

Faculdade de Direito de Lisboa – 6 de Janeiro de 2017

Economia Internacional – 3.º Ano/Turma A

EXAME

1) Defina, **no máximo de 15 linhas**:

- a) Comércio intra-ramo.
- b) Cláusula da nação mais favorecida.
- c) Zona de comércio livre.
- d) Cláusula de Habilitação.

2) Comente duas, **e apenas duas**, das seguintes afirmações:

- a) A globalização económica não é, até certo ponto, um fenómeno recente.
- b) A crescente integração do mercado mundial trouxe consigo uma desintegração do processo de produção.
- c) O comércio livre é, seguramente, a política que permite maximizar a eficiência no uso de recursos escassos.

Duração do Exame: 90 minutos.

Cotações: 1) 2,5 valores cada; 2) 5 valores cada.

GRELHA DE CORRECÇÃO

1)

a) Comércio intra-ramo:

O comércio intra-ramo acontece quando um país simultaneamente importa e exporta tipos similares de bens ou serviços, resultando a similitude do facto de os bens ou serviços estarem classificados no mesmo sector. Na véspera do primeiro conflito mundial, o Reino Unido era um país que, basicamente, importava matérias-primas, principalmente de outros continentes, e exportava produtos manufacturados. Hoje em dia, as exportações e as importações (deixando de fora os serviços) do Reino Unido consistem predominantemente em produtos manufacturados e a maior parte do seu comércio é realizado com os outros Estados-membros da União Europeia, ou seja, países de recursos similares.

É costume distinguir dois tipos diferentes de comércio intra-ramo: por um lado, o chamado “comércio horizontal” com variedades diferentes do mesmo produto (por exemplo, carros da mesma classe e preço similar), isto é, embora um Volkswagen Golf seja diferente de um Peugeot 308, eles prestam os mesmos serviços, são produzidos com base numa tecnologia semelhante e são reduzidas as diferenças de preços entre si); por outro lado, o “comércio vertical”, com os produtos a serem diferenciados pela qualidade e preço (por exemplo, a Itália exporta vestuário de qualidade elevada e importa vestuário de qualidade reduzida).

b) Cláusula da nação mais favorecida:

Ver pp. 107-124 do Livro *O Sistema GATT/OMC: Introdução Histórica e Princípios Fundamentais*, Almedina, Coimbra, 2005.

c) Zona de comércio livre:

Uma zona de comércio livre comporta a livre circulação de mercadorias, sem imposição de restrições quantitativas e de direitos aduaneiros no comércio entre os países membros da zona. Cada país membro mantém, todavia, uma pauta aduaneira própria em relação aos países não membros, pelo que não existe uma pauta aduaneira comum aplicável a países terceiros. Assim sendo, os direitos aduaneiros diferem geralmente de um membro para outro e, por isso, os exportadores situados num país terceiro, por vezes, têm interesse

em entrar na zona através do mercado do membro que tem os direitos aduaneiros mais reduzidos (é o chamado “efeito deflector do comércio”, que só se verifica se os custos de transporte forem inferiores à diferença entre as tarifas aduaneiras dos países em causa). Para evitar que tal aconteça, os membros da zona adoptam regras de origem, destinadas a determinar se as mercadorias que entram num país membro da zona de comércio livre foram produzidas ou não no seu interior. Só as mercadorias originárias da zona de comércio livre não pagarão direitos aduaneiros.

d) Cláusula de Habilitação:

Com a adopção no Ciclo de Tóquio (1973-79) da decisão das PARTES CONTRATANTES intitulada “Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Participação Mais Completa dos Países em Desenvolvimento”, o sistema generalizado de preferências passa a ter uma base jurídica permanente. Assim, segundo o n.º 1 da Decisão, comumente conhecida pelo nome de Cláusula de Habilitação:

“Não obstante as disposições do artigo I do Acordo Geral, os membros podem conceder um tratamento diferenciado e mais favorável aos países em desenvolvimento, sem o conceder a outros membros”.

