

COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS: UMA AVALIAÇÃO DOS PESOS DA TAXA DE CÂMBIO EFECTIVA*

Paulo Soares Esteves

Carolina Reis

1. INTRODUÇÃO

Uma Taxa de Câmbio Efectiva (TCE) é um indicador que agrega várias taxas de câmbio bilaterais de uma determinada moeda, sendo frequentemente calculado para avaliar a competitividade-preço das economias. Os índices usualmente publicados pelos bancos centrais e pelas instituições internacionais são indicadores sintéticos, medindo a competitividade das empresas nacionais tanto nos mercados externos como no mercado interno. Adicionalmente, várias hipóteses são frequentemente adoptadas para permitir a rápida actualização desses indicadores, em particular atendendo à necessidade de obter informação relativamente à evolução dos preços para o cálculo das Taxas de Câmbio Efectivas Reais (TCER)⁽¹⁾.

Este artigo considera a concorrência enfrentada pelas exportações portuguesas como motivação para o cálculo de uma taxa de câmbio efectiva, discutindo algumas implicações das hipóteses simplificadoras geralmente assumidas, no que diz respeito à selecção dos concorrentes e às diferentes especializações de cada economia. A forma como a

TCE é calculada, nomeadamente os pesos atribuídos a cada país, é um factor crucial para avaliar a competitividade das exportações. Desde a adopção do euro, um maior peso da área do euro diminuiu a variabilidade da TCE, reduzindo deste modo os efeitos de competitividade nas exportações portuguesas associados com a flutuação da taxa de câmbio do euro. Adicionalmente, uma maior exposição a países que estão a aumentar a sua presença nos mercados internacionais (como algumas economias do Leste da Europa e da Ásia) pode explicar alguns problemas de competitividade das exportações portuguesas, os quais não podem ser levados em consideração pelos métodos que habitualmente são utilizados para o cálculo das TCEs.

Este artigo está organizado da seguinte forma. A Secção 2 apresenta de uma forma resumida as metodologias habitualmente utilizadas para o cálculo das TCEs, em particular o esquema de dupla ponderação que permite considerar a existência de outros concorrentes nos principais mercados de exportação.

A Secção 3 apresenta uma visão mais alargada deste esquema de dupla ponderação. Em primeiro lugar, a escolha das economias concorrentes não é restringida ao conjunto de países inicialmente seleccionados de acordo com a sua importância nas exportações. Em segundo lugar, a identificação dos principais concorrentes leva em consideração os diferentes padrões de especialização de cada economia.

* Este artigo baseia-se em Esteves e Reis (2006), que apresenta resultados detalhados para cada um dos países da área do euro.

(1) O Banco de Portugal começou recentemente a publicar uma nova TCE para a economia portuguesa, baseada na metodologia apresentada em Gouveia e Coimbra (2004), a qual corresponde a uma versão mais actualizada e alargada da antiga TCE apresentada em Vidal e Reis (1994). Os resultados de uma metodologia comum tanto para o conjunto da área do euro como para cada uma das 12 economias nacionais podem ser vistos em Buldorini et. al.(2002).

A Secção 4 apresenta os principais resultados obtidos para a economia portuguesa e para a média dos países da área do euro, realçando os efeitos de não se considerarem as hipóteses simplificadoras habitualmente assumidas.

Finalmente, a Secção 5 resume as principais conclusões.

2. METODOLOGIAS PARA O CÁLCULO DE TCE

Uma TCE de um determinado país corresponde a uma média ponderada (w_i) das suas taxas de câmbio bilaterais em relação a cada país i (E_i),

$$TCE = \sum_i w_i E_i \quad (1)$$

Assim, a selecção dos países a considerar e os seus respectivos pesos são os dois principais problemas metodológicos a resolver.

Como as TCEs habitualmente consideradas tentam captar a competitividade das empresas tanto nos mercados interno como externo, os pesos atribuídos a cada um dos países correspondem a uma média da sua importância nos fluxos de importação e exportação [$w_i = (w_i^m + w_i^x)/2$]. Os pesos de importação são facilmente obtidos considerando a importância de cada país como mercado de origem das compras ao exterior. No caso das exportações, o seu cálculo não é tão simples, atendendo ao objectivo de se considerar a concorrência efectuada pelos restantes países em cada um dos mercados de destino das exportações.

Os pesos simples baseiam na hipótese de que as exportações do país j para o país i concorrem apenas com a produção doméstica desse país i , e logo o seu peso corresponde à importância das exportações para esse mercado i (x_j^i) no total das exportações do país j (X_j). O esquema de dupla ponderação, por seu lado, considera a concorrência com os restantes países que também exportam para esse mercado⁽²⁾. Neste caso, o peso do país i no indicador de competitividade das exportações do país j é dado por:

$$w_i^x = \left(\frac{x_j^i}{X_j} \right) \left(\frac{\gamma}{\gamma_i + \sum_{h \neq j} x_h^i} \right) + \sum_{k \neq i} \left(\frac{x_j^k}{X_j} \right) \left(\frac{x_i^k}{\gamma_k + \sum_{h \neq j} x_h^k} \right) \quad (2)$$

com γ_i sendo a produção do país i orientada para

o respectivo mercado doméstico. Neste caso, o peso das exportações para o mercado i é descontado pela importância relativa entre a produção doméstica e as importações provenientes de terceiros países. Adicionalmente, considera-se o peso das exportações desse país i para cada um dos restantes mercados, ponderado pela importância desses mercados no total das exportações do país j .

