



Gabinete de Estratégia e Estudos
Ministério da Economia e da Inovação

GEE Papers

Número 1

Fevereiro de 2006

Evolução do Comércio Externo Português de Exportação

(1995 - 2004)

João Ferreira do Amaral

Evolução do Comércio Externo Português de Exportação (1995 - 2004)

João Ferreira do Amaral[†]

Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Classificação JEL: C67, F13, F14

Keywords:

Exportações; Valor Acrescentado Nacional; Grau de Especialização; Quotas de Mercado; Política de Exportação

Abstract

Starting from a somewhat backward structure based on low technology sectors Portuguese exports in the last decade have been changing rapidly in response to the new patterns of world trade. Higher technology exports are increasing their position and intra-sectorial specialization is prevailing. The paper tries to assess the performance of the Portuguese exports in this new environment, how far the process of change has gone and what can be done to accelerate it in the future.

[†] Morada: Rua do Quelhas 6, 1200-781 Lisboa, e-mail: jfamaral@iseg.utl.pt

Índice

Introdução	3
1. Os Factos	4
1.1. Evolução global do comércio externo português (1995-2004)	4
1.2. Quotas de mercado e quotas de importação: a metodologia a aplicar	5
1.3. Análise sectorial. Grau de especialização do comércio externo português	6
1.4. Quotas de mercado e quotas de importação: os resultados	10
1.5. As oportunidades não aproveitadas	12
1.6. Mercados por países ou regiões	13
1.7. Conclusões	16
2. As Políticas	17
2.1. Medidas gerais de melhoria do ambiente empresarial	18
2.2. Contrapartidas em concursos públicos	18
2.3. Linhas de crédito à exportação	19
2.4. Formação	19
2.5. Qualidade e certificação	19
2.6. Infraestruturas	20
2.7. Testes clínicos	20
2.8. Incentivos ao investimento	20
2.9. Prémios	20
2.10. Actuações sugeridas para o Ministério da Economia e da Inovação	21
Apêndice	22
Cálculo do VAN das Exportações; Tipos de Bens Indicadores de Especialização	
Referências	23

Introdução

Portugal está a sofrer no seu comércio externo, na vertente das exportações, o maior choque negativo, em tempos de paz, desde que existem estatísticas fiáveis.

As razões desse choque prendem-se com a emergência de grandes países como a China ou a Índia no comércio mundial e com a adesão à União Europeia dos países do Leste da Europa, a qual está a ter um efeito profundíssimo nas exportações para o mercado alemão, até há poucos anos o nosso principal cliente.

A economia portuguesa não foi capaz de se adaptar, em tempo, a este duplo choque, perfeitamente previsível e que foi previsto. Pelo contrário. Durante mais de uma década seguiram-se políticas económicas que, objectivamente, privilegiaram a produção de bens não transaccionáveis em detrimento da produção de bens transaccionáveis. Só muito recentemente a política económica mudou de rumo e tem conseguido avanços importantes na atração de investimento estrangeiro e na criação de um clima mais propício à produção de bens transaccionáveis.

O objectivo deste estudo é o de avaliar o real impacte da evolução económica mundial dos últimos anos nas exportações portuguesas e sugerir linhas de orientação para possíveis actuações da política económica destinadas, na ausência do instrumento cambial, a melhorar a performance do nosso sector exportador.

Na primeira parte do estudo, as exportações são abordadas do ponto de vista sectorial e do ponto de vista de produto, neste caso apenas no que se refere a exportações para a União Europeia 14.¹

Para ser possível uma análise, com significado, a nível de produtos, não excessivamente dispersa por produtos de valor de exportação muito diminuta, escolheu-se uma amostra de produtos de exportação que inclui todos aqueles que, em algum dos anos de 1995, 2000 ou 2004, apresentaram uma exportação superior a 100 milhões de euros, seja pelos dados do INE, seja pelos dados do Eurostat.²

A amostra assim escolhida inclui 45 produtos, representando em 2004 47,8 % das exportações portuguesas de mercadorias.

A informação estatística relativa ao nível sectorial tem como fonte o INE no que respeita às mercadorias e o Banco de Portugal no que respeita aos serviços. A nível de produto, a fonte é o Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e Inovação com base no Eurostat. Os dados relativos às contas nacionais portuguesas têm como fonte o INE (1999) e as relativas às contas nacionais da UE 15 a Comissão Europeia.

Ainda nesta primeira parte será feita uma análise breve da evolução das exportações por mercados de destino.

A segunda parte do estudo referirá um conjunto de sugestões de actuação da política económica que, em face às conclusões obtidas na primeira parte, poderão beneficiar a performance do sector exportador português. Para a elaboração desta segunda parte, muito contribuíram as entrevistas realizadas com personalidades ligadas aos meios exportadores.

1. Os Factos

1.1. Evolução global do comércio externo português (1995-2004)

A economia portuguesa, nos últimos dez anos, aumentou o seu grau de abertura em relação ao exterior. O indicador do peso do comércio externo no PIB (total das exportações e das importações sobre PIB) registou um aumento de 67,4% em 1995 para 70,7% em 2004. No entanto, esta evolução é afectada pela desaceleração pronunciada da actividade económica registada nos últimos anos. Em 2000, ano ainda de crescimento, o rácio representativo da abertura atingiu 76,4%.

Esta maior abertura foi acompanhada por um agravamento relativo do saldo negativo do comércio externo. O agravamento é absoluto quando aumenta o défice de bens e serviços e diminui a taxa de cobertura das importações pelas exportações. É relativo quando o agravamento do saldo é acompanhado por uma quase estabilização da taxa de cobertura e resulta fundamentalmente do aumento das importações (e, por tanto também das exportações em percentagem do PIB). Foi este o nosso caso.

A taxa de cobertura das exportações pelas importações não se agravou significativamente nestes dez últimos anos, para além de naturais variações de curto prazo. Assim, segundo os dados do Banco de Portugal, a média das taxas de cobertura anuais entre 1995 e 1999 foi de 78,9%. Entre 2000 e 2004 foi quase idêntica, ou seja de 78,4%. Em 2004, inclusivamente, tal como em 2003, a taxa de cobertura atingiu valores superiores a 80% (80,1% em 2004 e 82,6% em 2003), em grande parte devido à desaceleração da actividade económica. O agravamento do défice externo foi assim relativo e teve a ver com o aumento do comércio no PIB.

É importante, para além da taxa de cobertura calculada pelo quociente entre exportações e importações, avaliar também a contribuição do sector exportador para a cobertura das importações dos outros sectores. Ou seja, o sector exportador também tem de importar para realizar as suas produções. Assim a sua contribuição para o saldo da balança de pagamentos será a diferença entre o valor das exportações e o valor das importações de que necessita. Para termos uma ideia desta contribuição em relação à necessidade de cobertura das importações de outros sectores que não o exportador podemos utilizar a *taxa de cobertura corrigida* que definimos da seguinte forma:

$$t = \frac{vE}{M - (1-v)E}$$

em que v é o coeficiente de valor acrescentado nacional (VAN), ou seja, o valor acrescentado directo e indirecto gerado por uma unidade monetária de exportações.

O valor de v foi calculado para 1999,³ ano mais recente para o qual existe essa possibilidade, uma vez que são as últimas contas nacionais existentes. O valor obtido foi de $v = 0,44$, o que significa que $1-v = 0,56$, ou seja, por cada unidade monetária de produção para exportação é necessário importar 0,56 unidades monetárias.

