

1. Estrutura e Tendências da Economia Mundial

Globalização da Produção – as multinacionais importam peças ou produtos intermédios produzidos noutros países e exportam o produto final. A multinacional adota as suas necessidades aos países nos quais atuam (ex: se necessitar de muita mão-de-obra, o produto vai ser feito num país onde ela seja abundante e barata).

Comércio intra-setorial ou intra-industrial – importa e exporta produtos de um mesmo setor de atividade. Cresceu ainda mais com a globalização da produção e o aumento do número de multinacionais e as suas diversas áreas de atuação – divisão do processo produtivo por vários países.

Comércio inter-setorial – importação ou exportação de produtos de setores de atividades diferentes (ex: importar laranjas e exportar carros).

Evolução das Relações Internacionais (Comércio Internacional) - No séc. XIX assistiu-se a um forte aumento do Comércio Internacional, proporcionado por uma melhoria substancial nos meios de transporte e da diminuição dos custos de transação.

Em 1929 com a Grande Depressão e o Crash na Bolsa, assiste-se a um retrocesso do Comércio Internacional devido a políticas protecionistas implementadas para proteger as indústrias nacionais e combater o desemprego, de maneira a fazer evoluir mais rápido as indústrias nacionais.

Após o final da Segunda Guerra Mundial, volta a haver um aumento das Relações Internacionais entre os países devido ao decréscimo das taxas aduaneiras (taxas aplicadas à importação/exportação), à tendência para o livre comércio e acordos multilaterais (GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio) e à não adoção de políticas protecionistas.

Ao contrário do que aconteceu em 1929, a crise de 2008-2009 não levou a políticas protecionistas e houve uma liberalização do CI através de acordos celebrados e medidas adotadas pelo OMC – Organização Mundial de Comércio.

Existem 2 tipos de Comércio:

- **Comércio “Sul-Sul”** - entre economias emergentes, como é o caso da China com outros países em desenvolvimento.
- **Comércio “Norte-Sul”** – entre economias desenvolvidas (Ex: Países Europeus) e economias menos desenvolvidas ou emergentes.

Regionalização do Comércio Internacional – tendência para o CI se realizar dentro de blocos económicos (ex: tendência para os países da UE fazerem negócios entre si).

Fluxos de Capitais/Investimentos – aumentam devido à criação das multinacionais que necessitam de investir capital nos países onde se irão estabelecer para dividir a sua cadeia de produção.

Para permitir uma maior comparabilidade das estatísticas de CI a nível internacional, torna-se necessário uniformizar a nomenclatura e os dados. Assim, o registo dos fluxos é feito obedecendo a determinadas regras, havendo, no entanto, diversas classificações:

- SITC (Standard International Trade Classification) ou CTIC (Classificação Tipo de Comércio Internacional) – foi desenvolvido pela ONU e compreende cinco níveis de desagregação;
- ISIC (International Standard Industrial Classification) ou CITA (Classificação Internacional Tipo de Todos os Ramos de Atividade Económica).

Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização
Comércio e Investimentos internacionais

A maioria dos países usa uma destas nomenclaturas de classificação ou nomenclatura nacional baseada numa delas.

CAE (Classificação das Atividades Económicas) – é uma adaptação do ISIC/CITA à realidade Portuguesa no que toca à segmentação das atividades económicas.

Na análise dos dados de CI é costume usar os chamados indicadores de comércio internacional (instrumentos de síntese descritiva e mensuração dos fenómenos relativos ao CI), entre os quais iremos relevar:

1. Grau de Abertura ao Exterior (GAE) – é o indicador de importância do CI para uma dada economia, medindo o peso das relações comerciais com o exterior (troca de bens e serviços) no PIB do país em causa durante um determinado período de tempo.