Tipicamente, a selecção dos países baseia-se na sua importância como mercado de destino das exportações, e frequentemente é considerado um agregado representando o Resto do Mundo (RdM) como um mercado residual das exportações. Esta metodologia é baseada na hipótese que os exportadores concorrem entre si no RdM nas não com os países que compõem este agregado residual. Logo, uma limitação desta metodologia está relacionada com o facto de a escolha dos países considerados como concorrentes estar restringida aos que são inicialmente seleccionados de acordo com a sua importância como mercado de destino das exportações.

3. UMA ABORDAGEM ALTERNATIVA PARA OS PESOS DE EXPORTAÇÃO

3.1. Aumento do número de países concorrentes

Uma extensão deste esquema de dupla ponderação corresponde a considerar concorrentes adicionais além dos seleccionados de acordo com o critério acima referido – a sua importância como mercado de destino das exportações. Esta extensão é susceptível de alterar os resultados habitualmente obtidos. A título ilustrativo considere-se um país cujas exportações estão totalmente concentradas num só mercado, em que o seu único competidor não é um produtor doméstico, mas sim um produtor de um terceiro país. Neste caso, o habitual critério de selecção iria excluir o único concorrente externo relevante. Este efeito pode ser particularmente importante quando se consideram alguns países em desenvolvimento do Leste da Europa e da Ásia que estão crescentemente presentes no comércio internacional mas que não representam importantes mercados de exportação⁽³⁾.

(2) Para uma explicação muito intuitiva deste esquema de dupla ponderação, veja-se Turner e Van't dack (1993).

Neste artigo, considera-se um alargamento do conjunto de países que concorrem nos principais mercados de exportação, incluindo economias cujos pesos não reflectem a importância dos respectivos mercados nas exportações mas apenas a concorrência exercida em terceiros mercados. Esta abordagem corresponde a uma diferente interpretação da relevância do agregado RdM, considerando-se que esses países são mais importantes pela concorrência exercida nos principais mercados de exportação do que como mercados onde os países inicialmente seleccionados competem entre si.

3.2. Especializações produtivas diferenciadas

Uma outra extensão da análise anterior corresponde a levar em consideração o padrão de especialização de cada economia. Dois países podem exportar produtos muito diferenciados para o mesmo mercado, e logo não estão a competir entre si, ao contrário do que é sugerido pela análise baseada em dados agregados.

Esta extensão envolve um esquema de tripla ponderação: (i) os pesos duplos são calculados para cada produto individualmente; (ii) os resultados para cada produto são agregados de acordo com a estrutura das exportações. Esta abordagem pode ainda ter a vantagem de permitir calcular uma TCE diferente para cada um dos sectores considerados, ajudando a analisar a evolução das exportações de uma forma mais detalhada.

4. UMA APLICAÇÃO PARA PORTUGAL

Esta secção apresenta, primeiramente, uma análise da distribuição geográfica e por produtos das exportações de manufacturas de Portugal e dos restantes países da área do euro, usando dados da *World Trade Atlas* (WTA) para 2004.

Em segundo lugar, apresentam-se várias alternativas para o cálculo da TCE, no que diz respeito à selecção de países e ao cálculo dos respectivos pesos, os quais reflectem a importância de cada

país na concorrência exercida sobre as exportações portuguesas.

- i. pesos simples baseados numa amostra de 21 mercados, onde o peso de cada país reflecte a respectiva importância como mercado de destino das exportações portuguesas de manufacturas (TCE₁),
- ii. pesos duplos que reflectem a concorrência dos 21 países inicialmente seleccionados, tanto nos seus mercados como num agregado representativo do resto do mundo (a abordagem mais habitual) (TCE₂);
- iii. pesos duplos que reflectem a concorrência de todos os outros países nos 21 mercados de exportação seleccionados (TCE₃);
- iv. abordagem iii mas tomando em consideração o padrão de especialização de cada economia (TCE₄).

4.1. Distribuição geográfica das exportações

A distribuição geográfica das exportações de manufacturas dos países da área do euro (Gráfico 1) evidencia algumas diferenças assinaláveis⁽⁴⁾.

