

A Evolução da especialização externa de Portugal face a Angola, Brasil e China*

Ricardo Pinheiro Alves

1. Introdução

A estrutura das exportações de bens de Portugal tem vindo a mudar progressivamente, no sentido de incorporar maior conteúdo tecnológico e no sentido do reforço da especialização intra-sectorial (Amaral, 2006). No presente trabalho, procura-se avaliar a evolução recente em matéria de especialização intra-industrial, comparando com três países em desenvolvimento (Brasil, China e Angola).

A escolha daqueles três países explica-se por duas razões: são economias em rápido desenvolvimento, onde a especialização tradicionalmente assenta relativamente mais em vantagens comparativas do que na diferenciação de produtos; e são países com um peso crescente nas trocas com Portugal. Angola foi, em 2008, o 4º mercado para as exportações portuguesas (a seguir a Espanha, Alemanha e França), enquanto que Brasil e China são, respectivamente, os maiores fornecedores de Portugal fora da União Europeia (foram, em 2008, os 9º e 10º fornecedores, os maiores a seguir a oito países europeus).

A análise baseia-se no cálculo de Índices de Grubel&Lloyd (Grubel e Lloyd, 1975), para o período 1992-2007, tomando como nível de desagregação a SITC a 3 dígitos. Os dados utilizados, da *SITC Revision 3*, são disponibilizados pela Base de Dados COMTRADE, da Organização das Nações Unidas, e referem-se aos anos de 1992, 1997, 2002 e 2007, não considerando, por conseguinte, os efeitos da actual crise económica†.

O trabalho começa pela apresentação dos Índices de Grubel&Lloyd (IGL) e do CII *per capita*, do comércio total de Portugal e dos referidos países com o Mundo. Continua com o cálculo dos IGL para 13 sectores de actividade e do indicador relativo à diferença entre a distribuição sectorial das exportações de Portugal e dos 3 países, terminando com breves conclusões.

2. Comércio externo

A Tabela 1 mostra o peso de alguns parceiros nas relações comerciais (medidas pela somas das exportações, X, e das importações, M) de Portugal, Brasil, Angola e China. Estes dados permitem identificar duas diferenças nas características do comércio externo de Portugal face aos restantes três países. Em primeiro lugar, o peso do comércio de Portugal em 2007 com os países desenvolvidos apresentados no quadro (54,5%) é superior ao registado pelos outros três países (inferior a 40%). Em segundo, o maior parceiro comercial de Angola, Brasil e China é a maior economia do Mundo, os Estados Unidos, enquanto que Portugal tem as relações comerciais mais concentradas nos países desenvolvidos com quem partilha uma união económica e monetária (a UE representou, no período de Janeiro a Julho de 2009, 78% das importações e 75% das exportações de Portugal).

3. Comércio Intra-industrial

O nível e a evolução do padrão de especialização português podem ser aferidos pelos IGL, que representam o peso do comércio intra-industrial (CII) no comércio total. O aumento dos IGL no comércio bilateral entre dois países indicia uma maior semelhança na sua especialização externa. Os IGL são calculados pela seguinte fórmula:

$$IGLi = CII / (Xi + Mi) \times 100 = ((Xi + Mi) - |Xi - Mi|) / (Xi + Mi) \times 100(1)$$

sendo *i* o país, *X* as exportações e *M* as importações.

* As opiniões expressas no artigo são da exclusiva responsabilidade do autor.

† Os dados relativos a Angola são calculados com base nas estatísticas dos seus parceiros comerciais.

Tabela 1 – Peso de alguns parceiros no comércio total (X + M) de Portugal, Angola, Brasil e China - 2007

	Portugal	Angola	Brasil	China
Alemanha	12,7%	1,2%	7,2%	5,3%
Espanha	28,4%	1,6%	2,1%	1,3%
Estados Unidos	2,8%	24,2%	18,4%	18,6%
França	9,8%	5,3%	3,2%	2,4%
Japão	0,8%	0,7%	3,6%	10,9%
Soma	54,5%	33,0%	34,5%	38,5%

