

QUOTAS DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS: UMA ANÁLISE NOS PRINCIPAIS MERCADOS DE EXPORTAÇÃO*

*Sónia Cabral***

*Paulo Soares Esteves***

1. INTRODUÇÃO

As quotas de mercado das exportações portuguesas apresentaram uma evolução decepcionante no passado recente, com reduções significativas nos dois últimos anos. Esta evolução é frequentemente apontada como um sinal de deterioração da competitividade externa da economia e como um travão ao crescimento de uma pequena economia aberta como a portuguesa, contribuindo assim para os diferenciais negativos de crescimento em relação à área do euro observados desde 2002. Para além de ser determinada pela capacidade do país competir efectivamente nos mercados externos, a variação total da quota de mercado das exportações de cada país depende igualmente da sua especialização geográfica e por produtos, bem como da sua capacidade de reacção a alterações de procura nos mercados internacionais.

Este artigo analisa a evolução das quotas de mercado das exportações portuguesas numa amostra constituída pelos principais mercados de exportação, considerando explicitamente a influência da especialização sectorial e geográfica do país sobre o comportamento agregado das quotas. Para isso, a variação percentual da quota total das exportações portuguesas é decomposta em três principais parcelas aditivas e analiticamente interpretáveis: um efeito de quota de mercado, traduzindo as variações efectivas de quota em cada mercado individual país/produto, e dois termos adicionais que analisam em que medida a distribuição por mercados geográficos e a composição por produtos das exportações afectaram a evolução da quota total. A amostra é constituída por oito países e 12 produtos no período de 1999 a 2005, que representam, no seu conjunto, mais de 70 por cento das exportações portuguesas de manufacturas.

A nossa análise é basicamente uma versão modificada da tradicional análise de quota de mercado constante, uma vez que permite isolar as variações efectivas de quota em cada um dos mercados individuais dos efeitos relacionados com a estrutura geográfica e por produtos das exportações. Manteu e Abreu (1993) e Cabral (2004) efectuam análises de quota de mercado constante aplicadas às exportações portuguesas, enquanto ECB (2005) apresenta um estudo deste tipo para as exportações da área do euro. A informação utilizada neste artigo, abrangendo 96 mercados individuais, permite avaliar se as perdas de quota de mercado foram um fenómeno generalizado ou se, pelo contrário, podem ser atribuídas a um determinado mercado geográfico ou produto específico. Adicionalmente, a utilização desta base de dados detalhada, não só para Portugal mas também para todos os outros países, permite detectar os principais concorrentes das exportações portuguesas em cada um dos mercados individuais da amostra. Esta análise está relacionada com a apresentada em Esteves e

* As opiniões expressas no artigo são da inteira responsabilidade dos autores e não coincidem necessariamente com a posição do Banco de Portugal. Os autores agradecem os comentários e sugestões de Ildeberta Abreu, Marta Abreu e Cristina Manteu. Eventuais erros e omissões são da exclusiva responsabilidade dos autores.

** Departamento de Estudos Económicos.

Reis (2005), onde o cálculo de um índice cambial efectivo para Portugal com um esquema de tripla ponderação para as exportações com uma decomposição por produtos para cada país possibilitou a identificação de alguns dos principais concorrentes das exportações portuguesas em 2004.

Nesta amostra de 96 mercados individuais, as exportações portuguesas registaram uma significativa perda acumulada de quota global no período 2000-2005, 16.2 por cento. Esta diminuição total de quota das exportações portuguesas derivou essencialmente de perdas efectivas de quota nos mercados individuais (país/produto) analisados, com um contributo de 19.6 pontos percentuais (p.p) para a perda total, o que sugere uma redução da competitividade externa da economia portuguesa. Considerando apenas a dimensão geográfica, as perdas efectivas de quota foram extensivas à quase generalidade dos países de destino considerados. No que diz respeito à dimensão sectorial, as perdas efectivas de quota de mercado não foram tão generalizadas, sendo de assinalar alguns ganhos, embora reduzidos, em determinados produtos.

Considerando estes 96 mercados individuais como os únicos relevantes, o contributo da especialização por produtos das exportações portuguesas foi negativo, tal como em Cabral (2004). Este efeito negativo da estrutura sectorial resultou sobretudo da maior especialização relativa de Portugal em produtos cujos mercados cresceram abaixo da média, em particular os sectores ditos tradicionais como têxteis, vestuário e calçado. No entanto, este efeito negativo da composição por produtos foi compensado por um contributo positivo de 5.4 p.p. relacionado com a distribuição geográfica das exportações portuguesas na amostra considerada. Este efeito positivo da distribuição geográfica das exportações entre os oito países analisados esteve relacionado com a evolução do mercado espanhol: um mercado com crescimento acima da média neste período e onde Portugal detém uma quota elevada.

Entre 2000 e 2005, as perdas efectivas de quota de mercado das exportações portuguesas não resultaram de um comportamento anómalo em algum mercado específico. Apesar de se terem verificado alguns ganhos em certos mercados, as perdas de quota foram relativamente generalizadas aos 96 mercados individuais considerados, sugerindo uma deterioração da competitividade externa da economia. Os maiores ganhos de quota nos mercados individuais onde Portugal registou as perdas de quota mais expressivas foram alcançados, essencialmente, por países em desenvolvimento da Ásia e da Europa Central e de Leste. Os países que apresentaram maiores perdas de quota nestes mesmos mercados foram, em geral, economias desenvolvidas, entre as quais algumas da área do euro. Estes resultados não são surpreendentes e reflectem o significativo aumento da concorrência internacional resultante da crescente participação de novos intervenientes no comércio mundial. No entanto, em linha com Esteves e Reis (2005), a especialização por produtos das exportações portuguesas é especialmente similar à desses países, sugerindo que a concorrência acrescida de novos parceiros comerciais em terceiros mercados poderá ser um desafio particularmente importante para a economia portuguesa.

Este artigo está organizado da seguinte forma: a Secção 2 apresenta a base de dados e a metodologia utilizada para decompor a variação total da quota de mercado; a Secção 3 analisa a evolução da quota de mercado das exportações portuguesas de manufacturas de acordo com essa metodologia; a Secção 4 tenta identificar os principais concorrentes das exportações portuguesas neste período; finalmente as principais conclusões são apresentadas na Secção 5.

2. DADOS E METODOLOGIA

A informação anual dos valores de importação e exportação foi obtida da base de dados *World Trade Atlas*, abrangendo o período de 1999 a 2005. As quotas de mercado foram calculadas em termos nominais devido à ausência de informação em volume com o nível de desagregação considerado adequado. Assim, este artigo analisa o comércio de manufacturas, pois a elevada volatilidade dos preços das matérias-primas tende a distorcer a evolução das quotas de mercado calculadas em termos nominais.

Os grupos de produtos analisados foram construídos a partir do nível de desagregação a 4 dígitos do *Harmonised System (HS) Nomenclature*, de modo a excluir de forma rigorosa os produtos não manufacturados¹. Estes dados detalhados foram seguidamente reagrupados a 2 dígitos, tendo-se obtido um conjunto de 72 agregados que consideram apenas as respectivas componentes classificadas como manufacturas². Posteriormente alguns destes grupos de produtos foram agregados de modo a reflectir a especialização das exportações portuguesas e os produtos com maior peso no total foram seleccionados para esta análise³. No final, os mercados considerados como relevantes correspondem aos oito principais países de destino e aos principais 12 produtos, i.e. 96 mercados individuais, que no seu conjunto representam mais de 70 por cento do total de exportações portuguesas de manufacturas e mais de 60 por cento do total de exportações de mercadorias (Quadro 1).

