

• U

C •

FEUC

FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Mestrado em Economia

Especialização em Economia Financeira

Jorge Miguel Magalhães Ferreira

**O teorema das vantagens comparadas na OMC: Um teorema conveniente ou
simplesmente incompreendido?**

Trabalho de projecto orientado por:

Professora Doutora Margarida Antunes

Junho, 2014

• U



C •

UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Jorge Miguel Magalhães Ferreira

O teorema das vantagens comparadas na OMC: Um teorema conveniente ou simplesmente incompreendido?

Trabalho de Projecto de Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Financeira, apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador: Prof. Doutora Margarida Antunes

Coimbra, 2014

Resumo

A Organização Mundial do Comércio como organismo internacional que rege as trocas comerciais entre os seus membros, desde a sua criação teve como objectivo terminar com o proteccionismo económico, permitindo deste modo a promoção de um comércio internacional liberalizado. O teorema de referência é o das vantagens comparadas de David Ricardo tal como se deduz das suas publicações. Discutimos a pertinência desta escolha ao nível das hipóteses subjacentes ao teorema e das determinantes actuais do comércio internacional e da globalização económica e concluimos que existe uma total incongruência entre eles. Deste modo, ou a OMC segue a sua referência teórica e começa a regular a concorrência internacional, de modo que a diferença na estrutura de custos seja o único fundamento para a existência de comércio internacional, ou então, não concorda com esta e não utiliza o teorema das vantagens comparadas. A verdade é que este teorema é conveniente, pois parece simples de entender e para além disto sugere benefícios repartidos com o comércio internacional.

Palavras-chave: OMC; vantagens comparadas; David Ricardo; comércio internacional.

JEL: A10, F11, F41, F53

Abstract

The World Trade Organization as an international organization that regulates the trade between his members since the inception aimed to end the economic protectionism, thereby allowing the promotion of a liberalized international trade. The theorem of reference is the comparative advantage of David Ricardo as inferred from their publications. We discuss the relevance of this choice in terms of the assumptions underlying the theorem and current determinates of international trade and economic globalization assumptions and concluded that there is a complete mismatch between them. Thus, the WTO or follows his reference theoretical and starts to regulate the international competition so that the difference in cost structure is the only determinant of international trade or agrees with this and does not use the theorem of comparative advantage. The point is that this theorem is convenient because it seems simple to understand and furthermore suggests shared benefits of international trade.

Key Words: WTO, comparatives advantages; David Ricardo, international trade.

JEL: A10, F11, F41, F53

Índice

Resumo.....	i
Abstract	ii
Lista de Figuras	iv
Lista de Tabelas.....	iv
Lista de Siglas.....	iv
1. Introdução.....	1
2. O papel da OMC no comércio internacional.....	1
3. Discussão do quadro teórico da liberalização do comércio internacional.....	5
3.1 Teorema das vantagens comparadas de David Ricardo.....	5
3.2 As determinantes actuais do comércio internacional e da globalização económica	10
3.3 Confronto entre as determinantes do comércio internacional e o teorema das vantagens comparadas.....	17
4. As regras do comércio internacional da OMC e respectivos efeitos sobre a estrutura produtiva global e a repartição de rendimento	19
5. Conclusão	24
6. Bibliografia	26
ANEXOS	28

Lista de Figuras

Figura 1: Evolução das exportações de mercadorias e PIB	5
Figura 2: Categorias de IDE	11
Figura 3: Taxas de crescimento de IDE, produção mundial e exportações.....	12
Figura 4: Taxa de crescimento dos fluxos de entrada de IDE	12
Figura 5: Taxas de crescimento de fluxos de entrada de IDE por tipo de economia.....	13
Figura 6: Evolução das taxas de câmbio efectivas reais	17
Figura 7: Emprego na indústria (% do emprego total).....	20
Figura 8: Remunerações do trabalho no rendimento total.....	21
Figura 9: Exportação de produtos de alta tecnologia, milhões de dólares correntes dos EUA.....	22
Figura 10: Balança comercial de bens entre UE (12) e a China, milhões de euros	23