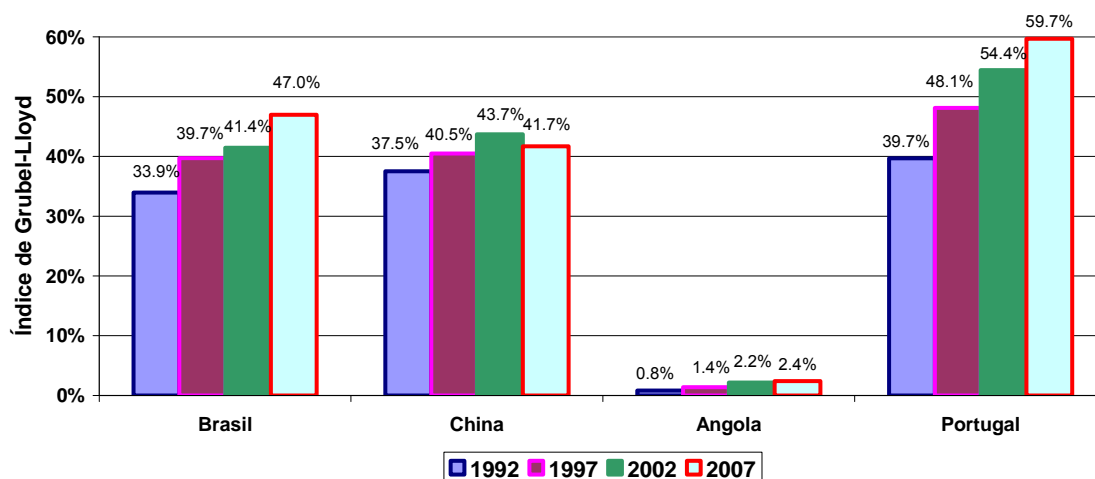
Fonte: GEE, cálculos próprios com base nos dados Comtrade

Nota: $\text{Peso} = (X_i + M_i) / (X_{\text{total}} + M_{\text{total}}) \times 100$. $i = \text{país}$

No Gráfico 1 apresentam-se os IGL calculados para os 4 países em análise, na sua relação com o resto do mundo. De acordo com estes dados, os quatro países considerados apresentam um diferente nível de comércio intra-industrial com a totalidade dos seus parceiros comerciais. Portugal é o país onde a estrutura das exportações por grupo de produtos apresenta maiores semelhanças com a das importações, sendo o valor do IGL, em 2007, o mais alto (59,7%). Brasil e China apresentam valores de IGL inferiores (47% e 41,7%, respectivamente, em 2007), enquanto que Angola regista um baixo nível de comércio intra-industrial, explicado fundamentalmente pelo peso do petróleo nas exportações deste país (o sector representa 93% do total das exportações em 2007).

Gráfico 1 - Evolução dos ÍGL do comércio com o Mundo

Fonte: GEE, cálculos próprios com base nos dados Comtrade



Nota: $\text{IGLi} = \text{CII} / (X_i + M_i) \times 100 = ((X_i + M_i) - |X_i - M_i|) / (X_i + M_i) \times 100$, $i = \text{produto}$

A evolução ao longo do período considerado caracterizou-se por um crescimento do comércio intra-industrial realizado pelos quatro países considerados. Os valores dos IGL apresentados reflectem, no entanto, realidades diferentes. Portugal, Brasil e China apresentam valores acima de 30%, em 1992, e acima de 40%, em 2007. Mas em Angola o peso do CII no comércio total é muito baixo ao longo de todo o período (atinge o máximo de 2,4% em 2007), o que significa que a dependência das exportações de petróleo pouco se atenuou.

Para além disso, a evolução dos IGL em Portugal, Brasil e China também difere no que se refere à variação verificada no período em análise. Em 1992, os níveis de CII (em percentagem do comércio total) daqueles três países eram semelhantes, mas a evolução até 2007 mostra que Portugal e Brasil apresentam um crescimento contínuo, reforçando o padrão de exportações baseado na diferenciação de produtos, enquanto que o IGL da China diminuiu entre 2002 e 2007, mantendo a sua especialização intersectorial alicerçada em vantagens comparativas tradicionais.

Por último, até 2007 verificou-se uma distanciação de Portugal, onde os IGL aumentaram em 20 pontos percentuais (p.p.), de 40% para 60%, uma variação superior à verificada nos outros dois países (13 p.p. e 4 p.p., respectivamente no Brasil e China) que indicia um ritmo diferente de evolução da estrutura de exportações.