Considerando estes 96 mercados individuais como os únicos relevantes para a economia portuguesa, a quota de mercado total das exportações portuguesas (Q) pode ser expressa como⁴:

$$Q = \frac{\sum_i \sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j M_{ij}} = \sum_i \sum_j X_{ij} \frac{1}{\sum_i \sum_j M_{ij}} = \sum_i \sum_j Q_{ij} \frac{M_{ij}}{\sum_i \sum_j M_{ij}} \quad (1)$$

Quadro 1

EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE MANUFACTURAS													
Em percentagem do total, valores médios 1999-2005													
	Químicos	Farmacêuticos	Plásticos	Madeira e papel	Cortiça	Têxteis e vestuário	Calçado	Produtos metálicos	Máquinas não eléctricas	Máquinas eléctricas	Veículos	Mobiliário	Total
Espanha	0.8	0.1	1.5	1.5	0.3	3.6	0.3	2.9	1.5	1.8	3.0	0.8	18.0
França	0.1	0.1	0.4	0.6	0.8	2.9	1.3	0.4	0.9	1.6	2.5	0.9	12.4
Alemanha	0.2	0.2	0.2	0.5	0.4	2.7	1.6	0.5	1.8	4.1	4.2	0.2	16.4
Reino Unido	0.1	0.2	0.1	0.4	0.1	3.0	1.2	0.3	0.4	1.3	2.2	0.1	9.5
EUA	0.2	0.0	0.0	0.1	0.6	1.3	0.2	0.1	0.8	1.0	0.1	0.0	4.5
Bélgica	0.4	0.0	0.1	0.1	0.0	0.5	0.1	0.1	0.2	0.9	2.0	0.0	4.5
Itália	0.1	0.0	0.2	0.4	0.2	0.9	0.1	0.1	0.3	0.5	1.1	0.0	3.8
Países Baixos	0.5	0.0	0.1	0.2	0.0	1.0	0.6	0.0	0.2	0.3	0.3	0.0	3.2
Total	2.4	0.6	2.6	3.8	2.3	15.7	5.4	4.4	6.0	11.5	15.3	2.0	72.2

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

- (1) O *Harmonized Commodity Description and Coding System*, habitualmente designado como *HS Nomenclature*, é uma nomenclatura internacional elaborada sob os auspícios da *World Customs Organization (WCO)*. A *HS Nomenclature* inclui cerca de 5,000 grupos de produtos identificados por um código de 6 dígitos. A Nomenclatura Combinada da União Europeia integra a *HS Nomenclature* com subdivisões adicionais a 8 dígitos. Para mais informação, veja-se o site da *Commission's Taxation and Customs Union Directorate-General* ou da *WCO*.
- (2) Os produtos classificados como manufacturas representam cerca de 85 por cento do total das exportações portuguesas de mercadorias.
- (3) O Quadro 1 do Anexo apresenta uma descrição dos produtos incluídos em cada grupo, bem como os respectivos códigos HS.
- (4) A noção de mercado individual utilizada aqui refere-se a cada mercado ij , medido como as importações do país j do produto i .

onde X_{ij} são as exportações portuguesas do produto i para o país j , M_{ij} são as importações do país j do produto i , e o rácio entre estas duas variáveis, Q_{ij} , corresponde à quota de mercado das exportações portuguesas do produto i no país j .

A evolução percentual da quota total das exportações pode ser expressa como:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \underbrace{\sum_i \sum_j \frac{\Delta Q_{ij}}{Q_{ij}} \frac{X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}}_{(i)} + \underbrace{\sum_i \sum_j \Delta \frac{M_{ij}}{\sum_i \sum_j M_{ij}} \frac{Q_{ij}}{Q}}_{(ii)} + \underbrace{\sum_i \sum_j \frac{\Delta Q_{ij}}{Q} \Delta \frac{M_{ij}}{\sum_i \sum_j M_{ij}}}_{(iii)} \quad (2)$$

De acordo com esta expressão, a taxa de crescimento da quota de mercado total pode ser decomposta em três termos:

(i) Efeito Quota de Mercado – A evolução da quota em cada mercado individual ponderada pela importância relativa deste mercado no total de exportações portuguesas. Este termo é habitualmente interpretado como uma medida da competitividade externa, na medida em que resulta dos ganhos/perdas efectivos de quota em cada mercado específico.

(ii) Efeito Estrutura Combinada – A evolução relativa de cada mercado de destino (definida como a variação do seu peso nas importações totais) ponderada pela importância relativa dessa quota de mercado para Portugal. Este efeito mede a parte da variação total da quota de mercado que resulta da especialização por produtos e geográfica das exportações portuguesas. A quota de mercado total é positivamente influenciada se o país estiver relativamente mais (menos) especializado em mercados com um crescimento acima (abaixo) da média. O indicador de especialização (Q_{ij} / Q) é dado pelo valor relativo entre a quota em cada mercado individual e a quota total, o que é equivalente a comparar o peso de cada mercado no total das exportações com o peso desse mesmo mercado na procura externa total⁵.

(iii) Efeito Residual – Um termo de variações cruzadas que assegura uma decomposição completa da variação total da quota de mercado.

O Efeito Estrutura Combinada (ii) pode ainda ser decomposto em três termos, de forma a medir separadamente os efeitos estrutura geográfica e por produtos:

(iia) Efeito Estrutura Geográfica – mede a parte da variação total da quota de mercado explicada pela especialização geográfica das exportações portuguesas,

$$\sum_j \Delta \frac{M_j}{\sum_j M_j} \frac{Q_j}{Q}, \text{ onde } M_j = \sum_i M_{ij} \text{ e } Q_j = \frac{\sum_i X_{ij}}{M_j} \quad (3)$$

(iib) Efeito Estrutura por Produto – mede a parte da variação total da quota de mercado explicada pela especialização por produtos das exportações portuguesas.

$$\sum_i \Delta \frac{M_i}{\sum_i M_i} \frac{Q_i}{Q}, \text{ onde } M_i = \sum_j M_{ij} \text{ e } Q_i = \frac{\sum_j X_{ij}}{M_i} \quad (4)$$

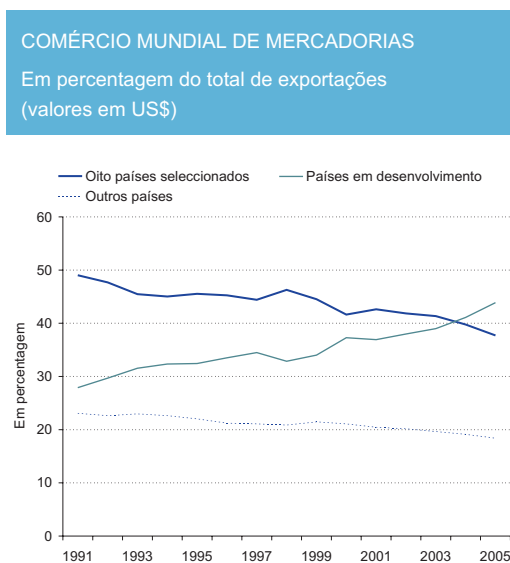
(iic) Efeito Estrutura Mista – termo residual que resulta do facto das estruturas geográfica e por produtos não serem independentes e, logo, a sua soma não igualizar o efeito estrutura combinada. De facto, a distribuição sectorial (geográfica) das exportações em cada mercado geográfico (pro-

(5) Este indicador de especialização é similar ao tradicional índice de vantagens comparativas reveladas de Balassa. No nosso caso, compara-se a estrutura de exportações de Portugal com a estrutura de importações totais do mercado relevante, em vez de se comparem estruturas de exportação relativas como no indicador de Balassa.

duto) difere da distribuição sectorial (geográfica) das exportações totais. A opção escolhida foi calcular este efeito de interacção separadamente de forma a controlar a sua magnitude.

Este tipo de análise aritmética, tal como a metodologia de quota de mercado constante, tem sido objecto de diversas críticas, quer quanto à ausência de sólidos fundamentos teóricos, quer quanto à sua própria aplicação empírica⁶. Neste caso, a selecção dos 96 mercados individuais baseou-se exclusivamente na sua importância nas exportações portuguesas. Alguma informação disponível para outros mercados, quer sectoriais quer geográficos, não foi incluída devido ao seu reduzido peso nas exportações portuguesas. Neste sentido, esta abordagem considera a especialização das exportações como exógena, calculando os efeitos estrutura com base nos mercados considerados como relevantes, e ignorando os efeitos potenciais de uma eventual especialização em mercados com diferentes ritmos de crescimento. No que diz respeito à dimensão sectorial, este problema de selecção da amostra não deverá ser muito relevante, uma vez que os 12 produtos seleccionados correspondem a mais de 80 do comércio mundial de manufacturas. Quanto à dimensão geográfica, os oito países incluídos na amostra representam apenas cerca de 40 por cento do total do comércio mundial de mercadorias⁷, enquanto a quota das economias em desenvolvimento no comércio mundial registou um significativo aumento ao longo dos últimos anos, reflectindo principalmente o grande crescimento dos fluxos de comércio de alguns países da Ásia e da Europa Central e de Leste (Gráfico 1). A não especialização da economia portuguesa na maioria desses países em desenvolvimento poderá constituir, potencialmente, um travão ao crescimento futuro das exportações portuguesas, dado o não

Gráfico 1



Fonte: CPB (Netherlands Central Planning Bureau).