Lista de Tabelas

Tabela 1: Estrutura de custos em horas de trabalho	7
Tabela 2: Índice de salários por hora (Nova Iorque=100)	14
Tabela 3: Horas de trabalho e dias de férias por ano	15
Tabela 4: Exportações mundiais de mercadorias por região (Mundo = 100).....	16

Lista de Siglas

BIS	Bank for International Settlements
BM	Banco Mundial
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade

I&D	Investigação e Desenvolvimento
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OIC	Organização Internacional do Comércio
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
UBS	Union des Banques Suisses
UE	União Europeia
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WTO	World Trade Organization

1. Introdução

No final de 2013, teve especial destaque nos órgãos de comunicação social a aprovação de um novo Acordo da Organização Mundial do Comércio (OMC). A aprovação deste pacote “histórico” e global de dez acordos ficará conhecida pelo “Pacote de Bali”.

Este acordo de facilitação do comércio global através da redução de barreiras comerciais (menos ambicioso do que desempenhado há 12 anos em Doaha) envolve além do tópico da agricultura, um pacote de ajudas a países em desenvolvimento, entre outros. Para fundamentar a liberalização do comércio internacional, esta mesma Organização recorre ao teorema das vantagens comparadas de David Ricardo. Tendo então a OMC este teorema como referência, vale a pena discutir a pertinência desta fundamentação teórica. É este precisamente o objectivo deste trabalho de projecto.

Para o efeito, em primeiro lugar, estudar-se-á o teorema das vantagens comparadas privilegiando quer a análise das explicações do comércio internacional dadas por David Ricardo quer o quadro de hipóteses subjacentes. Posteriormente discutir-se-á a congruência deste teorema face às determinantes actuais do comércio internacional e às dinâmicas subjacentes à globalização das trocas internacionais. Perante este estudo, discutir-se-ão então os limites das regras do comércio internacional da OMC e os efeitos respectivos sobre a estrutura produtiva global e sobre a repartição do rendimento.

Na abordagem dos diferentes pontos, far-se-á uma revisão da literatura quer de ordem teórica quer de âmbito mais empírico e, para complementar a estudo, recorrer-se-á à análise estatística sempre que for possível e se considerar oportuno.

2. O papel da OMC no comércio internacional

Com o fim da Segunda Grande Guerra e uma Europa completamente destruída, os Estados Unidos da América (EUA) e seus aliados vêem-se deparados com a necessidade

de reconstrução não só de todo o território devastado pela guerra como também das suas economias.

O grupo de países aliados como os EUA, França, Inglaterra e numa fase inicial a Rússia que combateram lado a lado até então deixavam de ser aliados bélicos para passarem a ser aliados comerciais. Para a promoção destas relações comerciais foi realizada em 1944 a conferência de Bretton Woods, que institucionalizou o sistema monetário internacional, com a criação do Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BM) e mais tarde em 1947 (Conferência de Genebra) a Organização Internacional do Comércio (OIC). De salientar no entanto que a OIC nunca se concretizou, uma vez que na Conferência de Havana, em 1948, que tinha como principal propósito a sua ratificação, os EUA, na altura sob a presidência de Truman¹ e com um senado maioritariamente republicano com enormes reticências relativamente ao comércio livre, recusaram-se a assinar pois temiam que esta organização limitasse a autonomia do país ao nível das trocas comerciais. A falta de acordo ao nível da criação da OIC não pôs, no entanto, em causa a assinatura do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), que se caracterizava por ser um acordo provisório sobre tarifas e comércio, que visava impulsionar o comércio internacional através da redução das tarifas aduaneiras, combate ao proteccionismo e regulamentação das relações comerciais.

O GATT tinha como princípios fundamentais (i) O princípio da não discriminação (Nação mais favorecida); (ii) O princípio da liberdade comercial; (iii) A proibição ou restrição de quotas sobre importações e exportações. Como iremos ver mais à frente estes foram os princípios basilares da criação da OMC.

Muitas foram as rodadas negociais realizadas durante décadas, que visavam a criação de políticas para aumentar os fluxos comerciais entre os países. Estas rodadas negociais culminaram na criação da OMC (Rodada de Uruguai) em 1995, tal como hoje a conhecemos.