O GAE pode ser dividido em 2 indicadores: a **intensidade exportadora** (X/PIB, que reflete a contribuição das exportações para o PIB e, portanto, evidencia até que ponto a produção nacional é orientada para o mercado externo) e a **penetração das importações** (M/PIB, que dá o peso das importações no PIB nacional e, logo, traduz o grau de satisfação da procura interna através de abastecimentos provenientes do exterior).

Quanto maior for o valor do GAE, maior a importância do CI para a economia em causa. Este indicador de importância do CI tende a ser mais elevado para pequenas economias do que para grandes países, isto porque as economias de maior dimensão são menos dependentes face ao exterior (relativamente mais autossuficientes).

2. Taxa de Cobertura – mostra em que medida as importações são cobertas pelas exportações (em percentagem).
 - Se o $C > 1$ (ou 100%), o país tem uma forte competitividade, há um superavit comercial (mais exportações que importações).
 - Se o $C < 1$ (ou 100%), o país tem um saldo comercial negativo (défice comercial), pelo que a sua posição no mercado internacional é fraca.

Exemplo:

	PIB	Exportações	Importações
País X	1000	20	10
País Y	1000	400	200

As duas economias têm exatamente a mesma dimensão (PIB) e a taxa de cobertura é igual nos 2 países ($20/10=400/200=2$), mas os valores em termos de comércio externo (GAE) são insignificantes no país X.

A **taxa de cobertura** pode ser calculada para um produto/setor em concreto, sendo denominada de taxa de **taxa de cobertura setorial**. A fórmula é exatamente a mesma, mas só se entra em linha de conta com os valores para esse produto/setor. Permite tirar algumas conclusões em termos de competitividade:

- Valor superior a 1 indica que o país é relativamente especializado nesse setor/produto (exportações superiores às importações, em valor; grande competitividade);
- Valor inferior a 1 reflete um saldo deficitário para o produto/setor.

É ainda possível efetuar o cálculo da **taxa de cobertura setorial normalizada** (rácio entre a taxa de cobertura setorial e a taxa de cobertura global).

3. Índice das Vantagens Comparativas Reveladas de Bela Balassa (VCR) – Este indicador baseia-se na vantagem comparativa na produção de um dado bem ou serviço (custos produtivos inferiores aos dos seus parceiros comerciais). Os países que tiverem estas vantagens comparativas agem da seguinte forma:
- Especializa-se na produção e exportação desse bem ou serviço e importam aqueles para os quais apresentam uma desvantagem competitiva;

Em termos estatísticos é muito difícil ter acesso aos custos produtivos desagregados por produto e por país, ou seja, é difícil avaliar as vantagens comparativas e só as revela à posteriori.

Este indicador mostra o padrão de especialização de um país, partindo do pressuposto que a economia se especializa de forma correta, aproveitando as suas vantagens comparativas (orientando-se para a exportação nos setores produtivos para os quais apresenta vantagens face à concorrência). Através deste pressuposto é possível perceber, de forma indireta, quais os setores em que o país tem vantagem comparativa.

Com base neste indicador dizemos que um país se encontra especializado nas exportações de um determinado produto/setor se a sua quota de mercado nesse produto/setor for superior à do país/zona de referência ou, de forma equivalente, se o peso desse produto/setor nas exportações do país for maior do que o peso que esse produto tem nas exportações do país/área de referência.

- Se o $VCR > 1$ (ou 100%), o peso das exportações do produto/setor i pelo país j é superior ao peso das exportações do mesmo produto/setor no país de referência (K), ou seja, o país j encontra-se especializado no produto/setor i , pelo que se depreende que terá uma vantagem comparativa na produção desse mesmo produto/setor.
- Se o $VCR = 1$ (ou 100%), então o peso das exportações do produto/setor i pelo país j é igual ao peso das exportações do mesmo produto/setor no país de referência (K).

4. Indicadores de Vantagens Tecnológicas – a especialização em produtos de alta tecnologia pode ser determinante em termos de crescimento das exportações de um dado país.