- (6) Por exemplo, a análise de quota de mercado constante pode ser aplicada a diversos níveis de desagregação produto/mercado geográfico. O nível de desagregação utilizado pode ser especialmente relevante no caso de produtos com elevado grau de heterogeneidade, como maquinaria. Os resultados não são independentes dessa escolha, se bem que a decisão arbitrária sobre o nível de desagregação a utilizar seja geralmente determinada pela disponibilidade de informação. Veja-se Richardson (1971) para uma discussão detalhada das principais críticas e Cheptea *et al.* (2005) para uma análise recente de *shift-share* aplicada ao comércio internacional.
- (7) Este número deverá ser interpretado como um limiar mínimo para a relevância destes países no comércio de manufacturas. Este peso foi calculado com base no comércio mundial de mercadorias e, logo, inclui as exportações de produtos petrolíferos que não são muito relevantes para os oito países considerados.

aproveitamento dos benefícios associados ao rápido aumento da procura nesses países⁸. No entanto, este tipo de efeitos não é analisado neste artigo, uma vez que os mercados considerados como relevantes foram seleccionados, exclusivamente, de acordo com o seu peso nas exportações portuguesas.

3. EVOLUÇÃO DAS QUOTAS DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

O Quadro 2 e o Gráfico 2 apresentam a decomposição da variação total da quota de mercado das exportações portuguesas de manufacturas, utilizando a metodologia apresentada na secção anterior⁹. Na nossa amostra de 96 mercados, os resultados revelam uma significativa redução da quota total das exportações no período 2000-2005 (superior a 16 por cento em termos acumulados). Após um significativo aumento de quota em 2001, os ganhos tornaram-se progressivamente mais reduzidos nos dois anos seguintes, até se registarem perdas significativas em 2004 e 2005. A decomposição deste efeito total no conjunto do período permite concluir que se verificaram elevadas perdas efectivas de quota, que contribuíram com 19.6 p.p. para a perda total de quota. Em particular, as perdas efectivas de quota de mercado tornaram-se progressivamente mais acentuadas nos últimos três anos. O contributo do efeito estrutura combinada foi positivo, devido ao efeito favorável da especialização geográfica das exportações portuguesas dentro da amostra seleccionada. No entanto, este efeito estrutura geográfica diminuiu sistematicamente a partir de 2003, até atingir um valor negativo em 2005. A especialização por produtos, por seu lado, deu um contributo negativo para a variação total de quota das exportações portuguesas desde 1999, evidenciando valores negativos em quase todos os anos, embora mais significativos nos últimos dois anos.

É importante analisar a evolução das quotas de mercado das exportações portuguesas em cada um dos 96 mercados considerados como relevantes para o cálculo da procura externa, evidenciando o

Quadro 2

DECOMPOSIÇÃO ARITMÉTICA DA VARIAÇÃO TOTAL DA QUOTA DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

Com base em valores nominais, manufacturas

	Variação total	Efeito Quota de Mercado	Efeito Estrutura Combinada	do qual:			Efeito Residual
				Efeito Estrutura Geográfica	Efeito Estrutura por Produto	Efeito Estrutura Mista	
2000	-10.4	-7.1	-3.5	-2.6	-0.8	-0.1	0.2
2001	6.7	3.0	3.3	2.5	1.1	-0.2	0.3
2002	3.6	2.8	1.1	0.7	-0.3	0.7	-0.3
2003	1.7	-3.4	5.4	5.2	-0.4	0.7	-0.4
2004	-7.3	-7.1	-0.2	1.6	-1.8	0.1	0.0
2005	-10.2	-7.8	-2.6	-1.7	-1.4	0.4	0.2
2000-2005	-16.2	-19.6	2.2	5.4	-4.7	1.5	1.2
2003-2005	-15.4	-17.8	1.9	5.1	-4.1	0.8	0.5

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

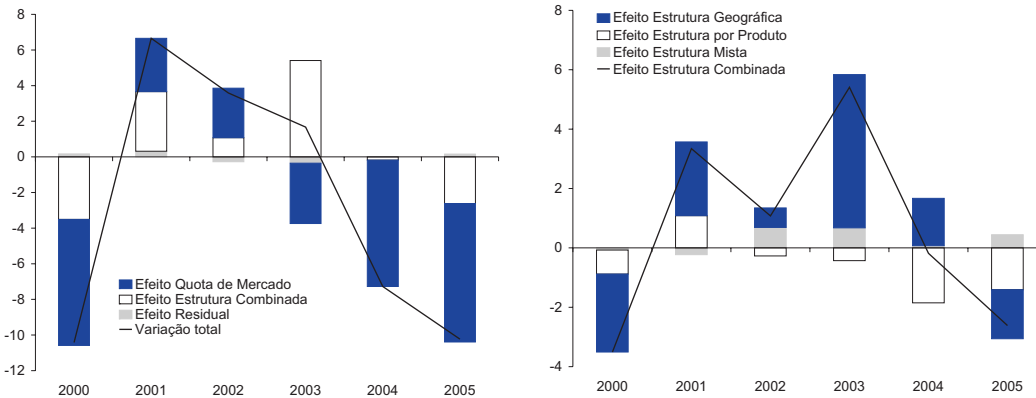
(8) Considerando dados para o comércio internacional de manufacturas em 2004, verifica-se que as exportações portuguesas estão relativamente pouco especializadas na generalidade das economias de mercado emergentes. Por exemplo, a Ásia (excluindo Japão) e os novos 10 Estados membros da UE representam 4.6 e 1.5 por cento do total das exportações portuguesas de manufacturas, respectivamente, o que compara com valores perto de 10 e 5 por cento para a média não ponderada dos 12 países da área do euro. Informação mais detalhada sobre a especialização das exportações dos diversos países da área do euro pode ser obtida em Esteves e Reis (2005).

(9) O Quadro 2 do Anexo apresenta informação mais detalhada sobre as quotas de mercado das exportações portuguesas (níveis, variações e contributos).

Gráfico 2

DECOMPOSIÇÃO ARITMÉTICA DA VARIAÇÃO TOTAL DA QUOTA DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

Em pontos percentuais

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

contributo de cada um deles para os efeitos agregados calculados anteriormente. O Quadro 3 apresenta o contributo de cada mercado individual para a diminuição de quota total de 16.2 por cento desde 1999, realçando os contributos superiores a 1.5 p.p. Sete mercados individuais destacam-se pelos elevados contributos para a perda total de quota: têxteis e vestuário em França, Alemanha e Reino Unido, calçado no Reino Unido, maquinaria eléctrica na Alemanha e Reino Unido, e veículos na Alemanha. Pelo contrário, os contributos mais positivos verificaram-se nas exportações de produtos metálicos e plásticos para Espanha, e de veículos para França.

Quadro 3

CONTRIBUTO PARA VARIAÇÃO TOTAL DA QUOTA DE MERCADO DE PORTUGAL, 2000-2005

Em pontos percentuais

	Químicos	Farmacêuticos	Plásticos	Madeira e papel	Cortiça	Têxteis e vestuário	Calçado	Produtos metálicos	Máquinas não eléctricas	Máquinas eléctricas	Veículos	Mobiliário	Total
Espanha	0.53	0.05	1.55	-0.02	0.06	0.60	0.22	2.70	-0.03	-0.11	1.02	0.73	7.3
França	0.03	-0.01	0.13	-0.06	-0.19	-2.65	-0.52	0.04	0.34	-1.04	1.77	0.67	-1.5
Alemanha	0.15	-0.07	0.06	0.17	-0.25	-3.12	-1.37	-0.07	1.42	-4.30	-4.19	-0.13	-11.7
Reino Unido	0.00	0.05	-0.08	-0.17	-0.04	-2.33	-1.70	0.15	-0.12	-1.75	-0.05	-0.05	-6.1
EUA	-0.19	0.07	-0.01	0.31	-0.14	-0.80	-0.20	0.00	0.64	0.49	0.04	0.00	0.2
Bélgica	0.29	0.10	0.00	0.03	-0.02	-0.13	-0.03	0.00	-0.26	-0.97	-0.49	-0.01	-1.5
Itália	-0.03	0.00	-0.01	0.14	0.00	-0.58	-0.05	0.03	0.03	0.30	-0.80	0.02	-1.0
Países Baixos	-0.35	0.02	-0.02	0.06	-0.04	-0.90	-0.22	-0.04	0.01	-0.04	-0.48	-0.03	-2.0
Total	0.4	0.2	1.6	0.5	-0.6	-9.9	-3.9	2.8	2.0	-7.4	-3.2	1.2	-16.2

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

Considerando apenas a dimensão geográfica, verificou-se uma redução generalizada das quotas de mercado durante o período¹⁰. No período 2000-2005, os únicos dois países que não contribuíram para a redução total de quota foram os EUA e, muito em especial, a Espanha onde se verificou um substancial ganho de quota. Com efeito, os ganhos de quota no mercado espanhol foram não só substanciais como relativamente generalizados aos diversos produtos incluídos na amostra. Pelo contrário, a diminuição de quota mais assinalável verificou-se no mercado alemão, com uma redução superior a 45 por cento e um contributo negativo de 11.7 p.p. para a perda total de quota neste período. A este propósito, refira-se que o mercado alemão, que constituía o principal mercado de destino das exportações portuguesas de manufacturas em 1999, é actualmente menos importante do que os mercados de Espanha e de França. As perdas de quota das exportações portuguesas para o Reino Unido deram também um significativo contributo para a perda total de quota no período 2000-2005.