O valor da taxa de cobertura corrigida, calculada para 2004, é de $t = 0,64$, indicador que dá uma ideia mais clara da vulnerabilidade da nossa situação externa. Ou seja, as receitas líquidas do nosso sector exportador só permitem financiar menos de 2/3 das importações dos restantes sectores. No entanto, esta vulnerabilidade não é recente. Ela existe desde há décadas, mas torna-se mais pesada, obviamente, à medida que o comércio externo vai ganhando peso em relação ao PIB. A vulnerabilidade, entretanto, agravou-se ainda mais porque, como se verá mais adiante na 2ª Parte, há razões para concluir que desceu, ainda que não muito pronunciadamente, o coeficiente de VAN das exportações portuguesas.

Em conclusão, a análise macroeconómica permite concluir que a vulnerabilidade da nossa situação externa tem aumentado, embora de forma relativa, uma vez que não se detecta qualquer descida da taxa de cobertura das importações pelas exportações. Esta mesma evolução da taxa de cobertura, entretanto, não permite afirmar só por si que tem havido perda de competitividade do comércio externo português no seu conjunto.

A análise sectorial e por produtos poderá, contudo, ajudar a formar uma visão mais completa da realidade.

1.2. Quotas de mercado e quotas de importação: a metodologia a aplicar

A avaliação da performance do nosso comércio externo a nível de produto deve tomar como indicadores a evolução das quotas de importação e das quotas de mercado.

A **quota de importação** do produto i no mercado j é definida por $q_{ij} = \frac{E_{ij}}{I_{ij}}$ em que E_{ij} é nossa exportação de i para o país j e I_{ij} são as importações totais de produto i realizadas pelo país j .

A **quota de mercado** do produto i no país j é dada pela relação $m_{ij} = \frac{E_{ij}}{X_{ij}}$ em que X_{ij} é o total da utilização do produto i no país j .

Como é evidente, e uma vez que se tem $m_{ij} = \frac{E_{ij}}{I_{ij}} \cdot \frac{I_{ij}}{X_{ij}}$ a evolução das quotas de importação e das quotas de mercado não tem de ser idêntica, tudo dependendo de existir ou não um aumento da penetração de importações do produto i no mercado j , sendo a penetração de importações no mercado j dada pelo rácio $\frac{I_{ij}}{X_{ij}}$.

No caso em que o mercado j é a União Europeia,⁴ e na medida que as importações têm em geral crescido a uma taxa superior à da utilização dos bens ou seja, tem existido uma penetração das importações nos mercados europeus, podemos considerar que a evolução das nossas quotas de importação tende a ser mais desfavorável que a evolução das quotas de mercado, embora como se verá tala admita algumas excepções.

São três as situações de interesse que iremos considerar para analisar a evolução das quotas dos nossos produtos:⁵

- a) A situação mais favorável é aquela em que o produto ganha quotas de importação e também quota de mercado
- b) A situação seguinte, menos favorável, mas que não é ainda muito negativa, é aquela em que o produto ganha ou perde quota de importação mas, respectivamente, perde ou ganha quota de mercado.
- c) Finalmente, a situação mais desfavorável é aquela em que o país perde quotas de importação e de mercado.

A dificuldade de proceder a esta análise das quotas de mercado a nível de produto é que não dispomos de dados estatísticos para o valor da utilização de cada produto nos mercados de destino das exportações, o que impede o cálculo directo das quotas de mercado. Quanto às quotas de importação, contudo a informação estatística é suficiente no que respeita à União Europeia dos Quinze.

Assim, para se poder fazer uma análise comparada entre a evolução dos dois tipos de quotas temos de encontrar um método aproximativo de cálculo para as quotas de mercado.

A aproximação utilizada é a seguinte: da definição de quota de mercado, temos, em termos de taxas de crescimento

$$\frac{\Delta m_{ij}}{m_{ij}} = \frac{\Delta E_{ij}/E_{ij} - \Delta X_{ij}/X_{ij}}{1 + \Delta X_{ij}/X_{ij}}$$

Dividiremos então os produtos em três grupos

- para os produtos cuja utilização sejam predominantemente para consumo faremos $\frac{\Delta X_{ij}}{X_{ij}} = \frac{\Delta C_j}{C_j}$
- para os produtos que sejam predominantemente bens de equipamento faremos $\frac{\Delta X_{ij}}{X_{ij}} = \frac{\Delta IN_j}{IN_j}$
- para os produtos que sejam bens intermédios faremos $\frac{\Delta X_{ij}}{X_{ij}} = \frac{\Delta PNB_j}{PNB_j}$

Em que C_j , IN_j , PNB_j são, respectivamente, o consumo privado, a FBCF em equipamento e o Produto Nacional Bruto do mercado j a preços correntes.

É esta a metodologia que utilizámos para estudar a performance das nossas exportações a nível de produto nos catorze mercados da União Europeia antes do último alargamento.

Antes, porém de passarmos para a análise a nível de produto, justifica-se que transitemos ainda pelo nível de sectorial, que nos dará também a possibilidade de avaliar a forma como tem evoluído a especialização do comércio externo português.

1.3. Análise sectorial. Grau de especialização do comércio externo português.

1.3.1. Análise Sectorial

A nível sectorial registaram-se importantes mudanças nos últimos dez anos, embora concentradas num número reduzido de sectores. Assim, cerca de 80% da variação da estrutura das exportações registada entre 1995 e 2004 é explicada pelo aumento do peso das exportações de automóveis, máquinas e outro equipamento (que inclui os moldes) e metalúrgicas de base por compensação da quebra do peso relativo dos têxteis, do vestuário e do calçado.

Em 2004 (ver Quadro I) o maior sector exportador era o turismo (14,7% do total), a que se seguem os automóveis (9,6%), o vestuário (5,3%), os têxteis (5,0%), as alimentares e bebidas (4,4%), os produtos químicos (4,3%), os equipamentos de rádio, tv e comunicação (4,2%), máquinas e equipamentos não especificados (4,0%), couro e calçado (3,3%), o transporte aéreo (3,2%), as máquinas e aparelhos eléctricos

(3,1%), pasta e papel (3,1%) e madeira e cortiça (3,0%) . Em conjunto estes sectores representavam cerca de 67% das exportações de bens e serviços.

Como os sectores mais importantes que perderam peso têm um coeficiente de valor acrescentado nacional superior aos sectores que ganharam peso, o coeficiente de VAN das exportações reduziu-se nos últimos dez anos.

Uma outra classificação útil para a análise a nível sectorial (e que é necessária, também para calcular as quotas de mercado com a aproximação acima indicada) é a que agrupa os produtos em bens de consumo, bens de equipamento e bens intermédios.

Quadro I
Estrutura das Exportações por Sector de Actividade (%)

Sector	2004	2005
Turismo	14.7	15.0
Automóveis	9.6	7.5
Vestuário	5.3	10.3
Têxteis	5.0	7.7
Alimentares e Bebidas	4.4	4.9
Produtos Químicos	4.3	3.6
Equip, Rádio,TV e Com.	4.2	4.0
Máquinas não Especificadas	4.0	3.1
Couro e Calçado	3.3	6.1
Transporte Aéreo	3.2	2.8
Máquinas e Apar. Eléctricos	3.1	4.6
Pasta e Papel	3.1	4.5
Madeira e Cortiça	3.0	3.3
Outros	32.8	22.6
TOTAL	100	100

Fonte: INE, Banco de Portugal

Como é sabido, esta classificação, em certos casos, pode apresentar algumas dificuldades, principalmente quando se trata de um produto (por exemplo um automóvel) que tanto pode ser classificado numa categoria como noutra (no caso, bem de consumo ou bem de equipamento).

