

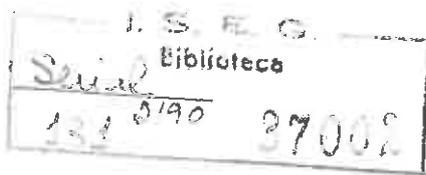
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO  
**CEDIN** - Centro de Estudos de Economia Europeia e Internacional

**DOCUMENTO DE TRABALHO Nº2/90**

**"Aspectos Teóricos do Comércio Internacional"**

**António MENDONÇA**

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



**DOCUMENTO DE TRABALHO Nº2/90**

**"Aspectos Teóricos do Comércio Internacional"**

**António MENDONÇA (x)**

Terminado em Dezembro de 1989

Editado em Novembro de 1990

(x) Investigador do CEDIN. Professor Auxiliar do ISEG/UTL

0.310

## 1. QUADROS TEÓRICOS DE REFERÊNCIA

A reflexão teórica sobre o fenómeno do comércio internacional desenvolveu-se a partir das respostas que ao longo das diferentes épocas foram sendo dadas a um conjunto de três questões fundamentais.

A primeira tem a ver com a existência do próprio fenómeno das trocas internacionais. O que leva um país a exportar uns produtos e a importar outros? Quais as forças que levam um país a especializar-se em determinadas produções em detrimento de outras? Quais os mecanismos e leis económicas que comandam todo este processo? Finalmente, como explicar a divisão internacional do trabalho que daqui resulta?

A segunda, tem a ver com as relações de troca internacionais ( os chamados termos de troca ). A que preço se transacionam as mercadorias? Quais os factores que os determinam?

A terceira, prende-se com as consequências do comércio externo sobre as economias nacionais. Quais os efeitos sobre a estrutura económica, o seu processo de crescimento, a distribuição de rendimentos? Quais os efeitos sobre o chamado "bem-estar" social? De um modo geral, quais os efeitos do comércio externo sobre o desenvolvimento económico e social a médio e a longo prazo?

Historicamente, é possível filiar as diversas respostas a três grandes referências teóricas:

- A teoria clássica, que abrange fundamentalmente a obra dos economistas ingleses do fim do século XVIII até à primeira metade do século XIX e onde é suposto encontrar-se uma linha de desenvolvimento nos trabalhos de Adam Smith ( 1723-1790 ), David Ricardo ( 1772-1823 ) e John Stuart Mill ( 1806-1873 );

- A teoria marxista, abrangendo a obra de Marx ( 1813-1883 ) e de autores posteriores, do princípio do século, tais como Lenine, Rosa Luxemburgo e Boukharine;

- A teoria neoclássica: fundada a partir dos trabalhos independentes de W. Stanley Jevons, Leon Walras e Carl Menger, mas cujas primeiras aplicações ao comércio internacional datam da primeira metade do século XX, com os

trabalhos de Marshall, Edgeworth, Meade, Heckscher e Ohlin, entre outros.

Entre as convergências e as divergências que se possam encontrar entre estas três correntes teóricas encontra-se o facto de que todas elas, de uma forma ou de outra, reflectiram as particularidades do desenvolvimento da economia mundial nas épocas em que os diferentes autores produziram os seus escritos. Os debates que entre elas se realizaram e o confronto com a própria realidade em transformação produziram, por sua vez, os naturais desenvolvimentos que estão na base das explicações contemporâneas do comércio internacional. Impõe-se, por isso, e antes de passarmos à apresentação das reflexões contemporâneas, que se faça uma breve digressão pelos quadros teóricos fundadores.

### 1.1 A TEORIA CLASSICA

De Adam Smith a John Stuart Mill, passando por David Ricardo, vai um longo percurso teórico que se desenvolve ao longo de mais de cem anos de transformações económicas decisivas à escala mundial.

Adam Smith escreve numa época em que o desenvolvimento industrial era já evidente na Inglaterra e Escócia; os comerciantes dedicavam-se já à indústria; anunciava-se a revolução industrial, de cujos resultados Smith viria a ser o profeta.

Começava a tornar-se claro o papel da produção, do trabalho assalariado, da divisão do trabalho, da liberdade de comércio interno e externo. Eram visíveis os entraves que a velha ordem mercantilista estabelecia e que se tornavam cada vez mais incompatíveis com as exigências de desenvolvimento de um capitalismo industrial nascente. Smith, na qualidade de tutor de um nobre inglês, viaja pela Europa, onde contacta com os grandes pensadores da época, particularmente com os maiores vultos do pensamento fisiocrático ( Quesnay, Turgot, entre outros ) que se havia desenvolvido em França como reacção às políticas mercantilistas de Colbert, desejoso de proteger as indústrias urbanas nascentes e a exportação de manufacturas, em detrimento dos interesses dos agricultores. Esta viagem e estes contactos reflectiram-se, por certo, na elaboração da sua "Riqueza das nações", que aparece em 1776. No seu conjunto, esta obra é uma reacção ao sistema mercantilista o que leva a que mais de 1/3 dela, seja consagrado à defesa da liberdade do comércio.

Do mesmo modo que, a nível interno, Smith defende a liberdade de estabelecimento de indústrias e de circulação de mercadorias, contra o sistema de protecções então vigente, a nível externo opõe-se terminantemente às restrições às importações ( salvo aquelas que protegem as indústrias consideradas vitais para a defesa da Inglaterra ), aos incentivos às exportações e às concessões de monopólios. O mercado externo constitui, para Smith, uma saída para as produções excedentes internas, uma abertura a novas oportunidades de investimentos, uma fonte de novos produtos, não objecto de produção interna.

Mas, quais, concretamente, os produtos, que uma

nação deve transacionar no mercado externo? Como se processa a sua especialização? É aqui que entra o princípio das vantagens absolutas:

"Se um país estrangeiro nos pode fornecer uma mercadoria mais barata do que se fosse feita por nós, é melhor comprá-la a esse país com parte da produção da nossa própria indústria, que assim é utilizada de maneira a obter alguma vantagem. ( Smith, 1981, Vol. I, p. 759 ).

Recorramos ao exemplo clássico, dois países ( Portugal e Inglaterra ), dois produtos ( Vinho e Tecido ), um único factor de produção ( Trabalho ). Representem-se estes elementos por intermédio da matriz de custos unitários de trabalho, que se segue:

PAISES / PRODUTOS	VINHO	TECIDO
PORTUGAL	8	10
INGLATERRA	12	4

De acordo com o princípio das vantagens absolutas, Portugal especializar-se-ia na produção de vinho e a Inglaterra na produção de tecido. Com efeito, 1 unidade de vinho (u.v.) em Portugal custa menos que 1 u.v. em Inglaterra ( $8 < 12$ ) e 1 unidade de tecido (u.t.) em Inglaterra custa menos que 1 u.t. em Portugal ( $4 < 10$ ). As trocas seriam, então, vinho português por tecido inglês.