Dados empíricos confirmam que os produtos de alta tecnologia são mais dinâmicos no CI por oposição aos produtos primários.

Estes indicadores avaliam o desempenho dos países na exportação de produtos tecnológicos, utilizando o VCR de Bela Balassa para perceber se a economia em causa se encontra ou não especializada neste tipo de bens e se, portanto, de forma implícita apresenta uma vantagem comparativa na sua produção face à zona de referência considerada.

5. Índice de Especialização Inter-Industrial:

Quanto maior for o valor deste índice, maior é a especialização inter-industrial. Se o $I_j = 0$, só há comércio intra-industrial e o $I_j = 1$, só há comércio inter-industrial/setorial.

6. Índice de Grubel e Loyd (GLi): serve para avaliar a importância do comércio intra-industrial (ou intra-setorial).

Os valores deste índice variam entre 0 (apenas inter-industrial) e 1 (apenas intra-industrial), sendo que quanto mais alto for o valor, mais alto é a importância do comércio intra-industrial.

- Se $X_i=0$, significa que só importamos;
- Se $M_i=0$, significa que só exportamos.

Exemplo:

$GL_i=0,7$, significa que 70% das transações são de carácter intra-industrial e as restantes 30% são de carácter inter-industrial.

Diferenciação Horizontal – produtos diferenciados, mas preços iguais.

Diferenciação Vertical – produtos de qualidade diferente que terão preços diferentes.

Se a diferença de preços for superior a 15%, os produtos são de gamas diferentes e pertencem à diferenciação vertical.

Produtos Decompostos/Fragmentados – referem-se aos casos das multinacionais em que são transacionados parte do produto e não o produto acabado.

2. Teorias de Comércio Internacional - As teorias tradicionais do CI referem-se às vantagens comparativas e às dotações dos fatores primários dos países; enquanto as teorias modernas incorporam, na sua análise, a tecnologia, as economias de escala e a diferenciação dos produtos.

2.1 Mercantilismo – a riqueza de um país mede-se pela quantidade de metais preciosos que tinham (ouro e prata). Era uma política protecionista e com pouco abertura ao exterior.

2.2 Autores Clássicos – os principais são fundamentalmente Adam Smith (baseado nas vantagens absolutas) e David Ricardo (baseado nas vantagens relativas ou comparativas).

2.2.1 Adam Smith - para que duas nações troquem, entre si, voluntariamente, bens e serviços, ambas terão de ganhar com a troca, com o comércio internacional. Segundo o autor, a divisão do trabalho e a especialização seriam as chaves para a criação de riqueza. Os ganhos poderiam ser medidos em termos de poupança de horas de trabalho em cada país ou, alternativamente, em termos de aumento da produção (utilizando as mesmas horas de trabalho).

Exemplo:

	Portugal	Reino Unido
Toneladas de trigo por hora	6	1
Metros de tecido por hora	4	5

Neste exemplo vamos considerar que em cada país só há 2 horas de trabalho e que, por isso, numa situação de Autarcia (sem CI) cada país vai gastar 1 hora a produzir trigo e outra hora a produzir tecido. Com a abertura ao CI, haveria especialização de acordo com as vantagens absolutas.

	Autarcia (Produção=Consumo)		Com CI		Variação
			Produção	Consumo	
Portugal	Tecido	4 m	0 m	5 m	+ 1 m

Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização
Comércio e Investimentos internacionais

	Trigo	6 ton	12 ton	6 ton	0
Reino Unido	Tecido	5 m	10 m	5 m	0
	Trigo	1 ton	0 ton	6 ton	+ 5 ton
Global (2 Países)	Tecido	9 m	10 m	10 m	+ 1 m
	Trigo	7 ton	12 ton	12 ton	+ 5 ton

Com a abertura ao CI, cada um dos países vai aplicar as 2 horas de trabalho que tem disponíveis na produção do bem para o qual apresenta uma vantagem absoluta. Desta maneira temos ganhos globais em termos de produção de cada um dos bens e existem ganhos também para cada um dos países, medido através da variação global.

