

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO  
**CEDIN** - Centro de Estudos de Economia Europeia e Internacional

DOCUMENTO DE TRABALHO Nº1/90

"As Grandes Correntes do Comércio Internacional"

Joaquim RAMOS SILVA

I. S. E. G.	
Biblioteca	
Serial	37001
131 1/90	



UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO  
**CEDIN** - Centro de Estudos de Economia Europeia e Internacional

DOCUMENTO DE TRABALHO Nº1/90

"As Grandes Correntes do Comércio Internacional"

Joaquim RAMOS SILVA



# AS GRANDES CORRENTES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

JOAQUIM RAMOS SILVA  
Professor Auxiliar, ISEG/UTL

Produzido em Setembro de 1989

Impresso em Outubro de 1990 ( Texto Revisado )



Sumário

I - INTRODUÇÃO ..... 2

II - ANÁLISE GEOGRÁFICA ..... 5

    Países Desenvolvidos: Posição Dominante nas  
    Evolução em Contraste ..... 5

    Países em Vias de Desenvolvimento: A Grande  
    Diversidade ..... 10

    Países de Leste: Posição Absolutamente Marginal  
    com Perspectivas de Mudança ..... 14

    Nota Final ..... 15

III - ANÁLISE POR TIPO DE PRODUTOS ..... 16

    Matérias-Primas: A Instabilidade dos seus Preços  
    e as suas Consequências sobre o Comércio  
    Mundial ..... 18

    Produtos Manufacturados: Um Papel Chave nas  
    Trocas Mundiais ..... 23

    Que Produtos Trocam as Regiões Entre Si? ..... 26

IV - OBSERVAÇÕES FINAIS ..... 31

Notas ..... 33

## I - INTRODUÇÃO

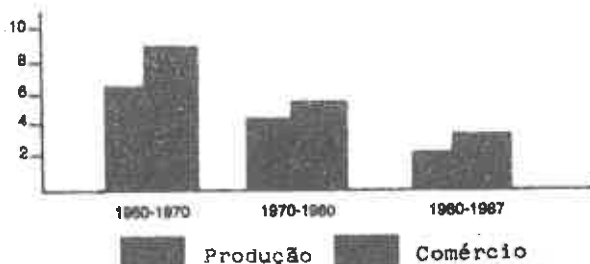
Durante as últimas décadas tem-se assistido a uma expansão geral das trocas internacionais, cujo ritmo de crescimento é claramente superior ao da produção (Cf. Gráfico 1). Crescem as exportações tantas vezes arrastando a própria produção interna; crescem as importações, designadamente o rácio Imp./PIB, mesmo nas economias até agora consideradas mais autosuficientes (Cf. Quadro 1). Os grandes espaços integrados que alguns receavam serem um freio ao comércio internacional, não só tornaram extremamente elevado o nível das trocas entre os seus membros, como ainda, em geral, intensificaram as que se realizavam com o exterior. A internacionalização crescente das economias é pois, uma das tendências mais marcantes da evolução posterior à Segunda Guerra Mundial. Ela testemunha de forma eloquente uma maior interdependência geral.

Não queremos, desde logo, deixar de fazer uma referência especial às vicissitudes por que tem passado o comércio internacional ao longo dos últimos dezasseis anos (assunto a que voltaremos adiante), e isto pelos seguintes motivos:

- eles têm sido designados por vezes, como os "anos loucos" das matérias-primas, uma das suas mais vastas parcelas, essencialmente devido aos "choques" petrolíferos de 1973 e de 1979 e às profundas variações registadas na generalidade dos seus preços;
- caracterizaram-se igualmente por oscilações muito amplas nas taxas de câmbio, donde resultaram alterações sensíveis nos

Gráfico 1

A produção e o comércio mundiais  
(Variações anuais médias do volume em %)



Fonte: GATT, Le commerce international en 1986-1987, 1988, p.7.

Quadro 1

**EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES EM PERCENTAGEM DO PIB**  
**- GRANDES PAÍSES INDUSTRIALIZADOS E PORTUGAL**

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Exportações de bens e serviços* em percentagem do PIB								
Estados Unidos	4,3	4,4	4,9	5,0	5,6	8,5	10,2	7,1
Japão	11,4	11,4	9,7	10,9	11,7	13,7	14,9	16,4
R.F. Alemanha	11,5	20,0	20,0	19,0	22,6	26,4	28,5	35,3
França	15,6	15,1	13,9	12,6	15,8	19,0	21,5	23,9
Reino Unido	23,0	21,4	20,0	19,6	22,5	25,6	27,2	29,0
Itália **	11,6	10,9	12,1	13,9	15,9	21,0	19,8	20,7
Portugal	15,2	18,4	17,2	23,6	22,9	20,4	27,4	38,5
Importações de bens e serviços* em percentagem do PIB								
Estados Unidos	4,1	4,3	4,4	4,5	5,5	7,6	10,7	10,1
Japão	10,5	11,1	11,5	9,7	10,2	13,7	15,8	12,7
R.F. Alemanha	12,8	17,9	17,4	18,9	20,6	23,5	28,8	31,0
França	14,6	13,2	11,3	11,6	15,3	17,8	22,7	23,3
Reino Unido	23,6	22,9	21,5	20,0	21,7	27,3	25,0	28,0
Itália **	13,2	12,1	13,9	13,0	16,6	22,2	24,0	22,6
Portugal	19,7	22,7	22,1	28,9	29,4	32,8	42,0	40,6

\* Serviços que não correspondem à remuneração de factores

\*\* 1951 em vez de 1950

Fonte: FMI, International Financial Statistics, Yearbook 1988.

preços relativos dos produtos, bem como nas posições competitivas dos diferentes países;

- por outro lado, verificou-se ainda neste período, a adopção frequente de políticas de estabilização com importantes consequências restritivas na área do comércio externo (v.g., o caso dos países em desenvolvimento endividados).

Seja como for, considerando ou não os efeitos destas perturbações conjunturais, as proporções tanto absolutas como relativas do comércio internacional neste limiar dos anos 1990, não têm precedente histórico.

Toda esta evolução desmente em particular a tese de Werner Sombart segundo a qual o volume de trocas externas devia diminuir relativamente à produção nacional já que, após uma fase inicial de desenvolvimento, a diversificação da indústria permitiria a substituição de importações pelo que, concomitantemente, os mercados externos estariam a prazo condenados à saturação. Ora, como notaram autores recentes, não só a especialização internacional continua a desempenhar

um papel importante no fomento das trocas mas, mais importante ainda, tendo em conta a diversidade extrema da produção internacional e a acção dos factores subjectivos que participam no processo de escolha do consumidor num contexto de concorrência, mesmo produtos de facto homogéneos ou com diferenciação mínima são cada vez mais objecto de comércio entre as nações (1).

Obviamente, em todos os países e regiões, em os produtos que se transaccionam, contribuem de igual modo para a intensificação dos laços comerciais, tendo até algumas posições relativas tradicionais sido profundamente alteradas, pelo que a configuração comercial do mundo de hoje é bastante diferente da que existia, por exemplo, há cerca de 40 anos. Este tema, a par da caracterização das grandes estruturas das trocas mundiais, são o principal objecto deste trabalho. Ainda que o intercâmbio económico internacional esteja longe de se resumir aos fluxos de mercadorias (são igualmente significativos os que abrangem serviços, capitais e trabalhadores)(2), é a eles que, no essencial, nos restringiremos, o que de resto é frequente em estudos do género. Por outro lado, apenas por razões de conveniência expositiva, adoptaremos em seguida uma óptica geográfica e outra por produtos já que, numa análise do comércio internacional no terreno real, como se pretende fazer aqui, elas são praticamente inseparáveis.

## II - ANÁLISE GEOGRÁFICA

Se tomássemos como indicador preferencial, o crescimento anual médio das exportações entre 1950 e 1985, seríamos levados a concluir que a estrutura geográfica do comércio mundial não teria sido substancialmente modificada pois, como se pode verificar no Quadro 2, assemelham-se os ritmos de crescimento dos três grandes blocos considerados: Países Desenvolvidos de Economia de Mercado (PD); Países em Vias de Desenvolvimento (PVD); e Países de Leste (PL - inclui além da Europa Oriental e da URSS, a China e outros países asiáticos de economia planificada), neste período. De facto, a principal diferença aí registada diz respeito ao interior dos PVD, com os países exportadores de petróleo a verem crescer as suas exportações entre aqueles anos ao ritmo anual de 14% e os outros PVD apenas ao de 9,9%; quanto aos referidos três grandes blocos a progressão situa-se para todos praticamente sobre a média mundial de 11,6%. No entanto, uma análise mais atenta não só deste Quadro, mas também de outros (3, 4, 5 e Gráfico 2), aponta claramente para uma evolução muito mais dispar, bem como para grandes variações dentro dos próprios blocos. Houve pois, importantes mudanças na geografia do comércio internacional. Vejamos quais.

### Países Desenvolvidos: Posição Dominante nas Evoluções em Contraste

Os PD, que asseguram de longe a maior parte do comércio mundial (notemos que só os EUA, RPA, Japão, França, Reino Unido e Itália, os

Quadro 2

EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE 1950 a 1987  
(Taxa de variação média anual, em %)

	1950	1960	1970	1975	1950	1986	1987
	1960	1970	1975	1985	1985		
Mundo	6,5	9,2	25,9	8,4	11,6	10,0	13,8
Países desenvolvidos	7,1	10,0	23,3	8,2	11,6	15,9	15,7
Países em vias de desenvolvimento	3,1	7,3	36,0	8,4	11,6	-7,8	10,1
Exp. de petróleo	7,3	7,9	50,1	5,4	14,0	-25,0	8,3
Outros	1,5	6,9	24,2	11,5	9,9	-	-
Países de Leste	10,8	8,7	21,8	9,1	11,8	10,7	8,3

Fonte: R. Sandretto, *Le commerce international*, A. Colin, Paris 1989, p.10.