Mas qual seria a relação de troca, isto é, quais seriam os preços relativos internacionais do vinho e do tecido?

Comecemos pela situação em autarcia.

De acordo com o princípio da troca pelo valor-trabalho, defendido por Smith, em Portugal 1 u.v. trocar-se-ia por 0.8 u.t. e 1 u.t. por 1.25 u.v. ( correspondente à relação interna de custos de trabalho ). Em Inglaterra, por sua vez, 1 u.v. trocar-se-ia por 3 u.t. e 1 u.t. por 0.33 u.v. ( correspondente, igualmente, à relação interna de custos de trabalho ).

Se houver especialização, ou seja, se Portugal produzir apenas vinho e a Inglaterra apenas tecido, o princípio da troca pelo valor-trabalho altera-se substancialmente. Portugal poderá obter, contra 1 u.v. até 3 u.t. ( preço relativo do vinho em Inglaterra ) e a Inglaterra, contra 1 u.t. poderá obter até 1.25 u.v. ( preço relativo do tecido em Portugal ). Os preços relativos internacionais fixar-se-ão num ponto algures no intervalo limitado pelos preços relativos nacionais em autarcia (  $0.8 \text{ u.t.} < 1 \text{ u.v.} < 3 \text{ u.t.}$ ;  $0.33 \text{ u.v.} < 1 \text{ u.t.} < 1.25 \text{ u.v.}$  ), de acordo com o jogo da oferta e procura para cada produto.

Resta responder à última questão. Quais as vantagens que as nações retiram desta especialização?

A resposta é fácil e decorre da simples observação das relações de custos unitários internos. Por cada unidade de tecido que deixar de produzir, Portugal, produzirá 1.25

4.

unidades suplementares de vinho. Por sua vez, a Inglaterra, por cada unidade de vinho que deixar de produzir, produzirá 3 unidades de tecido suplementares. O resultado é imediato, a especialização e o comércio internacionais possibilitam o aumento de produção dos dois produtos, o mesmo acontecendo às quantidades disponíveis dos dois bens para consumo em cada país. Produz-se um aumento do bem-estar social.

Mas o que é que acontece se um país tiver vantagem nos dois produtos? Coerentemente com o princípio das vantagens absolutas não haveria lugar para o comércio. O país mais produtivo fechar-se-ia às trocas internacionais.

E, justamente, aqui que intervém a contribuição de Ricardo.

Escrevendo numa época de profundas e rápidas transformações na produção e no comércio, correspondentes ao processo que ficou conhecido historicamente como "revolução industrial", Ricardo sente necessidade de generalizar o modelo analítico de Smith ao caso em que um país possa ter vantagem absoluta em todos os produtos face a um outro. Continuarão a produzir-se o comércio e a especialização internacionais desde que, o sistema de preços relativos de um país seja diferente do do outro.

Consideremos, os mesmos dois países e produtos, mas uma diferente matriz de custos unitários de trabalho:

PAISES / PRODUTOS	VINHO	TECIDOS
PORTUGAL	8	9
INGLATERRA	12	10

Portugal tem vantagem absoluta em vinho e tecido, todavia, se levarmos em consideração os custos relativos dos dois bens em cada país é possível verificar que, mesmo nesta situação, haverá vantagens para os dois países na especialização. Em Portugal, 1 u.v. troca-se por 0.89 u.t. e 1 u.t. por 1.13 u.v. (correspondente à relação de custos 8/9). Em Inglaterra, por sua vez, 1 u.v. troca-se por 1.2 u.t. e 1 u.t. por 0.83 u.v. (correspondente à relação de custos interna 12/10). Se compararmos estas relações de preços em autarcia, verificamos que Portugal continua a ter interesse em especializar-se na produção de vinho e a Inglaterra na produção de tecido; desde que o princípio das vantagens absolutas seja substituído pelo princípio das vantagens comparativas. Um país especializar-se-á na produção do bem cujo custo relativo em autarcia é inferior ao custo relativo em autarcia do correspondente bem no outro país. É evidente que se o sistema de preços relativos for idêntico nos dois países não haverá lugar para comércio e especialização.

Relativamente, às vantagens gerais do livre comércio, a análise de Ricardo é muito semelhante à do seu antecessor. Deve mencionar-se, todavia, que Ricardo discorda profundamente de Smith no que respeita ao problema particular das relações do comércio externo com a taxa de lucro. É uma divergência que deriva, fundamentalmente, das diferentes

concepções de valor que existem nas obras dos dois autores: princípio do trabalho comandado em Smith; princípio do trabalho incorporado em Ricardo.

Para terminar esta apresentação da teoria clássica, voltemos ao problema da determinação dos preços relativos internacionais ( termos de troca ).

Como vimos, existe em Smith e também em Ricardo, a ideia de que a oferta e procura internacionais **conduzirão** a relação de troca para um equilíbrio, algures entre os limites que constituem os preços relativos em autarcia, mas o processo não é claramente explicitado. Ora, é precisamente esta explicitação que se propõe fazer John Stuart Mill, um autor que para si próprio reinvidicou o papel de mero sistematizador do pensamento clássico, através da introdução do que denomina "lei da procura recíproca": a relação de troca dependerá da força recíproca das procuras de cada país em cada um dos produtos; o país que tiver maior propensão a consumir bens nacionais e menor propensão a consumir bens estrangeiros, é o que tira uma maior vantagem da troca internacional.

Existe ainda o caso em que os países são de desigual dimensão. De acordo com a lei de Mill, os países mais pequenos são os que mais vantagens tirarão da troca internacional, pois prevalecerá a relação de preços do país maior. A importação será feita ao preço vigente no país maior dada a fraqueza relativa da procura do país menor.

Com J. Stuart Mill e a lei da procura recíproca, o edifício teórico clássico fica completo e, simultaneamente preparado para a leitura neoclássica que irá ser feita posteriormente.

## 1.2 A TEORIA MARXISTA

A visão do papel do comércio externo da teoria clássica, iria ser posta em causa por Karl Marx, um autor que produz os seus escritos económicos fundamentais já na segunda metade do século XIX, uma época de plena afirmação do capitalismo industrial e do princípio da livre concorrência pelo qual, tanto Smith como Ricardo se havia batido.