2.2.2. David Ricardo – diz que a especialização dos bens em cada um dos países é medido pelas **Vantagens Competitivas**, ou seja, cada país beneficiará com a especialização na produção e exportação de bens que pode produzir com um custo relativamente menor, medidas com base no **Custo de Oportunidade** (representa a quantidade de um segundo bem de que se tem de abrir mão para libertar os recursos suficientes para produzir uma unidade adicional do primeiro bem).

O Modelo Ricardino básico assenta nos seguintes pressupostos:

- Teoria do valor do trabalho, segundo a qual o valor de um bem depende diretamente e apenas da quantidade de trabalho (em h) necessária à sua produção;
- Em cada País o trabalho é homogéneo;
- Existem diferenças de produtividade ente os países, levando a diferentes custos de produção – as necessidades unitárias de trabalho (custo unitário) diferem em cada país, devido a condições naturais (clima, qualidade do solo, etc.) e a condições tecnológicas diversas (diferenças tecnológicas entre países); o nível tecnológico é diferente entre as economias, mas é fixo em cada uma delas (não há avanço tecnológico);
- Mercados de concorrência perfeita: bens homogéneos, remuneração do trabalho de acordo com a sua produtividade (taxa salarial=produtividade);
- Trabalho é perfeitamente móvel entre indústrias num mesmo país, mas imóvel entre países;
- Existem rendimentos à escala;
- Mobilidade perfeita dos produtos, dentro dos países e entre países (o que implica considerar a inexistência de custos de transporte, de direitos aduaneiros ou quaisquer outras restrições ao comércio);
- Pleno emprego do fator trabalho (não há capacidade produtiva não utilizada).

Exemplo:

	Portugal	Reino Unido
1l de vinho	8h de trabalho	12
1kg de trigo	9	10

Pensando em termos de vantagem absoluta (Adam Smith), não haveria lugar a CI: Portugal apresenta vantagem absoluta na produção de ambos os bens.

No entanto, segundo David Ricardo, será preciso analisar os custos de oportunidade dos bens em cada um dos países para retirar uma conclusão, aplicando assim a Matriz dos Custos de Oportunidade.

Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização
Comércio e Investimentos internacionais

	Portugal	Reino Unido
Vinho (em litros)	0,8 Kg de Trigo	1,2 Kg de Trigo
Trigo (em Kg)	1.125 L de Vinho	0,83 L de Vinho

A teoria das vantagens comparativas permite resolver o impasse gerado numa situação em que um dos países apresenta uma desvantagem absoluta na produção de ambos os bens (RU neste caso): embora Portugal seja mais eficiente, em termos absolutos, na produção de ambos os bens, quando comparado com o RU a eficiência é substancialmente maior para a produção de vinho do que para o trigo, ou seja, embora Portugal tenha vantagens absolutas na produção de ambos os bens, tem vantagem comparativa apenas no vinho.

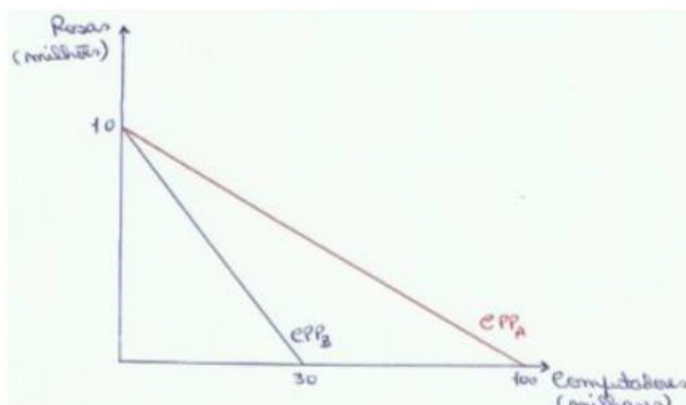
Se ambos os países tiverem o mesmo CO para ambos os bens, então não existirá nenhuma vantagem comparativa e não irá existir comércio internacional (as trocas comerciais não permitiriam melhorar a situação face à autarcia)