Porém, mesmo com estas dificuldades pontuais, a classificação é útil para ajudar à compreensão da performance das exportações.

Os resultados em termos de quotas de mercado encontram-se no Quadro II e permitem concluir que os bens de consumo e bens intermédios perderam quotas de importação mas que os bens de equipamento as aumentaram e até de forma bastante significativa.

Quadro II

Quotas de Importação por Tipos de Bens (%)

TIPOS DE BENS ⁶	1995 2000	2004
Bens de Consumo	2.6 2.4	1.5
Bens de Equipamento	0.4 0.9	1.4
Bens de Equipamento S/Helic. e Aviões	0.4 0.8	1.1
Bens Intermédios	2.5 1.9	2.2

Fonte: Cálculo com base em GEE

No entanto, estes dados não necessitam de alguma qualificação. Efectivamente esta evolução é bastante influenciada pela emergência da exportação do agregado de produtos helicópteros e aviões, cujo valor acrescentado nacional é muito diminuto. Convém, por isso, para se formar uma ideia mais correcta da evolução das quotas de importação por tipos de bens, retirar este agregado de produtos da análise.

No mesmo quadro encontra-se também a evolução das quotas de importação sem helicópteros e aviões. Da análise do quadro ressalta a perda de quotas de importação dos bens de consumo e o aumento das quotas de importação dos bens de equipamento, mesmo quando não se consideram os helicópteros e aviões. Quanto aos bens intermédios, registou-se uma quebra em 2000 em relação a 1995. Porém, em 2004 há de novo uma recuperação, embora não se atinja o valor de 1995.

As mesmas conclusões se retirariam no que respeita às quotas de mercado, com uma excepção. Entre 1995 e 2000, apesar da quota de importação dos bens de consumo ter diminuído, a quota de mercado aumentou.

Esta evolução, tanto do peso dos diferentes tipos de bens, como das quotas de importação e de mercado é a que se esperaria do amadurecimento da estrutura produtiva portuguesa. O que já não seria de esperar é que esta evolução fosse tão rápida, em particular no que respeita à perda de peso dos bens de consumo, o que tem a ver, obviamente com a pressão concorrencial dos novos países emergentes no comércio mundial.

1.3.2. Especialização

Uma tendência típica de evolução do comércio mundial e da divisão internacional do trabalho das últimas décadas tem sido o avanço da especialização intra-sectorial em detrimento da especialização inter-sectorial.

Esta tendência tem, no entanto, contornos diferenciados consoante os produtos e pode ser, em certos casos contrariada por movimentos opostos.

A nível sectorial, como é óbvio, os próprios critérios de agregação para formar os sectores podem ter consequências diferentes nas conclusões que se retiram da análise.

Se, por exemplo, uma dada fileira abrangendo recursos naturais de um país é considerada como sendo um sector então a tendência de evolução do comércio internacional desse

país no que respeita a esse sector irá muitas vezes em contrário à especialização intra-sectorial, já que o efeito de avanço na fileira (neste caso, especialização inter-sectorial) pode ser mais útil para a economia do país do que o avanço na especialização intra-sectorial.

Em sentido inverso, se o sector inclui produtos para cuja produção sejam necessários produtos intermédios provenientes de sectores muito diversificados, então é natural que uma boa inserção na divisão internacional do trabalho leve, no que respeita a esse sector, a um avanço da especialização intra-sectorial.

Este segundo tipo de situação assume maior peso no comércio internacional do que o primeiro, pelo que poderemos dizer que, em geral, um avanço na especialização intra-sectorial de um país é um bom sinal no que respeita à sua inserção na divisão internacional do trabalho.

Para compreender o que tem sucedido na última década, neste particular, à economia portuguesa, avaliamos a evolução das importações e das importações nível sectorial usando dois indicadores: o indicador de especialização de Balassa e do Grubel e Lloyd, em que este resultado anterior pelo facto de os sectores entrarem na construção do índice ponderados pelo seu peso no comércio, o que não sucede no indicador de Balassa (ver Apêndice e Faustino 1992).

Os resultados obtidos para o período 1995 a 2004 (este tipo de análise deve ser feita relativamente a um período longo) encontram-se no Quadro III (uma diminuição do índice de Balassa ou um aumento do de Grubel e Lloyd significam aumento da especialização intra-sectorial) e demonstram um avanço claro da especialização intra-sectorial do comércio externo português, o que como se disse, deve ser considerado, à partida, como um dos aspectos positivos da evolução do último decénio.

Quadro III
Coefficientes de Especialização

Coeficiente 1995	2004
Balassa	0.429 0.389
Grubel e Lloyd	0.611 0.682
Grubel e Lloyd Corrigido	0.707 0.864

Fonte: Cálculos próprios

Não sendo uma regra geral, é contudo necessário salientar que uma especialização intra-sectorial está muitas vezes associada a uma redução do coeficiente de valor acrescentado nacional, o que pode ser um factor adicional a justificar a afirmação já feita acima de que o coeficiente de VAN das exportações portuguesas tem vindo a decrescer, embora não seja possível confirmar este facto a nível de cada sector de exportação dada a indisponibilidade dos dados estatísticos necessários para anos mais recentes do que 1999.

No entanto é possível, como se verá na 2ª Parte avaliar a alteração de coeficiente de VAN total das exportações apenas no que respeita às consequências da alteração da estrutura das exportações. É obviamente uma avaliação muito parcial porque não tem possibilidade de verificar o que se passa a nível de cada sector, mas, mesmo assim, reveste-se de utilidade.

Realizada a análise sectorial é a altura agora de analisar a evolução das quotas de importação e de mercado a nível de produto, utilizando a metodologia acima descrita.

1.4. Quotas de mercado e quotas de importação

A nível de produto, consideramos as três situações acima referidas: produtos que ganharam nas duas quotas, que só ganharam numa ou que perderam em ambas.

Os resultados encontram-se sumariados nos Quadros IV e V e permitem tirar as seguintes conclusões:

- a) no período do 1995- 2000, 21 dos 45 produtos exportados, representando 5,3% do total das exportações da amostra, ganharam quotas de mercado e quotas de importação. Entre 2000 e 2004, este grupo estava reduzido a 14, representando 29% do valor total das exportações da amostra.
- b) no período do 1995-2000, apenas 2 produtos ganharam quotas de importação perdendo quotas de mercado, enquanto 7 perderam quota de importação, mas ganharam quota de mercado. Representavam estes dois grupos, respectivamente, 1% e 20% do total das exportações da amostra. Entre 2000 e 2004 os grupos correspondentes eram,
- c) respectivamente, de 4 produtos (12% das exportações) e de 6 produtos (17% do valor das exportações)
- d) no período do 1995- 2000 15 produtos, representando 2,6% das exportações da amostra perderam quota de importação e de mercado, enquanto em 2000-2004 estes números
- e) tinham ascendido a, respectivamente, 21 produtos e a 41% do total das exportações da amostra

A nível dos serviços, o único produto verdadeiramente significativo para se realizar este tipo de análise são as viagens e turismo e apenas no que respeita a quotas de importação (uma vez que este produto, por definição, não pode ser produzido internamente). Verifica-se que as viagens e turismo ganharam quota de importação entre 1995 e 2000, mas perdeu entre 2000 e 2003 de 2,9% para 2,6% (2003 é o último ano disponível para as importações de serviços dos países comunitários).