Quadro 3

## COMÉRCIO MUNDIAL DE MERCADORIAS POR REGIÕES, 1952-1988

(Partes em percentagem do valor das exportações e das importações mundiais)

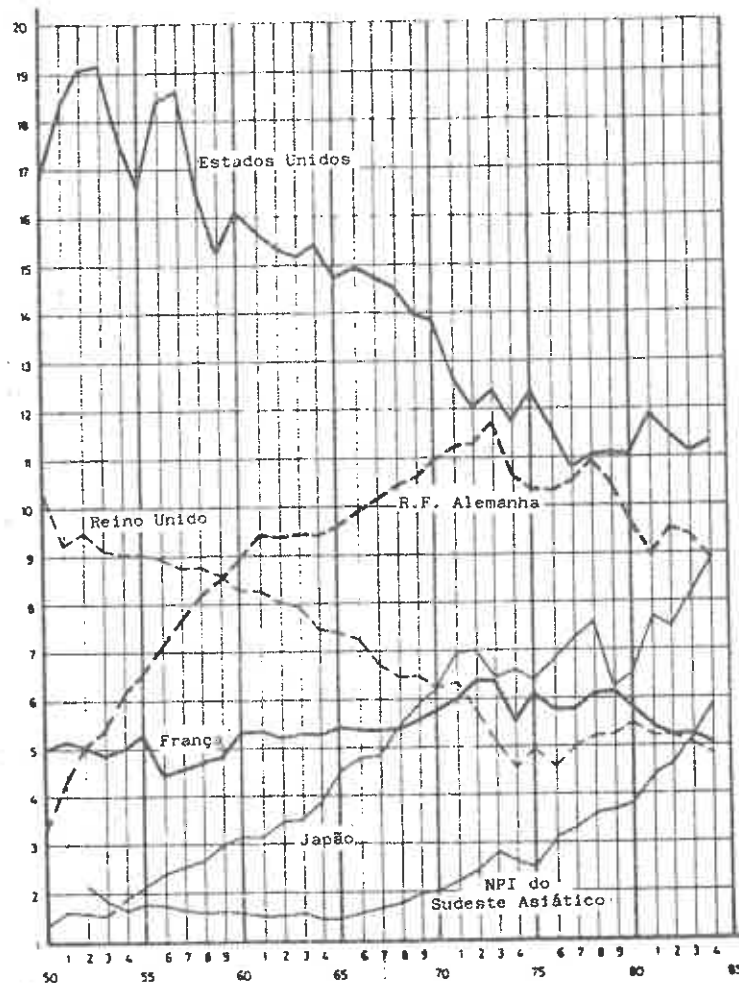
	1952	1960	1963		1970	1973		1980	1985		1987		1988	
	Exp.	Exp.	Exp.	Imp.	Exp.	Exp.	Imp.	Exp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Países desenvolvidos	63,5	66,0	67,5	67,5	72,0	71,0	72,0	63,0	66,2	68,1	69,9	71,3	70,5	71,5
Países em vias de desenvolvimento	27,5	23,0	20,5	21,0	17,5	19,0	18,0	28,0	22,9	21,3	19,7	19,1	19,8	19,1
Países de Leste	9,0	11,0	12,0	11,5	10,5	10,0	10,0	9,0	10,9	10,6	10,4	9,6	9,7	9,4
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: para 1952, 1960, 1970 e 1980: René Sandretto, *Le commerce international*, A. Colin, p.12; para os restantes anos, Relatórios anuais do G.A.T.T.

países que, tomados isoladamente, são objecto de maior detalhe informativo neste trabalho, representaram em 1988 quase metade daquele, mais exactamente 47% - média das exportações e das importações, Cf. Quadro 4), registaram um crescimento das suas exportações superior à média mundial nas décadas de 1950 e 1960, pelo que reforçaram então a sua posição relativa em detrimento dos PVD que em 1970 somente alcançavam 17,5% do total contra 27,5% em 1952 (para mais detalhes ver Quadro 3). Porém, esta situação inverteu-se por completo no decurso dos anos 1970. Em contrapartida, na última década os PD têm vindo progressivamente a recuperar a sua parte e em 1988 ela atingia já de novo um valor bastante próximo do máximo que atingira em 1970. Dado que o peso dos PL sofreu apenas ligeiras modificações, a tendência para o reforço da posição comercial dos PD surge como a mais profunda e duradoura se pretendemos caracterizar o período em análise, ainda que tenha sido posta em causa, de certa forma temporariamente, pelas convulsões comerciais dos anos 1970 (durante os quais os PVD globalmente, mas no essencial os PVD exportadores de petróleo, aumentaram sensivelmente a sua parte para a verem deteriorar-se na década seguinte ...).

Por outro lado, ocorreram alterações sensíveis no interior do bloco dos PD, como se pode facilmente observar no Gráfico 2. Os EUA em especial, perderam gradualmente posição e nos últimos anos foram mesmo ultrapassados pela RFA como principal potência exportadora,

Gráfico 2  
Evolução da parte das exportações  
das principais potências comerciais  
no total mundial, 1950-1984  
 (em percentagem)



Fonte: Problèmes Économiques, nº 1939, 11 de Setembro 1985, p. 7.

quando ainda no início da década de 1950 a sua importância era neste plano três a quatro vezes superior à alemã-ocidental. Continuam no entanto a ser, e a considerável distância do segundo lugar, a nação mais importadora, absorvendo 15,4% do total mundial em 1988 (Cf. Quadro 4). Não deixa de ser elucidativo da evolução comercial do Pós-Guerra que a perda de importância relativa dos EUA a nível internacional seja acompanhada por um peso cada vez maior das exportações e das importações na sua economia (Cf. Quadro 1). Outro país em nítido declínio é o Reino Unido, pois passa de segunda potência co-

mercial nos anos 1950, a quinta nos anos 1970. No entanto a adesão britânica à CEE parece ter coincido com uma travagem neste processo, ainda que não propiciasse uma recuperação, isto é, apenas deixou de haver degradação relativa. Por seu turno, a França é o único país considerado no Gráfico 2 que não conheceu alteração significativa no peso que lhe corresponde, situando-se grosso modo, entre 5 e 6% do total das exportações mundiais no período que decorre de 1950 a 1984. Tanto a França como o Reino Unido serão suplantados em impor-

#### Quadro 4

PRINCIPAIS EXPORTADORES E IMPORTADORES CLASSIFICADOS  
SEGUNDO A SUA PARTE NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS EM 1978 e 1988  
(em biliões de dólares e em percentagem)

Exportações					Importações				
Classificação			1988		Classificação			1988	
1978	1988		Valor	%	1978	1988		Valor	%
2	1	R.F. Alemã	323	11,2	1	1	Estados Unidos	460	15,4
1	2	Estados Unidos	322	11,1	2	2	R.F. Alemã	251	8,4
3	3	Japão	265	9,2	5	3	Reino Unido	189	6,4
4	4	França	168	5,8	4	4	Japão	187	6,3
5	5	Reino Unido	145	5,1	3	5	França	179	6,0
6	6	Itália	129	4,5	6	6	Itália	139	4,6
9	7	Canadá	117	4,0	10	7	Canadá	115	3,8
7	8	U.R.S.S.	111	3,9	8	8	U.R.S.S (b)	107	3,6
8	9	Países Baixos	103	3,6	9	9	Países Baixos	99	3,3
10	10	Bélgica-Luxemburgo	92	3,2	9	10	Bélgica-Luxemburgo	92	3,1
27	11	Hong Kong (a)	63	2,2	23	11	Hong Kong (c)	64	2,2
20	12	Rep. da Coreia	61	2,1	12	12	Espanha	61	2,0
21	13	Taiwan	61	2,1	11	13	Suíça	56	1,8
12	14	Suíça	51	1,8	29	14	China	55	1,7
14	15	Suécia	50	1,7	19	15	Rep. da Coreia	52	1,7
33	16	China	48	1,6	30	16	Taiwan	50	1,5
18	17	Espanha	40	1,4	12	17	Suécia	46	1,5
31	18	Singapura (a)	39	1,4	24	18	Singapura (c)	44	1,5
22	19	Brasil	34	1,2	16	19	Austrália	36	1,2
15	20	Austrália	33	1,1	15	20	Áustria	36	1,0
23	21	Áustria	31	1,1	34	21	México (d)	27	0,9
40	22	México (d)	31	1,1	17	22	R. D. Alemã (b)	27	0,9
24	23	Dinamarca	28	1,0	20	23	Dinamarca	27	0,8
16	24	R.D. Alemã	28	1,0	26	24	Checoslováquia (b)	24	0,8
25	25	Checoslováquia	25	0,9	28	25	Noruega	23	0,8
		Total 25 primeiros	2.398	83,3			Total 25 primeiros	2.446	81,8
		Mundo	2.880	100,0			Mundo	2.990	100,0

(a) Incluindo uma parte substancial de reexportações.

(b) Importações FOB

(c) Incluindo uma parte substancial de importações destinadas à reexportação.

(d) Incluindo as estimativas das correntes de trocas que passam pelas Zonas de aperfeiçoamento.

Fonte: "Le commerce international 88-89", Relatório anual do GATT 1989.

tância comercial pelo Japão no final dos anos 1960 e pelos Novos Países Industrializados (NPI) do Sudeste asiático na primeira metade dos anos 1980.

A RFA e o Japão foram sem dúvida, os dois grandes ganhadores de partes do mercado internacional no Pós-Guerra. Inicialmente as exportações da RFA progrediram a um ritmo mais acelerado e distanciaram-se das do Japão mas, na sequência da recessão de 1974-75, ainda que de uma forma instável, a diferença atenuou-se e, em 1984 os dois países encontravam-se praticamente ao mesmo nível (muito embora a RFA continue a manter a dianteira, seguida dos EUA, como se pode constatar no Quadro 4 para 1988). No entanto, no período de crise e estagnação que se estendeu aproximadamente de 1974-75 a 1983-84, uma evolução ainda mais regular de crescimento que a japonesa é observada para o pequeno conjunto de NPI do Sudeste asiático (Rep. da Coreia, Taiwan, Hong Kong e Singapura), cujo verdadeiro arranque data apenas da segunda metade dos anos 1960, protagonizando a partir daí, o maior desafio à hierarquia tradicional das nações predominantes no comércio internacional. A este respeito, não deixa de ser particularmente expressiva a forma como estes quatro países subiram entre 1978 e 1988 no "ranking" do comércio mundial (Cf. Quadro 4), mas a eles voltaremos quando analisarmos os FVD, bloco em que se integram. A melhor "performance" exterior das economias destes países e do Japão no referido período (em comparação com o declínio relativo ou a estagnação das outras economias consideradas no Gráfico 2, sobretudo as europeias) residiu em boa medida na sua maior flexibilidade face às mutações estruturais tornadas necessárias e a uma melhor adaptação às condições de incerteza e instabilidade prevaletentes no mercado. No decurso dos anos 1980, também as oscilações cambiais a que se aludiu na introdução, tiveram um papel que não se pode subestimar na variação das posições relativas das maiores potências comerciais (3).