Na época de Marx, haviam-se já manifestado de forma violenta problemas que haveriam de acompanhar as sociedades capitalistas desenvolvidas, tais como crises, desemprego, desigualdades sociais acentuadas, etc., e que nas épocas de Smith e Ricardo não haviam ainda adquirido uma importância significativa. Por outro lado, a nível internacional, os processos de afirmação da hegemonia económica, política e militar inglesa, também não eram de molde a verificar as vantagens da especialização, tal como haviam sido formuladas na teoria clássica. Tudo isto, para além de um postura metodológica distinta relativamente ao lugar dos diferentes sistemas económicos na história, conduziu a uma reinterpretação do fenómeno do comércio externo, por parte de Marx, e dos seus seguidores, se bem que não se possa falar verdadeiramente de uma ruptura completa com o esquema analítico clássico.

Um primeiro aspecto da análise de Marx prende-se com a relação existente entre a formação do mercado mundial e o aparecimento do capital. Logo no início da sua principal obra, "O Capital", quando discute teoricamente o processo de transformação do dinheiro em capital, Marx afirma que:

" O comércio e o mercado mundiais inauguram no século XVI a moderna história do capital ".

Pode dizer-se mesmo, que na lógica de Marx, capitalismo e mercado mundial são duas faces de uma mesma realidade; ao contrário do carácter eminentemente autárquico da economia feudal, a economia capitalista, para se afirmar e desenvolver, necessita de um espaço crescentemente aberto, o que conduz inevitavelmente à internacionalização das relações económicas. O comércio mundial, ao ampliar o mercado para além dos limites internos, liberta a produção dos entraves feudais. Por outro lado, ao favorecer o desenvolvimento da produção de tipo capitalista, estimula, a nível de cada país, a eliminação dos obstáculos internos à produção e ao comércio, contribuindo, também, para a formação e desenvolvimento do mercado interno.

Um segundo aspecto, tem a ver com a relação existente entre o comércio externo e a dinâmica interna das economias nacionais capitalistas.

Segundo Marx, o sistema concorrencial, ao estimular o progresso técnico de tipo " labour saving ", gera uma tendência permanente para a descida da taxa geral de lucro que o comércio externo, pela via da diminuição dos preços das matérias-primas, dos equipamentos, dos bens de consumo, ou pela simples via da ampliação do mercado, vai contrariar. Ao mesmo tempo, porém, ao favorecer a acumulação, o comércio externo reproduz em escala ampliada todos os factores que estão na origem da tendência para a descida da taxa de lucro. O seu papel é assim duplo e contraditório. De um modo geral, o comércio externo tendo sido a base do aparecimento do modo de produção capitalista, torna-se o produto deste mesmo modo de produção, impelido pelas necessidades internas ( lei da baixa tendencial da taxa de lucro ) e pela exigência de um mercado cada vez maior ( problemas da realização ).

Um terceiro aspecto da análise de Marx, prende-se com o problema da determinação da relação de troca a nível internacional. A semelhança do que Smith e Ricardo já haviam dito, também para Marx, o princípio da troca pelo valor sofre modificações substanciais quando se trata do comércio internacional, devido à dificuldade de deslocação do capital e da força de trabalho de uns países para os outros. Não existindo a formação de um valor internacional, como consequência, as trocas efectuar-se-ão numa proporção determinada pelo peso das procuras e ofertas existentes para cada bem, dentro de limites definidos pelos preços internos, num processo que se aproxima do que havia sido descrito por Stuart Mill. Marx chama, todavia, a atenção para o fenómeno da troca desigual, associado às relações de troca entre países com níveis de produtividade distintos. Haveria nesta situação uma transferência de valor dos países menos produtivos para os mais produtivos, num processo acentuador das assimetrias já existentes.

Este processo leva-nos, aliás, ao último aspecto

considerado da análise de Marx: o das consequências do comércio externo sobre as economias nacionais.

Já se chamou a atenção para o papel contraditório deste comércio no processo interno de acumulação de capital. Faltará falar das consequências no plano da articulação das diferentes economias nacionais entre si.

Marx contesta a idéia, presente na teoria clássica, de que com o comércio externo todos tiram vantagem, na medida em que ele permitiria uma melhor afectação de recursos e um aumento geral da produção e do consumo. Para Marx tudo é mais complicado e, para além destas vantagens imediatas há que ter em conta os impactos qualitativos, a nível das estruturas económicas e sociais dos diversos países que estabelecem relações entre si. Será necessário distinguir entre países predominantemente industriais e predominantemente agrícolas, entre metrópoles e colónias. Estas diferentes situações serão só por si geradoras de efeitos diversos e sempre contraditórios.

De entre os seguidores de Marx, merecem uma referência especial Lenine e Rosa Luxemburgo. Ambos procuram aplicar a teoria de Marx à situação da economia capitalista mundial no período da viragem do século, caracterizada por um acentuar das rivalidades económicas e políticas entre nações e profundas assimetrias de desenvolvimento, o primeiro pondo a tónica na dinâmica da taxa de lucro, a segunda na insuficiência da procura interna.

### 1.3 A TEORIA NEOCLASSICA

A teoria neoclássica apresenta-se como herdeira directa da teoria clássica, embora rejeite liminarmente o princípio explicativo dos preços dos bens pelos custos em trabalho, substituindo-o pelo princípio da utilidade no consumidor.

A contribuição fundamental desta teoria para a análise do comércio internacional reside na explicação das vantagens comparativas e da especialização de um país, a partir da sua dotação factorial, explicação que ficou consagrada sob a designação de " Modelo de Hecksher-Ohlin ", ou " Modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson ", quando se consideram as contribuições que este último autor trouxe, no final dos anos 40, ao modeló original.

Trata-se, no primeiro caso, de dois trabalhos, devidos a E. Hecksher e a B. Ohlin, o primeiro, um artigo publicado em sueco em 1919, o segundo, um livro publicado em inglês em 1933. Registe-se que Ohlin foi discípulo de Hecksher, tendo os dois trabalhado em conjunto na elaboração da teoria.