CPP – Curva das Possibilidades de Produção: mede a quantidade de bens de cada tipo produzidos num determinado país. Mostra as combinações máximas de produção de dois bens que uma economia consegue obter, num dado momento, utilizando eficientemente os seus recursos. Em David Ricardo, a CPP é uma reta uma vez que os C.O são constantes

Exemplo:

Produção máxima de computadores e rosas em cada país (em autarcia)		
	País A	País B
Rosas (em milhões)	10	10
Computadores (milhares)	100	30

Estas produções máximas podem ser representadas graficamente dando origem ao que se designa por fronteira/curva das possibilidades de produção (FPP ou CPP).



Todos os pontos da reta englobam as possibilidades de produção dos países, o que significa que poderá realizar ambas as produções, utilizando ao máximo os seus recursos.

Pontos acima da CPP são, **por definição**, inalcançáveis; pontos abaixo da CPP são ineficientes; qualquer ponto sobre a CPP é eficiente, pelo que a escolha entre eles dependerá das opções do país em causa – assim, movimentações ao longo da mesma CPP refletem alterações das preferências de produção/consumo do país.

Para o exemplo acima descrito, podemos então retirar as seguintes conclusões baseadas na CPP:

- O país B tem uma menor capacidade de produção de computadores que o país A (quando ambos não produzem rosas, o A consegue uma maior produção de computadores do que o B);

Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização
Comércio e Investimentos internacionais

- O país B tem um custo de oportunidade da produção de rosas menor do que o A: para produzir 10 milhões de rosas, B tem de abdicar de produzir 30 milhares de computadores, enquanto o país A tem de deixar de produzir 100 milhares de computadores – logo, B tem uma vantagem comparativa na produção de rosas;
- Por seu lado, o país A tem um custo de oportunidade da produção de computadores inferior ao do B: B pode produzir 30 mil computadores se não produzir 10 milhões de rosas e A pode produzir 100 mil computadores se não produzir 10 milhões de rosas – logo, para o mesmo custo em termos de (não produção de) rosas, o A consegue obter mais computadores, apresentando uma vantagem relativa na produção de computadores
- Conclusão: o país A tem uma vantagem comparativa na produção de computadores e o país B na produção de rosas. Cada um destes países utiliza de uma forma mais eficiente os seus recursos se se especializar na produção do bem para o qual apresenta vantagem comparativa.

Partindo dos pressupostos de David Ricardo onde existe concorrência perfeita e a remuneração do trabalho é feita de acordo com a sua produtividade, e onde P_i e P_j simbolizam o preço de cada um dos bens, podemos chegar à conclusão que a expressão que nos indica o **salário por hora de trabalho** será:

$$w_i = \frac{P_i}{a_{Li}} \text{ e } w_j = \frac{P_j}{a_{Lj}}$$

Se o $w_i > w_j$, então os trabalhadores vão migrar para o setor que paga melhor, sendo neste caso o setor i. Desta maneira, a economia irá especializar-se na produção do bem i, pois o preço relativo de i é superior ao seu custo de oportunidade ($P_i/P_j > C.O$ do bem I).

A **vantagem comparativa** é medida pelo C.O e a **vantagem competitiva** é medida pelo preço.

Exemplo:

- País Doméstico – UK;
- País Estrangeiro*- Espanha;
- 2 bens: I e J;
- $P_i^* < P_i$, então a Espanha tem vantagem competitiva para o bem i, uma vez que apresenta um preço mais baixo que o UK. Logo a Espanha vai produzir e exportar i.