Finalmente, no que concerne à Comunidade Económica Europeia, como mostra o Quadro 5, a sua posição não conheceu alteração de vulto entre 1979 e 1986, estabilizando ligeiramente acima do terço do comércio mundial, enquanto que os outros Países Desenvolvidos viam aumentar de modo significativo a sua parte no todo, especialmente como exportadores.

## Países em Vias de Desenvolvimento: A Grande Diversidade

Os PVD, como já se referiu, globalmente considerados, viram a sua parte evoluir de uma forma assimétrica relativamente à dos PD, mas inscrita num movimento de fundo desfavorável (Cf. Quadro 3). A continuação desta tendência não deixa de ser preocupante, na medida em que a maior parte da população<sup>mundial</sup>/se concentra cada vez mais nos PVD e que, por outro lado, a sua crescente participação no comércio internacional seria certamente um bom indicador de desenvolvimento. Isto não quer no entanto dizer que também estas economias não estejam cada vez mais abertas ao exterior (4), mas sobretudo que a sua exportação perde valor em termos internacionais (limitando pour cause, a capacidade de realizar as importações necessárias ao desenvolvimento). Este processo é agravado por medidas de natureza proteccionista dos PD, abrangendo em especial sectores como o têxtil e o vestuário, susceptíveis de, em caso de abertura, melhorarem as perspectivas comerciais (e não só!) de muitos PVD. Assim, vários factores se conjugam para dificultar o abandono de uma especialização que já demonstrou ser desfavorável aos PVD (tema a que voltaremos mais à frente). Não queremos com isto dizer que o enfraquecimento comercial destes se deva exclusivamente a causas que têm origem nos PD, longe disso. Para não referir outros exemplos, basta lembrar como o facto dos PVD exportadores de petróleo terem desfrutado de largos excedentes financeiros não ter propiciado, regra geral, um desenvolvimento sã e uma inserção mais inteligente no mercado mundial, pelo que o enriquecimento súbito conseguido nos anos 1970, vê-se hoje confrontado com rudes provas.

O maior problema que se coloca ao nível da abordagem dos PVD enquanto participantes na evolução do comércio internacional é talvez o da sua grande diversidade. A fim de facilitar a nossa análise vamos considerar seguidamente quatro categorias de PVD, a vários títulos representativas) ainda que não esgotem, é claro, a possibilidade de outras classificações mais exaustivas (aspectos que não trataremos aqui), são elas:

- 1 - NPI;
- 2 - NPI da "Segunda Vaga";
- 3 - PVD Exportadores de Petróleo;
- 4 - PVD Essencialmente Exportadores de Matérias-Primas.

Como decorre das próprias expressões utilizadas (industrializados, matérias-primas), certos aspectos respeitantes a esta classificação serão melhor aprofundados, ainda que indirectamente, no próximo capítulo (análise por tipo de produtos).

Primeiro, os NPI, como já se ilustrou bem para o caso do Sudeste asiático aquando da leitura do Gráfico 2, são uma franja superior dos PVD, especializados na exportação industrial (em particular para os grandes mercados dos PD). A continuar a actual evolução, de que destacamos aqui o seu peso rapidamente crescente no comércio internacional, dentro de alguns anos a maior parte deles integrarão de modo pleno o mundo desenvolvido e isto apesar do paradoxo aparente de, nos casos mais representativos, serem economias extremamente dependentes do exterior em domínios fundamentais, sobre os quais têm muitíssimo pouco ou nenhum controlo. Segundo, aqueles PVD que foram designados por alguns como a "Segunda Vaga" de NPI, são cerca de uma quinzena de países, em geral de "rendimento intermédio" segundo as classificações internacionais usuais, e cujas exportações de produtos manufacturados têm crescido em períodos recentes a um ritmo superior à média mundial (5), o que lhes permite ganhar importância relativa; neste caso, o "upgrading" económico pela via do comércio externo, estilo NPI (e até certo ponto o próprio Japão) exerceu uma atracção exemplar longe de ser negligenciável. Embora os resultados gerais pareçam algo encorajantes, ainda é cedo para fazer um balanço seguro e consistente à estratégia seguida por este novo conjunto de países. Do que não restam hoje dúvidas é que, em termos de desenvolvimento, as políticas de cariz autárquico, de ruptura com o mercado internacional, mesmo através dos seus refinamentos diversos, representam uma estratégia sem saída e cujos resultados são bem mais pobres do que a extroversão assumida característica das duas categorias de PVD precedentes (6). Em termos mais claros, como referiu C.-A. Michalet em comentário recente (7), em vez do desejado (pelo tipo de orientações que se critica) "corte" dos laços com o mercado internacional, ele está mais propriamente a ser sofrido, face à cruza das suas realidades.

Terceiro, os Países Exportadores de Petróleo (considerando aqui os que integram os PVD) tiveram um papel relevante nos anos 1970, quando viram crescer bruscamente a sua importância pelo facto de controlarem a oferta de uma matéria-prima chave, o petróleo (atra-

vês do cartel da OPEP), o que lhes permitia uma acção decisiva sobre os preços. Todavia, à medida que o tempo passa, os brutais aumentos do preço do petróleo de 1973 e 1979, apesar do ambiente dramático que os rodeou, surgem cada vez mais como um mero episódio da já longa história comercial do Pós-Guerra. Com efeito, como se pode constatar nas estatísticas que acompanham este trabalho a sua posição está em franco declínio nos últimos anos e de acordo com o Quadro 5, a parte da OPEP nas exportações mundiais passou de 12,8% em 1979 para 5,7% em 1986, e certamente reduziu-se ainda mais em 1987-89, dado que a baixa do seu preço foi primeiro lenta até 1985 e acelerou-se depois. Ainda que não seja evidentemente de excluir uma revalorização do preço do petróleo no futuro, no âmbito de ciclos "normais", as condições estruturais deste mercado, como se verá melhor adiante, são hoje muito diferentes para que se possa repetir a experiência dos anos 1970. Acrescente-se que vários PVD desta categoria (México, Venezuela, Nigéria e Argélia, para mencionar os mais significativos) conheceram recentemente situações de profunda crise económica e social na sequência de uma baixa acentuada das receitas do petróleo. Seja como for, não se pode esquecer que, entre 1950 e 1985, o ritmo de crescimento das exportações destes PVD foi mais elevado do que a média mundial (Cf. Quadro 2) e que o petróleo ainda conserva uma grande parte, até simbólica, do seu valor.

Quarto, os PVD Essencialmente Exportadores de Matérias-Primas (não considerando agora o caso particular dos combustíveis), cuja participação no comércio internacional se caracteriza portanto, na generalidade dos casos, pela exportação de um ou dois produtos primários. É sobre estes países que, a longo prazo, mais se tem sentido o recuo relativo dos PVD, tal como foi anteriormente referido. Por outro lado, como sublinha o último Relatório anual do GATT (1988-89) para estes países (que englobam a generalidade dos chamados "Países Menos Avançados"), "os anos 80 não foram os da mundialização e da expansão, mas sim os da estagnação senão mesmo da regressão económica". A situação parece particularmente grave para os fornecedores de produtos agrícolas tropicais, designadamente de bebidas como o cacau e o café.

Os casos do Gana e da Costa do Marfim são exemplares sob este ponto de vista. O primeiro país era nos anos 1950, o mais desenvolvido da África tropical mas, não realizando nenhuma reconversão sé-

ria da sua economia e mantendo-a baseada na exportação de cacau, então uma cultura bastante rentável, a sua posição comercial começou a degradar-se progressivamente (sob o impacto de novos concorrentes, à semelhança do que se passaria com a OPEP cerca de vinte anos mais tarde). Os ganeses chegaram ao ponto de ver o seu rendimento médio per capita descer à taxa anual de -2,2% entre 1965 e 1985 e de verem o seu país recuar significativamente no "ranking" económico africano e mundial (passando de país de "rendimento médio da camada inferior" a "país de baixo rendimento", segundo a ordenação do FMI). Só nos últimos anos, graças a um programa de saneamento, este processo foi travado. Entretanto a Costa do Marfim, inicialmente especializada no café, sentindo-se mais competitiva que o seu vizinho Gana, lança-se também na produção de cacau, procurando controlar o sector. Aparentemente o processo parecia funcionar e iniciou-se mesmo uma certa industrialização. Cerca de 1980, a Costa do Marfim estava no auge e o seu rendimento per capita era 2,5 vezes superior ao do Gana, quando vinte anos mais cedo não passava de 66%. Mas, durante os anos 1980, quando o preço destas matérias-primas sofre uma baixa profunda, e a industrialização ainda em estado incipiente não representa uma verdadeira tábua de salvação, a Costa do Marfim não foi menos atingida que o seu vizinho, tendo mesmo durante este período o seu rendimento médio per capita descido mais rapidamente que o ganês.