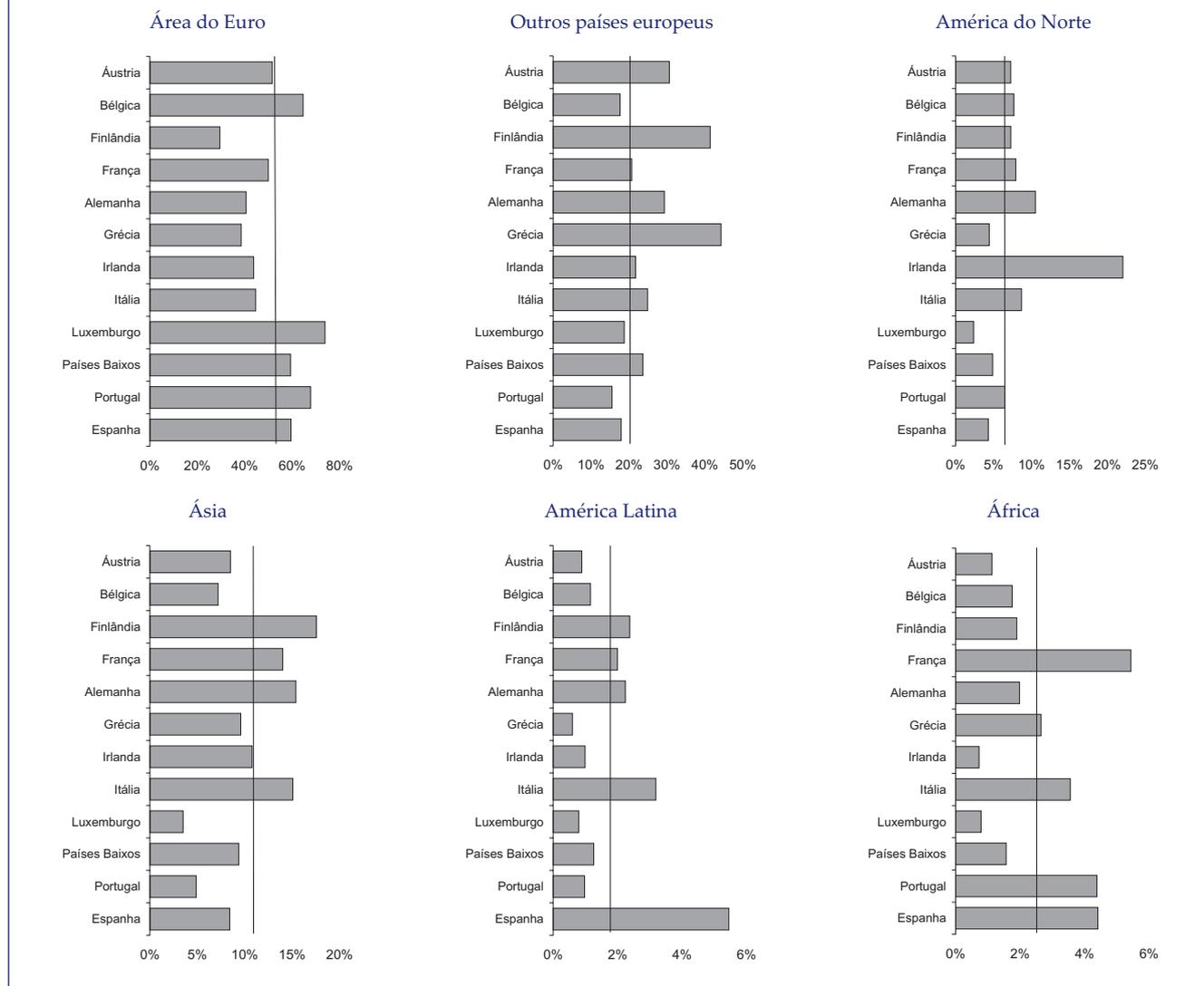
A importância do mercado da área do euro não é a mesma para todos os países membros. Para Portugal, bem como para o Luxemburgo e para a Bélgica, as exportações para a área do euro representam cerca de 70 por cento do total das exportações de manufacturas, o que é significativamente maior do que o valor médio (52 por cento). O mercado da área do euro é menos importante para a Finlândia (30 por cento), bem como para a Alemanha e Grécia (aproximadamente 40 por cento)

Estas diferenças diminuem quando se consideram os restantes países europeus. Esses mercados são particularmente importantes para a Grécia e a

(3) Um exemplo concreto pode ser dado para a economia portuguesa. A exclusão de alguns países pode explicar a razão porque os indicadores de competitividade não conseguem habitualmente explicar a perda de quotas de mercado das exportações portuguesas aquando da crise financeira internacional em 1997 em alguns países do Sudeste asiático [sobre este assunto, veja-se Cabral (2004)].

(4) Considerou-se a regra de conversão das Nações Unidas entre o Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) considerado pela WTA e a Classificação Tipo para o Comércio Internacional (CTCI) para se obter os fluxos de comércio relativos a manufacturas. O uso desta regra permitiu estimar 72 agregados de acordo com o SH a um nível de desagregação de dois dígitos, considerando apenas as subcomponentes classificadas como manufacturas. Esta informação foi utilizada no cálculo dos pesos do indicador TCE₄. Finalmente referir-se que os países pertencentes à Oceânia foram incluídos na região da Ásia.

Gráfico 1
DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS EXPORTAÇÕES DOS PAÍSES DA ÁREA DO EURO
(Em percentagem do total das exportações de manufacturas)



Finlândia, absorvendo cerca de 40 por cento das exportações de manufacturas. Esta estrutura é particularmente influenciada pela relevância de Chipre e de vários países do Leste da Europa para as exportações gregas (cerca de 20 por cento das exportações de manufacturas têm como destino Chipre, Bulgária e Roménia) e, no caso da Finlândia, pela significativa importância dos mercados da Suécia e Rússia (um peso de cerca de 20 por cento). Estes mercados europeus também se afiguram particularmente importantes para Alemanha e Áustria, o que se deve ao peso de alguns países do Leste da Europa como mercado de destino. Pelo contrário, as exportações portuguesas estão claramente menos orientadas para estes mercados. (perto de 15 por cento, contra uma média de

aproximadamente 25 por cento para os países da área do euro).

Em relação aos restantes mercados, realce-se: (i) a importância do mercado norte-americano para as exportações irlandesas (cerca de 20 por cento das exportações de manufacturas, contra um valor de 5 por cento tanto para Portugal como para a média dos países da área do euro); (ii) a importância dos mercados asiáticos para a generalidade dos países da área do euro (média de 10 por cento, enquanto que para as exportações portuguesas o seu peso é de apenas 5 por cento); (iii) alguma especialização dos países do Sul da Europa no que diz respeito às economias africanas; (iv) a particular importância do mercado da América Latina para as exportações de Espanha.

