos-mercados-de-exportacao>.
- Domingues, T. (2019) Global Value Chains and Vertical Specialization: The case of Portuguese Textiles, Leather, and Shoes exports. *Gabinete de Estratégia e Estudos, Ministério da Economia e Inovação*, Janeiro, 117.
- ECB (2005). Competitiveness and the export performance of the euro area. *European System of Central Banks, European Central Bank*, 30.
- Falm, H., & Helpman, E. (1987). Vertical product differentiation and North-South Trade. *American Economic Review*, 77 (5), 810 -822.
- Falvey, R. E., & Kierzkowski, H. (1987). Product quality, intra-industry trade and imperfect competition. *Protection and competition in international*, 143-161.
- Foresti, G. (2004). An attempt to explain the Italian export market share dynamics during the nineties. *Centro Studi Confindustria*, 47.
- Gabszewicz, Jean. J., Shaked, Avner, Sutton, John. & Thisse, Jacques-François (1981). International Trade in Differentiation Products. *International Economic Review*, 22 (3), 527-534.
- Gabszewicz, J. J., & Turrini, A. (1997). Worker's Skills, Product Quality and Industry Equilibrium. *International journal of industrial organization*, 18(4), 575-593.

- Iapadre, P. L. (2001). Measuring international specialization. *International Advances in Economic Research*, 7(2), 173-183.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of international Economics*, 9(4), 469-479.
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70, 950- 959.
- Krugman, P. (1981). "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. *Journal of Political Economy*, 89(5), 959-974.
- Lafay, G. (1992), The measurement of revealed comparative advantages. Em Dagenais M. G. & Muet P. A. (eds.), *International trade modeling, Chapman & Hall*, 10, 209-234.
- Lancaster, Kelvin. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10, 151-175.
- Lloyd, P. J., & Lee, H. (2002). Frontiers of research in intra-industry trade. Palgrave Macmillan, 34. <https://doi.org/10.1057/9780230285989>
- Lourenço, S. (2009). A década das recessões. Exame, 298.
- Magee, S. P. (1975). Prices, incomes and foreign trade. Em P. B. Kenen, ed., *International Trade and Finance: Frontiers of Research, Cambridge University Press*, 2, 175–252, USA.
- Milana, C. (1988). Constant-market-shares analysis and index number theory. *European Journal of Political Economy*, 4(4), 453–478.
- Nyssens, A. e Pouillet, G. (1990), Parts de marché des producteurs de l'UEBL sur les marchés extérieurs et intérieur. *Banque Nationale de Belgique*, 7.
- OECD (2014), Relatórios Económicos da OCDE: PORTUGAL. *OECD Publishing*, Paris.
- OECD (2016), Relatórios Económicos da OCDE: PORTUGAL. *OECD Publishing*, Paris.
- OECD (2019), OECD Economic Surveys: Portugal 2019. *OECD Publishing*, Fevereiro.
- Richardson, J. D. (1971). Constant-market-shares analysis of export growth. *Journal of International Economics*, 1(2), 227–239.
- Simonis, D. (2000). Belgium's export performance - a constant market shares analysis. *Federal Planning Bureau, Belgium*, 2-2000.
- Skriner, E. (2009). Competitiveness and Specialisation of the Austrian Export Sector - A Constant-Market-Shares Analysis. *Research Centre International Economics*, 32.
- World Trade Organisation. (2018). World Trade Report 2018. *World Trade Organization*.

Anexo

ANEXO I – Enumeração geográfica

Abaixo são apresentados os 79 países ou grupos de países que foram incluídos na amostra deste trabalho:

Estados Unidos; Canadá; França; BLEU; Alemanha; Itália; Países Baixos; Reino Unido; Irlanda; Dinamarca; Finlândia; Noruega; Suécia; Islândia; Áustria; Suíça; Espanha; Grécia; Portugal; Turquia; Israel; Antiga Jugoslávia; Outros na Europa; Japão; Austrália; Nova Zelândia; União Sul-africana; Venezuela; Equador; México; Brasil; Argentina; Chile; Colômbia; Peru; Bolívia; Paraguai; Uruguai; Outros na América; Argélia; Marrocos; Tunísia; Egito; Líbia; Arábia Saudita; Golfo; Médio Oriente (não OPEP); Nigéria; Gabão; Camarões; Costa do Marfim; Quênia; Outros em África; África LDCs; Indonésia; Índia; Coreia do Sul; Hong Kong; Singapura; Taiwan; Malásia; Filipinas; Tailândia; Paquistão; Brunei; Bangladesh; Sri Lanka; Outros na Ásia Oriental; Ásia Oriental LDCs; Antiga URSS; Bulgária; Antiga Checoslováquia; Hungria; Polónia; Roménia; Albânia; China; Vietname; Camboja, Laos.