Não se pode deixar de fazer aqui uma referência especial ao processo de endividamento externo que afecta um elevado número de PVD, não só das duas últimas categorias mas também NPI da "Segunda Vaga" e até mesmo da "Primeira" (é o caso do Brasil). O problema da dívida externa agravou-se consideravelmente quando nos anos 1970 se pretendeu reciclar os chamados "petrodólares" (que resultavam dos enormes excedentes dos países exportadores de petróleo), facilitando o seu empréstimo aos PVD, com o intuito de promover o seu desenvolvimento. Uma sucessão de acontecimentos de que destacamos a alta do dólar na primeira<sup>metade</sup>/dos anos 1980 (a que se seguiu a partir de 1985 a das moedas europeias e japonesa), e paralelamente a dos juros internacionais, a que se deve acrescentar uma queda sensível das receitas de exportação de toda uma série de bens, levou a que os PVD em causa se vissem em crescentes dificuldades para pagar o fardo cada vez maior da dívida e seus encargos sem comprometer o processo de desenvolvimento (onde ele foi efectivamente iniciado ou estimulado, o que nem sempre acon-

Quadro 5

TROCAS ENTRE AS DIFERENTES REGIÕES EM PORCENTAGEM DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS EM 1979 E 1986

(% calculada na base de valores em dólares EUA)

Origem	Destino	Países em vias de desenvolvimento					Países de economia planificada	Mundo
		Comunidade	Países Desenvolvidos	OPEP	Outros PVD	Total		
1979								
Comunidade		18.9	27.4	2.4	3.4	5.8	1.9	35.5
Países desenvolvidos		26.8	47.6	4.8	9.6	14.4	3.5	65.5
Países em vias de desenvolvimento								
- OPEP		3.7	9.5	0.2	2.8	3.0	0.3	12.8
- Outros PVD		2.8	8.0	0.7	2.4	3.1	0.9	12.0
Total		6.5	17.5	0.9	5.2	6.1	1.2	24.8
Países de economia planificada		1.7	2.8	0.3	1.4	1.7	5.2	9.7
Mundo		34.9	67.9	6.0	16.2	22.2	9.9	100.0
1986								
Comunidade		21.1	30.3	1.6	3.4	5.0	1.2	36.5
Países desenvolvidos		29.0	53.9	3.0	9.5	12.5	2.7	69.1
Países em vias de desenvolvimento								
- OPEP		1.5	3.6	0.2	1.7	1.9	0.2	5.7
- Outros PVD		3.0	10.0	0.8	3.0	3.8	1.4	15.2
Total		4.5	13.6	1.0	4.7	5.7	1.6	20.9
Países de economia planificada		1.4	2.6	0.2	1.6	1.8	5.6	10.0
Mundo		34.9	70.1	4.2	15.8	20.0	9.9	100.0

Fonte: Economie europeenne, no.39, Março de 1989, p.15.

teceu). Não sendo aqui o local indicado para discutir esta questão, o que nos interessa sobretudo sublinhar é que este processo se está a repercutir na capacidade de intervenção dos PVD endividados no comércio internacional, levando-os a fazer cortes nas suas importações e vendendo as suas exportações aos mais baixos preços.

#### Países de Leste: Posição Absolutamente Marginal com Perspectivas de Mudança

No que respeita aos PL pouco há a assinalar. Como mostram os Quadros 2, 3 e 5, eles têm em conjunto representado cerca de um décimo do comércio internacional, importância que apenas variou ligeiramente ao longo das últimas décadas. Só em 1950-60, a taxa de crescimento das suas exportações foi claramente superior à média mundial, pelo que o seu peso chegou a atingir 12% do total em 1963 (o máximo para os anos considerados), contra 9% em 1952. Quer isto dizer que o período em que

conheceram maior dinamismo foi o que se seguiu à morte de Stáline (1953), que lançara a URSS, de longe o país mais importante do bloco, numa profunda autarcia (em 1937-38, o comércio externo soviético não representava, em rublos constantes de 1936, mais do que um quarto do seu valor para a média anual de 1909-13). A evolução dos anos 1950 e início de 1960 parece no entanto ter sido interrompida em meados desta última década e tudo ficou estagnado (o que é visível não só pelo peso mundial deste comércio, mas igualmente pelo facto destes países se terem especializado na exportação de matérias-primas e produtos manufacturados de baixa qualidade, Cf. Quadro 11; o próprio endividamento também os caracteriza). Tudo isto é o resultado de concepções ideológicas que não reconhecem efectivamente ao comércio externo um papel activo no desenvolvimento ou o desaconselham por motivos políticos, preferindo o encerramento dos países sobre si próprios. Esta posição é no entanto expressamente recusada pelo novo curso do Leste iniciado por M. Gorbachov que manifestou o desejo de ver a integração destes países, como quaisquer outros, no comércio mundial. De resto, este é, à escala internacional, um dos grandes desafios nos anos que vão chegar.

#### Nota final

O Quadro 5 sintetiza as tendências mais recentes do comércio mundial. Simultaneamente, ele dá-nos uma ideia actualizada da estrutura das trocas entre os principais blocos. Note-se em particular, como entre 1979 e 1986, se acentuou a polarização das trocas mundiais nos PD. A CEE que, como já se referiu aliás, não conheceu neste período, alteração apreciável da sua posição internacional relativa, orientou também crescentemente o seu comércio para a própria Comunidade e outros PD em detrimento dos PL e dos PVD (como se viu, há no entanto a considerar evoluções muito diversas neste caso - no Quadro 5, o total dos PVD não exportadores de petróleo por exemplo, vê aumentar a sua parte como origem das exportações mundiais, inclusive para a CEE e os PD, mas dado o carácter heteróclito deste bloco, só uma maior desagregação nos permitiria chegar a resultados transparentes).

### III - ANÁLISE POR TIPO DE PRODUTOS

Depois de termos detectado a importância dos fluxos comerciais que se estabelecem entre os principais blocos e países é essencial saber agora o que trocam eles entre si, ou melhor, para que avance o nosso conhecimento nesta matéria, torna-se imprescindível proceder a uma análise da estrutura dos produtos que se transaccionam, bem como da respectiva evolução ao longo do tempo, a fim de descobrir os factores que, com maior ou menor dinamismo, regem as suas leis de movimento.

Antes de prosseguirmos, vale a pena abrir um breve parêntesis metodológico, distinguindo entre séries em valor e em volume, o que nos permite apreender melhor a evolução efectivamente registada. Vejamos a importância prática da questão através de um exemplo concreto, ao cruzarmos a informação estatística dos Quadros 6 e 7. Este último apresenta-nos uma evolução da estrutura do comércio mundial, calculada na base de preços correntes (em valor, portanto); aí se verifica, por exemplo, que entre 1973 e 1980 houve um aumento significativo da parte dos produtos minerais (mais propriamente dos combustíveis); neutre plano, confirma-se o que vimos atrás acerca do aumento da parte dos PVD exportadores de petróleo no mesmo período. Porém, com um cálculo em volume da evolução das exportações, neutraliza-se o efeito da variação dos preços, e obtém-se uma evolução em termos reais. O Quadro 6 foi elaborado nesta base e aí podemos constatar que as exportações de produtos minerais cresceram em volume, na década de 1970, a uma taxa anual média inferior à mundial, mas também à das outras duas grandes categorias de produtos consideradas, pelo que, medida desta forma, a sua parte relativa devia diminuir no conjunto e foi efectivamente o que aconteceu. Os autores do Quadro 8, que calcularam a evolução da estrutura do comércio mundial entre 1967 e 1985, a preços e à taxa de câmbio de 1980, mostram-nos em particular como a parte dos produtos manufacturados cresceu nos quatro anos considerados, inclusive entre 1973 e 1980, enquanto se observa uma evolução inversa para os produtos energéticos.

Para nós, e sem aprofundar muito a questão, interessa-nos considerar aqui ambas as perspectivas (em valor e em volume), pois a escolha de uma ou de outra depende do tipo de problema que queremos analisar. As séries em valor são preferíveis quando se trata de fazer considera-

Quadro 6

## CRESCIMENTO DO COMERCIO E DA PRODUÇÃO DE MERCADORIAS

( Variações anuais médias do volume, em percentagem )

	1960-1969	1970-1979	1980-1988
EXPORTAÇÕES			
Todos os produtos	8,5	5,0	4,0
Produtos agrícolas	4,0	4,5	2,0
Produtos minerais	6,5	1,5	0,5
Produtos manufacturados	10,5	7,0	5,0
PRODUÇÃO			
Todos os produtos	6,0	4,0	2,5
Produtos agrícolas	2,5	2,6	2,0
Produtos minerais	5,0	2,5	-0,5
Produtos Manufacturados	7,5	4,5	3,5

Fonte: Relatórios anuais do GATT

Quadro 7

## COMERCIO MUNDIAL POR PRODUTOS

( % das exportações mundiais )

	1973	1980	1988
Produtos agrícolas	21,5	15	13,5
Produtos minerais	17	29	13,5
Combustíveis	11	24	-
Outros	6	5	-
Produtos manufacturados	61,5	56	73

Fonte: Relatórios do GATT

Quadro 8

COMPOSIÇÃO DAS TROCAS MUNDIAIS  
(Parte em % das grandes categorias de produtos  
a preços e à taxa de câmbio de 1980)

	1967	1973	1980	1985
Produtos manufacturados (CTCI 5-9)	49,4	52,7	61,5	67,5
Produtos agro-alimentares (CTCI 0+1)	12,3	10,6	10,9	11,9
Produtos energéticos (CTCI 3)	32,0	31,2	22,8	16,6
Outras matérias-primas (CTCI 2+4)	6,3	5,5	4,8	4,0

Fonte: Anton Brender, Véronique Kessler, "Les échanges courants mondiaux: quinze années de turbulences", Économie prospective internationale, n° 32, 4<sup>o</sup> trimestre 1987.

ções financeiras, por exemplo, sobre os recursos de um país que lhe permitem fazer compras ao exterior ou assegurar o serviço da sua dívida; as séries em volume dão-nos por exemplo, uma melhor ideia acerca dos factores novos que influem sobre a utilização das capacidades de produção e sobre o emprego. Interpretando desta maneira os dados do Quadro 6 (e a um nível mais geral as figuras do Gráfico 1), podemos concluir que, durante os últimos cerca de 30 anos, uma parte cada vez maior da produção mundial em volume é trocada no âmbito do comércio internacional. Mais ainda, nos três períodos decenais aí considerados, isso aconteceu sempre para as três categorias de produtos referidos: agrícolas, minerais e manufacturados; excepto para os minerais em 1970-79 (quando a produção em volume cresceu mais rapidamente que as exportações), e tendo os produtos agrícolas conhecido o mesmo crescimento anual médio em 1980-88 para o comércio e para a produção.

Analisaremos seguidamente as duas grandes categorias de produtos em que se divide o comércio internacional: as matérias-primas (agrícolas e minerais) e os produtos manufacturados. Tal como acontecia para os blocos regionais, as modificações verificadas ao longo das últimas décadas atingiram não somente as dimensões relativas destes grandes grupos entre si, mas também o seu próprio interior, isto é, as relações entre os principais tipos de bens que os constituem. No final, faremos uma aproximação mais directa à importância relativa das trocas das principais categorias de produtos entre os grandes blocos regionais, problema <sup>que</sup> está sempre mais ou menos presente ao longo deste trabalho.