¹ Harry S. Truman foi o 33.º presidente dos EUA (1945 – 1953)

A OMC “é o único organismo internacional que se ocupa das normas que regem o comércio entre países. O seu principal objectivo é assegurar que as correntes comerciais circulem com a máxima facilidade, previsibilidade e liberdade possível.”².

As suas principais funções são as de administração dos acordos comerciais entre os seus membros, criação de fóruns de negociação, resolução de disputas comerciais, monitorização das políticas comerciais e assistência técnica aos países em desenvolvimento. Actualmente, a Organização está sediada em Genebra (Suíça), conta já com 159 Estados Membros (veja-se o Anexo 1). Para esta Organização, o comércio internacional deve ser regido por cinco princípios fundamentais:

- 1. Princípio da não discriminação:** Um país membro da OMC tem de dar igual tratamento aos diferentes parceiros comerciais (*Most-favored-nation*), ou seja, se um país concede um benefício a um terceiro, este terá de ser alargado aos demais países pertencentes à Organização. Esta igualdade de tratamento estende-se também aos produtos estrangeiros face aos produtos nacionais;
- 2. Princípio da liberdade comercial:** A eliminação das barreiras alfandegárias (direitos aduaneiros ou tarifas) é um dos meios mais eficazes para incentivar o comércio;
- 3. Princípio da transparência:** A estabilidade e a previsibilidade dos acordos incentiva o investimento, a criação de empregos e os consumidores podem usufruir plenamente dos benefícios da concorrência.
- 4. Princípio da concorrência:** Desencorajar práticas injustas, tais como os subsídios à exportação e produtos de *dumping*³.
- 5. Princípio de tratamento diferencial aos países em desenvolvimento:** Para estes países deve ser dado mais tempo para se adaptarem, maior flexibilidade e privilégios especiais, nomeadamente vantagens tarifárias.

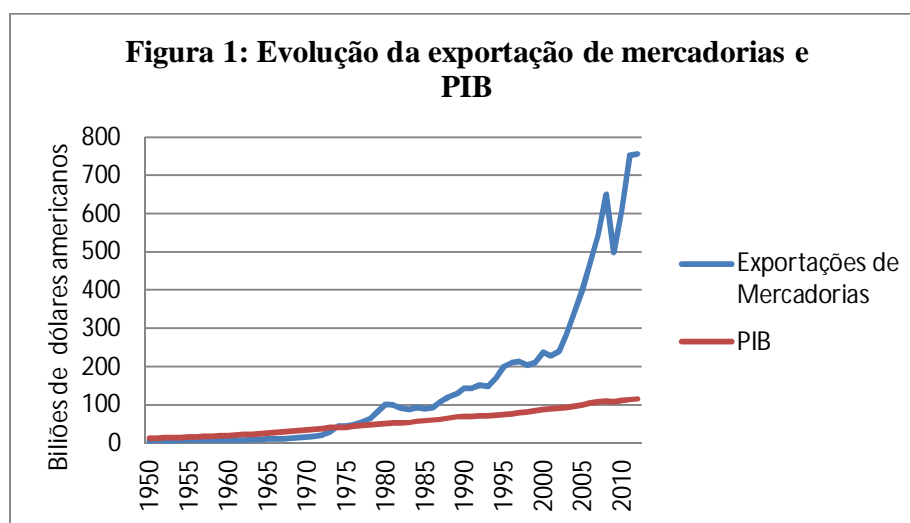
² Veja-se http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm. Traduzido livremente pelo autor.

³ *Dumping* é uma prática comercial que consiste em empresas de um dado país venderem os seus produtos, mercadorias ou serviços por preços abaixo de seu valor justo para outro país, por um tempo determinado, visando prejudicar e eliminar os fabricantes de produtos similares concorrentes no local, passando então a dominar o mercado e impondo preços altos.

Por outras palavras, podemos dizer que o objectivo desta Organização ao longo do tempo foi de eliminar barreiras e “romper” com o proteccionismo económico, permitindo deste modo a criação de um comércio internacional liberalizado. A OMC fundamenta este objectivo no teorema das vantagens comparadas de David Ricardo do qual se retira que o livre comércio levará necessariamente a ganhos para ambas as partes envolvidas. Conforme referido pela própria Organização (WTO, 2011, p. 14), dois países A e B podem beneficiar com o comércio internacional mesmo no caso em que o país A é melhor que B a produzir tudo. Se o país A é superior por exemplo a produzir automóveis e apenas ligeiramente melhor a produzir pão, então A deve investir recursos no que faz de melhor - a produção de automóveis - e exportar o produto para o país B. Por seu turno, o país B deve ainda investir no que faz melhor (ou menos mal) - produzir pão - e exportar esse produto para o país A, mesmo não sendo tão eficiente como o país A.