Analisando apenas a dimensão sectorial, as perdas de quota de mercado não foram tão generalizadas, verificando-se alguns ganhos importantes em determinados sectores. Em particular, as exportações portuguesas de produtos metálicos, máquinas não eléctricas, plásticos, mobiliário e, em menor escala, produtos químicos, e madeira e papel contribuíram positivamente para a evolução agregada da quota de mercado. Pelo contrário, os contributos negativos foram particularmente expressivos nas exportações dos sectores habitualmente designados como tradicionais (têxteis, vestuário e calçado) de maquinaria eléctrica, e de veículos automóveis.

O contributo de cada mercado individual para o significativo efeito quota de mercado no período 200-2005 é apresentado no Quadro 4. Como referido anteriormente, este efeito resulta de variações efectivas de quota em cada um dos mercados individuais considerados, excluindo o efeito da especialização do país em termos de distribuição geográfica e composição por produtos das exportações. As perdas efectivas de quota nos mercados alemães de maquinaria eléctrica e de veículos foram as que mais contribuíram para o efeito quota de mercado muito negativo observado neste período. As perdas de quota verificadas nas exportações de têxteis e vestuário para França, Alemanha e Reino Unido, e de calçado e máquinas eléctricas para o Reino Unido também contribuíram de forma substancial para a perda efectiva de quota no conjunto do período 2000-2005. Os ganhos de quota nos mercados de veículos em França e de maquinaria não eléctrica na Alemanha deram os contributos

Quadro 4

DECOMPOSIÇÃO DO EFEITO QUOTA DE MERCADO, 2000-2005													
Contributos em pontos percentuais													
	Químicos	Farmacêuticos	Plásticos	Madeira e papel	Cortiça	Têxteis e vestuário	Calçado	Produtos metálicos	Máquinas não eléctricas	Máquinas eléctricas	Veículos	Mobiliário	Total
Espanha	0.24	-0.01	0.84	-0.10	0.04	-0.71	0.00	0.97	-0.22	-0.32	0.50	0.05	1.3
França	0.02	-0.04	0.10	0.05	0.04	-2.28	-0.67	-0.04	0.54	-0.89	1.53	0.47	-1.2
Alemanha	0.15	-0.20	0.03	0.26	-0.04	-2.39	-1.01	-0.15	1.50	-4.72	-4.21	-0.11	-10.9
Reino Unido	-0.02	-0.02	-0.08	-0.08	0.06	-2.08	-1.61	0.11	-0.02	-1.59	0.18	-0.08	-5.2
EUA	-0.20	0.03	-0.02	0.33	-0.01	-0.66	-0.16	-0.02	0.90	0.60	0.06	-0.01	0.9
Bélgica	0.10	0.00	0.00	0.05	-0.02	-0.04	-0.03	-0.02	-0.26	-0.89	-0.56	-0.01	-1.7
Itália	-0.03	-0.01	-0.03	0.16	0.00	-0.63	-0.06	0.00	0.07	0.32	-0.80	0.01	-1.0
Países Baixos	-0.41	-0.01	-0.02	0.15	-0.03	-0.65	-0.25	-0.05	0.02	-0.09	-0.43	-0.02	-1.8
Total	-0.2	-0.2	0.8	0.8	0.0	-9.4	-3.8	0.8	2.5	-7.6	-3.7	0.3	-19.6

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

(10) O contributo total de um determinado país j (produto i) pode ser obtido através da soma em i (j) dos contributos individuais ij.

mais positivos neste período. Tomando em consideração toda a informação, a diminuição efectiva da quota não parece resultar de uma evolução particularmente desfavorável das exportações em alguns mercados específicos, mas terá sido relativamente extensiva aos diversos mercados individuais seleccionados, indiciando uma deterioração da competitividade externa da economia portuguesa ao longo dos últimos anos¹¹.

Examinando apenas a dimensão geográfica¹², a perda efectiva de quota no mercado alemão deu o principal contributo para o efeito quota de mercado observado no período. No entanto, verificaram-se perdas efectivas de quota na generalidade dos restantes países de destino incluídos na amostra, em especial no Reino Unido. Pelo contrário, existiram alguns ganhos efectivos de quota no mercado espanhol, embora inferiores ao que o efeito total poderia indiciar.

A evolução não é tão generalizada quando se considera apenas a dimensão sectorial. As perdas efectivas de quota são particularmente significativas em quatro sectores: têxteis e vestuário, calçado, máquinas eléctricas e veículos. As perdas efectivas de quota nos sectores dos têxteis, vestuário e calçado são visíveis em todos os países de destino considerados (com excepção da quota do calçado em Espanha que permaneceu praticamente inalterada), enquanto nos dois últimos produtos as diminuições de quota estão muito concentradas no mercado alemão. De qualquer forma, as exportações portuguesas de outros produtos incluídos na amostra parecem ter conseguido manter ou mesmo aumentar as respectivas quotas de mercado, com destaque para os ganhos efectivos de quota das exportações de máquinas não eléctricas. Outros produtos, como os plásticos, madeira e papel, produtos metálicos e mobiliário também contribuíram positivamente, embora de forma menos significativa, para o efeito quota de mercado neste período.

Os Quadros 5 e 6 ilustram os efeitos estrutura geográfica e por produtos separadamente, contabilizando os seus contributos para a variação total da quota de mercado. No que se refere ao efeito estrutura geográfica, o Quadro 5 evidencia que, para além da evolução positiva das quotas efectivas no mercado espanhol, a variação total da quota de mercado das exportações portuguesas foi também muito favorecida pelo facto de Portugal ter uma quota elevada (cerca de 4 por cento contra um valor

Quadro 5

DECOMPOSIÇÃO DO EFEITO ESTRUTURA GEOGRÁFICA	
Em pontos percentuais, 2000-2005	
Total	5.4
Espanha	4.5
França	-0.2
Alemanha	1.0
Reino Unido	-1.3
EUA	-0.3
Bélgica	1.4
Itália	0.2
Países Baixos	0.0

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

Quadro 6

DECOMPOSIÇÃO DO EFEITO ESTRUTURA POR PRODUTO	
Em pontos percentuais, 2000-2005	
Total	-4.7
Químicos	0.3
Farmacêuticos	0.8
Plásticos	0.3
Madeira e papel	-0.5
Cortiça	-0.6
Têxteis e vestuário	-3.0
Calçado	-0.7
Produtos metálicos	0.9
Máquinas não eléctricas	-0.7
Máquinas eléctricas	-0.5
Veículos	-1.2
Mobiliário	0.2

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

(11) Para analisar este facto de forma mais rigorosa, foram calculadas algumas medidas simples de tendência, como médias aparadas. A evolução dessas medidas é muito similar à do efeito quota de mercado. O "efeito quota de mercado subjacente", i.e. excluindo *outliers*, parece mesmo ser ligeiramente mais negativo do que a medida original.

(12) Novamente, o contributo total de um determinado país *j* (produto *i*) pode ser obtido através da soma em *i* (*j*) dos contributos individuais *ij*.

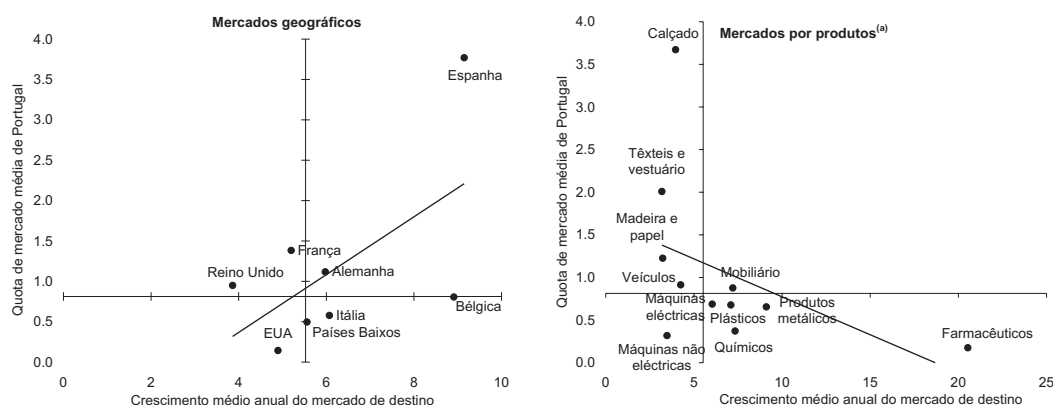
médio perto de 1 por cento) num país cujas importações registaram um crescimento superior ao observado nos restantes países da amostra¹³. Este efeito específico associado ao mercado espanhol explica, em larga medida, o contributo positivo associado à estrutura geográfica, evitando, assim, uma diminuição mais acentuada da quota total das exportações portuguesas neste período.