### Matérias-Primas: a Instabilidade dos seus Preços e as Suas Consequências sobre o Comércio Mundial

P. Chalmin considera matérias-primas, "todo o produto do reino vegetal, animal ou mineral no estado bruto, ou tendo passado por uma primeira transformação que não altera a sua natureza e o seu carácter, mas permite uma apresentação normalizada e uma homogeneização que o torna próprio à troca internacional e isto dentro dos limites das práticas comerciais reconhecidas" (8) e subdivide-as em dois grandes grupos:

- a) os produtos agrícolas:

- produtos alimentares essenciais (cereais, oleaginosas, produtos animais ...),
- bebidas e frutos tropicais (café, cacau, chá, bananas ...),
- matérias-primas agrícolas (algodão, látex, borracha ...);

b) os produtos minerais:

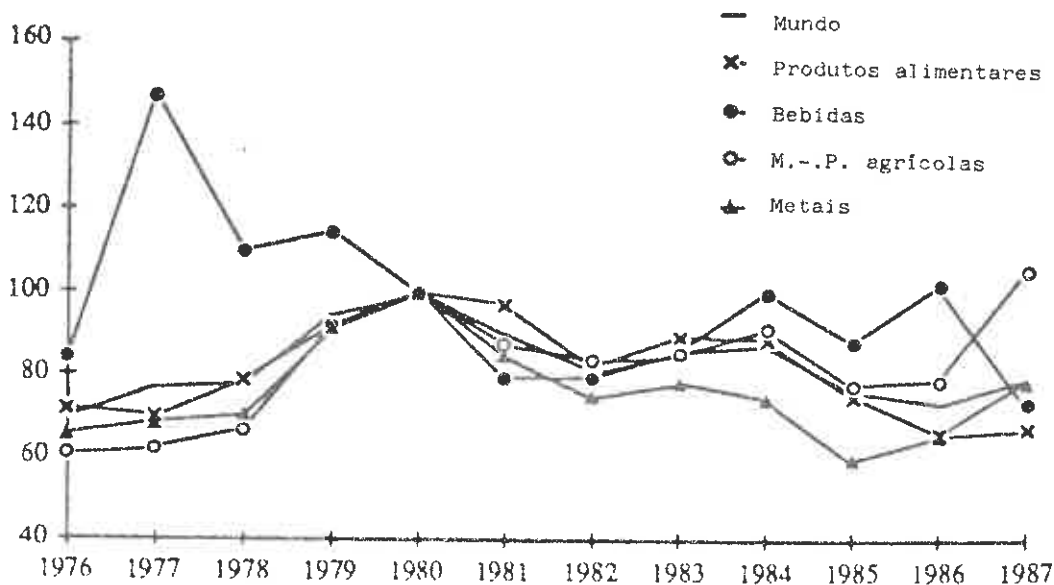
- minerais e metais (ferrosos e não ferrosos),
- produtos não metálicos (fosfatos, potássio ...),
- combustíveis (petróleo, gás, carvão ...).

As matérias-primas têm no seu conjunto, uma relação básica com o comércio e o mercado internacionais, ainda que para certas subcategorias (e para certos países produtores) a importância do consumo interno nunca seja de descurar (é o caso em geral dos cereais), mas mesmo assim existirá interação entre os dois mercados. A situação mais significativa é a que acontece por exemplo com a CEE que sendo uma grande consumidora de produtos minerais, importa-os mais do que os produz, e o inverso também sucede frequentemente, países que têm um consumo muito reduzido das matérias-primas que produzem. Como mostra o Quadro 7, as matérias-primas chegaram a atingir 44% do total do valor do comércio internacional em 1980, mas este foi sem dúvida um nível excepcional, só possível devido à duplicação do preço do petróleo no final de 1979 (produto que só por si representou cerca de um quinto do comércio mundial em 1980) e a uma boa conjuntura para a generalidade dos outros produtos de base. Durante os anos 1980, a sua parte não voltaria a alcançar valores tão elevados e já só era de 27% em 1988 (contudo, um bom ano para a cotação destes produtos). Na década precedente, tinha-se assistido ao fenómeno inverso, com a sua parte a ganhar crescente peso no comércio internacional, já que em 1973 ela era apenas de 38,5%. Torna-se assim evidente que a importância relativa das matérias-primas no comércio internacional é muito variável, o que foi particularmente verdadeiro ao longo dos últimos vinte anos, não só em geral, como também para muitos destes produtos tomados isoladamente e de que o caso mais significativo foi o do petróleo. Este facto deve ser devidamente tido em conta, em especial quando se fazem análises deste sector com horizonte temporal curto.

A oscilação frequente do peso relativo das matérias-primas no comércio mundial prende-se essencialmente com a instabilidade dos seus

Gráfico 3

Índice dos preços dos produtos de base do FMI  
(1980 = 100)



Fonte: P. Chalmin e J.-L. Gombeaux, Les marchés mondiaux, Cyclope 1987/88, Economica, Paris 1988, p. 27.

próprios preços. Embora não caiba desenvolver aqui este aspecto (ele interessa-nos apenas na medida em que afecta as proporções em valor do comércio internacional), digamos sucintamente que ele tem origem em desequilíbrios entre a oferta e a procura, não necessariamente grandes em termos quantitativos, mas que são agravados em geral pelas estruturas e condicionalismos demasiado rígidos (designadamente por motivos de ordem natural e política) que enquadram a produção e distribuição de matérias-primas e que impedem ajustamentos mais harmoniosos. A variação dos preços das matérias-primas no período 1976-87 está bem ilustrada no Gráfico 3, através de algumas das suas principais subcategorias. Em 1988, ano que não se considera aí, o mesmo índice do FMI (matérias-primas não energéticas) terá crescido 23,8%, isto é, houve uma nova reviravolta nesta velha história de variação de preços; causas, entre outras, bom ano de crescimento económico nos PD, que teve sobretudo influência no índice dos metais devido a uma maior procura; importante seca na América do Norte, que influenciou sobretudo o preço dos produtos alimentares e agrícolas (pela via de uma menor oferta). No último ano ter-se-á manifestado nova propensão para a descida, mas em preços médios anuais houve estabilização relativamente a 1988 (cerca de +30% acima de 1985 em 1988-89, para o mesmo índice). Numa óptica mais geral, foram determinantes para as duas

tendências profundas e de sinal contrário da parte das matérias-primas no comércio mundial no decurso das duas últimas décadas, o impulso para a subida geral em 1972-76 e o seu inverso cerca de dez anos mais tarde em 1981-85. Acrescente-se ainda que o preço dos produtos manufacturados apresenta em regra, uma evolução mais regular que o preço dos produtos de base (embora por exemplo, a subida do preço daqueles se tenha acentuado suplementarmente nos últimos anos por meros efeitos cambiais referidos noutra parte deste trabalho).

Examinemos agora como os principais tipos de matérias-primas se inserem nas trocas internacionais, começando pelos produtos agrícolas. De acordo com o Quadro 7 a sua parte terá, em valor, diminuído de forma significativa desde 1973, mas em volume, o ramo agro-alimentar terá mantido a sua parte relativamente constante entre 1967 e 1985, enquanto a de todas as outras matérias-primas descia (Cf. Quadro 8). Isto já traduz uma certa diversidade, mas é aqui particularmente oportuno estabelecer uma distinção entre produtos de crescimento rápido e produtos de crescimento lento ou em estagnação (9). Estão no primeiro caso, o trigo, a carne e as sementes de soja, cujo volume físico de trocas internacionais (medido em milhões de toneladas) foi multiplicado entre 1954-55 e 1980 respectivamente por 3,1, 4,8 e 17,3; estão no segundo caso, o cacau, o algodão, o café e o açúcar, cujo acréscimo físico entre os mesmos anos foi apenas de, respectivamente, 43%, 60%, 70% e 82%. Nesta base tem-se vindo a operar uma diferenciação crescente nas trocas internacionais destes produtos em benefício do grupo cereais-oleaginosas e em desvantagem dos velhos produtos característicos do comércio colonial. Os anos 1980 não modificaram estas tendências, senão mesmo as agravaram, veja-se o que está a acontecer por exemplo com o cacau (já referido atrás a propósito do Gana e da Costa do Marfim). O problema também se poderá colocar em termos das regiões produtoras destes bens, como veremos adiante, e sem esquecer a importância estratégica do sector agro-alimentar. Em suma, a área dos produtos agrícolas encerra situações e interesses muito diversos, para que se possa apreender tudo de uma forma sumária.

Os produtos minerais, excluídos os combustíveis, representam claramente uma parte menor do comércio de matérias-primas. Para 1987, segundo os dados do Quadro 9, os três grupos de produtos de tipo mineral que aí constam (ferro e aço, metais não ferrosos e minérios e minerais),

Quadro 9

EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE MERCADORIAS POR GRUPOS DE PRODUTOS, 1980-87  
(partes e variações anuais médias do valor, em percentagem)

Partes nas exportações mundiais	Grupos de produtos	Variações anuais médias, *
1987		1980-87
6,1	Material de escritório e de telecomunicações	15
9,5	Automóveis .....	9
3,3	Vestuário .....	10,5
3,4	Electrodomésticos .....	8,5
6,0	Outros bens de consumo (móveis, obras em couro, etc.).....	8,5
11,9	Outras máquinas e material de transporte ....	6
9,3	Produtos químicos .....	6
3,2	Têxteis .....	5,5
5,3	Outros semi-produtos (em madeira, papel ou borracha) .....	5
8,5	Máquinas para indústrias especializadas .....	4
	<u>Exportações mundiais de mercadorias</u> .....	3,5
3,6	<u>Matérias-primas (borracha, madeira, etc. em estado bruto)</u> .....	2,5
10,1	Produtos alimentares .....	2
3,3	Ferro e aço .....	1
1,9	Metais não ferrosos .....	- 1,5
1,5	Minérios e minerais .....	- 2
11,4	Combustíveis .....	- 7

Nota: O total das partes não é igual a 100% pois certos produtos não figuram neste Quadro.

\* calculadas sobre valores em dólares EUA

Fonte: Relatório do GATT, Le commerce international 87-88.

representam 6,7% do total das exportações mundiais, mas o seu peso efectivo deverá ter sido menor já que o aço, ou pelo menos grande parte dele, pois aqui a destriça é difícil, não poderá ser considerado matéria-prima. Os outros Quadros que acompanham o texto apontam no mesmo sentido da baixa (cerca de 5% do comércio mundial em 1980, Cf. Quadro 7). Em todo o caso, esta é uma zona típica de alta volatilidade dos preços (por exemplo, o preço dos metais duplicou entre 1986 e 1988), com as consequências já conhecidas a este nível. Por outro lado, dentro dos produtos minerais também se tem assistido a consideráveis modificações da estrutura relativa: enquanto os minérios e metais (bastante pesados) característicos da primeira revolução industrial como o chumbo e o sinco perdem importância, surgem outros cujas trocas têm aumentado a ritmo muito elevado como a bauxite/alumínio, quase sem interesse prático produtivo há cem anos e hoje com múltiplas e muito variadas utilizações e os fosfatos (ligados ao consumo de adubos); mas os dois produtos cujo valor tende a ser mais significativo no comércio mundial são o cobre e o minério de ferro (é claro não considerando o petróleo).