Nestes trabalhos a composição do comércio internacional é explicada a partir de um novo conceito, o de " abundância relativa de um factor de produção ", que vai estar na origem da vantagem comparativa. Para precisar esta idéia, retomemos um quadro simplificado de análise, já

conhecido, de dois países, A e B, dois produtos, X e Y, mas agora, diferentemente da análise clássica, dois factores de produção, trabalho e capital, em vez de um único, trabalho. Diferentemente também da teoria clássica, é necessário introduzir uma especificação suplementar, relativamente aos factores de produção: as quantidades disponíveis devem ser dadas e definem o que se designa por "dotação factorial" de um país ou nação. Por razões geográficas e históricas um país, quando comparado com outro, será mais "abundante" num factor do que no outro. Por exemplo, o país A é dotado, comparativamente, ao país B, de mais unidades de capital por unidade de trabalho, inversamente, o país B é dotado de mais unidades de trabalho por unidade de capital; o país A será "abundante" em capital, o país B será "abundante" em trabalho.

Tudo o mais, tecnologias e preferências dos consumidores, é considerado idêntico nos dois países. Os bens sendo diferentes, são produzidos a partir de técnicas distintas, todavia, para cada bem, a técnica é a mesma nos dois países ( funções de produção idênticas ).

Suponhamos agora que a produção do bem X requer mais unidades de capital por unidade de trabalho, do que o bem Y ( o bem X é intensivo em capital e o bem Y é intensivo em trabalho ). Conjugada esta situação com a dotação factorial dos países A e B, quais serão as consequências sobre a estrutura do comércio entre eles? De acordo com o "teorema de Heckscher-Ohlin" cada país tenderá a especializar-se na produção do bem que utiliza de modo mais intensivo o factor de que é melhor dotado ( o factor abundante ). Deste modo, e recorrendo ao nosso exemplo, o país A exportará o bem X e, inversamente, o país B exportará o bem Y.

Diferentemente, ainda da teoria clássica, a especialização não será completa ( só o será em casos muito particulares ). Em virtude da substituição do princípio de custos de produção constantes pelo princípio de custos ( de oportunidade ) crescentes, a especialização será incompleta. O país A produzirá o bem Y e o país B o bem X, nas quantidades que estão associadas a custos de oportunidade internos iguais aos preços relativos internacionais.

Um segundo passo do modelo de H.O., prende-se precisamente com este problema da especialização incompleta e da igualização dos preços dos bens, numa situação de intercâmbio mútuo, livre e exclusivo entre o país A e o país B; quando isto acontece, tanto os preços absolutos como os preços relativos dos factores tornam-se iguais nos dois países - é o chamado "teorema da igualização dos preços dos factores", que veio completar o modelo original, a partir dos trabalhos de Stolper e Samuelson (1941) e Samuelson ( 1948 e 1949 ). De acordo com este teorema, o livre comércio seria um substituto da mobilidade internacional dos factores.

Nos anos 50, W. Leontieff (1953) procurou testar empiricamente a teoria de H.O.S., a partir da análise da posição dos Estados Unidos no comércio internacional. Os resultados a que chegou, tiveram consequências analíticas enormes e ficaram conhecidos como o "~~Paradoxo~~ Paradoxo de Leontieff". Comparativamente aos outros países, os Estados Unidos, apareciam em 1947, ano a que se reporta o trabalho de

Leontieff ) como o país relativamente mais abundante em capital. Seria de esperar que, de acordo com a teoria de H.O.S., as exportações deste país fossem compostas de bens intensivos em capital e as importações, em contrapartida, intensivas em trabalho. Todavia, os resultados a que Leontieff chegou foram exactamente os opostos : as exportações americanas revelaram-se intensivas em trabalho e as importações intensivas em capital.

O próprio Leontieff, procurou encontrar uma explicação do resultado a que chegou na heterogeneidade internacional do trabalho. Por razões de diversa natureza ( espírito de empresa, superioridade da organização, superiores habilitações técnicas, etc. ), os trabalhadores americanos seriam mais produtivos que os trabalhadores do resto do mundo; para restabelecer a igualdade seria, assim, necessário multiplicar o seu número por três. Não se alterando as demais condições, um trabalhador americano "valeria" três trabalhadores estrangeiros; na realidade, os Estados Unidos seriam um país relativamente abundante em trabalho e não em capital, com se julgaria.

O trabalho de Leontieff foi criticado sob diversos pontos de vista ( ver, por exemplo, Kreinin, 1965 ); uma das suas consequências analíticas mais importantes é a de que as técnicas de produção utilizadas nos Estados Unidos não são as mesmas que no estrangeiro, o que sai fora do quadro de hipóteses do modelo de H.O.S..

A discussão que este trabalho suscitou, abriu, no entanto, o caminho ao aparecimento de novas formulações que, quer pela via da procura de novos argumentos de sustentação da teoria de H.O.S., quer pela via da sua refutação e da procura de novas explicações, procuraram ir de encontro à complexidade do fenómeno do comércio internacional: um comércio que mostrou tendência a concentrar-se entre países desenvolvidos, ou seja, entre países com idênticas ou, aproximadas, dotações de factores, e em que as trocas intra-ramos, ou seja, entre produtos de idêntica natureza e qualidade, têm tido uma importância crescente; tudo características dificilmente compatíveis com as hipóteses básicas da teoria de H.O.S..

Destas novas formulações, discutir-se-ão no ponto seguinte as mais importantes.

## 2. TEORIAS CONTEMPORANEAS

### 2.1 . A TEORIA DA PROCURA REPRESENTATIVA

É uma teoria elaborada no início dos anos 60 por S. B. Linder (1961), e que reflecte as tendências de desenvolvimento do comércio intra-ramo e o papel ainda preponderante a nível mundial dos Estados Unidos ( que se reflectia na maior capacidade por parte deste país de impôr os seus produtos no mercado mundial ).

Linder considera que o comércio internacional está ligado a vantagens comparativas, todavia, a origem destas

vantagens não reside na diferença na dotação inicial de factores. Importa, ainda, distinguir entre produtos industriais e produtos primários.

O comércio de produtos industriais desenvolve-se entre países que não têm diferenças significativas na dotação factorial. Por sua vez, o comércio de produtos primários está ligado a razões mais fortes do que a dotação de factores. No primeiro caso, o comércio não se apresentaria como um substituto da mobilidade de factores. No segundo caso, é precisamente a mobilidade de factores (capital em direcção aos países subdesenvolvidos) a favorecer a manutenção ou a eventual expansão do comércio.

O comércio de produtos primários pode explicar-se a partir da diferença de dotação de factores. Todavia, o comércio destes produtos pode não levar à igualização das remunerações factoriais; pelo contrário, pode levar à acentuação da diferença.

Quanto ao comércio de produtos industriais, a vantagem comparativa, que não está ligada à diferenciação factorial, tem origem na importância da procura interna (que Linder designa por "procura representativa") do bem de exportação.