A nível individual verificou-se que os produtos que mais perderam quotas de mercado entre 2000 e 2004 foram: os receptores de tv, os condensadores eléctricos, as cablagens, os transformadores, o vestuário para homem, as camisolas de malha, o vestuário de malha para senhora, o calçado de couro, os painéis de fibra de madeira, os tecidos de fibras sintéticas e as roupas de cama.

Os produtos que mais ganharam quotas de importação foram: o papel e cartão, a louça de cerâmica, os receptores de rádio, os helicópteros e aviões e as garrafas.

Quadro IV

SITUAÇÕES	1995 - 2000		2000 - 2004	
	Nº. PROD.	% DAS EXP.	Nº. PROD.	% DAS EXP.
Q +, m +	21 53.1		14	29.4
Q +, m -	2 1.1		4	12,0
Q -, m +	7 19.6		6	17.2
Q -, m -	15 26.2		21	41.4

Quadro V
Evolução das Quotas de Importação na EU-14
1995 – 2000 – 2004

CTCI / NC-4	DESCRIPTIVO	1995-2000	2000-2004
CTCI 11	Bebidas	-0,9 -0,1	
2204	Vinhos de uvas (Porto, regiões demarcadas, comuns e espumantes)	-2,0 -0,4	
CTCI 25	Pasta de papel e desperdícios de papel	-0,1 +0,2	
4703	Pastas químicas de madeira, à soda ou ao sulfato	-0,7 +0,3	
CTCI 54	Produtos medicinais e farmacêuticos	+0,1 -0,1	
3004	Medicamentos em doses ou acondicionados para venda a retalho	+0,1 -0,1	
CTCI 63	Obras de cortiça e de madeira (excepto móveis)	-0,1 -1,3	
4411	Painéis de fibras de madeira	-2,5 -1,3	
4503	Obras de cortiça natural (rolhas e outras)	-1,1 -1,0	
4504	Cortiça aglomerada e suas obras	-6,1 0,4	
CTCI 64	Papéis, cartões e s/ obras de pasta de celulose	-0,1 +0,5	
4802	Papel e cartão, não revestidos, para impressão e escrita	+1,2 +4	,8
4804	Papel e cartão "Kraft", não revestidos	+0,1 0,0	
CTCI 65	Fios, tecidos, artigos confeccionados c/fibras têxteis	+0,1 0,0	
5515	Tecidos de fibras sintéticas descontínuas	+3,9 -1,5	
6302	Roupas de cama, mesa, toucador e cozinha	-2,7 -3,2	
CTCI 66	Obras de minerais não metálicos, n.e.	-0,3 +0,4	
6802	Pedra cantaria/construção (mármore e granito); cubos/pastilhas	-1,6 -1,1	
6908	Ladrilhos de cerâmica vidrados ou esmaltados	+0,1 +1	,0
6912	Louça de cerâmica, excepto de porcelana	-0,6 +2,7	
7010	Garrafas, garrafões, frascos, e outras embalagens em vidro	+0,6 +1	,4
CTCI 71	Máquinas geradoras, motores e seu equipamento	-0,6 +0,1	
8407	Motores de explosão	-3,6 -0,1	
8409	Partes de motores de explosão ou a "diesel"	+0,4 -0,1	
CTCI 74	Máquinas e aparelhos industriais de aplicação geral e s/ partes	+0,2 +0	,1
8414	Bombas de ar ou vácuo, compressores, ventiladores e exaustores	+0,9 0,0	
8419	Aparelh ã domést p/aquecimento (incl.esquentadores gás), cozer, secar etc.	-0,3 +0,4	

Quadro V – continuação

CTCI / NC-4	DESCRIPTIVO	1995-2000	2000-2004
8480	Moldes e caixas de fundição	+0,4 +0	,6
8481	Torneiras, válvulas e semelhantes	+0,5 +0	,6
CTCI 75	Máquinas/aparelhos escritório e p/tratamento automático da informação	+0,1 +0	,3
8471	Máq.automáticas proc.dados e suas unidades (computadores e periféricos)	+0,1 0,0	
8473	Partes/acess.de máq.escrever/calcular/processamento dados/escritório	+0,1 1,0	
CTCI 76	Equipamento de telecomunicações e p/registo e reprodução de som	-0,4 -0,1	
8525	Emissores, câmaras TV, câmaras vídeo e aparelhos fotográficos digitais	0,0 0,0	
8527	Receptores de rádio, rádios-gravadores, rádios-relógio e auto-rádios	+1,7 +3	,3
8528	Receptores TV c/ou s/ rádio/gravador ou reproduzidor de som ou imagem	+1,2 -1,3	
CTCI 77	Máquinas e aparelhos eléctricos n.e. e suas partes	-0,2 -0,1	
8504	Transformadores/convertidores, bobinas de reactância/auto-indução	-1,1 -0,6	
8516	Aquecedoreseléct. água/ambiente, secadores cabelo, outros electrotérmicos	+0,5 -0,1	
8532	Condensadores eléctricos	+2,6 -1,6	
8536	Interruptores, seccionadores, aparelhos protecção e semelhantes, até 1000V	-0,1 0,0	
8542	Circuitos integrados e microcircuitos electrónicos	+0,4 +0	,4
8544	Fios, cabos e outros condutores eléctricos	-3,8 -2,1	
CTCI 78	Veículos rodoviários, incluindo com almofada de ar	+0,6 -0,2	
8703	Automóveis ligeiros de passageiros	+1,2 -0,8	
8704	Veículos para o transporte de mercadorias	-0,3 +0,9	
8708	Partes e peças de veículos automóveis	+0,1 +0	,7
CTCI 79	Outro material de transporte	+1,6 +0	,6
8802	Helicópteros e aviões	+2,9 +2	,0
CTCI 82	Móveis e s/partes, colchões, almofadas e semelhantes estofados	+0,2 +0	,2
9401	Assentos, para automóvel, giratórios, sofás-cama e outros	-0,2 +0,7	
9403	Mobiliário de escritório, móveis de metal e mobiliário de madeira	+0,1 -0,2	
CTCI 84	Vestuário e acessórios de vestuário	-0,6 -0,6	
6104	Fatos, saias, vestidos e outro vestuário exterior para senhora, de malha	-1,2 -0,9	
6109	T-shirts e camisolas interiores de malha	-2,5 -0,2	
6110	Camisolas e puloveres de malha	-2,4 -1,0	
6115	Meias-calças e meias de malha	-1,0 -0,4	
6203	Fatos, casacos, calças e outro vestuário exterior para homem	-1,7 -1,4	
6204	Fatos, saias, vestidos e outro vestuário exterior p/senhora, não de malha	-0,7 -0,3	
6205	Camisas para homem	-1,4 -0,6	
TCI 85	Calçado	-1,7 -2,0	
6403	Calçado de couro	-1,5 -2,9	

1.5. As oportunidades não aproveitadas

É também importante, principalmente pensando no futuro das nossas exportações, referir aqueles produtos em que se registou o maior aumento das importações dos países da UE 14 sem que as nossas exportações respondessem satisfatoriamente, ou porque perderam quota de importação ou porque continuam a representar uma parcela muito pequena das importações da UE.