Os dados apresentados na tabela 2 apresentam o Comércio Intra Industrial *per capita* para os quatro países e também confirmam aquela ideia, pois os valores relativos a Portugal foram os que cresceram mais, em termos absolutos, no período em questão. O maior crescimento do CII *per capita* de Portugal mantém-se mesmo considerando as diferenças registadas no crescimento da população.

Tabela 2 - Comércio Intra Industrial *per capita*

USD	1992	1997	2002	2007
Brasil	128,2	281,4	249,4	696,0
China	53,1	106,7	211,1	681,8
Angola	4,2	7,0	18,9	80,2
Portugal	1951,5	2758,7	3462,9	7298,4

Fonte: GEE, cálculos próprios com base nos dados Comtrade

Nota: CII *per capita* = $((X_i + M_i) - |X_i - M_i|) / \text{População total}$. i = produto a 3 dígitos

Na Tabela 3 apresentam-se os IGL referentes ao comércio bilateral de Portugal com os restantes 3 países em análise e também com alguns dos seus parceiros tradicionais, designadamente a Alemanha, a Espanha, os EUA, a França e a Itália. De acordo com estes dados, os valores de CII bilateral de Portugal com os 3 países emergentes são relativamente baixos, muito inferiores aos verificados com os países desenvolvidos considerados. No entanto, e apesar do pequeno crescimento dos IGL nas relações comerciais da China com o Mundo, foi nas relações com este país que os valores mais cresceram no período em questão.

A tabela mostra ainda que os valores de IGL bilateral de Portugal com os países da União Europeia - que pertencem ao espaço económico em que o nosso país está inserido e onde aspectos como a proximidade geográfica e o investimento directo estrangeiro têm maior influência - são significativamente maiores do que os verificados com os Estados Unidos. Os dados apontam, pois, para um padrão de especialização mais apoiado em vantagens comparativas tradicionais no comércio com o EUA e um padrão de especialização mais apoiado na diferenciação de produtos nas trocas com a União Europeia.

Tabela 3 – IGL bilaterais de Portugal com:

	1992	1997	2002	2007
Brasil	6,8%	12,8%	9,4%	7,0%
China	1,8%	4,9%	13,8%	11,6%
Angola	0,4%	1,7%	0,5%	0,2%
Alemanha	30,6%	42,1%	49,7%	47,2%
Espanha	46,6%	47,4%	52,4%	55,5%
Estados Unidos	15,5%	20,2%	21,9%	15,4%
França	36,4%	41,6%	44,6%	52,9%
Itália	22,5%	35,3%	35,0%	35,1%

Fonte: GEE, cálculos próprios com base nos dados Comtrade

Nota: IGL_i = $CII / (X_i + M_i) \times 100 = ((X_i + M_i) - |X_i - M_i|) / (X_i + M_i) \times 100$. i = produto a 3 dígitos

4. Análise sectorial

A comparação da distribuição sectorial das exportações de Portugal com os três países emergentes nos anos em análise permite verificar se existe uma aproximação nas estruturas de especialização externa. A diferença entre a distribuição sectorial das exportações resulta do somatório dos módulos da diferença entre o peso das exportações do sector i nas exportações totais (X) do país p (Portugal) e do país k (Angola, Brasil ou China) considerado:

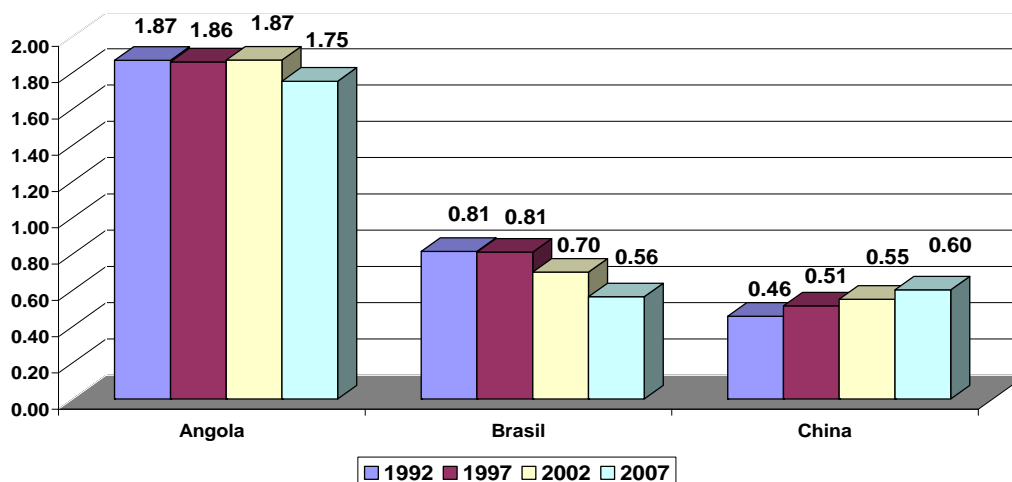
$$\text{Dist } X = \sum_{i=1}^n |X_{ip} - X_{ik}| \quad (2)$$