Segundo Linder, um bem só será susceptível de ser exportado se ele for objecto, previamente, de uma procura interna forte. É esta procura interna forte que é geradora da vantagem comparativa.

Um grande mercado constitui um forte incentivo à inovação e a dimensão da produção gera economias de escala e beneficia de economias externas, sobretudo se o ambiente industrial for suficientemente desenvolvido. Em resumo: é a existência de uma procura forte que cria as condições para que o produto possa ser mais facilmente exportado.

Todavia, este produto só será exportado para um país que o possa consumir. Ora, é suposto que a qualidade e a natureza dos produtos consumidos dependam do nível de vida e, portanto, em larga medida, do nível de salários. Um produto que corresponda ao nível de vida interno de um país só poderá ser exportado para um outro que possua um nível de salários e de rendimento per-capita semelhantes, o que significa dotação semelhante de factores. Ou seja, ao contrário do teorema de H.O., a identidade de dotação de factores joga o papel de dinamizador do comércio ao invés de o entravar. Por outro lado, também não se está em presença de especialização de produções, mas de diferenciação de produtos o que leva ao afastamento da hipótese de concorrência perfeita, requisito indispensável à validade teórica do teorema.

A teoria de Linder fornece, deste modo, uma explicação para uma das principais características do comércio actual - a forte densidade das trocas entre países industrializados - uma vez que, na sua análise, é a semelhança das estruturas e das situações económicas nacionais que favorecem o comércio, enquanto que as disparidades o entravam. Ela fornece igualmente uma explicação para a composição dos fluxos globais de comércio,

também entre países industrializados, e para a importância que neste mesmo contexto assumem as trocas cruzadas de produtos similares. É uma teoria que está ainda na base de argumentos importantes no sentido da criação e desenvolvimento do Mercado Comum europeu. A ideia é a de que sem um grande mercado interno não será possível produzir vantagens comparativas europeias, face ao poder da economia americana.

Apesar da sua relativa consistência interna, a teoria de Linder parece não dar conta de toda a complexidade do fenómeno do comércio externo. Testes econométricos realizados, também sobre o comércio externo dos Estados Unidos, não produziram resultados suficientemente fortes ( Ver Kennedy e McHugh, 1983 ). Outros autores procuraram conciliar a lógica da semelhança de Linder com a lógica da diferença, através da construção de um modelo global em que uma e outra seriam casos particulares ( Ver Lassudrie-Duchêne e Mucchielli, 1971 e Arad e Hirsh, 1981 ). A " procura representativa " seria necessário juntar uma " procura de diferença " que explicaria o desenvolvimento, também verificado, das trocas entre países não-desenvolvidos. Mas também neste caso, a diferença não seria simplesmente o produto de uma diferente dotação inicial de factores mas um resultado das dinâmicas das economias nacionais nos seus processos de relacionamento externo.

## 2.2 A TEORIA DO CICLO DO PRODUTO

É uma teoria elaborada por R. Vernon (1966) e que se integra no quadro mais geral das abordagens neotecnológicas da dinâmica económica.

Segundo estas abordagens, as inovações tecnológicas realizadas num país, produzem novas vantagens comparativas que permanecem enquanto as inovações que lhes deram origem não se propagam internacionalmente ( Ver Vernon, 1970 ).

Tendo como referência os bens de consumo procurados pelos detentores de rendimentos elevados e os bens de produção " economizadores de trabalho ", Vernon distingue três fases na evolução das condições e localização da produção deste tipo de produtos.

Numa primeira fase, o produto novo será fabricado no país desenvolvido ( os E.U.A. são o caso analisado pelo autor ). O alto nível de rendimento e o custo elevado da mão-de-obra, aí existentes, estimulam a inovação neste tipo de produtos. A incerteza que normalmente está associada ao lançamento de um novo produto, leva também a preferir a localização da sua produção próxima de um grande mercado, por forma a compensar os custos de produção elevados, associados aos primeiros processos de produção.

Numa segunda fase, assiste-se a um processo de diferenciação acrescida do produto ( vários modelos, vários tamanhos, diversas combinações de elementos, etc. ). Assiste-se, também, ao aumento do seu nível de padronização e de difusão; as técnicas de produção estabilizam-se, os custos reduzem-se, a procura aumenta nos países industrializados. Deixa então de ser possível manter uma localização única da produção, sobretudo se ela estiver estabelecida num país em que

o custo salarial é elevado. É o momento em que a empresa americana, para não perder mercado, investe na sua produção no exterior, por exemplo na Europa, podendo, inclusive, a partir daí passar a abastecer o mercado americano.

Por último, na terceira fase, o produto está totalmente padronizado. É a altura de explorar outro tipo de vantagens. Se o produto requer a utilização de uma forte componente de mão-de-obra, a produção desloca-se para um país subdesenvolvido onde os custos salariais são mais baixos.

É um processo que também não se enquadra no modelo H.O.: existe mobilidade do capital e é esta que explica os fluxos de comércio. O "paradoxo de Leontieff" poderá encontrar aqui uma explicação: os Estados Unidos exportarão o produto na primeira fase da sua existência, enquanto o processo de produção não estiver normalizado e enquanto for necessária uma grande quantidade de mão-de-obra; importá-lo-ão mais tarde, quando essa normalização se tiver produzido e as exigências de mão-de-obra forem menores, relativamente ao capital.

Em síntese: será necessário distinguir entre uma "vantagem do saber" (learning advantage) e uma "vantagem estática" (static advantage), ligada aos baixos salários. Produzir-se-á uma deslocação das indústrias quando o "saber" se tiver tornado menos importante que o nível de salários na determinação da vantagem comparativa.

Desde a época dos primeiros trabalhos de Vernon, as condições económicas mundiais alteraram-se substancialmente: os rendimentos e os custos salariais da Europa alcançaram os níveis dos Estados Unidos e os do Japão também não andam muito longe. Isto poderá explicar em parte que os Estados Unidos tenham perdido o seu papel de leader na inovação mundial. Vernon (1979) vem a reconhecer que a sua tese seria válida para os Estados Unidos no período compreendido entre 1900 e 1970. Posteriormente, poderia ser válida para outros países mas já não constituiria uma explicação para o comportamento da economia americana.

### 2.3 A TENTATIVA DE SINTESE DINAMICA DE H. G. JOHNSON

Na linha das tentativas de síntese entre a abordagem tradicional neoclássica e as teorias do crescimento pós-Keynesianas, Johnson (1968) propõe-se construir, a partir das contribuições de Linder e de Vernon uma explicação mais geral da troca internacional, procurando ultrapassar as limitações decorrentes das hipóteses simplificadoras subjacentes ao modelo H.O..