Em contraste, a especialização por produtos não contribuiu favoravelmente para a variação total da quota de mercado das exportações portuguesas (Quadro 6). O efeito estrutura por produtos foi negativo, com o contributo mais expressivo a ter origem no sector dos têxteis e vestuário: um sector onde Portugal apresenta quotas significativas, mas que registou um crescimento inferior à média no período 2000-2005. Essa maior especialização em produtos com menor crescimento da procura justifica igualmente os contributos negativos associados aos sectores de madeira e papel, cortiça, calçado e veículos automóveis. Adicionalmente, as exportações portuguesas apresentam uma fraca presença em alguns dos produtos com maior dinamismo neste período, como sejam químicos, produtos farmacêuticos, plásticos e produtos metálicos. Este facto traduz-se num contributo reduzido destes sectores apesar do rápido crescimento da procura, em especial no caso dos produtos farmacêuticos. Entre os sectores mais dinâmicos ao longo dos últimos anos, Portugal apenas revela uma maior especialização no sector do mobiliário.

A especialização relativa das exportações portuguesas é também ilustrada no Gráfico 3. Como se pode verificar neste gráfico, o contributo positivo da especialização geográfica nesta amostra está fortemente relacionado com a evolução do mercado espanhol. Considerando valores médios para o período 2000-2005, obtém-se um coeficiente de correlação de 60 por cento entre o crescimento dos mercados de destino e a quota das exportações portuguesas nesses mercados, que, no entanto, se reduz acentuadamente para 1 por cento se excluirmos a Espanha. A especialização por produtos teve um efeito contrário, na medida em que a maioria dos sectores onde Portugal apresenta alguma especialização registou um crescimento inferior à média no período. Neste caso, o aumento médio das importações dos produtos analisados e a quota das exportações portuguesas em cada um desses

Gráfico 3

CRESCIMENTO DOS MERCADOS DE DESTINO E QUOTA DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, 2000-2005



Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*

Nota: (a) Excluindo cortiça

(13) Para mais detalhes, veja-se o Quadro 2 no Anexo.

mercados apresentam um coeficiente de correlação negativo de 33 por cento¹⁴. Quando se consideram apenas os últimos três anos, este coeficiente de correlação negativo torna-se mais acentuado, aumentando para um valor superior a 60 por cento.

4. PRINCIPAIS CONCORRENTES

Dada a substancial perda de quota de mercado das exportações portuguesas, afigura-se importante analisar que países registaram os maiores ganhos de quota nos mesmos mercados individuais, identificando, assim, alguns dos principais concorrentes das exportações portuguesas. O Quadro 7 apresenta os países que registaram maiores ganhos de quota nos 10 e 20 mercados individuais onde as exportações portuguesas perderam mais quota¹⁵. Entre os “maiores ganhadores” encontram-se alguns dos mais importantes países em desenvolvimento da Ásia e da Europa Central e de Leste, cuja participação nos mercados internacionais se traduz num aumento da concorrência para as exportações dos países desenvolvidos¹⁶. No que se refere às economias asiáticas em desenvolvimento, os maiores ganhos de quota neste período foram obtidos pela China, Vietname, Bangladesh e Índia. Os países da Europa Central e de Leste cujas quotas mais aumentaram nos mercados individuais onde as exportações portuguesas registaram perdas mais expressivas foram a Turquia, a Roménia, a Eslováquia e a Bulgária. O Gráfico 4 ilustra ainda este facto ao apresentar os quatro “maiores ganhadores” em alguns mercados individuais onde a diminuição das quotas portuguesas foi mais intensa. De uma forma geral, os mesmos países são identificados como principais concorrentes das exportações portuguesas. Considerando os 12 mercados individuais incluídos no Gráfico 4, a concorrência dos países da Europa Central e de Leste tende a ser relativamente mais intensa no sector dos veículos automóveis, sector onde a presença das economias asiáticas em desenvolvimento ainda não é muito significativa. Nos restantes três produtos analisados, a China é o país que registou maiores ganhos de quota em todos os mercados geográficos considerados. Os ganhos de quota das economias em

Quadro 7

PERDAS DE QUOTA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, 2000-2005				
10 mercados com maiores perdas (média)			20 mercados com maiores perdas (média)	
Perda de quota de Portugal (pontos percentuais)			-2.8	
	China	10.3	China	7.5
	Vietname	1.2	Turquia	1.3
	Turquia	1.1	Bélgica	1.0
	P.Baixos	0.9	Roménia	0.7
Economias com maiores ganhos de quota nos mesmos mercados (pontos percentuais)	Roménia	0.9	Vietname	0.6
	Bélgica	0.7	P.Baixos	0.5
	Bangladesh	0.7	Índia	0.5
	Índia	0.6	Bangladesh	0.4
	Eslováquia	0.3	Polónia	0.3
	Bulgária	0.2	República Checa	0.3

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

(14) O cálculo do coeficiente de correlação relacionado com a especialização por produtos exclui a cortiça, sector onde Portugal apresenta uma quota de mercado anormalmente elevada (cerca de 70 por cento). No entanto, o crescimento médio anual das importações de cortiça situou-se em cerca de 1.5 por cento no período 2000-2005, isto é, abaixo do crescimento médio total de aproximadamente 5.5 por cento.

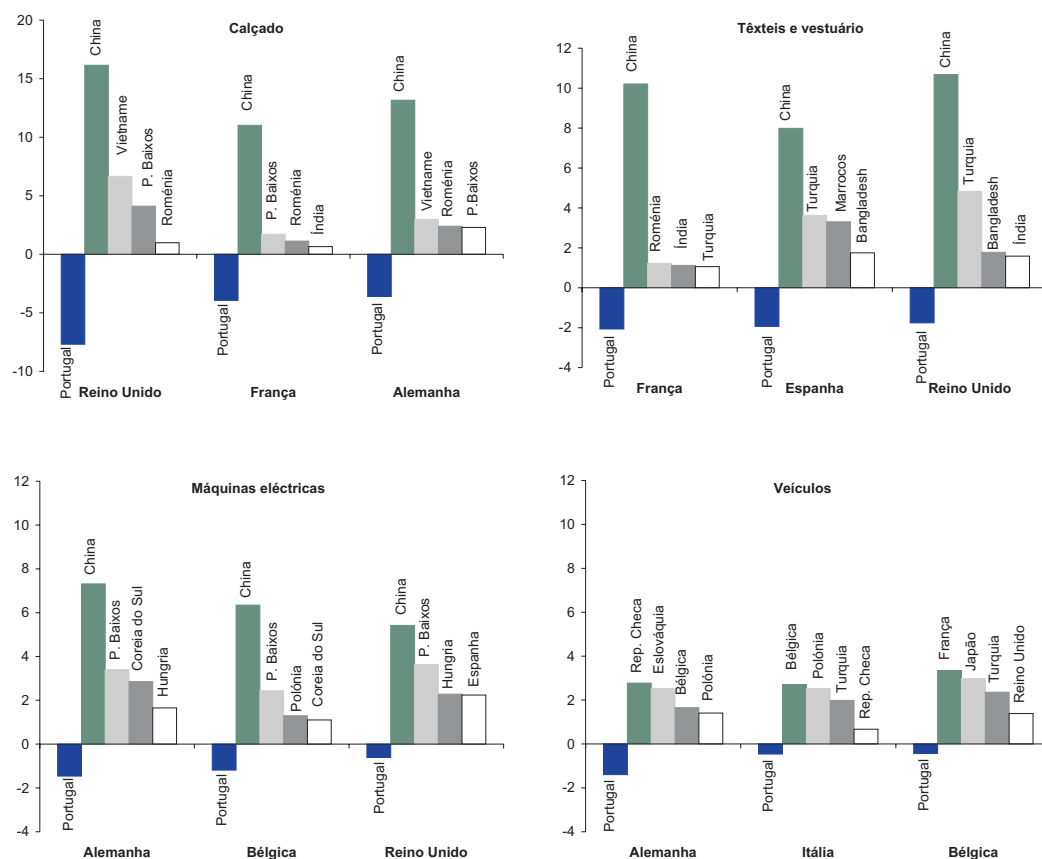
(15) A informação detalhada sobre os dez mercados individuais analisados é apresentada no Quadro 3 do Anexo.

(16) Este artigo estuda a evolução das quotas de mercado das exportações portuguesas numa amostra específica de 96 mercados individuais e, por isso, analisa os efeitos associados à concorrência das economias em desenvolvimento. No entanto, os efeitos complementares, relacionados com o aumento da procura nestes países, merecem também uma atenção especial, embora fora do âmbito deste artigo. Com efeito, aproveitar o aumento das oportunidades de exportação para estes novos mercados em expansão parece crucial para ganhar quotas de mercado num mundo progressivamente mais integrado.