Exemplo 2:

Necessidades de trabalho num cenário com dois bens e 3 países ¹¹			
	Suécia	Alemanha	França
Ppeixe/Ptalheres (interna, autarcia)	0.4	0.(3)	0.25

O preço do peixe é relativamente mais barato em França (0,25 significa que o preço do peixe é 25% do preço dos talheres), pelo que a França vai exportar peixe. Por contraposição, o preço dos talheres é relativamente mais barato na Suécia, pelo que eles vão produzir e exportar talheres.

Isto vai levar à fixação do preço a nível internacional (dada a oferta e a procura a nível mundial), pelo que o preço relativo do peixe numa situação de comércio internacional se vai situar algures entre 0,25 e 0,4 (as trocas comerciais vão levar a que o preço dos talheres em França diminua e que o Preço do Peixe diminua na Suécia). Se o preço relativo estabelecido for maior que o preço relativo na Alemanha, então a Alemanha vai exportar Peixe e importar Talheres. Se o preço relativo for inferior ao preço relativo na Alemanha, sucederá o contrário. Se o preço relativo

estabelecido for igual ao da Alemanha, esta permanece em Autarcia, pois não tem interesse/incentivos para a troca.

Limitações da Teoria das Vantagens Comparativas: O modelo de David Ricardo propõe-nos determinados pressupostos que, analisados empiricamente, não cabem na realidade:

- a) No modelo ricardiano, os salários relativos refletem a produtividade relativa de dois países. A evidência empírica diz-nos que estão, sim, relacionados com o facto de haverem elevados salários que não estão a acompanhar (em baixa) a estagnação da produtividade, não sendo esta teoria realista neste aspeto;
- b) A teoria clássica de Ricardo pressupõe o funcionamento contínuo de uma economia concorrencial. No entanto, este cenário não é verosímil, pois uma economia pode estar a operar no interior da sua CPP devido a poderem existir ineficiências na presença de preços e salários inflexíveis, de desemprego e de ciclos económicos;
- c) A abertura ao comércio internacional tende a aumentar, de facto, o rendimento de um país, mas isso não é sinónimo de que todos os indivíduos, empresas e consumidores, beneficiem com a liberalização, ou seja, podem verificar-se, a nível interno, desigualdades na repartição dos ganhos de comércio entre os vários agentes económicos (apesar de haverem ganhos em termos globais). Isto contrapõe-se à teoria de Ricardo, na medida em que esta defende que é vantajosa para todos os agentes;
- d) Os países menos eficientes perdem com o comércio internacional – não há ganhos para todos os países, como a teoria ricardiana defende;
- e) O modelo ricardiano defende a especialização produtiva completa dos países. O que vemos é que os países produzem bens diversificados e que, inclusive, existe comércio intra-industrial. Esta diferença face à teoria pode ser explicada pela existência de custos de transporte, de protecção, de mais do que um fator produtivo, de uma preferência dos consumidores por variedade, de capacidade insuficiente de um país para satisfazer a procura global por um dado bem, etc.
- f) Um dos pressupostos do modelo é o de que não existem custos de transporte. Trata-se de uma hipótese simplificadora, claro, mas em termos reais é preciso não esquecer que os custos de transporte impõem entraves ao livre movimento de bens e serviços entre países e podem, inclusive, tornar alguns bens não comercializáveis.

Risco das Especializações:

- 1) Necessária Flexibilidade do aparelho produtivo: obstáculos geográficos à mobilidade e sendo necessário formar a mão-de-obra;
- 2) Concentração das exportações e dependência face ao mercado internacional: se houver diversidade na produção, os países conseguem proteger-se face a variações da procura e a variações do preço;
- 3) Os termos de troca (evolução no longo prazo e instabilidade no curto prazo): rácio entre o índice de preços de bens/serviços importados e o índice de preços de bens/serviços exportados; melhoria dos termos de troca (maior capacidade de importar);