4.2. Estrutura sectorial das exportações

O gráfico 2 apresenta uma análise resumida da estrutura sectorial das exportações de manufacturas dos países da área do euro, através de uma classificação baseada no SH a dois dígitos que considera unicamente as subcomponentes classificadas como manufacturas. A comparação de Portugal com os restantes países da área do euro evidencia algumas diferenças assinaláveis.

Portugal é o país em que as exportações de têxteis, vestuário e calçado apresentam o maior peso no total de exportações de manufacturas (26.4 por cento), seguido pela Grécia (23.7) e Itália (16.7). Este peso compara com uma média de apenas 6 por cento para os países da área do euro. Itália e Portugal são também os dois países em que as exportações de mobiliário são mais importantes (pesos de 4.2 e 3.4 por cento, respectivamente, contra um valor médio de cerca de 1 por cento).

Portugal apresenta também um maior peso das exportações de madeira e papel, onde a Finlândia evidencia a mais forte especialização (cerca de 20 por cento do total de exportações). Portugal apresenta também uma maior especialização no sector automóvel, o qual é particularmente importante para Espanha, representando cerca de 1/3 do total das exportações de manufacturas. A Alemanha e a França são os outros dois países onde as exportações de material de transporte têm uma especial importância - no caso de França, isso é explicado não só pelo sector automóvel como pela indústria de aviação.

As exportações portuguesas exibem uma menor especialização em todos os outros sectores considerados:

Os produtos químicos e farmacêuticos são particularmente importantes para a Bélgica e, muito especialmente, para a Irlanda, representando, respectivamente, cerca de 25 e 45 por cento do total das exportações. Os países que apresentam uma menor especialização nestes produtos são o Luxemburgo (1.4 por cento), a Finlândia (3.0 por cento) e Portugal (4.5 por cento).

Em relação aos produtos plásticos, a Bélgica é o país que denota a maior especialização (quase 10 por cento do total das exportações de manufacturas). Portugal, a Finlândia e a Irlanda apresentam os menores pesos de exportação destas manufacturas.

O item designado como “metais”, que representa, em termos médios, perto de 10 por cento das exportações de manufacturas dos países da área do euro, tem um peso particularmente elevado no Luxemburgo e na Grécia (pesos de aproximadamente 20 por cento). Portugal, como muitos outros países, tem um peso mais baixo do que a média, enquanto que na Irlanda estes produtos representam praticamente zero por cento do total das exportações.

No que diz respeito às máquinas (tanto eléctricas como não-eléctricas), verificam-se pesos superiores a 40 por cento para o Luxemburgo (3/4 das exportações de máquinas não eléctricas são explicados por computadores e componentes relacionadas) e para a Finlândia (reflectindo a importância do sector das telecomunicações). A Áustria, a Alemanha, a Irlanda e os Países Baixos são os restantes países onde este sector das máquinas tem um contributo mais significativo para as exportações. Por contraste, a Bélgica, a Grécia, Portugal e a Espanha são as economias onde estes sectores apresentam uma importância mais reduzida.