Os produtos cuja importação pela UE 14 teve o maior aumento entre 2000 e 2004 (aumentos superiores a 30%) foram, por ordem decrescente de aumento: medicamentos (120,1%), emissores e câmaras de tv e video (76,7%), papel e cartão “Kraft” (63,0%), bombas de ar, compressores, ventiladores e exaustores (47,1%), receptores de tv (41,8%) t-shirts (38,2%) e aparelhos não domésticos para aquecimento (30,1%).

Destes produtos, no que respeita ao papel “Kraft”, às bombas de ar etc., e aos aparelhos não domésticos de aquecimento, o aproveitamento por parte do sector exportador português foi positivo, uma vez que estes produtos não perderam quota de importação e estas apresentavam para todos eles valores superiores a 1%.

Quanto às t-shirts e aos receptores de tv existiu uma significativa perda de quota de importação induzida pela concorrência dos países emergentes. Verdaderamente, os produtos dentro destes sete parâmetros que existem potencialidades de exportação ainda não aproveitadas são os medicamentos e os emissores e câmaras de tv e video, nos quais houve perda de quotas de importação no que respeita aos medicamentos mas não aos emissores, mas em que estas perdas apresentam, nos dois produtos, valores muito diminutos (0,2% e 0,1% respectivamente).

Em particular no que respeita aos medicamentos, se formos um pouco mais além e considerarmos toda a classe dos produtos medicinais e farmacêuticos (em que os medicamentos representam 70% do total) verificamos que as importações dos UE 14 aumentaram 109% entre 2000 e 2004, que a quota de importação das exportações portuguesas diminuiu entre 2000 e 2004 e que esta apresenta um valor muito diminuto (0,2%).

1.6. Mercados, por países ou regiões

A análise anterior, realizada a nível de produto, deve ser completada por uma breve referência à evolução das exportações por mercado de destino (Quadro VI).

Quadro VI
Exportação de Mercadorias por Destinos

10	1995 2004		10 ⁶ euros	%
	⁶ euros	%		
UE 14	14083 80,6		23376	79,1
ESPAÑA	2616 15,0		7541	25,5
FRANÇA	2463 14,1		4084	13,8
ALEMANHA	3763 21,5		3954	13,4
REINO UNIDO	1941 11,1		2803	9,5
OUTROS	3300 18,9		4994	16,9
RESTANTE UE	(a)	(a)	277	0,9
EUA	789 4,5		1746	5,9
OUTROS	2600 14,9		3505	14,2
TOTAL	17472	100	29559	100
(a) Incluídos em EU 14				
Fonte: INE				

No que respeita às mercadorias, a União Europeia 14 absorve quase 80% das exportações e esta proporção não se tem praticamente alterado desde os últimos dez anos.

No entanto, a evolução das nossas quotas de importação em relação aos nossos principais países europeus têm sido bastante dissimilares nos últimos anos. Assim, utilizando os valores do Banco de Portugal (Quadro VII)⁷, constatamos que em 2004 as nossas quotas de importação sofreram uma quebra devido à perda nos mercados alemão e inglês. No que respeita ao mercado alemão, esta evolução negativa já se tinha registado em 2003, o que, contudo não foi suficiente, nesse ano, dada a evolução positiva nos outros parceiros, para levar a uma perda de quota de importação na União Europeia.

Importante de registar é o aumento gradual do peso da Espanha como nosso principal cliente, posição que alcançou desde 2002 (desbancando a Alemanha) e que tem consistentemente aprofundado nos últimos anos. Muito importante ainda é assinalar o ganho de quotas de importação que se tem registado para o país vizinho, em particular para 2004.

Fora do mercado europeu, apenas assumem real importância os EUA relativamente aos quais as quotas de importação têm vindo a aumentar sustentadamente.

Quadro VII
Evolução das Quotas de Mercado
(taxa de variação nominal em %)

2002	2003	2004
Espanha	9,1 10,8	0,7
Alemanha	-1,6 -15,4	- 13,0
França	10,3 0,6	4,8
Reino Unido	5,5 6,1	- 11,0
EUA	5,8 13,1	3,1
TOTAL	3,5	1,9
Fonte: Banco de Portugal		

Podemos, assim, concluir que a queda das nossas quotas de importação é um problema fundamentalmente dos mercados alemão e inglês. No que respeita a este último mercado, a explicação não é óbvia, uma vez que o fenómeno é muito recente. Já quanto à Alemanha, a explicação básica reside no desvio de comércio resultante das reformas dos países de leste desde 1991 e da candidatura de alguns deles a membros da União Europeia (a adesão não se reflecte ainda nestes dados) que tem levado a um aumento das respectivas quotas de importação. Em 2004, segundo os valores do Instituto Federal de Estatística alemão, Portugal era o 26º exportador para a Alemanha, abaixo da República Checa (12º), Polónia (14º), Hungria (16º) e Eslováquia (22º), países cujo comércio representava muito pouco há meia dúzia de anos atrás. Sendo assim, a perda de quota de importação no mercado alemão deverá ser considerada em boa parte irreversível e terá mesmo tendência a aprofundar-se à medida que for passando o tempo após a adesão, já efectuada, dos dez novos membros da UE e que forem entrando novos membros da região europeia central e oriental. O único possível meio de evitar o aprofundamento desta quebra será a diversificação rápida das exportações portuguesas para a Alemanha. Ressalta ainda do Quadro VII a grande concentração por mercados de destino, uma vez que 68% das nossas exportações de mercadorias dirigem apenas a cinco países. Espanha, França, Alemanha, Reino Unido e EUA.

Quadro VIII Receitas do Turismo por Origem

10	1995 2004		10 ⁶ euros	%
	⁶ euros	%		
UE	2738 84,1		4867	77,8
Reino Unido	607 18,7		1368	21,8
França	508 15,6		1136	18,1
Espanha	432 13,3		947	15,1
Alemanha	535 16,4		580	9,3
Outros UE	656 20,1		836	13,3
EUA	154 4,7		248	4,0
Outros	362 11,1		1146	18,3
TOTAL	3254	100	6261	100

Fonte: INE e Banco de Portugal

No que respeita aos serviços, pela sua importância, analisamos o Turismo (Quadro VIII). Neste domínio o peso da União Europeia no total das receitas é quase idêntico ao peso das mercadorias (78%). No entanto, dentro da União Europeia, a ordem dos países é muito diferente. Surge em primeiro lugar o Reino Unido a que se seguem a França e a Espanha, vindo muito atrás a Alemanha. O mercado dos EUA é o mais importante fora da UE mas contribui apenas com 4% do total.

Uma hipótese de expandir o mercado do turismo será uma aposta dos grandes países emergentes no comércio mundial, a China e a Índia, que brevemente atingirão níveis de afluência tais que levarão muita da sua população a viajar para o estrangeiro. No entanto,

é preciso salientar que mercados relativamente longínquos obrigam a enquadrar o destino português como fazendo parte de um pacote de destinos na Europa ou norte de África. Por outro lado, quanto mais longínqua for a origem do turista mais difícil é fidelizar um cliente.