Gráfico 4

PERDAS DE QUOTA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, 2000-2005

Em pontos percentuais

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

desenvolvimento da Ásia parecem estar particularmente concentrados em sectores tradicionais de baixo conteúdo tecnológico e de capital humano (como os têxteis, vestuário e calçado), apesar dos aumentos de quota da China e da Coreia do Sul no sector de máquinas eléctricas, em especial no mercado alemão.

Serão estas perdas de quota das exportações portuguesas nos 96 mercados da amostra um fenómeno isolado? Ou o mesmo aconteceu com os outros países da área do euro? O Quadro 8 apresenta os países que registaram as maiores reduções de quota nos mesmos mercados individuais onde Portugal apresentou as maiores perdas¹⁷. O caso mais interessante é o de Itália. Apesar da selecção dos 10 e 20 mercados individuais ter sido feita considerando aqueles onde Portugal registou maiores perdas de quota, as exportações italianas sofreram reduções de quota ainda mais significativas nestes mesmos mercados. Outros países desenvolvidos evidenciaram igualmente um desempenho exportador desfavorável nestes mercados, em particular o Japão, o Reino Unido e os EUA, e, entre os países da área do euro, a Espanha e a Alemanha.

(17) O Quadro 4 do Anexo apresenta informação detalhada em relação aos 10 mercados individuais considerados.

Quadro 8

PERDAS DE QUOTA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, 2000-2005				
	10 mercados com maiores perdas (média)		20 mercados com maiores perdas (média)	
Perda de quota de Portugal (pontos percentuais)	-2.8		-1.7	
Economias com maiores perdas de quota nos mesmos mercados (pontos percentuais)				
	Itália	-3.7	Itália	-1.8
	Hong Kong	-1.5	EUA	-1.6
	Japão	-1.2	Reino Unido	-1.3
	Reino Unido	-1.2	Japão	-1.2
	Espanha	-1.1	Alemanha	-1.1
	EUA	-0.7	Hong Kong	-1.0
	Tailândia	-0.7	França	-0.9
	Taiwan	-0.7	Espanha	-0.5
	Alemanha	-0.6	Indonésia	-0.4
	Indonésia	-0.5	Tailândia	-0.4

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

Os ganhos de quota das economias emergentes e em desenvolvimento, em detrimento dos países desenvolvidos, não são surpreendentes e reflectem basicamente o aumento da concorrência mundial resultante da crescente integração destes novos intervenientes no comércio internacional¹⁸. Uma forma de avaliar se as exportações portuguesas poderão ser mais afectadas por esta concorrência acrescida é através da comparação de estruturas de exportação, analisando os coeficientes de correlação entre as quotas médias das exportações portuguesas e as dos restantes países nos mesmos mercados individuais. O Quadro 9 apresenta os 10 países que apresentam os maiores e os menores coeficientes de correlação nos mercados de estrutura cruzada (96 mercados individuais), nos mercados por produto (considerando apenas os 12 produtos seleccionados) e nos mercados geográficos (apenas nos oito países de destino da amostra). Todos os países com uma quota de mercado média nos 96 mercados individuais superior a 0.1 por cento no período de 1999 a 2005 foram incluídos nesta análise.

De entre os países com maiores coeficientes de correlação com Portugal destacam-se algumas das principais economias em desenvolvimento, sendo a Itália o único país desenvolvido apurado¹⁹. Apesar da correlação geográfica positiva entre as quotas de mercado das exportações portuguesas e as de outros países da área do euro, esses coeficientes reduzem-se substancialmente quando a desagregação por produtos é considerada. De facto, a identificação de alguns países em desenvolvimento como principais concorrentes das exportações portuguesas torna-se ainda mais evidente quando se considera apenas a especialização por produtos, com a Roménia, o Vietname, a Indonésia e a China a apresentarem os maiores coeficientes de correlação. Pelo contrário, os coeficientes de correlação mais negativos surgem em relação a países desenvolvidos, reflexo de uma estrutura de exportação diferenciada. Deste modo, a especialização das exportações portuguesas em alguns sectores de baixo conteúdo tecnológico, em particular têxteis, vestuário e calçado, poderá constituir um desafio adicional para a economia portuguesa atendendo à forte vantagem comparativa revelada por alguns novos concorrentes da Ásia e da Europa Central e de Leste na produção desses produtos com menores custos.

(18) Para uma análise detalhada dos principais desafios da globalização, veja-se *European Commission* (2005b).

(19) Este resultado está relacionado com o facto das exportações portuguesas e italianas apresentarem alguma similaridade na especialização por produtos [veja-se Esteves e Reis (2005)].

Quadro 9

QUOTA DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS (MÉDIA 1999-2005) - COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO					
Mercados cruzados (96 mercados)		Produtos (12 produtos)		Geográficos (8 países)	
10 países com os maiores coeficientes de correlação com Portugal					
Itália	0.69	Roménia	0.96	Itália	0.78
Vietname	0.52	Vietname	0.92	França	0.69
Marrocos	0.51	Indonésia	0.89	Marrocos	0.68
Índia	0.42	China	0.80	Reino Unido	0.30
Indonésia	0.37	Brasil	0.76	Alemanha	0.24
Paquistão	0.22	Tunísia	0.76	Finlândia	0.23
Bangladesh	0.21	Bulgária	0.71	Turquia	0.16
Tailândia	0.20	Itália	0.70	Países Baixos	0.13
Tunísia	0.19	Tailândia	0.69	Suíça	0.12
Turquia	0.16	Rep. Dominicana	0.67	Bélgica	0.11
10 países com os menores coeficientes de correlação com Portugal					
Alemanha	-0.18	Israel	-0.42	Japão	-0.47
México	-0.19	Austrália	-0.43	Hong-Kong	-0.48
Austrália	-0.19	Irlanda	-0.43	Tailândia	-0.49
Israel	-0.20	P. Baixos	-0.44	China	-0.50
Singapura	-0.21	Dinamarca	-0.46	Malásia	-0.50
Irlanda	-0.25	Suíça	-0.55	Filipinas	-0.52
Reino Unido	-0.28	EUA	-0.65	Singapura	-0.52
Japão	-0.28	França	-0.67	Rússia	-0.53
Suíça	-0.28	Reino Unido	-0.68	Taiwan	-0.53
EUA	-0.31	Alemanha	-0.68	Indonésia	-0.56
Alguns agregados de países em desenvolvimento					
UE10	-0.05	UE10	0.00	UE10	-0.02
Ásia em desenvolvimento	0.25	Ásia em desenvolvimento	0.77	Ásia em desenvolvimento	-0.51
PECOs	0.05	PECOs	0.55	PECOs	-0.16

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

Notas: UE10 refere-se aos 10 novos estados membros da União Europeia. Ásia em desenvolvimento inclui Bangladesh, Brunei, Butão, Camboja, China, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Filipinas, Hong Kong, Índia, Indonésia, Laos, Macau, Malásia, Maldivas, Myanmar, Micronésia, Mongólia, Nepal, Paquistão, Singapura, Sri Lanka, Taiwan, Tailândia, Timor Leste e Vietname. PECO (Países da Europa Central e Oriental) inclui a Comunidade de Estados Independentes (CEI), a antiga Jugoslávia, Albânia, Bulgária, Roménia e Turquia, excluindo todos os 10 novos estados membros da UE.

5. CONCLUSÕES

Este artigo analisa a evolução recente da quota de mercado das exportações portuguesas com base numa amostra dos principais mercados individuais de destino, tomando em consideração a influência da composição geográfica e por produtos das exportações na variação total da quota de mercado. Os resultados deverão ser interpretados com cautela e não devem ser directamente extrapolados para o total, na medida em que dependem da amostra utilizada. Oito países e 12 produtos foram seleccionados, de acordo com o seu peso no total das exportações portuguesas, e considerados como os únicos mercados relevantes no período de 1999 a 2005. Esta amostra representa no seu conjunto mais de 70 por cento do total de exportações portuguesas de manufacturas²⁰.

Os resultados obtidos nesta amostra de 96 mercados individuais revelam uma acentuada perda total de quota no período 2000-2005, superior a 16 por cento em termos acumulados. Após um significativo ganho de quota em 2001, os ganhos tornaram-se progressivamente mais reduzidos nos dois anos seguintes, até se registarem perdas significativas em 2004 e 2005. A decomposição desta diminuição

(20) O indicador de procura externa utilizado habitualmente pelo Banco de Portugal baseia-se numa amostra constituída pelas importações totais de 17 países, representando cerca de 90 por cento das exportações portuguesas.

total de quota aponta para a existência de elevadas perdas efectivas de quota nos mercados individuais analisados, com um contributo de 19.6 p.p. para a perda total no conjunto do período. Ainda que se tenham verificado alguns ganhos de quota em certos mercados específicos, os resultados indicam que as perdas efectivas de quota foram relativamente generalizadas aos diversos mercados considerados. Um efeito quota de mercado tão negativo e tão generalizado sugere uma considerável deterioração da competitividade relativa das exportações portuguesas face aos principais concorrentes neste período.