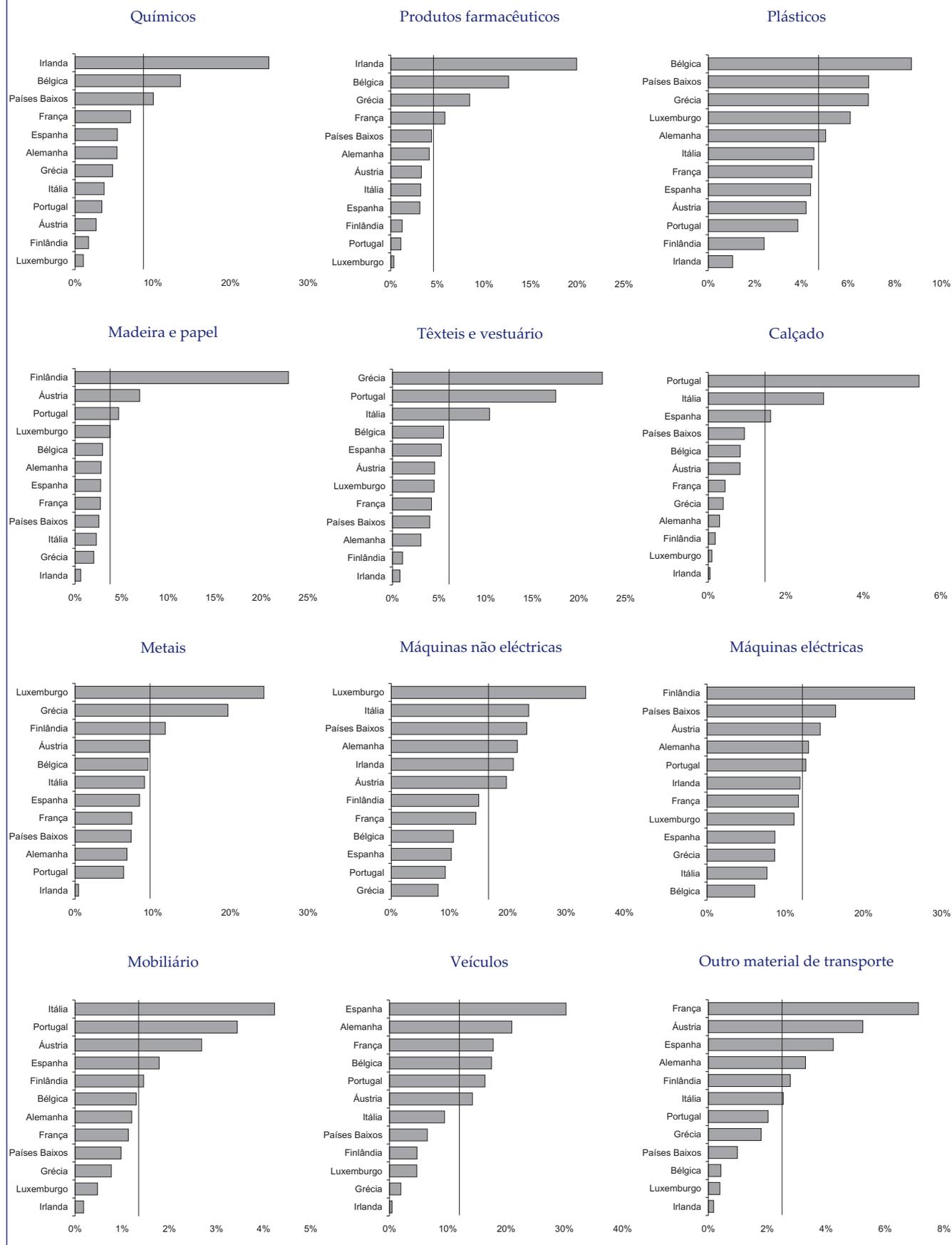
4.3. Cálculo dos pesos das TCE

4.3.1. Principais hipóteses

Com base em dados da WTA para 2004, consideraram-se 248 países como potenciais concorrentes em 72 tipos de manufacturas. Como habitualmente, algumas hipóteses foram efectuadas no cálculo das TCEs acima referidas. A primeira hipótese diz respeito aos mercados seleccionados. Além dos restantes 11 países da área do euro, foram considerados os 10 mercados de exportação mais importantes para a área do euro: Reino Unido, EUA, Suíça, China, Suécia, Polónia, Rússia, Turquia, Japão e República Checa.

A segunda hipótese diz respeito à redistribuição dos pesos simples pelos mercados seleccionados, para assegurar que a sua soma é igual a 100 por cento. Em relação aos indicadores TCE_1 , TCE_3 , e TCE_4 , a adopção do habitual procedimento de distribuição proporcional pela amostra seleccionada aumentaria artificialmente o peso da área do euro, reflectindo uma elevada concentração das exportações intra-área por um determinado conjunto de países enquanto as exportações extra-área são distribuídas por um elevado número de

Gráfico 2
EXPORTAÇÕES DOS PAÍSES DA ÁREA DO EURO POR TIPO DE PRODUTOS
 (Em percentagem do total das exportações de manufacturas)



países. Assim, os pesos foram calculados mantendo o peso relativo das exportações intra e extra-área, através de uma distribuição proporcional em cada um dos grupos de países - este procedimento implica que o peso da área do euro no indicador mais simples (TCE_1) seja igual à respectiva importância como mercado de destino das exportações. A exceção prende-se com o indicador TCE_2 onde este problema de redistribuição de pesos não se coloca devido à inclusão do resto do mundo como um mercado residual.

Finalmente, seguindo uma hipótese habitual, a produção doméstica para cada país foi obtida através de dados da OCDE (National Accounts of OECD Countries - Detailed Tables) para o valor acrescentado do sector das manufacturas, adicionado dos inputs utilizados (medidos pelo valor das importações) e subtraído das respectivas exportações para se calcular a produção vendida internamente. Para os países não pertencentes à OCDE, considerou-se que o peso do sector das manufacturas no PIB é igual ao obtido para a média dos países da OCDE. No cálculo dos pesos do indicador que considera a especialização diferenciada de cada economia (TCE_4), foi assumido que o valor da produção é distribuído de acordo com o peso de cada sector no total das exportações.

4.3.2. Resultados

Os resultados para Portugal estão sintetizados no quadro 1, o qual apresenta na primeira coluna o peso de cada mercado no total das exportações portuguesas de manufacturas. Tomando em consideração estes resultados, a diferença de pesos em relação ao indicador simples que não considera a concorrência em terceiros mercados ($TCE_4 - TCE_1$) pode ser interpretada como um indicador dos efeitos associados às mudanças metodológicas introduzidas no cálculo do indicador de competitividade das exportações. Mais ainda, este efeito pode ser decomposto num efeito de “especialização geográfica” ($TCE_3 - TCE_1$), que mede o impacto de se admitir que todos os restantes países podem competir nos principais mercados de exportação, e um efeito de “especialização por produto” ($TCE_4 - TCE_3$) que mede o impacto de se considerar o padrão de especialização relevado pelas exportações de cada um dos países. Estes efeitos

são apresentados no Gráfico 3, tanto para Portugal como para a média dos países da área do euro.

Um resultado importante é a redução do peso atribuído aos restantes países da área do euro no indicador de competitividade das exportações, tanto para Portugal como para a média das economias da área do euro. Este resultado é dominado pelo efeito de especialização geográfica relacionado com os efeitos de se admitir que todos os outros países concorrem nos mercados de exportação. Em termo médios, a diferente especialização-produto de cada economia tende a aumentar o peso dos restantes países da área do euro, o que significa que muito frequentemente os países da área concorrem entre si nos mesmos mercados. Este efeito é, no entanto, negativo para Portugal, o que sinaliza uma especialização diferenciada das exportações portuguesas. Refira-se, que esta redução do peso da área do euro também acontece quando se considera uma comparação com o indicador mais frequentemente utilizado para incorporar a concorrência em terceiros mercados (TCE_2).