Por um lado, são integrados na análise factores explicativos negligenciados pela análise tradicional, tais como, a concorrência monopolística, as economias de escala, as produções de alta tecnologia, os novos produtos, a intervenção estatal, as economias externas, etc.. Por outro lado, o processo de crescimento é encarado de forma mais complexa, como um processo generalizado de acumulação de capital em que o Estado, e não, simplesmente, o sistema

concorrencial, determina o investimento nos domínios das infraestruturas, da educação e da produção de conhecimentos. Este investimento intelectual, designemo-lo assim, vai modificar as funções de produção e de consumo.

Nesta base, Johnson pensa ser possível aperfeiçoar o modelo de H.O. em três pontos:

Primeiro , através do alargamento do conceito de capital ( recursos naturais, equipamento material produtivo e social, capital humano e intelectual ) e da restrição do conceito de trabalho ( simples disponibilidade de tempo humano ), alargamento e restrição estes, que lhe vão permitir introduzir outros elementos na explicação da origem das vantagens comparativas, a saber: diferenciações culturais e sociais que, por sua vez, estão na base das diferenciações tecnológicas, diferenças de poder entre empresas, desigualdade da dimensão e da riqueza dos mercados nacionais, políticas dos governos orientadas para a criação de vantagens específicas ( formação, pesquisa, financiamento da inovação, atracção de quadros, etc. ).

Segundo , através da tomada em consideração dos custos de transporte, da informação e do proteccionismo, resultantes da simples existência de nações diferenciadas.

Terceiro : através da consideração do fenómeno da transferência de produção, associado à imitação da inovação por parte dos produtores do antigo mercado de exportação, ao investimento no estrangeiro, à compra de patentes, à difusão livre dos conhecimentos que perdem valor comercial, etc..

Este fenómeno da transferência da produção é, em certa medida, o elemento fundamental da tentativa de dinamização da vantagem comparativa, elaborada por Johnson. Todo o desenvolvimento trás consigo o aumento do custo salarial, modificando a dinâmica das vantagens comparativas: alterações na estrutura de consumo ( orientada para produtos mais intensivos em capital ), incentivo às inovações de tipo " labour-saving ", incentivo à transferência das indústrias para zonas onde os níveis de salário são mais baixos. Os melhoramentos técnicos introduzidos como resposta a um acréscimo dos níveis de vida e à modificação dos custos relativos do capital e do trabalho, estão na origem de uma vantagem comparativa inicial que desaparecerá, por difusão na economia mundial, precisamente por intermédio dos diversos mecanismos de transferência da produção.

Apesar de se apresentar como uma tentativa de reconciliar a teoria tradicional com a complexidade observada do comércio internacional, a análise de Johnson corta com hipóteses básicas do teorema de H.O.. Assim:

- O progresso técnico pode ser monopolizado durante bastante tempo por um país, levando a grandes diferenciações das funções de produção;

- Os rendimentos à escala levam à concentração geográfica da produção e do comércio, reforçam a concentração económica no seio das nações, impulsionando por esta via a sua especialização e pondo em causa o princípio da concorrência perfeita;

- As "economias externas" favorecem a combinação de indústrias já estabelecidas em detrimento das economias nacionais menos integradas:

- A intervenção do Estado modifica os elementos que intervêm na determinação das vantagens comparativas:

- As diferenças salariais intervêm na localização dos investimentos e, deste modo, . . . na determinação da orientação, da natureza e dos níveis dos fluxos de trocas.

Sai-se da perspectiva de um mercado mundial indiferenciado para se considerar a existência de economias nacionais diferenciadas, entre as quais se podem levantar barreiras à troca, quer naturalmente, quer de forma consciente e arbitrária. Todavia, estes avanços teóricos, se assim se podem considerar estes avanços em direcção à realidade mundo das trocas, não são suficientes para eliminar todos os problemas postos pela explicação do comércio internacional. Continua, decerto modo uma análise parcial na medida em que leva em conta, apenas, os produtos industriais; circunscreve-se a constatações empíricas não tirando as necessárias conclusões em termos de funcionamento global do sistema económico ( o modelo global neoclássico continua a ser aceite ); finalmente, à semelhança, aliás, das análises de Linder e Vernon, continua redutora, na medida em que liga toda a estrutura das trocas internacionais às vantagens comparativas. Mesmo sem sair do seu quadro analítico, seria necessário ir mais além e entrar em consideração com os níveis diferenciados de desenvolvimento industrial económico social em geral, com as alterações que se vão produzindo a nível de cada país, com as mudanças de gosto, etc.. Seria necessário considerar que as vantagens são, sobretudo, adquiridas ou mantidas e que umas vantagens comparativas tendem a favorecer o aparecimento de outras.

#### 2.4 OUTRAS ABORDAGENS DAS VANTAGENS COMPARATIVAS

No meio da década de 70, procurando dar resposta ao crescendo das críticas à teoria tradicional, alguns autores ( p. ex. Finger, 1975 ) reformularam a noção de diferenciação factorial de forma a reconciliá-la com o peso observado no comércio intra-ramo. De acordo com estas posições, os produtos, apesar de semelhantes, seriam fabricados a partir de proporções diferenciadas de factores segundo os países. Resultaria daqui a possibilidade de uma especialização mais "fina", podendo esta produzir-se dentro de uma mesma indústria, em relação a produtos muito mais próximos, mas cuja produção necessitará de quantidades de factores e de técnicas distintas. Estas disparidades estariam na origem de diferentes custos e preços que, por sua vez, explicariam as trocas cruzadas. A lógica neoclássica seria, assim, preservada, as trocas intra-ramos seriam determinadas, do mesmo modo que as trocas inter-ramos, pelas diferenças entre as dotações de factores.

Entre estas explicações "fundamentalistas" e as posições mais "radicais", para as quais o comércio intra-ramo

seria pura e simplesmente a evidência máxima da falência da teoria tradicional, continuaram, todavia, a desenvolver-se as posições de carácter conciliatório. As teorias tradicionais seriam insuficientes mas susceptíveis de aperfeiçoamentos. Estas poderiam ser generalizadas e completadas sem que, por esse facto, os seus fundamentos tivessem que ser postos em causa. Vão neste sentido, a teoria das vantagens comparativas relativas e as teorias das vantagens comparativas baseadas nas "diferenças esquecidas".