Quadro IX Receitas de Mercadorias e Turismo por Países

10	1995 2004		10 ⁶ euros	%
	⁶ euros	%		
Espanha	3048 14,7		8488	23,7
França	2971 14,3		5220	14,5
Alemanha	4298 20,7		4534	12,7
Reino Unido	2548 12,3		4171	11,6
EUA	943 4,5		1994	5,6
Outros	6918 33,4		11413	31,9
TOTAL	20726	100	35820	100

Fonte: Calculos c/base Banco de Portugal e INE

Também tem relevância, para avaliar a importância relativa dos diversos países nas nossas receitas externas adicionar as receitas da exportação de mercadorias com as do turismo (Quadro IX). Aí se reflecte a grande concentração da origem destas receitas, já referida relativamente às mercadorias, uma vez que apenas cinco

países, Espanha, Alemanha, França, Reino Unido e EUA concentram cerca de 70% do total das receitas com as do turismo.

É também visível que a evolução dos nossos mercados de exportação, juntando mercadorias e turismo, nestes dez últimos anos, tem o seu quê de paradoxal. Na verdade, têm ganhado peso, em conjunto, os mercados dos três países europeus mais próximos (actualmente representando mais de 50% das receitas), não obstante o processo de globalização da economia. Ou seja, a economia portuguesa tem reforçado as relações de proximidade em detrimento da inserção em correntes mais vastas de comércio, o que tem a ver basicamente com a crescente integração do mercado ibérico, mas que, em boa parte,

pode ser causa e ao mesmo tempo consequência das dificuldades que a nossa situação económica externa atravessa.

Desta breve análise dos mercados das nossas exportações parece poder concluir-se pela necessidade imperiosa de aumentar quotas de importação tanto das exportações de mercadorias como de turismo em mercados que até agora tem tido peso insignificante para compensar as perdas no que respeita à Alemanha nas exportações de mercadorias (perda que parece difícil de recuperar) e para compensar a perda de quota do turismo no total da UE que, embora ligeira, existe, conforme se referiu acima.

No entanto, tal como também se viu na análise por produtos existe actualmente um choque competitivo que afecta principalmente a exportação dos nossos produtos de consumo. Diversificar mercados numa situação de choque competitivo é, por natureza, mais difícil mas será possível preferentemente em relação aos produtos que tenham subido ou, pelo menos, não tenham reduzido significativamente as respectivas quotas de importação nos mercados tradicionais ou aos produtos que sejam produzidos por novos investimentos que se destinem a produzir para mercados até agora pouco explorados.

1.7. Conclusões

Da análise feita podemos retirar as seguintes conclusões:

- a) o comércio externo português apresenta uma vulnerabilidade crescente, não devido a quebras da taxa de cobertura mas devido à redução do coeficiente de VAN das exportações
- b) nota-se, a nível sectorial, uma rápida transformação nos últimos dez anos, reduzindo-se o peso de sectores mais tradicionais e aumentando o peso de novos sectores, ganhando claramente peso a exportação de bens de equipamento em detrimento da exportação de bens de consumo
- c) tem-se reforçado muito rapidamente a especialização intra-sectorial em detrimento da especialização inter-sectorial, o que se deve considerar uma evolução desejável
- d) de 2000 até 2004 o impacto das novas correntes do comércio mundial afectou fundamentalmente as quotas de importação e de mercado de sectores do vestuário, do calçado, das cablagens e de algum outro material eléctrico
- e) a maior parte dos produtos tem, no entanto, mantido alguma resistência a este impacto tendo mesmo um número significativo de produtos ganho quotas de importação na UE 15.
- f) pela sua dimensão, tratando-se do maior sector da exportação, é motivo de especial preocupação a perda de quota de importação, ainda que ligeira, do turismo.

g) existem produtos cuja importação dos países da UE registou um grande aumento sem que as exportações portuguesas aproveitassem dessa evolução. O principal exemplo é o dos produtos medicinais e farmacêuticos

h) em termos de mercados, o factos mais significativos são a manutenção quase constante do peso da UE14 e a perda rápida da Alemanha como principal destino das nossas exportações de mercadorias, perdendo o primeiro lugar em 2002 para a Espanha e passando para terceiro lugar, ao mesmo tempo que a Espanha continua a aumentar a sua importância

i) apesar do processo de globalização da economia, Portugal concentra cada vez mais as suas receitas de exportação (mercadorias mais turismo) nos países europeus mais próximos

2. As Políticas

Das conclusões da análise feita na 1ª Parte ressalta a necessidade das exportações portuguesas acelerarem a evolução da alteração estrutural, que se tem verificado nos últimos anos e a que se fez referência, de redução do peso dos sectores de mão de obra pouco qualificada e aumentando o peso de outros de maior intensidade tecnológica.

Diz-se muitas vezes que tal significa que deverá aumentar a proporção dos sectores de maior valor acrescentado. Tal não é, contudo, necessariamente correcto. Os sectores de mão de obra pouco qualificada têm, em geral, um alto coeficiente de valor acrescentado nacional (VAN) e, como se viu, a alteração estrutural entretanto verificada nas exportações tem diminuído o coeficiente de valor acrescentado nacional do conjunto das exportações.

Por exemplo, os coeficientes de VAN dos sectores do têxtil, do vestuário e do calçado, que são os sectores que mais peso têm perdido no total das exportações, são respectivamente de 0,465, 0,429 e 0,386, enquanto que o dos automóveis, que vai ganhando peso é apenas de 0,266.

Fazendo uma estimativa de perda de coeficiente de VAN devido à alteração da estrutura da exportação de mercadorias, chegamos ao resultado que o coeficiente de VAN, supondo a estrutura das exportações de 1995, seria de 45 %, ou seja, mais 1 ponto percentual que o valor actual. Este problema pode assumir importância no futuro se houver novas perdas e elas forem mais significativas, uma vez que descendo o coeficiente de VAN, para se manter a taxa de cobertura corrigida, definida segundo o nosso conceito introduzido na 1ª Parte, será necessário que as exportações cresçam mais do que as importações. Com os valores calculados para os coeficientes de VAN com a estrutura das exportações de 1995 ($v = 0,45$) e com a estrutura de 2004 ($v = 0,44$), para manter a taxa de cobertura corrigida idêntica ao valor registado ($t = 64$), as exportações em 2004 foram superiores em 0,4 pontos percentuais ao valor que teriam que ser caso não tivesse havido mudança de estrutura.

Com efeito sendo T a taxa de cobertura não corrigida, têm-se por definição de taxa de cobertura corrigida t

$$t = \frac{vT}{1 - (1 - v)T}$$

Fazendo $t = 0,64$ e $v = 0,45$ obtém-se $T = 79,8\%$, ou seja, valor inferior ao valor efectivo de 2004 (80,1%), o que significa que para manter a taxa de cobertura corrigida, as exportações poderiam ser inferiores em 0,4% ao valor efectivamente verificado.