Esta diminuição do peso da área do euro significa que as exportações das economias da área são mais sensíveis aos desenvolvimentos externos (em especial, da taxa de câmbio do euro) do que o sugerido pela importância do comércio intra-área. No caso da economia portuguesa, o peso atribuído à concorrência exercida pelos restantes países da área reduz-se de 68 para 55 por cento [um peso de 63 por cento é obtido pelo indicador de competitividade das exportações mais frequentemente utilizado (TCE_2)].

Em relação aos países da União Europeia não pertencentes à área do euro, o seu peso, tanto para Portugal como para a média das economias da área do euro, é superior ao resultante da distribuição geográfica das exportações, apesar dos efeitos negativos apresentados no Gráfico 3. Este resultado está muito influenciado pelos países inicialmente seleccionados como principais mercados de exportação, na medida em que a elevada concentração de exportações para alguns destes países tende a aumentar o peso atribuído a este conjunto de economias aquando do processo de redistribuição dos pesos observados. O efeito de especialização por produto diminui o peso destes países no indicador de competitividade das exportações portuguesas, o que é essencialmente determinado

Quadro 1

PESOS DAS TAXAS DE CÂMBIO EFECTIVAS ORIENTADOS PARA MEDIR A COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

	Peso observado	TCE ₁	TCE ₂	TCE ₃	TCE ₄		Peso observado	TCE ₁	TCE ₂	TCE ₃	TCE ₄
Área do euro	67.8%	67.8%	63.1%	55.9%	55.2%	Espanha	24.1%	24.1%	15.4%	14.4%	15.6%
						Alemanha	14.9%	14.9%	15.5%	13.6%	12.7%
						França	14.9%	14.9%	13.6%	12.4%	11.1%
						Itália	4.0%	4.0%	6.4%	5.4%	6.8%
						Países Baixos	3.4%	3.4%	4.3%	3.6%	3.2%
						Bélgica	4.3%	4.3%	3.9%	3.2%	3.0%
						Áustria	0.6%	0.6%	1.4%	1.1%	1.1%
						Finlândia	0.5%	0.5%	0.8%	0.6%	0.6%
						Irlanda	0.6%	0.6%	1.2%	1.2%	0.6%
						Grécia	0.4%	0.4%	0.4%	0.3%	0.4%
EU	13.5%	19.0%	14.7%	18.9%	16.4%	Reino Unido	9.9%	15.7%	10.6%	13.4%	10.7%
						Suécia	1.3%	2.0%	2.0%	2.2%	1.9%
						Polónia	0.5%	0.8%	1.2%	1.1%	1.2%
						República Checa	0.3%	0.4%	1.0%	0.8%	0.9%
						Hungria	0.3%			0.5%	0.5%
						Dinamarca	0.8%			0.4%	0.5%
						Eslováquia	0.1%			0.2%	0.3%
Outros países europeus	2.0%	1.9%	2.4%	2.9%	2.4%	Suíça	1.0%	1.6%	1.8%	1.7%	1.1%
						Roménia	0.2%			0.2%	0.5%
						Rússia	0.2%	0.3%	0.5%	0.5%	0.3%
América do Norte	6.5%	9.5%	11.1%	10.2%	9.2%	Estados Unidos	6.0%	9.5%	11.1%	9.6%	8.8%
						Canadá	0.5%			0.6%	0.4%
América Latina	1.0%			0.9%	1.0%	México	0.3%			0.4%	0.4%
						Brasil	0.2%			0.2%	0.3%
Ásia	4.9%	1.8%	8.7%	10.6%	14.6%	China	0.3%	0.4%	3.8%	3.3%	4.9%
						Japão	0.3%	0.4%	3.9%	2.3%	1.9%
						Turquia	0.6%	1.0%	1.0%	1.0%	1.7%
						Índia	0.1%			0.3%	0.8%
						Coreia do Sul	0.1%			0.8%	0.8%
						Vietnam	0.0%			0.1%	0.6%
						Taiwan	0.1%			0.6%	0.6%
						Bangladesh	0.0%			0.1%	0.5%
						Indonésia	0.0%			0.2%	0.4%
						Tailândia	0.1%			0.3%	0.4%
						Malásia	0.5%			0.3%	0.4%
						Paquistão	0.0%			0.1%	0.3%
						Hong Kong	0.2%			0.2%	0.3%
						Singapura	1.0%			0.4%	0.2%
África	4.4%			0.6%	1.2%	Marrocos	0.5%			0.2%	0.4%

pele Reino Unido, evidenciando uma diferente especialização de Portugal relativamente à economia britânica.