O indicador pode variar entre 0, quando a estrutura de exportações de dois países é exactamente igual, e 2, quando é totalmente diferente. Os valores apresentados no Gráfico 2 mostram que no período 1992-2007 se assistiu a uma aproximação da estrutura de exportações de Portugal e do Brasil, os dois países que apresentam um maior crescimento dos seus IGL no comércio com o Mundo (gráfico 1), e um afastamento entre Portugal e a China. Esta informação não permite inferir sobre a intensidade da concorrência directa entre os produtos exportados pelos três países já que não são comparados os mercados das empresas de cada sector. Note-se, no entanto, que a diferença entre a estrutura das exportações de Portugal face a ambos os países é significativa ao longo de todo o período, rondando os 0,6 em 2007. A estrutura de especialização de Angola é muito diferente da de Portugal, devido ao peso das exportações de petróleo, registando números próximos do máximo valor que este indicador pode apresentar.

Considerando agora os sectores individualmente, a tabela 4 apresenta os Índices de Grubel&Lloyd (IGL) calculados para as relações comerciais com o Mundo nos treze sectores considerados pelas notas técnicas do “Trade Performance Index” (WTO / UNCTAD, 2007 – sectores analisados a 3 dígitos). Da sua leitura destaca-se que os IGL sectoriais de Portugal diferenciam-se dos restantes países pois são os únicos que apresentam uma tendência claramente crescente ao longo do período (em todos os sectores excepto em Minerais) e são os que apresentam valores médios mais altos em 2002 e 2007, superiores a 65%. Os sectores em Portugal que apresentam valores de IGL inferiores a 50% são os “Minerais” e “Alimentos Frescos”. Em todo o período considerado, os valores dos IGL de 2007 são os mais altos em 85% (11 em 13) dos sectores considerados.

Gráfico 2 - Distância das estruturas de exportação face a Portugal

Fonte: GEE, cálculos próprios com base nos dados Comtrade



Nota: $\text{Dist } X = \sum_{i=1}^n |X_{ip} - X_{ik}|$

No Brasil, a evolução dos valores dos IGL é diferenciada, pois seis sectores registam uma tendência decrescente entre 2002 e 2007 enquanto que outros seis apresentam um crescimento nos valores dos índices, com impacto positivo no IGL total. O sector de Computadores e comunicações é o único em que o sentido da evolução não é evidente. Na China, à semelhança do que acontece com o IGL total, assiste-se a uma tendência de redução em 77% (10 em 13) dos IGL sectoriais no período mais recente. Os que apresentam crescimento são produtos químicos, máquinas não eléctricas e alimentos processados. No total, oito sectores apresenta o IGL mais baixo em 2007. Finalmente, os valores médios dos IGL de Angola são muito inferiores ao dos restantes países, reflectindo a sua estrutura de exportações extremamente concentrada.

5. Conclusão

Ao longo do período que medeia entre 1992 e 2007:

- Em termos globais, o comércio externo de Portugal registou uma aproximação mais rápida à estrutura do comércio mundial do que os 3 países emergentes considerados. O IGL de Portugal é o mais alto e foi o que aumentou mais no período em causa (20 pontos percentuais, de 40% para 60%), tendo-se distanciado dos IGL de Brasil, China e Angola (cresceram 13, 4 e 1,6 p. p., respectivamente). Os dados a nível de indústria mostram que Portugal foi o único país que apresentou crescimento do peso do comércio intra-industrial em quase todos sectores.
- A especialização intra-sectorial portuguesa reforçou-se com alguns países da UE mas manteve-se a predominância de comércio baseado em vantagens comparativas tradicionais com os EUA.
- Apesar da crescente abertura da China aos mercados internacionais, a especialização inter-sectorial do seu comércio externo manteve-se ao longo do período. Curiosamente, este foi o país, entre os três considerados, em que os IGL bilaterais com Portugal mais cresceram.
- O IGL do Brasil cresceu continuamente ao longo do período, tendo sido o único país cuja estrutura de exportações apresentou uma tendência de aproximação à de Portugal. Apesar disso, os valores dos IGL bilaterais entre os dois países não confirmam esta aproximação e a distância entre as estruturas de exportação continua significativa.
- Angola não evidenciou, ao longo do período, alterações significativas na sua especialização, que se mantém fortemente dependente das exportações de petróleo.