A composição por produtos das exportações portuguesas também contribuiu de forma significativa para a forte perda total de quota de mercado observada no período. O contributo negativo da estrutura por produtos das exportações portuguesas resultou, sobretudo, do facto de Portugal apresentar uma maior especialização em produtos cujos mercados cresceram abaixo do observado para o total do comércio internacional neste período, em particular nos sectores habitualmente designados como tradicionais, como os têxteis, vestuário e calçado. Adicionalmente, a não especialização das exportações portuguesas em sectores que registaram um maior dinamismo, como o dos produtos farmacêuticos, traduziu-se num menor potencial de crescimento das exportações no período em análise.

Em contraste, considerando os oito principais países de destino como os únicos mercados relevantes, o efeito estrutura geográfica foi positivo no período 2000-2005, mais do que compensando o efeito negativo associado à especialização por produtos. Este efeito positivo da distribuição geográfica das exportações portuguesas esteve muito relacionado com o mercado espanhol: um mercado que cresceu, em média, mais do que os restantes sete países incluídos na amostra e onde Portugal possui uma quota elevada. Estes resultados salientam a relevância do mercado espanhol para as exportações portuguesas, implicando, também, uma elevada sensibilidade da economia portuguesa ao ciclo económico espanhol. De facto, o efeito geográfico negativo obtido em 2005 resultou do facto das importações espanholas dos produtos considerados na amostra terem crescido abaixo da média nesse ano. Refira-se que a análise efectuada não considera os efeitos associados ao facto de Portugal não se encontrar especializado em certos países em desenvolvimento com um crescimento claramente superior ao da média mundial.

Os países que registaram os maiores ganhos de quota nos mesmos mercados individuais onde exportações portuguesas perderam mais quota neste período foram essencialmente economias de mercado emergentes e em desenvolvimento da Ásia e da Europa Central e de Leste. A perda de quota das exportações portuguesas nestes mercados não foi um fenómeno isolado, pois muitos outros países desenvolvidos, entre os quais alguns da área do euro, registaram igualmente uma diminuição das respectivas quotas nesses mercados individuais. Este resultado não é surpreendente e reflecte sobretudo a intensificação da concorrência mundial, resultante da participação de novos parceiros no comércio internacional que estão a aumentar as suas quotas de mercado, criando assim desafios significativos à generalidade das economias desenvolvidas. No entanto, a composição por produtos das exportações portuguesas pode constituir um desafio adicional no curto e médio prazos, uma vez que estes novos intervenientes nos mercados internacionais, com baixos custos de produção, possuem fortes vantagens comparativas em alguns dos produtos com maior peso nas exportações portuguesas. Este padrão de especialização poderá colocar alguns riscos à evolução futura das exportações portuguesas, especialmente se as empresas enfrentarem restrições na mudança de recursos para sectores mais dinâmicos devido à existência de factores de rigidez estrutural. Neste contexto, torna-se importante aprofundar o processo de reforma estrutural, de forma a potenciar o desempenho da economia portuguesa²¹.

(21) Para uma análise detalhada das reformas sugeridas pela Comissão Europeia neste contexto, veja-se *European Commission* (2005a).

REFERÊNCIAS

Cabral, S. (2004), "Recent evolution of Portuguese export market shares in the European Union", *Boletim Económico* do Banco de Portugal, Dezembro 2004, pp. 83-96.

Cheptea A., G. Gaulier e S. Zignago (2005), "World Trade Competitiveness: A Disaggregated View by Shift-Share Analysis", *CEPII Working Paper* No 05-23, December 2005

ECB (2005), "Competitiveness and the export performance of the euro area", *Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks, Occasional Paper* N° 30, June 2005, pp. 25-43.

Esteves, P. S. e C. Reis (2005), "Competitividade das exportações portuguesas: uma avaliação dos pesos da taxa de câmbio efectiva", *Boletim Económico* do Banco de Portugal, Inverno 2005, pp. 37-47.

European Commission (2005a), "Responding to the challenges of globalisation", *European Economy, Occasional papers*. N° 21, December 2005.

European Commission (2005b), *The EU 2005 Economic Review - "Rising International Economic Integration: Opportunities and Challenges"*, November 2005.

Manteu, C. e I. Abreu (1993), "Evolution of Portuguese market shares (1981-1991)", *Banco de Portugal Working Paper*, 20-93.

Richardson, J. D. (1971), "Constant-Market-Shares Analysis of Export Growth", *Journal of International Economics*, Vol. I, pp. 227-239.

ANEXO

Quadro 1

PRODUTOS MANUFACTURADOS INCLUÍDOS NA ANÁLISE	
Código HS	Designação
28-29, 31-32, 38	Químicos
30	Farmacêuticos
39	Plásticos
44,48	Madeira e papel
45	Cortiça
50-63	Têxteis e vestuário
64	Calçado
72-80	Produtos metálicos
84	Máquinas não eléctricas
85	Máquinas eléctricas
87	Veículos
94	Mobiliário

Fonte: Agregação efectuada com base em informação da *World Trade Atlas*.

Quadro 2

QUOTAS DE MERCADO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

Em termos nominais, manufacturas

	Nível									Variação, em percentagem								Contributos, em pontos percentuais							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-05	2003-05	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-05	2003-05	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-05	2003-05
Total	0.87	0.78	0.83	0.86	0.87	0.81	0.73	0.81	0.80	-10.4	6.7	3.6	1.7	-7.3	-10.2	-16.2	-15.4	-10.4	6.7	3.6	1.7	-7.3	-10.2	-16.2	-15.4
Espanha	3.54	3.41	3.45	3.75	4.15	3.91	3.95	3.79	4.00	-3.7	1.3	8.5	10.7	-5.6	1.1	11.7	5.6	-0.4	1.2	2.4	5.6	-0.4	-0.9	7.3	4.4
França	1.47	1.28	1.33	1.46	1.42	1.45	1.36	1.38	1.41	-13.4	4.1	9.6	-2.3	2.1	-6.4	-7.7	-6.6	-2.9	0.8	1.4	0.2	0.4	-1.4	-1.5	-0.7
Alemanha	1.44	1.25	1.36	1.36	1.05	0.90	0.78	1.11	0.91	-13.3	9.0	-0.3	-22.6	-14.4	-13.0	-45.7	-42.3	-4.7	3.4	-0.6	-4.3	-2.9	-2.5	-11.7	-9.6
Reino Unido	1.12	0.98	1.00	1.03	1.05	0.91	0.73	0.95	0.89	-12.5	1.6	2.8	2.8	-13.9	-19.4	-34.8	-28.7	-2.5	0.2	0.4	0.2	-1.8	-2.6	-6.1	-4.2
EUA	0.12	0.12	0.14	0.15	0.17	0.15	0.13	0.14	0.15	2.6	9.8	10.5	9.2	-8.7	-10.9	10.8	-11.1	0.5	0.4	0.6	0.1	-0.7	-0.6	0.2	-1.2
Bélgica	0.94	1.14	0.98	0.76	0.73	0.64	0.58	0.79	0.65	21.3	-14.0	-22.2	-4.4	-12.3	-9.5	-38.4	-24.2	1.1	-0.6	-1.0	0.0	-0.6	-0.4	-1.5	-1.1
Itália	0.60	0.54	0.63	0.68	0.64	0.51	0.47	0.57	0.54	-10.7	18.4	6.8	-5.2	-19.9	-9.3	-22.2	-31.1	-0.8	1.1	0.5	0.0	-1.0	-0.6	-1.0	-1.6
Países Baixos	0.59	0.52	0.56	0.55	0.53	0.48	0.34	0.49	0.44	-11.5	7.8	-1.0	-4.1	-9.3	-29.5	-42.0	-38.7	-0.8	0.3	-0.1	0.0	-0.3	-1.2	-2.0	-1.5
Químicos	0.36	0.38	0.31	0.34	0.41	0.43	0.37	0.37	0.40	6.1	-18.5	12.0	18.4	4.8	-14.0	3.4	6.7	0.2	-0.4	0.3	0.6	0.1	-0.4	0.4	0.3
Farmacêuticos	0.24	0.25	0.22	0.15	0.15	0.15	0.14	0.16	0.14	5.3	-13.5	-28.6	-4.6	-1.2	-3.1	-40.6	-8.7	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1
Plásticos	0.55	0.56	0.57	0.63	0.72	0.79	0.79	0.68	0.77	2.5	1.4	11.2	14.2	9.6	0.5	45.5	25.9	0.0	0.1	0.4	0.6	0.4	0.2	1.6	1.2
Madeira e papel	1.06	1.16	1.09	1.24	1.37	1.19	1.31	1.22	1.29	10.0	-6.3	13.8	10.2	-12.7	10.1	24.3	5.9	0.2	-0.2	0.6	0.5	-0.9	0.2	0.5	-0.2
Cortiça	69.47	68.56	68.04	71.28	72.95	71.12	69.96	70.30	71.38	-1.3	-0.8	4.8	2.3	-2.5	-1.6	0.7	-1.9	-0.2	0.0	0.1	0.2	-0.3	-0.4	-0.6	-0.6
Têxteis e vestuário	2.40	2.07	2.14	2.15	2.09	1.95	1.65	2.01	1.89	-13.6	3.1	0.7	-3.1	-6.5	-15.3	-31.2	-23.3	-4.3	1.4	0.0	-0.9	-2.7	-3.6	-9.9	-7.0
Calçado	4.67	4.04	4.09	3.84	3.72	3.48	2.86	3.67	3.34	-13.5	1.2	-6.2	-3.2	-6.3	-17.8	-38.8	-25.5	-1.7	0.8	-0.5	-0.5	-1.0	-1.1	-3.9	-2.5
Produtos metálicos	0.55	0.57	0.58	0.62	0.71	0.72	0.74	0.66	0.72	2.9	2.6	7.6	13.1	1.3	3.3	34.4	18.3	0.3	-0.1	0.3	0.8	1.1	0.4	2.8	2.3
Máq. não eléctricas	0.24	0.23	0.28	0.32	0.37	0.37	0.35	0.32	0.36	-5.7	23.1	12.9	17.5	-0.1	-4.7	46.6	11.8	-0.6	1.3	0.7	1.2	-0.1	-0.4	2.0	0.8
Máq. eléctricas	0.86	0.70	0.71	0.77	0.79	0.63	0.52	0.68	0.64	-18.2	0.2	9.6	1.9	-19.5	-17.4	-39.2	-32.3	-1.2	-1.5	0.2	-0.1	-2.7	-2.3	-7.4	-5.0
Veículos	0.92	0.84	1.00	1.01	0.93	0.89	0.83	0.91	0.88	-8.8	18.8	1.2	-8.2	-4.1	-6.9	-10.3	-18.1	-3.0	4.7	1.2	-1.9	-1.5	-2.3	-3.2	-5.6
Mobiliário	0.68	0.62	0.73	0.74	1.04	1.15	0.99	0.89	1.06	-9.5	17.5	1.5	40.5	11.4	-13.8	45.5	34.9	-0.2	0.4	0.2	1.0	0.3	-0.5	1.2	0.8