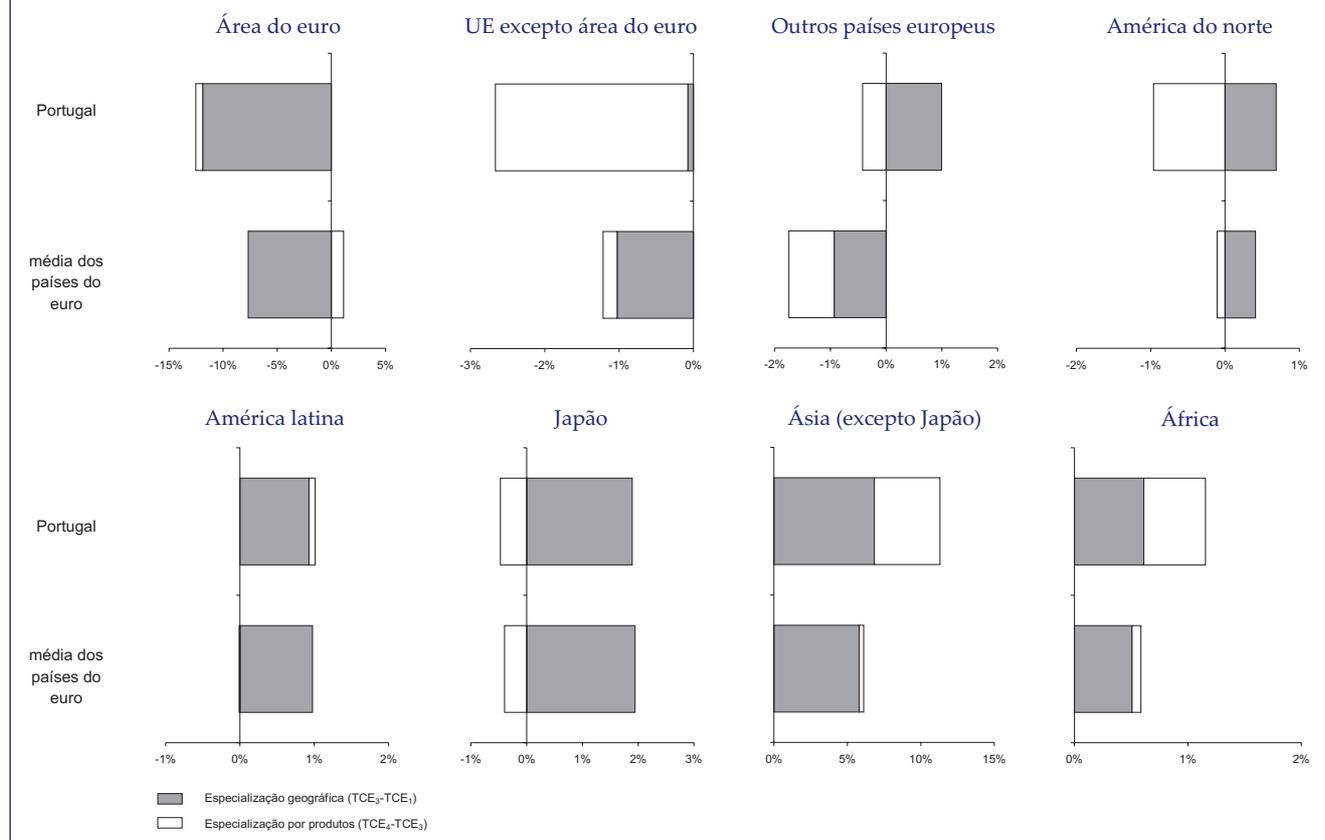
O peso dos países europeus não pertencentes à União Europeia na TCE para Portugal é superior ao peso observado e ao peso obtido com o indicador mais simples (TCE₁), apesar de um contributo negativo do efeito de especialização sectorial- rela-

cionado com a redução da concorrência atribuída às exportações da Suíça.

Apesar do Canadá não ter sido considerado como um dos mercados de exportação relevante, o peso atribuído à América do Norte é superior ao peso das exportações que se destinam para esse mercado, tanto para Portugal como para a média dos países da área do euro, o que realça o papel da

Gráfico 3
EFEITOS DE SE CONSIDERAR A CONCORRÊNCIA DE OUTROS PAÍSES
NOS PRINCIPAIS MERCADOS DE EXPORTAÇÃO

(Variação dos pesos da taxa de câmbio efectiva para Portugal e a média dos países da área do euro)



concorrência em terceiros mercados dos produtos produzidos nos EUA. Esse peso é, no entanto, inferior ao obtido com o indicador mais tradicional, pois existem outros países que também concorrem nesses mercados e que evidenciam uma especialização mais semelhante à das economias da área do euro.

O peso atribuído aos países da América Latina e África é bastante reduzido, e o seu aumento é totalmente explicado pelo facto destes países serem habitualmente excluídos do cálculo dos indicadores mais tradicionais. Portugal é um dos poucos países (juntamente com a Grécia e Itália) onde o efeito de especialização por produtos aumenta o peso atribuído à concorrência desses países nos principais mercados de exportação.

Finalmente, em relação à Ásia, destaque-se, por um lado, que a concorrência do Japão com os países da área do euro se verifica essencialmente em terceiros mercados, o que explica que o peso atribuído ao Japão nas várias TCE seja superior ao peso das exportações que se destinam à economia

nipónica. No entanto, o peso do Japão é inferior ao obtido com a metodologia mais habitual de incorporar a concorrência em terceiros mercados (TCE₂). Este resultado advém do facto de existirem muitas outras economias que também concorrem em terceiros mercados e que evidenciam uma especialização mais semelhante à dos países da área do euro. Com excepção da Alemanha, o efeito de especialização sectorial reduz o peso do Japão nas TCEs de todos os países da área do euro.

Por outro lado, a Ásia excluindo Japão é uma região particularmente afectada pelas mudanças metodológicas, aumentando significativamente o seu peso nas medidas de competitividade das exportações dos países da área do euro. Este aumento acontece tanto em relação à sua importância como mercado de exportações como face ao peso obtido com o indicador mais habitual (TCE₂). Considerando o indicador mais simples (TCE₁), o aumento do peso atribuído a esta região é de cerca de 6 pontos percentuais. Aliás, o peso final de 11 por cento é negativamente influenciado pela selec-

ção inicial de mercados. Como as exportações para esta região estão distribuídos por um elevado número de países, essa selecção diminui o peso desses países de 9 para 5 por cento, sinalizando que o ponderador que reflecte a concorrência desses países será mesmo superior ao valor de 11 por cento. O aumento da concorrência atribuída a estes países é particularmente expressivo para Portugal (seguido pela Grécia e Itália). Uma razão para este resultado advém do efeito de especialização por produto, na medida que Portugal tem uma estrutura de exportações particularmente vulnerável a algumas economias asiáticas que têm ganho uma crescente importância no comércio mundial. Assim, atendendo que a selecção inicial de países reduz o peso desta região (de 4.5 para cerca de 3 por cento), o peso destes países no indicador de competitividade das exportações portuguesas será mesmo superior ao valor de 13 por cento obtido com o indicador TCE₄.