#### 2.4.1. A TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS RELATIVAS

As vantagens comparativas seriam relativas e hierarquizadas. Para se compreender o significado desta afirmação, ter-se-ia que analisar, em particular, os fluxos comerciais de um país com cada um dos seus parceiros comerciais. Poder-se-ia constatar, por exemplo, que um país A dispunha de uma vantagem comparativa na produção de um bem determinado face ao país B mas não em relação ao país C. Por conseguinte, o país A poderia exportar o bem em questão para o país B e importá-lo de C. Estaria aqui uma explicação para o fenómeno das "trocas cruzadas". A posição de cada país na hierarquia que exprime a cadeia das vantagens comparativas nacionais explicaria que ele pudesse ser especializado na produção de um bem particular, face a uma zona comercial, e não o ser face a uma outra.

Esta explicação proposta entre outros por Lassudrie-Duchêne e Mucchieli (1979) implicaria que os fluxos de trocas entre dois países fossem "univocos", isto é, que um mesmo bem não pudesse ser objeto de importação por A a partir de B e, simultaneamente, exportado de A para B.

Todavia, as observações concretas mostram que as trocas cruzadas de tipo "univoco", não representam senão uma fracção menor do comércio intra-ramo, realizado entre os diversos países. A explicação poderá ser útil, para certos casos particulares, mas não recupera, de forma alguma, a validade geral do teorema de H.O..

#### 2.4.2. A TEORIA DA HETEROGENEIDADE FACTORIAL

Mas será que a diferenciação factorial pode ser referenciada apenas em relação a um conjunto restrito de dois ou três factores de produção, supostos homogéneos? Para alguns autores seria necessário abandonar este nível exagerado de simplificação e considerar o facto real de que cada um dos factores é heterogeneo. As terras são de fertilidade diferente, os sub-solos não tem todos as mesmas qualidades, os capitais são de gerações distintas, por detrás do conceito genérico de trabalho escondem-se diferentes formações e qualificações da mão-de-obra. Na realidade, os países distinguem-se-iam uns dos outros, no que respeita á dotação factorial, de um modo mais complexo do que é suposto nos modelos neoclássicos tradicionais. Seria necessário passar a uma análise, do tipo "fine tuning" para detectar as diferenciações efectivas e as suas ligações com a estrutura

dos fluxos de comércio. Assim, cada país teria tendência a exportar os bens que necessitam, relativamente, de modo mais intensivo a(s) categoria(s) ou qualidades de factores nas quais é abundante. A incapacidade da teoria tradicional em explicar as trocas concretamente observadas residiria, deste modo, no seu carácter excessivamente simplificador e não no princípio explicativo que as fundamenta.

#### 2.4.3 A TEORIA DA DIFERENÇA TECNOLÓGICA

É uma teoria que recupera o princípio explicativo ricardiano do comércio internacional a partir das diferenças tecnológicas entre países e alia-o à tese schumpeteriana sobre o papel determinante das inovações.

Os países diferirão entre si, não apenas em termos de dotação factorial mas também em níveis de desenvolvimento tecnológico. Os países mais dinâmicos no plano tecnológico, aqueles que produzem mais inovações, dispõem de uma vantagem na produção dos bens mais intensivos em "I & D". Em contrapartida importarão dos países menos avançados tecnologicamente bens cuja produção requer técnicas banalizadas.

Esta explicação foi testada para um conjunto de 24 países por Hufbauer (1974). As conclusões extraídas apontam para a ideia de que as empresas que fazem um maior esforço de investigação (medido pelas despesas realizadas em I & D em proporção do volume de negócios ou pelo número de patentes registadas) são também aquelas que contribuem mais activamente para as exportações de produtos manufacturados.

Se se introduzir, nesta análise, a hipótese de "monopólio tecnológico temporário" associado ao tempo que decorre entre a produção da inovação num país e a sua difusão internacional reencontramos a já nossa conhecida teoria do ciclo do produto de Vernon.

#### 2.5. A TEORIA DA "DISPONIBILIDADE"

É uma teoria que se pode englobar no conjunto das abordagens neo-tecnológicas do comércio internacional, encontrando em Kravis (1956) a sua expressão mais significativa.

Os fluxos de trocas entre países explicar-se-ão a partir do que é designado por "disponibilidade" (ou "indisponibilidade") dos bens. Segundo Kravis, um país importará os bens cuja produção se mostra absolutamente incapaz de efectuar, por outras palavras, cuja oferta é completamente rígida (indisponibilidade absoluta) ou cuja produção é insuficiente, ou seja, cuja oferta é bastante inelástica (indisponibilidade relativa). Em contrapartida exportará os bens na produção dos quais dispõe de uma posição dominante e, portanto, cuja oferta é bastante elástica e tende a ultrapassar as necessidades locais.

A disponibilidade ou indisponibilidade dos bens

estaria ligada à existência ou à falta de recursos naturais ( não reprodutíveis e intransferíveis ), às inovações, à sua localização geográfica e sectorial e ao ritmo da sua difusão.

A estrutura dos fluxos comerciais seria, assim, explicada pelo nível comparado das elasticidades da oferta nacional e estrangeira dos produtos, bem como pelos ritmos comparados do progresso técnico. Como é obvio, este progresso técnico seria mais rápido nas indústrias de exportação do país considerado, se comparado com o progresso técnico das indústrias correspondentes dos seus parceiros comerciais.

Mas, como no caso de todas as teorias baseadas na lógica das diferenças, esta continua a não dar uma resposta satisfatória à questão fundamental, a saber : a tendência para o comércio internacional se polarizar entre países que se aproximam cada vez mais, quer do ponto de vista das estruturas produtivas, quer do das capacidades tecnológicas, quer dos níveis de vida e rendimentos.

## 2.6. A TEORIA DAS UNIDADES ACTIVAS

Uma das vias mais interessantes de abordagem da complexidade do fenómeno do comércio internacional, parte da crítica e reformulação do conceito de nação, tal como é utilizado nos modelos tradicionais.

A nação, no quadro analítico neoclássico, seria completamente desprovida de conteúdo. A sua redução a um simples bloco homogéneo, a uma coleção de indivíduos, a um firma ou a uma unidade monetária, não permitiria dar conta da diversidade de grupos e de interesses que a constituem, da dinâmica que lhe dá vida, da relação de forças mediada pelo Estado que a afirma com unidade autónoma e activa no contexto internacional.