Referências

- Amaral, João Ferreira do (2006), “Evolução do Comércio Externo Português de Exportação (1995 -2004)”, GEE Papers nº 1, Fevereiro (<http://www.gee.min-economia.pt/RePEc/WorkingPapers/jfa.pdf>)
- Grubel, Herbert and Peter Lloyd (1975), “Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products”, London, The Macmillian Press
- WTO / UNCTAD (2007), “The Trade Performance Index – Technical Notes”, International Trade Center, Geneva, May

Tabela 4 - IGL sectoriais com o Mundo

Sector	Angola				Brasil				China				Portugal			
	1992	1997	2002	2007	1992	1997	2002	2007	1992	1997	2002	2007	1992	1997	2002	2007
Alimentos Frescos	28,5%	63,8%	62,9%	13,7%	48,1%	60,3%	33,8%	23,1%	76,5%	88,8%	97,2%	63,0%	23,8%	26,6%	29,6%	31,7%
Alimentos processados	0,1%	1,4%	1,4%	0,2%	38,0%	59,7%	35,1%	31,3%	52,1%	75,1%	60,4%	76,1%	74,1%	75,5%	74,3%	86,3%
Minerais	0,8%	1,4%	1,9%	2,2%	70,4%	62,8%	95,2%	94,1%	99,8%	74,8%	54,0%	24,1%	54,5%	47,7%	31,9%	45,6%
Madeira e papel	1,8%	5,3%	4,9%	1,7%	28,3%	58,9%	29,3%	32,0%	72,6%	90,0%	99,5%	68,3%	71,9%	73,3%	78,2%	87,8%
Têxteis	26,4%	57,9%	59,2%	12,9%	40,6%	92,0%	98,0%	79,3%	93,7%	94,0%	77,7%	45,8%	85,0%	92,3%	94,5%	98,5%
Vestuário	14,4%	17,3%	15,6%	0,3%	20,7%	63,7%	78,2%	62,8%	5,1%	6,8%	6,4%	3,4%	33,7%	40,9%	58,0%	76,0%
Produtos de pele	0,0%	0,1%	0,3%	0,1%	17,8%	31,8%	16,4%	22,2%	42,5%	34,8%	30,4%	25,7%	56,0%	59,0%	69,7%	81,7%
Metal e Transf. Básica	3,3%	3,8%	2,0%	0,9%	28,2%	69,3%	53,0%	65,6%	86,6%	86,8%	96,0%	70,0%	76,9%	74,5%	75,2%	84,3%
Maquinas não-eléctricas	7,8%	21,4%	21,2%	4,6%	97,0%	59,7%	70,2%	88,9%	31,9%	46,5%	60,1%	97,4%	38,8%	43,7%	59,2%	72,1%
Computadores e comunicações	0,2%	0,0%	0,4%	0,0%	66,4%	30,6%	79,7%	69,9%	96,2%	69,6%	62,8%	41,3%	47,3%	61,2%	67,3%	68,3%
Componentes electrónicos	0,1%	0,0%	0,3%	0,0%	71,2%	33,2%	43,3%	62,0%	80,3%	93,4%	73,1%	76,2%	87,5%	92,8%	94,3%	94,3%
Equipamento de transporte	26,4%	57,9%	59,2%	12,9%	56,9%	90,7%	65,3%	70,9%	50,1%	94,4%	93,8%	78,7%	44,2%	86,1%	84,0%	83,6%
Químicos	0,1%	0,7%	1,0%	2,0%	74,6%	50,6%	55,1%	63,7%	51,8%	64,9%	54,3%	70,9%	45,0%	50,0%	51,0%	61,2%

Nota: Valores mais baixos a encarnado e valores mais altos a azul.

Fonte: Cálculos GEE com base na COMTRADE