5. CONCLUSÕES

A competitividade-preço das exportações é frequentemente avaliada através da construção de taxas de câmbio efectivas. Este artigo analisa as implicações de algumas hipóteses que habitualmente são assumidas no cálculo desses indicadores, no que diz respeito à selecção dos concorrentes e à diferente especialização sectorial das várias economias, apresentando resultados para Portugal e para a média dos países da área do euro.

Os indicadores habitualmente calculados tendem a sobrestimar o peso das restantes economias da área do euro, minimizando a concorrência de outros países sobre as exportações portuguesas. Primeiramente, o indicador mais simples baseado na distribuição geográfica das exportações tende a aumentar o peso dos países da área do euro porque as exportações portuguesas para esta região estão fortemente concentradas em alguns mercados, enquanto que as exportações para os restantes países estão distribuídas por um elevado número de mercados. Em segundo lugar, o indicador que é habitualmente utilizado para incorporar a concorrência em terceiros mercados conduz igualmente a uma sobrestimação do peso atribuído aos países da área do euro. Nesses indicadores, a selecção dos concorrentes é unicamente efectuada levando em consideração a sua importância como mercado

de exportação. Depois dessa selecção, assume-se que esses países concorrem entre si não só nos respectivos mercados como num agregado residual representativo do resto do mundo.

Neste artigo considera-se uma abordagem alternativa para o cálculo do indicador de competitividade, não colocando essa restrição na selecção dos principais concorrentes das exportações. Assume-se que o conjunto de países considerado como resto do mundo é mais relevante na concorrência que exercem nos principais mercados de exportação do que como um mercado adicional onde os países inicialmente seleccionados competem entre si. Adicionalmente, considera-se o padrão de especialização de cada economia, pois o facto de dois países estarem a exportar para o mesmo mercado não significa que estejam a concorrer entre si pois podem estar a vender produtos muito diferenciados.

O primeiro resultado importante prende-se com a redução do peso atribuído aos restantes países da área do euro no indicador de competitividade das exportações portuguesas, a qual é essencialmente devida ao facto de se permitir que todos os outros países concorram com Portugal no mercado da área do euro. Tal significa que as exportações portuguesas são mais sensíveis a desenvolvimentos externos à área do euro do que o peso das exportações intra-área poderia sugerir. Em particular, a competitividade das exportações portuguesas é mais reactiva às flutuações da taxa de câmbio do euro do que o habitualmente sugerido.

Em segundo lugar, em relação ao indicador de competitividade mais usual, os resultados apontam para uma redução do peso atribuído à concorrência proveniente dos exportadores da América do Norte, do Japão e dos países europeus não pertencentes à área do euro. Este resultado reflecte o facto de existirem muitos outros países que competem nos mercados de exportação e que revelam um padrão de especialização das exportações mais semelhante ao de Portugal. Contrariamente, este padrão de especialização tende a aumentar ligeiramente o peso da concorrência proveniente dos países da América Latina e África.

Finalmente, existe um aumento bastante significativo do peso atribuído à concorrência da Ásia excluindo Japão, tanto para a média dos países da área do euro como, e em especial, para Portugal. A concorrência destes países nos principais merca-

dos internacionais aumenta o seu peso no indicador de competitividade das exportações em mais de 5 e 10 pontos percentuais, para a média dos países da área do euro e para Portugal, respectivamente. Esta diferença está relacionada com o padrão de especialização das exportações portuguesas, as quais estão mais concentradas em sectores como os têxteis, vestuário e calçado do que o verificado para os restantes países da área do euro. Estes sectores são particularmente vulneráveis às exportações de alguns países da Ásia que têm ganhado uma acrescida presença nos mercados internacionais ao longo dos últimos anos. Este factor não pode ser levado em consideração pelos indicadores de competitividade habitualmente utilizados, mas terá um papel importante para explicar a forte quebra das quotas de mercado das exportações Portuguesas observada nos anos mais recentes.

References

- Buldorini, L., S. Makrydakis and C. Thimann (2002), "The effective exchange rates of the Euro", ECB, *Occasional Paper Series* nº2, February 2002 .
- Cabral, S. (2004), "A evolução recente da quota de mercado das exportações portuguesas na União Europeia", *Boletim Económico* do Banco de Portugal, Dezembro, 83-96.
- Esteves e Reis (2006), "Measuring the exports competitiveness: revisiting the effective exchange rate weights", *mimeo*.
- Gouveia, A. and C. Coimbra (2004), "Novo índice cambial efectivo para a economia portuguesa", *Boletim Económico* do Banco de Portugal, Dezembro 2004, 67-.
- Turner, P. and J. Van't dack (1993), "Measuring international price and cost competitiveness", *BIS Economic Papers*, nº 39, November 1993.
- Vidal, M. and T. Reis (1994), "Índice de taxa de câmbio efectiva do escudo: estudo dos ponderadores do comércio externo e apresentação da nova metodologia", *Boletim Trimestral* do Banco de Portugal, Junho de 1994, 65-76.