O mundo <sup>do</sup> comércio externo não poderia, assim, ser encarado apenas com o lugar geométrico da imobilidade de factores, tal como é inerente ao teorema de H.O., mas como algo de mais complexo, como um mundo de desigualdades de poder, de conflitos e de coalisões.

A esta luz, o comércio internacional e a especialização teriam de ser vistos como produto da competição ( conflitos e alianças ), da confrontação de estratégias de grupos e das respectivas relações de forças.

Esta teoria do comércio externo, como produto do jogo de unidades activas, encontra nos trabalhos de F. Ferroux ( 1969, 1971, 1973 e 1982 ) a sua expressão fundadora. Tem servido, também de referência a vários desenvolvimentos particulares, alguns dos quais tendo-se orientado, inclusive, para a construção de novas bases para o princípio das vantagens comparativas. É o caso, por exemplo, de Reiffers ( 1982 ), que procura demonstrar a capacidade das nações de produzirem elas próprias em parte a sua diferenciação, a partir da autonomia relativa de que gozem na escolha de uma especialização. A articulação do nacional e do internacional é concebida como sendo a de dois processos, um o da "evolução

18.

do sistema mundial", o outro o da "transformação do sistema nacional", o primeiro desenvolvendo-se sob influência de "pólos hegemônicos", o segundo desenvolvendo-se a partir do seu espaço social próprio. Será no quadro desta articulação e na diversidade das reacções nacionais à evolução do sistema mundial que se manifesta uma produção nacional de vantagens comparativas.

### 3. Nota Final

Procurou-se neste capítulo dar uma idéia, ainda que breve, da reflexão teórica que o fenómeno do comércio internacional tem suscitado ao longo do tempo.

Ao mesmo tempo, foi preocupação pôr em relevo tanto as contribuições mais importantes como as insuficiências maiores, dos diversas teorias apresentadas. Com este objectivo, procurou-se situá-las quer face à evolução do debate interno à ciência económica, quer face à evolução da própria realidade de que essas mesmas teorias, se pretendem interpretar.

Se uma conclusão é possível, é a de que o comércio internacional, pelo seu grau de complexidade, continua a suscitar questões sérias à reflexão teórica, uma reflexão que os próprios agentes económico-sociais não podem ficar indiferentes, sob pena de afectarem a maximização das suas potencialidades.

### 4. BIBLIOGRAFIA

\*\*\*\*\*

Anad, R. W. e Hirsh, S. (1981). "Determination of trade flows and choice of trade partners, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117, (2), pp. 276-297.

Finger, J. M. (1975). "Trade overlap and Intra-Industry Trade", *Economic Inquiry*, ( Dec. )

Hufbauer, G. C. e Chilas, J. G. (1974). *Specialization by industrial countries, 1953-1970* in H. Giersh, (ed.), *The international division of labor, problems and perspectives*, Mohr, Tubingen, 1974.

Johnson, H. G. ( 1968 ). *Cooperative trade and commercial policy strategy for a developing world economy*. Wicksell lectures, Stockholm, Almqvist et Wicksell, ed..

Kennedy, T. E. e McHugh, R. ( 1983 ). "Taste similarity and trade intensity : a test of the Linder hypothesis for United States exports". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119 (1), 1983, pp. 84-96.

Kravis, I. B. (1956). "Availability and Other

- Influences on the Commodity Composition of trade".  
Journal of Political Economy, Vol. 64(4). (1956).
- Kreinin, M. E. (1965). "Comparative labor effectiveness and the Leontieff scarce factor paradox".  
American Economic Review, vol. 55, (March)  
pp. 131-140.
- Lassudrie-Duchêne, B. e Mucchieli, J. L. (1979). Les échanges intra-Gauche et la Hiérarchisation des avantages dans le Commerce international", Revue Economique, Maio, pp. 443-496
- Lassudrie-Duchêne, B. (1972). Echange international et croissance, Paris, Economica.
- \_\_\_\_\_ (1971). "La demande de différence et l'échange international", Economies et sociétés. Paris. Cahiers de l'ISMEA, série P. n. 19, Juin 1971. pp. 961-982.
- Leontieff, W. (1956). "Factor proportions and the structure of American trade : Further theoretical and empirical analysis". Review of Economics and Statistics, vol. 38 , (Nov.), pp.386-407.
- Leontieff, W. (1953). "Domestic production and foreign trade; the american position re-examined" Proceedings of the american philosophical society, vol. 97, (Sept.), pp. 332-349. Reimpresso em H. G. Johnson & R. E. Caves (eds.) Readings in International Economics, Homewood, III - Richard D. Irwin inc., 1968
- Linder, S. B. (1961). An essay on trade and transformation. New York - Wiley and Sons.
- Mucchielli, J. L. (1988). Principes d'économie internationale, Paris, Economica.
- Perroux, François (1982). Dialogue des monopoles et des nations, Paris, PUF.
- \_\_\_\_\_ (1973). Pouvoir et économie, Paris, Bernard-étude.
- \_\_\_\_\_ (1971). "Indépendance" de l'économie nationale et interdépendance des nations, Paris, UGE, 10/18
- \_\_\_\_\_ (1949). L'économie du XX Siècle, Paris, PUF.
- Posner, N. V. (1961). "International trade and technical

chance", Oxford Economic Papers, 13 (3).  
(Oct.), 323-341.

Reifeers, J. L. (1982). La production nationale de l'avantage comparatif, in H. Bourguinat (ed.). - internationalisation et autonomie de decision, Paris, Economica, pp. 71-109

Samuelson, P. A. (1949). "International factor price equalization once again", Economic Journal, vol. 59, pp. 181-197. Reimpresso em AEA. Readings in International Economics, Richard D. Irwin Inc. - Homewood, III, 1968.

\_\_\_\_\_ (1948). "International trade and the Equalization of factor prices", Economic Journal - vol. 58, pp. 165-184.

Stolper, W. F. e Samuelson, P. A. (1941). "Protection and Real Wages", Review of Economic Studies - vol. 9, pp. 58-73. Reimpresso em em AEA Readings in the theory of International trade. - Richard D. Irwin inc. - Homewood, III - 1950.

Vernon, R. (1979). "The product cycle hypothesis in a new international environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41, 4, (Nov.), pp. 255-267.

\_\_\_\_\_ (ed. 1970). The technology factor in international trade, New York, NBER.

\_\_\_\_\_ (1966). "International investment and international trade in the product cycle", The Quarterly Journal of Economics, 80, (Maio), pp 190-207.

ECONOMIA INTERNACIONAL

3º. ANO DE ECONOMIA

AE ISEG - Cód.: 2202

1990/91.