Deste modo, nenhum dos países doadores está obrigado a conceder um tratamento preferencial aos países em desenvolvimento; trata-se de uma mera faculdade. Tendo o sistema generalizado de preferências sido estruturado não como um direito básico dos países em desenvolvimento no âmbito do GATT, mas como um favor *ex gratia* por parte dos países doadores, a concessão do tratamento preferencial pode ser revogada pelo país desenvolvido a qualquer momento e por qualquer motivo.

Referir, finalmente, a cláusula evolutiva, uma espécie de contrapartida lógica da cláusula de habilitação.

2)

a) Falar das diversas “ondas de globalização”, em particular da que ocorreu entre meados do século XIX e o deflagrar do primeiro conflito mundial e da que estamos a viver actualmente e que começou após o segundo conflito mundial.

Falar das diferenças entre as duas “ondas” principais, em especial das causas de uma e de outra, e das características que marcam a actual onda, a saber: comércio intra-

ramo, fragmentação do processo de produção por diversos espaços geográficos, o aparecimento dos chamados países super comerciantes, o rápido crescimento das exportações de produtos manufacturados dos países que praticam baixos salários para os mercados dos países ocidentais e a importância actual do comércio internacional de serviços.

Falar dos critérios de medição do fenómeno da globalização económica, que permitem concluir que ainda temos um longo caminho à nossa frente, ou seja, não existe ainda um verdadeiro mercado global.

Ver, por exemplo, Pedro Infante MOTA, *Direito, Política e Economia: História, Conceptualização e Dimensão da Globalização*, in *Direito & Política*, N.º 2, Janeiro – Março 2013, pp. 56-76.

b) A redução dos custos de transporte e comunicação, a maior abertura das políticas económicas e a revolução das tecnologias de informação ampliaram as oportunidades para a internacionalização da produção, na medida em que as empresas começaram a subcontratar no exterior diversas tarefas que eram consideradas anteriormente como não transaccionáveis. Por exemplo, a adopção generalizada dos códigos de barra e a leitura digital tornaram menos dispendioso seguir os componentes e permitem que haja maior distância entre as diferentes etapas do processo de produção. Durante os anos 50 do século passado, $\frac{3}{4}$ de todas as peças dos automóveis eram fabricadas em Michigan ou perto, ao passo que, actualmente, este Estado limita-se a produzir $\frac{1}{4}$ das peças.

O sector electrónico é provavelmente aquele em que o fenómeno da cadeia global de valor está mais presente, como resulta claro do número de estudos existentes sobre determinados produtos electrónicos (iPod, iPhone, iPad, todos produtos da Apple; os telemóveis da Nokia). As razões prendem-se com a elevada modularidade dos produtos da indústria electrónica e com o facto de a normalização, codificação e computadorização permitirem uma ampla interoperabilidade de peças e componentes e, conseqüentemente, a fragmentação do processo de produção em diferentes etapas.

A fragmentação internacional da produção designa o processo através do qual bens e serviços finais são produzidos com recursos e fatores de produção originários de vários países e não apenas da economia nacional, ou seja, é criada uma relação entre os processos de produção nos vários países, em que cada um se especializa numa etapa particular da sequência de produção do bem ou serviço. Bens que antes eram produzidos numa única fábrica ou num único país veem o seu processo de produção ser agora repartido, cada vez

em maior medida, entre diversos países, permitindo que estes se especializem nas etapas de produção que reflectem melhor as suas vantagens comparativas e que as empresas possam reduzir o custo dos *inputs* e aumentar a respectiva produtividade total.