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da World Trade Atlas.

Quadro 3

MAIORES PERDAS DE QUOTA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, 2000-2005

Em pontos percentuais

Mercado Individual	Perda de quota de Portugal	Países com maiores ganhos de quota									
64uk	-7.7	China 16.1	Vietname 6.7	P. Baixos 4.1	Roménia 1.0	Alemanha 0.8	França 0.5	Tunísia 0.4	Brasil 0.4	Hong Kong 0.4	Luxemburgo 0.2
64fra	-3.9	China 11.0	P. Baixos 1.7	Roménia 1.1	Índia 0.7	Suíça 0.6	Vietname 0.4	Alemanha 0.4	Bangladesh 0.3	Bélgica 0.3	Bósnia Herzegovina 0.2
64ger	-3.6	China 13.2	Vietname 3.0	Roménia 2.4	P. Baixos 2.3	Bélgica 1.7	Índia 1.3	Dinamarca 1.3	R.Unido 1.0	Eslováquia 0.7	Cambodja 0.3
64nl	-2.5	China 17.1	Bélgica 8.1	Vietname 1.4	Brasil 0.5	Índia 0.4	Turquia 0.2	Luxemburgo 0.1	Suécia 0.1	Finlândia 0.1	Israel 0.0
50-63fra	-2.1	China 10.2	Roménia 1.2	Índia 1.1	Turquia 1.1	Bangladesh 0.9	Bulgária 0.7	Cambodja 0.2	Lituânia 0.1	Paquistão 0.1	Luxemburgo 0.1
50-63sp	-1.9	China 8.0	Turquia 3.6	Marrocos 3.3	Bangladesh 1.8	Índia 1.5	Bulgária 0.7	Paquistão 0.4	Tunísia 0.4	Dinamarca 0.4	Roménia 0.4
50-63uk	-1.8	China 10.7	Turquia 4.8	Bangladesh 1.8	Índia 1.6	Roménia 1.1	Espanha 0.3	Vietname 0.3	Bulgária 0.3	Tunísia 0.2	Paquistão 0.2
85ger	-1.5	China 7.3	P. Baixos 3.4	Coreia do Sul 2.9	Hungria 1.7	Emir. Árabes Unidos 1.0	Suíça 0.8	Rep.Checa 0.7	Roménia 0.6	Finlândia 0.4	Polónia 0.4
87ger	-1.4	Rep. Checa 2.8	Eslováquia 2.5	Bélgica 1.7	Polónia 1.4	EUA 1.0	Áustria 0.9	Finlândia 0.8	Brasil 0.5	Coreia do Sul 0.5	Roménia 0.5
50-63ger	-1.3	China 8.8	Bangladesh 2.1	Turquia 1.2	Luxemburgo 0.9	Bulgária 0.6	Cambodja 0.6	Índia 0.5	Dinamarca 0.4	Roménia 0.4	Espanha 0.3

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.

Quadro 4

MAIORES PERDAS DE QUOTA DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS, 2000-2005

Em pontos percentuais

Mercado Individual	Perda de quota de Portugal	Países com maiores perdas de quota									
64uk	-7.7	Itália	Tailândia	Espanha	Bélgica	Indonésia	Taiwan	Índia	Coreia do Sul	Filipinas	Dinamarca
64fra	-3.9	-8.4	-2.6	-2.5	-2.0	-1.8	-1.2	-1.0	-0.5	-0.5	-0.5
64ger	-3.6	Itália	Espanha	Marrocos	Tailândia	Reino Unido	Rep. Checa	Taiwan	EUA	Filipinas	Tunísia
64nl	-2.5	-3.6	-2.5	-1.6	-1.6	-1.3	-0.7	-0.7	-0.5	-0.4	-0.3
50-63fra	-2.1	Itália	Espanha	Hungria	Rep. Checa	Coreia do Sul	Macau	Polónia	Taiwan	França	Malta
50-63sp	-1.9	-9.5	-4.1	-2.7	-1.2	-1.0	-0.8	-0.7	-0.7	-0.5	-0.5
50-63uk	-1.8	Hong Kong	Itália	Taiwan	Espanha	Alemanha	França	Tailândia	Polónia	Rep. Checa	Indonésia
85ger	-1.5	-11.1	-3.0	-2.0	-1.8	-1.6	-1.2	-0.8	-0.8	-0.7	-0.6
87ger	-1.4	Itália	Reino Unido	Marrocos	Alemanha	Bélgica	Taiwan	Maurícias	Hong Kong	EUA	Tailândia
50-63ger	-1.3	-1.7	-1.6	-1.5	-1.2	-0.8	-0.6	-0.6	-0.4	-0.4	-0.4
		Itália	Reino Unido	Alemanha	Coreia do Sul	P. Baixos	Indonésia	EUA	Bélgica	Hong Kong	Japão
		-3.7	-2.7	-1.8	-1.4	-1.4	-1.2	-1.0	-0.8	-0.8	-0.8
		Alemanha	Hong Kong	Itália	Irlanda	EUA	Israel	França	Coreia do Sul	Indonésia	P. Baixos
		-2.3	-1.9	-1.5	-1.5	-1.4	-1.2	-1.2	-1.2	-1.1	-1.0
		Reino Unido	Japão	EUA	França	Malásia	Áustria	Dinamarca	Itália	Tailândia	Suécia
		-4.8	-3.9	-3.6	-2.5	-0.7	-0.6	-0.5	-0.5	-0.4	-0.4
		Japão	Reino Unido	Itália	Africa do Sul	Espanha	Hungria	P. Baixos	Eslovénia	México	Canadá
		-6.6	-2.2	-1.1	-1.0	-0.7	-0.5	-0.4	-0.4	-0.3	-0.1
		Itália	Polónia	Grécia	Hong Kong	França	Hungria	Eslovénia	Tunísia	Coreia do Sul	Reino Unido
		-3.8	-1.6	-1.0	-1.0	-0.9	-0.8	-0.7	-0.6	-0.5	-0.5

Fonte: Cálculos efectuados com base em informação da *World Trade Atlas*.