Finalmente, os combustíveis, que se incluem nos produtos minerais constituindo a sua mais importante parcela, mas que pelo comportamento particular da sua componente principal, o petróleo, merecem geralmente uma análise à parte. Em 1980 por exemplo, os combustíveis representaram 53% do comércio mundial de matérias-primas, sendo 44,5% para o petróleo e 8,5% para os restantes combustíveis. Apesar de muito já ter sido dito sobre o petróleo, sublinhemos que ele é sem dúvida, a mais importante matéria-prima trocada internacionalmente (mesmo as trocas dos quatro principais produtos dos cereais-oleaginosas: trigo, milho, arroz e soja, apenas representavam no seu conjunto 17% das trocas do petróleo em 1977-79 (10)), e isto independentemente das variações que o seu preço tem conhecido que foram no sentido da alta mais acentuada nos anos 1970 e da baixa mais pronunciada na década seguinte (Cf. Quadro 9), a tal ponto que mesmo o mais recente "boom" do preço das matérias-primas em 1988, não teve a participação do petróleo. Esta última tendência é o resultado da política de petróleo caro dos anos 1970, que conduziu a vastos planos de poupança de energia, justificou investimentos elevados com este cariz, levou à recuperação de outras fontes de energia, suscitou o aparecimento de novos concorrentes, etc., tudo isto modificando consideravelmente as condições da oferta e da procura no sector. A este respeito é significativo que as trocas de combustíveis estejam a diminuir em volume, quando na época do petróleo barato, em 1948-1970, elas foram as que mais aumentaram entre todas as matérias-primas (11). Mas, devido à importância económica e política que adquiriu é, apesar de tudo, difícil prever com segurança qual vai ser a médio prazo a evolução que o petróleo vai conhecer, e por conseguinte dos outros combustíveis, em boa medida seus potenciais substitutos.

Algo mais será dito sobre as matérias-primas, designadamente sobre o modo como são comercializadas, quando analisarmos mais à frente as trocas mundiais tendo em conta a especialização das diferentes regiões.

### Produtos Manufacturados: um Papel Chave nas Trocas Mundiais

Os produtos manufacturados não só são a parte mais importante do comércio internacional como ainda não cessam de reforçar a sua posição, especialmente quando analisada em volume, já que em termos de valor, ela sofre por vezes o impacto das oscilações acentuadas que se registam no comércio de matérias-primas (designadamente no sentido da baixa,

como aconteceu entre 1973 e 1980). Eles são assim um meio privilegiado de penetração no comércio mundial e muito especialmente como veículo para o desenvolvimento, como de resto a experiência dos NPI parece confirmar e isto, sem querermos dizer que não se realizem também excelentes negócios no âmbito do comércio de matérias-primas!

Relativamente às trocas industriais centraremos a nossa análise no Quadro 10, que nos dá a evolução das exportações e das importações dos produtos manufacturados com base na sua composição em 1963 e 1984, para os seis principais países dentro do que temos designado como PD, e que representam sem dúvida a parte mundialmente mais significativa deste comércio. Em particular são aí detectáveis com nitidez os contornos dos dois famosos modelos com sucesso (à exportação e não só!), o "italiano" e o "japonês". Resumamos sumariamente as suas características. Quanto ao primeiro, olhemos para os ramos tradicionais tomando como seu símbolo os têxteis, e veremos que estes permanecem como o principal ramo exportador italiano, apenas com pequena quebra entre 1963 e 1984, em todos os outros países eles conheceram evoluções bem mais desfavoráveis (na RPA, o recuo relativo dos têxteis foi ligeiramente menor, mas eles ocupam somente o sexto lugar à exportação). Acrescente-se que, para Itália, também os produtos siderúrgicos, um ramo "tradicional", aumentou de importância, enquanto que, em termos relativos diminuía em todos os outros países. Assim, a Itália progrediu não mudando particularmente de perfil industrial-exportador, evoluindo mais pelo interior dos ramos da "velha" estrutura, especializando-se nas suas fases mais avançadas, de concepção e refinamento qualitativo (note-se também como foram dinâmicas as exportações de vestuário nos anos 1980, Cf. Quadro 9). A solução japonesa foi diferente, pois significou o abandono dos ramos tradicionais e à cabeça destes dos têxteis (que passaram da primeira para a sétima posição exportadora entre 1963 e 1984) e a deslocação para outros ramos considerados, em si próprios, mais expansivos (meios de transporte, material eléctrico e máquinas). Isto é, o Japão evoluiu e reforçou-se, saltando de uns para outros ramos industriais.

Apesar das diferenças evidentes entre os dois modelos (italiano e japonês) eles têm muito em comum pelo que significam de recusa à estagnação e de insatisfação face a posições já adquiridas. Por outro lado, ambos criam condições para uma maior deslocalização industrial à escala internacional e são bons exemplos práticos para outros países que queiram seguir a "carreira" do desenvolvimento.

EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DAS TROÇAS INDUSTRIAIS DOS PRINCIPAIS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS ENTRE 1963 E 1984

Produtos	FRANCA		R.F.A.		ITALIA		REINO UNIDO		ESTADOS UNIDOS		JAPAO	
	* 1963	* 1984	* 1963	* 1984	* 1963	* 1984	* 1963	* 1984	* 1963	* 1984	* 1963	* 1984
PRODUTOS EM PERCENTAGEM DO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS												
Siderurgia	14,6	10,1	11,0	8,1	4,4	6,0	1,6	9,7	7,2	7,3	3,6	9,3
Materiais de construção	3,0	2,7	2,8	2,0	3,2	4,8	1,6	2,4	2,1	2,0	1,7	1,5
Química	11,5	16,4	13,5	16,7	10,4	10,7	0,3	10,5	16,4	5,9	12,7	6,2
Metais	3,6	3,4	5,0	3,4	4,0	5,6	1,6	4,2	3,4	3,6	2,4	2,5
Maquinas industriais	10,1	11,0	0,9	22,9	16,9	15,9	0,4	20,6	15,9	4,7	17,7	12,0
Maquinas de escritorio	2,4	4,2	1,8	4,8	4,3	3,1	1,2	2,5	7,2	4,2	10,5	6,2
Material electrico	5,8	9,7	9,4	10,7	1,3	6,4	1,7	8,8	11,4	9,0	15,0	6,0
Meios de transporte	13,4	17,1	3,7	17,4	12,4	8,9	3,5	16,4	11,5	16,0	18,1	24,1
Produtos alimentares	12,0	9,8	1,8	4,9	2,5	4,0	2,9	5,8	6,9	1,1	9,9	2,1
Texteis	14,5	7,1	7,4	6,0	23,4	20,8	2,6	10,4	5,5	4,3	2,2	23,4
Papel, edicao	3,0	2,9	1,8	2,9	1,1	1,9	0,7	2,6	2,7	5,4	3,6	1,4
Plasticos e borracha	2,2	2,6	0,4	2,2	0,6	2,3	0,7	1,8	1,9	2,4	1,3	3,0
Madeiras-Diversos	3,9	3,0	0,9	2,7	0,7	7,9	4,4	4,9	7,9	3,0	2,6	6,7
TOTAL-INDUSTRIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PRODUTOS EM PERCENTAGEM DO TOTAL DAS IMPORTAÇÕES INDUSTRIAIS												
Siderurgia	17,6	10,2	7,4	20,8	12,0	11,9	9,1	14,0	7,6	6,4	19,3	9,1
Materiais de construção	3,6	2,8	0,8	3,7	2,7	2,5	1,2	1,8	1,8	0,0	3,8	1,9
Química	10,6	14,9	4,3	8,1	13,8	9,7	7,9	7,1	11,3	4,2	5,2	6,6
Metais	2,9	2,5	0,4	2,3	2,3	3,0	0,1	1,2	2,1	0,9	2,1	2,2
Maquinas industriais	15,8	11,1	4,7	8,9	7,8	15,6	7,3	6,8	10,4	3,6	4,5	9,3
Maquinas de escritorio	4,2	6,7	2,5	2,9	6,1	2,9	2,9	2,5	8,2	5,7	3,1	6,2
Material electrico	6,2	10,0	3,8	4,3	10,9	6,5	3,0	3,4	12,1	8,7	4,1	15,5
Meios de transporte	6,1	10,0	3,9	4,5	10,7	7,4	3,9	1,9	11,7	9,8	6,5	20,6
Produtos alimentares	15,8	10,0	5,8	16,5	8,8	13,8	12,6	35,0	9,8	25,2	17,9	4,9
Texteis	6,7	9,7	3,0	15,6	13,8	1,6	6,4	8,4	2,0	9,0	12,1	10,5
Papel, edicao	5,8	5,1	0,7	5,6	4,5	1,1	4,0	3,7	0,3	7,4	5,3	3,4
Plasticos e borracha	1,2	2,3	1,1	1,6	2,1	0,5	0,9	1,7	0,8	0,9	1,1	1,8
Madeiras-Diversos	3,5	4,7	1,2	5,3	4,5	5,1	8,9	9,1	0,2	10,5	7,9	2,6
TOTAL-INDUSTRIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Problemas economicos, no.2081, 29 de Junho de 1988, p.3.

Outro aspecto que vale a pena mencionar diz respeito aos produtos da indústria agro-alimentar. Veja-se, em particular, como as importações destes produtos pelo Reino Unido diminuíram tão sensivelmente entre 1963 e 1984, tendo aumentado entretanto a parte das exportações dos mesmos (algo de muito semelhante aconteceu com a RFA, Cf. Quadro 10). A primeira vista, esta evolução não deixa de surpreender, atendendo ao tipo de especialização industrial historicamente seguido pelo Reino Unido (e em menor grau pela Alemanha). Estas mudanças têm certamente algo a ver com o facto de ambos os países pertencerem à CEE e a aplicação da Política Agrícola Comum.