O princípio das vantagens comparativas continua válido, mas precisa de ser interpretado em termos de etapas, actividades e tarefas e não em termos de produtos ou mesmo indústrias, e o potencial para a ocorrência dos ganhos decorrentes da especialização aumenta significativamente com o comércio de produtos intermédios. As cadeias globais de valor são precisamente os mecanismos que permitem o processo de especialização, com os bens a serem produzidos e a receberem valor nos países participantes na cadeia em causa. Por exemplo, os países em desenvolvimento abundantes em trabalho podem aumentar o seu papel na produção global especializando-se no fabrico de peças e componentes trabalho-intensivos ou em processos de montagem trabalho-intensivos e caso queiram que a sua produção seja competitiva no plano mundial, as empresas devem aproveitar o facto de alguns *inputs* ou serviços estrangeiros serem mais baratos e de melhor qualidade

Ver, por exemplo, Pedro Infante MOTA, *A Fragmentação Internacional da Produção*, Working Papers, n.º 1/2016, Centro de Investigação de Direito Europeu, Económico, Financeiro e Fiscal (CIDEEFF).

c) Os mercantilistas erraram quando defenderam que as exportações são um bem e as importações um mal. A verdade é muito diferente. Nós não podemos comer, vestir ou desfrutar os bens que exportamos. Nós comemos bananas da América Central, bebemos café brasileiro, vestimos calças de ganga norte-americanas, conduzimos carros japoneses ou assistimos aos nossos programas de televisão favoritos em aparelhos de fabrico sul-coreano. As importações permitem o acesso a bens e serviços insusceptíveis de serem produzidos por um determinado país, assim como o acesso das empresas nacionais a *inputs* mais baratos e de melhor qualidade, daí resultando um aumento da respectiva produtividade; traduzem-se num aumento da concorrência e em novos incentivos à inovação; numa maior variedade de bens e serviços e preços mais reduzidos, etc. E com o aparecimento das cadeias globais de valor, a asserção mercantilista referida torna-se ainda mais errada, uma vez que a melhoria da produtividade e competitividade de muitas empresas nacionais depende muito da importação de bens e serviços de qualidade.

Os autores clássicos (Adam Smith, David Ricardo, James Mill, John Stuart Mill, etc) defendem que o comércio livre permite a melhor afectação dos recursos de uma sociedade e, ao invés do pensamento mercantilista gera benefícios para os dois países envolvidos na

troca e não apenas para um (o país exportador no pensamento mercantilista). Na realidade, a maioria das pessoas não produz sequer uma fracção dos bens e serviços que consome. Em vez disso, especializamo-nos em certas actividades, auferimos rendimentos e usamo-los na aquisição de diversos bens e serviços – comida, vestuário, habitação, cuidados de saúde – produzidos por outros. Essencialmente, “exportamos” os bens e serviços que produzimos com o nosso próprio trabalho e “importamos” os bens e serviços produzidos por outros que desejamos consumir. Quase tudo o que consumimos é alguma coisa que muito dificilmente conseguiríamos produzir, ou seja, a nossa vida diária depende da cooperação de muitas pessoas. Fundamentalmente, a divisão do trabalho permite-nos aumentar o nosso consumo para além do que seria possível caso tentássemos ser autosuficientes, produzir mais bens com os mesmos recursos, o acesso a uma maior variedade de bens e serviços e preços mais baixos. O comércio livre é, seguramente, a política que permite maximizar a eficiência no uso de recursos escassos e quanto mais nos especializamos, mais dependemos do comércio para obter o que queremos.

A divisão do trabalho tem sido uma fonte importante dos ganhos de produtividade desde o tempo em que os primeiros humanos caçavam e coletavam e, diferindo muito os bens na sua complexidade, quanto mais complexo é um bem maiores serão os ganhos resultantes da divisão do trabalho. Naturalmente, a divisão do trabalho é limitada pela dimensão do mercado e, por isso, o comércio livre permite que todos os países, em especial os pequenos, aumentem a dimensão efectiva dos respectivos mercados. O comércio entre países é simplesmente a extensão internacional da divisão do trabalho praticada entre indivíduos. A economia moderna e o próprio mundo como hoje o conhecemos assenta fundamentalmente na divisão de trabalho entre indivíduos, empresas e países.