Claro que este efeito só será significativo para valores importantes de diminuição do coeficiente de VAN. Porém, como se referiu, é natural admitir que, em muitos casos, um aumento da especialização intra-sectorial que se tem detectado - e que é uma tendência que se irá certamente acentuar - leve a uma diminuição do

coeficiente de VAN, o que pode contribuir para que se tenha de realizar um esforço adicional que de crescimento das exportações. Tudo aponta, portanto, para que seja útil acompanhar, de forma sistemática, o coeficiente de VAN das exportações

O aumento da capacidade exportadora do País exige um forte empenhamento das políticas públicas. E não se pode argumentar neste caso com a eficiência dos mercados para justificar um afastamento do Estado deste domínio. Com efeito, não possuindo o País moeda própria, não existe uma taxa de câmbio da moeda que possa equilibrar os fluxos com o exterior. Sendo assim, o domínio dos fluxos de comércio externo está, à partida distorcido, pelo que existe uma falha geral de mercado. Compete ao Estado suprir essa falha, dentro dos condicionamentos comunitários, infelizmente demasiado apertados, é certo, mas que apesar de tudo permitem actuações com real impacte no sector exportador.

2.1. Medidas gerais de melhoria do ambiente empresarial

Uma boa parte das acções necessárias ao desenvolvimento das exportações têm a ver com as políticas que incentivem a melhoria geral do tecido produtivo português e muitas delas já se encontram previstas ou em execução em diversos programas.

Assim, o processo de desburocratização da vida económica está em curso e em ritmo bastante acelerado, a atracção de investimento estrangeiro, fundamental para o aumento das exportações tem sofrido um novo impulso, um ambicioso programa de actuações de formação e desenvolvimento tecnológico já se encontra previsto no Plano Tecnológico e muitas das suas acções já estão em execução.

As políticas que estão a ser seguidas nestes domínios terão certamente resultados muito positivos na melhoria da produtividade e no aumento da inovação no tecido empresarial português e os seus efeitos nas exportações serão indubitavelmente muito significativos.

No entanto, e para além destas medidas gerais de décadas à melhoria do ambiente empresarial e apesar de embora as condicionantes da legislação comunitária, é possível levar à prática outros tipos de actuação mais especificamente dirigidos ao aumento das exportações. No restante desta parte trata-se fundamentalmente de referir algumas dessas actuações possíveis.

2.2. Contrapartidas em concursos públicos

A exigência de determinadas contrapartidas relativamente a concursos públicos de aquisição de bens ou de concessão de certas actividades poderá ser, sistematicamente utilizado, um instrumento válido para aumentar as exportações, em particular, mas não só, no que respeita à inserção de empresas portuguesas fornecedoras em redes de empresas multinacionais.

Assim, uma das vertentes destas contrapartidas poderá ser a de obter para empresas sediadas em território nacional os fornecimentos para os serviços da produção da empresa ou consórcio que ganhe um determinado concurso (o sector aeronáutico é um exemplo). No entanto, pode ir-se mais além. Com efeito, este tipo de cláusula é normalmente imposto para actividades que tenham directamente a ver com os bens objecto de concurso, como por exemplo o da obrigatoriedade de investimento que foi imposta – e com toda a justificação – para a produção de equipamentos no caso do concurso das energias eólicas. Mas as contrapartidas não têm que ser exigidas apenas em actividades com ligação directa. O Estado pode usar o seu poder de grande comprador ou regulador para, à partida, impor outros tipos de investimentos em bens transaccionáveis que não directamente ligados aos bens objecto de concurso.

2.3. Linhas de crédito à exportação

A disponibilidade de crédito (não a subsídioção, que seria ilegal) para pequenas e médias empresas exportadoras é uma medida que é necessária para todo o tipo de exportação mas, em particular, para as empresas que se inserem em fornecimentos a grandes empresas multinacionais, muitas vezes apertadas por grandes restrições financeiras relativas a prazos de fornecimento e de pagamento. Um incentivo da política económica ao desenvolvimento de linhas de crédito à exportação poderia ser o de facilitar o regime legal e as formalidades do exercício das garantias do crédito com base nas próprias encomendas, de forma a que se tornasse atractivo para o sistema bancário conceder o crédito e, ao mesmo tempo, exportador beneficiasse de mais barato e mais fácil acesso a esse mesmo crédito.

2.4. Formação

Um terceiro tipo de actuações tem a ver com a formação. As linhas mais importantes já constam do Plano Tecnológico. Mas existe um défice de formação em áreas que vão para além do ensino tecnológico. Em particular, seria de incentivar a formação e técnicos de vendas (e de compras) internacionais, cuja falta é geralmente considerada um obstáculo à capacidade das empresas portuguesas se integrarem no comércio mundial.

Um outro aspecto da formação que poderá, ter a prazo, um significado importante nas exportações, em particular no que respeita à abertura de novos mercados de exportação de bens e principalmente de serviços é o da efectivação duma política adequada de concessão de bolsas para ensino superior e para estágios em empresas portuguesas exportadoras ou potencialmente exportadoras de estudantes de países terceiros. Os principais países alvo deveriam ser os PALOP, a China e a Índia.

2.5. Qualidade e certificação

A qualidade é uma questão crucial para todo o tecido empresarial português. É certo que muitas empresas portuguesas exportadoras têm um alto nível de qualidade e este nível é, aliás, em muitos casos, condição *sine qua non* para poderem ter clientes. Mas para muitas outras e empresas, a falta de certificação de qualidade é um bloqueio importante para que possam desenvolver a sua capacidade de exportar. É por isso que faz todo o sentido atribuir incentivos fiscais e financeiros aos investimentos empresariais destinados a conseguir e manter a certificação nas normas mais exigentes.

Existe, entretanto, um domínio onde a qualidade é especialmente importante para a exportação: é o turismo. Efectivamente, uma dificuldade com que as empresas exportadoras ou potencialmente exportadoras se confrontam é com a imagem nem sempre positiva que o País no seu conjunto dá no exterior relativamente às suas actividades produtivas. Uma grande parte dessa imagem é criada pelas dificuldades ou disfunções que os visitantes estrangeiros encontram e também pelos casos negativos que surgem nos *media* internacionais e que também têm muito a ver com o turismo. A qualidade no turismo não é, pois, algo que afecte apenas o sector, uma vez que é um componente essencial da imagem de todo o País, em particular para a exportação. Justifica-se, portanto, uma vez que se trata de uma externalidade adicional, que o Estado intervenha no sentido de estimular a certificação de qualidade no turismo. Esta certificação deveria ser fundamentalmente uma certificação de destino turístico e não apenas das empresas turísticas e para isso é necessário avançar na definição de marcas dos destinos turísticos. A definição de marcas deverá ser uma das prioridades do sector (Confederação do Turismo Português, 2005, Parte IV) e a certificação de destinos deveria ser realizada por empresas estrangeiras devidamente habilitadas.

Um outro domínio onde se deveria realizar um esforço especial de certificação da qualidade é o das florestas. Por diversas razões que têm a ver com a conjugação dos aspectos económicos e ambientais e dado o peso da fileira florestal nas exportações, a floresta deveria ser considerado um sector estratégico da exportação portuguesa. Um dos aspectos deste reconhecimento deveria ser o avanço para a certificação através da aplicação do já existente Sistema de Certificação da Gestão Florestal Sustentável (PEFC Portugal).

Apesar do muito que se tem realizado nos últimos anos, também parece justificar-se um esforço adicional de qualidade no que respeita à produção de certos produtos agrícolas, em especial os horto-frutícolas.