### Que Produtos Trocam as Regiões Entre Si?

Até que ponto serão ainda hoje válidas velhas ideias sobre a especialização internacional como por exemplo, as que caracterizavam os PVD como os exportadores de matérias-primas por excelência e os PD como exportadores exclusivos de produtos manufacturados e dominando absolutamente este mercado? Com dados de 1986 sobre as exportações mundiais, o Quadro 11 permite-nos abordar com certa profundidade esta problemática que está na base do desenvolvimento do comércio internacional.

No que respeita aos PVD enquanto exportadores de matérias-primas (categorias 0-4 da CTCI, ver as três colunas respectivas no Quadro 11), eles só têm clara primazia nos produtos energéticos, e mesmo assim concentrada nos países da OPEP (seguidos de "Outros PVD", CEE, Países de Economia Planificada e de "Outros PD", todos com uma quota-parte em redor dos 15% do mercado mundial do sector), nos outros dois casos, a exportação é principalmente assegurada pelos PD. Nos produtos agrícolas e alimentares, o primeiro exportador é a CEE, o segundo os PVD e o terceiro "Outros PD", sendo no entanto pouco significativa a diferença entre estas três regiões; nas "Outras matérias-primas e oleaginosas", o primeiro lugar à exportação cabe a "Outros PD", seguidos dos PVD e da Comunidade. Nestas duas últimas categorias, os PVD no seu conjunto nunca chegam a representar um terço da exportação mundial. Por outro lado, entre os dez primeiros fornecedores de matérias-primas em 1973 e 1986, que asseguram mais de metade do seu comércio mundial, encontramos apenas um PVD, a Malásia, dois PL (a URSS e a China), todos os outros são PD (12). De uma forma geral, estes dados confirmam o conhecido aforismo: "as matérias-primas são importantes para o Terceiro Mundo, mas o Terceiro Mundo não é importante para as matérias-primas".

Quadro 11

EXPORTAÇÕES DAS PRINCIPAIS REGIÕES POR GRANDES CATEGORIAS DE PRODUTOS  
EM 1986  
(Partes em % das exportações mundiais)

Regiões	Produtos *	0 + 1	2 + 4	3	5 - 9
Países industrializados		61,2	61,0	28,5	78,9
- CEE		34,3	18,4	15,7	38,0
Países em vias de desenvolvimento (em % das exportações da região)		31,6 (12,7)	29,0 (7,7)	56,5 (45,2)	12,2 (34,4)
- OPEP (em % das exp. destes países)		1,8 (2,1)	2,2 (1,7)	39,9 (91,0)	0,6 (5,2)
- NPI do Sudeste asiático ** (em % das exp. destes países)		0,4 (4,4)	0,2 (2,9)	0,3 (4,0)	8,1 (89,7)
- Outros PVD (em % das exp. destes países)		29,4 (18,5)	26,6 (11,0)	16,3 (20,5)	3,5 (50,0)
Países de economia planificada		7,2	10,0	15,0	8,9
Mundo		100,0	100,0	100,0	100,0

\* Categorias CTCI: 0+1: produtos agrícolas e alimentares; 2+4. matérias-primas e oleaginosas; 3: produtos energéticos; 5-9: produtos manufacturados.

\*\* Rep. da Coreia, Hong Kong, Singapura e Taiwan.

Fontes: *Économie européenne*, nº cit. p, 16-7 e  
R. Sandretto, *Op. cit.*, p.15.

De facto, ainda que de importância marginal do ponto de vista da economia mundial, continua a haver uma situação de verdadeira hiperespecialização em matérias-primas para muitos PVD. Apesar de serem um caso particular, os próprios países da OPEP (os produtos energéticos representavam 91% do total das suas exportações em 1986, contra 93,5% em 1979) encontram-se nesta situação e podiam-se citar muitos outros países exportadores de produtos minerais ou matérias-primas agrícolas no mesmo tipo de dependência (por exemplo, os já referidos Gana e Costa do Marfim tinham em 1978, respectivamente, 62,9% das suas exportações concentradas no cacau e 55,7% no cacau e no café). Contudo, o problema maior reside talvez no facto dos PD tenderem a especializar-se nas matérias-primas mais lucrativas ou que induzem maiores efeitos económicos gerais (por exemplo, quando são altamente estimulantes para o progresso científico e tecnológico, como tem acontecido com os cereais, a carne e as oleaginosas), enquanto que, muitos PVD continuam especializados nas matérias-primas comparativamente menos lucrativas, com mercados mais saturados e cujas posições tradicionais estão muitas vezes ameaçadas pela introdução de produtos de substituição.

No entanto, seria extremamente redutor considerar nos nossos dias, o conjunto dos PVD como meros apêndices da economia mundial de matérias-primas. De facto, a inserção dos PVD no comércio internacional está a conhecer importantes e inegáveis transformações. Como mostra o Quadro 11, comecemos por notar que, mesmo para o grupo "Outros PVD", sem dúvida o mais característico deste bloco, a importância do comércio de matérias-primas iguala a dos produtos manufacturados (50-50%, vista na perspectiva do conjunto das exportações destes países), embora devamos reconhecer que a contribuição decisiva para este resultado vem do que podemos designar como "Outros NPI" e "NPI da Segunda Vaga". Também a parte de matérias-primas exportadas em bruto é cada vez menor; assim, entre 1965 e 1975 ela terá passado de 74% para 58% do total, aumentando por conseguinte o peso da sua transformação e semi-transformação (13). Mais significativo ainda, um número embora reduzido de PVD, está a conseguir uma penetração muito apreciável no comércio mundial de produtos manufacturados, foi o caso dos NPI, incluindo os da "Segunda Vaga" (em particular, os "quatro" do Sudeste asiático garantem 8,1% do total mundial e dois terços das exportações mundiais dos PVD, Cf. Quadro 11). A este propósito, vale a pena referir o exemplo de Brasil que, muito dependente do café nas primeiras décadas deste século, conseguiu alterar radicalmente o seu perfil exportador, não só diversificando as suas exportações de matérias-primas (incluindo algumas ditas "reservadas" aos PD, como as oleaginosas, e entre estas, a soja) mas também exportando cada vez mais produtos manufacturados, cuja parte no total mundial alcançou 0,8% em 1986 (ano em que o Brasil foi o quinto exportador industrial dos PVD, só ultrapassado pelos já referidos "quatro" do Sudeste asiático). Apesar dos problemas de endividamento que conhece e o alto grau de protecção em muitos sectores, o Brasil conseguiu assim um feito notável.

Onde uma operação semelhante de diversificação parece ter essencialmente falhado foi na maioria dos países da OPEP. Em certos casos, em que se apostou forte na industrialização, como na Argélia e na Venezuela, ela foi feita em moldes hoje ultrapassados de grandes investimentos virados principalmente para o mercado interno. Noutros casos, a "economia de petróleo" avançou lançando a agricultura no marasmo, incluindo a de exportação, foi o que aconteceu na Nigéria e no México (14). Não esqueçamos contudo, que a Arábia Saudita surgiu nos últimos anos como um importante exportador de trigo ... Em resumo sobre os PVD, sempre o mesmo panorama diverso, mas onde também existem inegáveis sinais de mudanças positivas relativamente ao quadro tradicional.

Quanto aos PD, a sua posição dominante na exportação mundial de produtos manufacturados não está em causa, mas como se viu no cap. II, os êxitos de certos NPI relegaram para um plano secundário velhas potências industriais. Aquela dominação não levou no entanto os PD a desinteressarem-se da participação activa, enquanto produtores, no mercado mundial de matérias-primas, antes pelo contrário. Assim, a CEE passou de deficitária a excedentária no sector alimentar e vários PD, comunitários ou não, como os EUA, a França, o Canadá e a Austrália são grandes exportadores de matérias-primas, em especial agrícolas e alimentares (onde, como já tivemos ocasião de referir, os próprios Reino Unido e Alemanha recuperam posições); por outro lado, o Reino Unido (agora com o petróleo), a Holanda e a Noruega tornaram-se importantes exportadores de produtos energéticos; mesmo o interesse recente pela produção portuguesa de cobre e estanho, que tinha sido praticamente abandonada nos anos 1950 é representativo desta tendência. É óbvio que a participação dos PD, simultaneamente como compradores e vendedores, no mercado mundial das matérias-primas reforça a sua posição, como o exemplo contrário do petróleo nos anos 1970 veio demonstrar.

Fora do comércio de mercadorias, outra importante direcção dos PD é para os serviços, cujo mercado mundial também dominam, traduzindo até a evolução das suas próprias economias (15). Estudos feitos recentemente para este domínio ainda pouco explorado, mostram como para muitos PD, o peso das exportações de serviços nas exportações totais de bens e serviços tende claramente a aumentar. Um caso sem dúvida especial, mas muito sugestivo, é o da Bélgica que viu o índice de especialização nos serviços (a relação que se acabou de referir) duplicar entre 1970 e 1984.

Segundo os dados do Quadro 11, é nos produtos energéticos que está a especialização internacional dos PL (ou Países de economia planificada), embora seja naturalmente de destacar a contribuição da exportação de petróleo soviético para este resultado. Os PL asseguram 10% da exportação mundial de matérias-primas e oleaginosas (percentagem igual à média geral de participação dos PL no mercado mundial, Cf. Quadro 5), aqui há sobretudo que considerar os produtos minerais. Não surpreende que a pior "performance" de Leste seja na categoria produtos agrícolas e alimentares, bem conhecido que é o seu fracasso neste sector (ainda que a URSS e a China sejam importantes exportadores de algodão). Quanto a nós, maior fracasso ainda é a sua fraca percentagem na exportação mundial de

produtos manufacturados, atendendo ao colossal investimento (nãõ sã eco-  
nãmico mas atã mesmo polõtico e ideolãgico) que fizeram na indũstria: no  
total mundial, exportam apenas ligeiramente mais do que a Rep. da Coreia,  
Taiwan, Hong Kong e Singapura juntos (no entanto com uma populaãõ cerca  
de vinte vezes menor) ... e ainda existem as barreiras do COMECON (difi-  
cultando a circulaãõ de mercadorias), para fazer aumentar artificialmen-  
te, pela via da limitaãõ da margem de escolha nos paìses membros, o nũ-  
mero de 8,9% ...