Abaixo segue a composição dos grupos de países:

- a.** BLEU inclui Bélgica, Luxemburgo.
- b.** Alemanha inclui antiga República Democrática da Alemanha até 1990.
- c.** Antiga Jugoslávia inclui Sérvia e Montenegro, Bósnia e Herzegovina, Croácia, Macedónia, República da Eslovénia.
- d.** Outros na Europa do Sul inclui Andorra, Chipre, Gibraltar, Malta.
- e.** União Sul-africana inclui Botswana, Lesoto, Namíbia, África do Sul, Suazilândia.
- f.** Outros na América inclui Anguilla, Antigua e Barbados, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Bermudas, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, São Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antilhas Holandesas, Nicarágua, Panamá, São Cristóvão e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trindade e Tobago, e todos os restantes em América não especificado (n.e.).
- g.** Golfo inclui Bahrain, Irão, Iraque, Kuwait, Omã, Qatar, Emirados Árabes Unidos.
- h.** Médio Oriente (não OPEP) inclui Jordânia, Líbano, Síria, Iémen.
- i.** África LDCs inclui Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, República Centro-Africana, Chade, Comoros, República Democrática do Congo (antigo Zaire), Djibouti, Guiné Equatorial, Eritreia, Etiópia, Gambia, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria,

Madagáscar, Malawi, Mali, Mauritânia, Moçambique, Níger, Ruanda, São Tomé e Príncipe, Senegal, Serra Leoa, Somália, Sudão, Tanzânia, Togo, Uganda, Zâmbia.

j. Outros em África inclui Congo, Gana, Maurícias, Seychelles, Sahara Ocidental, Zimbábwe, e todos os restantes em África n.e.

k. Ásia Oriental LDCs inclui Afeganistão, Butão, Kiribati, Maldivas, Myanmar, Nepal, Ilhas Salomão, Vanuatu, Samoa Ocidental.

l. Outros na Ásia Oriental inclui Fiji, Polinésia Francesa, Guam, Macau, Mongólia, Nova Caledónia, Coreia do Norte, Ilhas do Pacífico, Papua Nova Guiné, Tonga, Samoa Americana, e todos os restantes em Ásia e Oceânia n.e.

m. Antiga URSS inclui Comunidade dos Estados Independentes (Arménia, Azerbeijão, Bielorrússia, Geórgia, Kazakistão, Kyrgistão, Moldávia, Federação Russa, Tajiquistão, Turquemenistão, Ucrânia, Uzbequistão), Estados Bálticos (Estónia, Letónia, Lituânia).

n. Antiga Checoslováquia inclui República Checa, Eslováquia.

Fonte: Base de dados CHELEM.

ANEXO II – Categorização dos produtos pela intensidade tecnológica

Código CHELEM	Intensidade Tecnológica	Composição (CHELEM e código ISIC)
HI	Produtos de Alta-Tecnologia	
HI1	Instrumentos médicos, óticos e de precisão	33
HI2	Produtos farmacêuticos	2423
HI3	Equipamento de rádio, TV e comunicações	32
HI4	Equipamento de escritório e informática	30
HI5	Aeronáutica e aeroespacial	353
IH	Produtos de Média-Alta-Tecnologia	
IH1	Equipamento ferroviário e equip. transporte, n.e.	352+359
IH2	Veículos a motor, reboques e semi-reboques	34
IH3	Máquinas e aparelhos elétricos, n.e.	31
IH4	Outras máquinas e equipamentos, n.e.	29
IH5	Produtos químicos, exceto farmacêuticos	241+2421+2422+2424+2429+243
IL	Produtos de Média-Baixa-Tecnologia	
IL1	Produtos da borracha e do plástico	25
IL2	Construção e reparação naval	351
IL3	Metalurgia de base	272
IL4	Outros produtos minerais não metálicos	26
IL5	Manufaturas n.e. e reciclagem	36+37
IL6	Fabricação prod. metálicos, excl. maquinaria	28
IL7	Ferro fundido e aço básico	271
LO	Produtos de Baixa-Tecnologia	
LO1	Madeira, pasta, papel e publicações	21+22
LO2	Têxteis, vestuário, couros e calçado	17+18+19
LO3	Produtos alimentares, bebidas e tabaco	15+16
LO4	Produtos de madeira, exceto móveis; Palha	20
MA	Total indústria transformadora	HI+IH+IL+LO
NM	Total indústria não transformadora	01+02+05+10+11+12+13+14+40+74+92+93+N
TT	Total	MA+NM

Fonte: Base de dados CHELEM Loschky, Alexander (2008). “Reviewing the Nomenclature for High Technology Trade – The Sectoral Approach”. Comissão Europeia.

Nota: a categorização usada para agrupar a informação da base de dados CEPII- CHELEM, segue a classificação ISIC rev. 3 da OCDE das indústrias transformadoras consoante a sua intensidade tecnológica. Foi excluída o sector não transformador e IL8 de " Refinados do petróleo, petroquímica e combustível nuclear”.