2.6. Infraestruturas

No que respeita às exportações e dado que as comunicações tem sido, em Portugal, um sector dinâmico e que responde claramente às necessidades do tecido produtivo, são as infraestruturas de transporte as que devem concitar maior atenção e, dentro destas, em especial, os portos, que no que respeita à sua capacidade quer em relação aos respectivos custos de utilização. Desta forma, será da máxima importância para o aumento das exportações a aprovação e execução rápida dos anunciados planos estratégicos para o sector marítimo portuário e para o sistema logístico nacional.

2.7. Testes clínicos

Conforme ficou nítido da primeira parte deste trabalho, o sector dos produtos medicinais e farmacêuticos é um mercado em grande desenvolvimento, em particular no espaço europeu. Portugal, conforme aí se referiu, não tem aproveitado suficientemente as possibilidades de exportação que este desenvolvimento propicia. Não se trata, muitas vezes, tanto de falta de capacidade interna de inovação mas da dificuldade em realizar testes clínicos. É obviamente uma área onde é necessária a intervenção governamental de forma a fazer interessar os hospitais e outras instituições de saúde na realização de testes clínicos.

2.8. Incentivos ao investimento

No que respeita aos incentivos ao investimento, as linhas de orientação encontram-se definidas, em particular no capítulo 3 do PNA CE, Programa Nacional de Acção para o Crescimento e o Emprego. Aí é dada uma clara prioridade às exportações e à produção de bens transaccionáveis em geral, nomeadamente através do conceito de PIN (projecto de potencial interesse nacional, já em vigor e que deverá ser mantido). É importante que rapidamente seja delineado o sistema de incentivos no âmbito do novo quadro de aplicação dos fundos comunitários.

2.9. Prémios

Deveria ser instituído um sistema coerente de prémios à performance exportadora de empresas e estabelecidos concursos de ideias com potencial de exportação.

2.10. Actuações sugeridas para o Ministério da Economia e da Inovação

O aumento das exportações, dada a débil condição actual da economia portuguesa, deve constituir uma prioridade nacional. Por isso, uma política de desenvolvimento da capacidade exportadora do País deve envolver empenhadamente todos os ministérios e não apenas o Ministério da Economia e da Inovação.

No entanto, é natural que seja este ministério a responsabilizar-se mais directamente por este domínio.

Sugerem-se de seguida algumas acções que poderão ajudar o ministério a levar a bom termo esta actuação.

a) Análise dos grandes concursos previstos nos diversos domínios da acção do Estado de forma a elaborar uma adequada lista de contrapartidas

b) Realização anual de Jornadas da Exportação envolvendo autoridades e empresários com o objectivo de:

- Analisar a evolução das exportações por produtos e mercados.
- Avaliar a eficácia das políticas seguidas e apreciar a evolução das políticas de melhoria geral do ambiente empresarial
- Distribuir os prémios à exportação e do concurso de ideias

c) Realização frequente de reuniões, por tipo de produtos ou por mercados de destino, com os principais empresários exportadores do respectivo ramo

Apêndice

A.1. Cálculo do coeficiente de VAN das exportações

O processo de cálculo utilizado foi o de calcular um valor aproximado para o coeficiente de VAN de cada sector de exportação, obtendo-se o coeficiente de VAN das exportações pela média ponderada, através do peso de cada sector na exportação, dos coeficientes de VAN sectoriais.

Estes foram calculados da seguinte forma para cada sector i : $VAN_i = v_i + \sum_{j \neq i} v_j n_j a_{ji}$ em que VAN_i é o coeficiente, por unidade de produção, de VAN do sector i , v é o coeficiente de valor acrescentado do sector i , n_j é a parte dos fornecimentos do sector j ao sector i que tem origem nacional e a_{ji} é o coeficiente técnico dos fornecimentos do sector j ao sector i .

Este processo é aproximado, uma vez que se deveriam fazer infinitas iterações, embora à segunda iteração os efeitos já sejam diminutos, pelo que os valores limite não seriam significativamente diferentes dos assim calculados.

Preferiu-se a utilização deste método ao método matricial porque este implicaria fazer hipóteses implícitas sobre a evolução das várias componentes da procura final, o que é indesejável.

O valor obtido para o coeficiente de VAN agregado das exportações para 1999 foi de $v = 0,44$.

Os dados estatísticos utilizados foram as Contas Nacionais do INE de 1999.

A.2. Bens de consumo, bens de equipamento e bens intermédios

Consideram-se os seguintes agrupamentos:

Bens de consumo: produtos 2204, 3004, 6104, 6109, 6110, 6115, 6203, 6204, 6205, 6302, 6403, 8525, 8527, 8528 e 8703

Bens de equipamento: produtos 8414, 8419, 8471, 8473, 8480, 8481, 8504, 8516, 8532, 8704, 8802 e 9403

Bens intermédios: produtos 4411, 4503, 4504, 4703, 4802, 4804, 5515, 6802, 6908, 6912, 7010, 8407, 8409, 8536, 8542, 8544, 8708 e 9401

A.3. Indicadores de especialização ⁸

Sendo E_i e I_i respectivamente as exportações e importações do sector ($i=1, \dots, n$), o indicador de Balassa é definido por

$$b = \frac{1}{n} \sum_i \frac{|I_i - E_i|}{I_i + E_i}$$

Quanto menor for b tanto maior será o grau de especialização intra-sectorial

O indicador de Grubel e Lloyd é dado por
$$g = \frac{\sum_i (I_i + E_i) - \sum_i |I_i - E_i|}{\sum_i I_i + E_i}$$

Quanto maior for g tanto maior será a especialização intra-sectorial. Este indicador pode ser interpretado como ponderando a contribuição de cada sector pelo seu peso no comércio, ao contrário do indicador de Balassa, em que tal ponderação não existe.

O indicador de Grubel e Lloyd corrigido é dado por $G = \frac{g}{1-K}$ em que $K = \frac{\left| \sum_i I_i - E_i \right|}{\sum_i I_i + E_i}$

O indicador G pode, portanto, atingir o valor 1, o que sucede quando a balança comercial está equilibrada, o que não acontecia com o coeficiente g , que só é igual a 1 se as importações e as exportações forem iguais para cada sector i .

Referências

Banco de Portugal, **Relatórios 1995-2004**

Confederação do Turismo Português (2005), **Reinventar o Turismo em Portugal**

Faustino, Horácio (1992), *Indicadores de Comércio e de Especialização Intra-sectorial*, **Estudos de Economia**, Vol XIII nº1, ISEG.

INE (1995-2004), **Estatísticas do Comércio Externo; Estatísticas do Turismo**

¹ Por União Europeia 14 entende-se o grupo de estados membros antes do último alargamento da União, com excepção de Portugal

² Existe alguma diferença de valores entre os dados de exportação portuguesa para os diversos países e os dados da importação desses países relativos aos produtos importados por Portugal. Optou-se, para a escolha dos produtos a considerar por um duplo critério de relevância – valores superiores a 100 milhões de euros

³ O método de cálculo encontra-se descrito no Apêndice

⁴ Em todo este trabalho entende-se como importações da União Europeia, o total das importações dos estados membros, pelo que se trata de um valor não consolidado, já que estamos interessados na performance das exportações portuguesas nos mercados nacionais que formam a UE.

⁵ Na realidade, agregados de produtos. Designaremos estes agregados por “produtos”.

⁶ Ver Apêndice para a discriminação dos produtos incluídos em cada uma destas categorias

⁷ O Banco de Portugal designa como “quota de mercado” o que na nossa nomenclatura denominamos “quota de importação”

⁸ Faustino (1992)