#### IV - OBSERVAÇÕES FINAIS

O conhecimento das correntes do comércio internacional revela-se essencial para conduzir com êxito uma política comercial exterior. Só assim se ficará a saber quais as regiões e países que constituem grandes mercados, os seus ritmos de abertura ao exterior, os que sendo pequenos têm fortes probabilidades de ver melhorar rapidamente a sua posição, etc. ? De uma forma semelhante para os produtos, quais os mais representativos do comércio mundial, quais os mais dinâmicos, ou que são mais susceptíveis de melhorar a situação comercial do país que quer vender (bem como de acelerar ou reforçar o seu próprio desenvolvimento, problema central para tantos PVD), os novos produtos que apresentam maiores indícios de crescimento no futuro, etc. ? Esta é também a via para analisar os resultados das diferentes políticas (com sucesso ou sem ele) de inserção no mercado mundial, a fim de, não certamente copiar modelos, mas de encontrar fontes de inspiração frutuosa.

Para um dado país concreto, todas estas questões não surgem abstractamente, mas em função da sua própria capacidade de oferta exterior e designadamente do seu aumento, transformação e diversificação, procurando-se em seguida, sobre esta base, definir políticas tanto a nível macroeconómico (taxa de câmbio, por exemplo) como microeconómico (marketing exterior das empresas). É claro que só por si, todo este conhecimento não é suficiente, pois as correntes do comércio internacional são desviadas do seu curso normal por medidas administrativas tomadas pelos Estados (tantas vezes de uma forma disfarçada), que lhe dão um enquadramento que não favorece a boa direcção para ambas as partes, sendo este um facto absolutamente incontornável para qualquer país que queira penetrar a fundo na "jungle" da realidade comercial internacional (protecção, políticas de subsídio à exportação de produtos concorrentes, "dumping", etc.). Procurar vender o "bom produto" ao "bom país" não é certamente tarefa fácil, não só por motivos legítimos (a salutar concorrência que naturalmente se estabelecerá) mas sobretudo por outros menos leis (o tipo de limitações e impedimentos administrativos que acabámos de referir). Seja como for, é um mínimo que se aceita que tanto o conhecimento do fluir normal das correntes comerciais como o dos factores que o perturbam, são imprescindíveis a uma boa "performance" exterior.

Estamos convencidos que o facto de se ter subestimado este estudo

tem prejudicado Portugal. Assim, nos anos 1940 e 1950, a política de Salazar orientou a oferta externa portuguesa para o mercado de mais baixo poder de compra, menos exigente em termos qualitativos e mais protegido administrativamente, - o colonial (16). Posteriormente seguiu-se uma orientação comercial muito mais correcta no sentido europeu (primeiro EFTA, depois CEE), mas que se tornou com o andar dos tempos demasiado unilateral e também fez esquecer outros mercados (17). Assim, durante o período de crise aguda nos pagamentos externos, em 1975-85, Portugal pouco se virou para os mercados então fortemente em expansão: em particular, a sua exportação para os países da OPEP em 1975-82, permaneceu insignificante enquanto a da Grécia e da Espanha aumentava consideravelmente (18), bem como a da generalidade dos outros países europeus, que intensificaram as suas vendas a este bloco, designadamente de produtos manufacturados, até como forma de compensar o incremento da "factura petrolífera"; quando o interesse comercial deste bloco começou a declinar, o país também não foi dos primeiros a aproveitar o estímulo vindo do aumento da procura externa americana, na sequência da chamada "recuperação Reagan" dos anos 1983-86. Com maior atenção às correntes do comércio internacional teria sido possível realizar uma política de estabilização com menores custos (bem como, noutro plano, escolher estratégias de longo prazo que produzissem melhores efeitos): não queremos com isto dizer que fosse fácil proceder às adaptações e reorientações necessárias, mas a experiência passada serve-nos para extrair lições práticas.

## NOTAS

- (1) Ver por exemplo, António Borges, Portugal e o Impacto de 1992, Ed. da Associação para a Cooperação e o Desenvolvimento Social, Lisboa 1989, pp. 9-12.
- (2) De uma maneira geral, a designação "comércio internacional" engloba as trocas de mercadorias e de serviços que não correspondem à remuneração de factores. Para uma visão sumária do mercado mundial de serviços indicamos o artigo "L'éveil des échanges internationaux de services", Problèmes économiques, nº 2002, 10.12.86.
- (3) "O dólar americano, que se valorizou fortemente entre 1979 e 1985, baixou entre o primeiro trimestre de 1985 e 1987, tendo-se estabilizado posteriormente. As taxas de câmbio efectivas reais do Japão e da Comunidade - deflacionadas pelos custos salariais no conjunto da economia -, que tinham baixado respectivamente de 6% entre 1979 e 1985 e de quase 30% entre 1980 e 1985, registaram uma alta de 40,9% e de 16% entre 1985 e 1988. Em função destas variações de competitividade, os sectores exportadores e os sectores concorrentes das importações destes países foram submetidos a fortes pressões", Economie européenne, nº 39, Março de 1989, p. 17. A este respeito é significativo que a alta do dólar americano tenha levado a uma diminuição da relação Exp./PIB e em menor grau da relação Imp./PIB entre 1980 e 1985 (vide Quadro 1) e que o movimento inverso se tenha verificado nos anos subsequentes, com os EUA a verem aumentar de novo estas relações que diminuem na Comunidade e no Japão. Como se diz no texto, não pensamos no entanto que isto afecte as tendências de longo prazo, mais ainda se levarmos em conta os outros fluxos económicos e financeiros a que o comércio de mercadorias está directa ou indirectamente associado.
- (4) Como refere o Relatório do GATT para 1988-89, os países africanos em desenvolvimento dependem do comércio extra-regional para 95% das suas receitas em divisas e os seus homólogos latino-americanos em 85%.
- (5) Tomamos aqui como referência principal o artigo "L'émergence d'une '2ème vague' de PVD exportateurs de produits manufacturés", L'Observateur de l'OCDE, Novembro de 1982. Aí se incluem nesta categoria os seguintes países: Chile, Chipre, Haiti, Indonésia, Jordânia, Macau, Malásia, Malta, Marrocos, Maurícia (Ilha), Peru, Filipinas, Sri Lanka, Tailândia, Tunísia e Uruguai, que todos, a par de alguns NPI, viram as suas exportações de produtos manufacturados crescer acima da média mundial dos NPI que não pertencem à OCDE no período 1972-78. É evidentemente um painel bastante diversificado, que de resto, pode aumentar ou diminuir de acordo com outras análises ou se se tomar como base outros períodos, mas não é isso que mais nos interessa aqui e sim o desenvolvimento de uma determinada tendência específica dentro dos PVD.
- (6) Para um estudo desta questão recomendamos o artigo de David Greenaway e Chong Hyun Nam, "Industrialization and Macroeconomic Performance under Alternative Trade Strategies", Kyklos, Vol. 41, 3, 1988.
- (7) Revue économique, nº 4, Julho de 1989, p. 739.
- (8) Philippe Chalmin, Les marchés mondiaux des matières-premières, Que sais-je?, PUF, Paris 1984, p. 6. Também extraímos desta obra, boa parte dos dados apresentados a seguir.
- (9) Id., p.29.

- (10) Id., p. 30.
- (11) Considera-se aqui uma comparação entre as séries dos produtos primários (global portanto), agrícolas, minerais e combustíveis em vários períodos de 1938 a 1970, id., p.28.
- (12) Ver René Sandretto, Le commerce international, A. Colin, Paris 1989, p. 16, os sete PD são, por ordem decrescente de importância os seguintes: EUA, Canadá, Países-Baixos, RFA, Suécia, Austrália e França.
- (13) P. Chalmin, Op. cit., p. 19.
- (14) Ver a este propósito o artigo "Choc pétrolier et crise agricole, notes sur la situation de l'agriculture dans deux pays exportateurs de pétrole sans excédents de capitaux (Mexique, Nigéria)", Économie rurale, Jan.-Mar. 1982. Segundo o Supplement on Trade Statistics (FMI, Supplement Series nº 4, 1982), na Nigéria as exportações de cacau passaram de 20,5% do total das exportações em 1968-9 para 0,9% em 1980-1 (diga-se de passagem que a eliminação prática deste exportador não veio animar o mercado mundial do cacau nos anos 1980); no México, entre os mesmos anos e na mesma relação, o algodão passou de 13,7% para 1,8%, o açúcar de 7,5% para 0,2% e o café de 5,7% para 2,3%, entretanto a parte das exportações de petróleo subia vertiginosamente de 28,9% para 94,8% na Nigéria e de 2,8% para 67,2% no México, sempre entre 1968-9 e 1980-1.
- (15) Baseamo-nos neste ponto no já referido artigo, "L'éveil des échanges internationaux de services"; a relação em percentagem entre o valor das exportações de serviços e o valor das exportações totais de bens e serviços é aí designado como índice de especialização nos serviços.
- (16) J. Ramos Silva, As Relações Económicas Luso-Americanas e a Adesão de Portugal à CEE, Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais, Lisboa 1989, p. 4.
- (17) Esta problemática é discutida no trabalho que acabámos de citar, em particular exemplificando para o caso dos EUA, na secção "Mercado americano, comércio e desenvolvimento", pp. 3-13.
- (18) Segundo os dados do Relatório do Banco Mundial de 1984, entre 1960 e 1982, a parte da exportação de mercadorias dirigida aos "Países exportadores de petróleo com rendimento elevado" no total das exportações passou para a Grécia, a Espanha e Portugal respectivamente de 1% a 11%, de 0% a 5% e de 0% a 1% (a mesma variação para os produtos manufacturados e segundo a mesma ordem foi de 3% para 15%, de 0% para 6% e de 0% para 1%). Note-se também que, enquanto houve no mesmo período uma certa diversificação geral de mercados-clientes, isso não se passou com Portugal, onde a concentração das exportações é cada vez maior nos PD e em particular na Comunidade Europeia (assim, entre 1960 e 1982, a parte das exportações portuguesas destinadas aos PD passou de 56% para 81%, enquanto a Espanha passava de 80% para 56% e a Grécia de 65% para 60%, a própria Irlanda, embora com uma relação superior à portuguesa, também viu descer neste período a sua exportação para os PD, passando de 96% para 87%, isto é, neste conjunto de quatro países, Portugal foi o único que se situou na contratendência); ver igualmente, J. Ramos Silva, Op. cit., pp. 4 e 32.