Simplificando, todos os países, mesmo os mais pobres, têm meios humanos, industriais, naturais e financeiros que podem ser empregues na produção de bens e serviços para consumo externo e interno. Se cada país se concentrar na produção do bem ou serviço onde a sua vantagem comparada é maior ou a sua desvantagem comparada é menor então a capacidade produtiva individual e colectiva aumentará.

Para justificar estes ganhos, a OMC (Figura 1) sugere que, após a criação do GATT em 1948 se verifica um aumento significativo das exportações de mercadorias e do Produto Interno Bruto (PIB). No entanto, nada diz quanto (i) à equidade da distribuição do PIB pelos diversos países, (ii) se foi o aumento do PIB que proporcionou o aumento do comércio internacional ou vice-versa.



Fonte: Elaborado pelo autor através de dados da OMC (2013 c)

A OMC (WTO, 2011, p. 13) refere ainda que “as políticas liberais de comércio – as políticas que permitem o fluxo irrestrito de bens e serviços – aguçam a competição, motivam a inovação e criam sucesso. Multiplicam-se as recompensas que resultam de produzir os melhores produtos, com o melhor *design* e com o melhor preço”⁴.

3. Discussão do quadro teórico da liberalização do comércio internacional

3.1 Teorema das vantagens comparadas de David Ricardo

A grande doutrina que prevalecia essencialmente na Europa antes das contribuições clássicas de Adam Smith e David Ricardo era o Mercantilismo (entre o século XV e o final do século XVIII). Este assumia que a riqueza de uma nação era medida pela quantidade de metais preciosos (ouro e prata). A base do ideal mercantilista era a de que sendo estes metais o principal indicador de riqueza, então seria necessário aumentar as exportações e limitar as importações, através de um proteccionismo estatal (ex. subsídios e direitos alfandegários sobre as importações), criando deste modo uma

⁴ Traduzido livremente pelo autor.

balança comercial excedentária. No final do século XVII, fruto do “nascimento” do liberalismo económico, são criadas as primeiras teorias do comércio internacional.

Adam Smith (2006) apresenta a teoria das vantagens absolutas, referindo que a divisão internacional do trabalho deveria beneficiar o desenvolvimento económico da totalidade das nações. Defendia que se existe um dado país que consegue produzir um determinado bem mais barato do que o outro, então é melhor este deixar de produzir esse bem e utilizar parte do produto da sua própria indústria (produto derivado da venda do bem em que tem vantagem) para o comprar. Dá o exemplo entre a França e a Escócia, neste caso a França o país que produz o vinho mais barato e a Escócia o whisky mais barato, então a França deve parar com a produção de whisky e exportar apenas o vinho, enquanto a Escócia deverá ter o comportamento inverso.

Já para David Ricardo, o que deve estar na base da divisão internacional do trabalho é o desfasamento entre os dois países do número de horas de trabalho necessárias para se fabricar uma unidade da mesma mercadoria. David Ricardo (1983) dá o exemplo entre Portugal e Inglaterra. De acordo com este, Portugal tem vantagem absoluta na produção de vinho e tecido, pelo que pela lógica das vantagens absolutas de Adam Smith, Portugal tudo exportaria e a Inglaterra tudo importaria⁵ não havendo assim comércio internacional bilateral. David Ricardo mostrou então e de forma diferente que se Portugal e a Inglaterra se especializassem na produção do bem onde tinham maior vantagem comparada ou menor desvantagem comparada, isso iria permitir o aumento da produção global, o que implicaria uma melhoria do consumo em ambos os países.

Analisemos com mais pormenor o teorema das vantagens comparadas recorrendo então ao próprio exemplo numérico do autor. Considere-se então Portugal e Inglaterra, que produzem dois bens (vinho e tecido), com a seguinte estrutura de custos, em horas de trabalho utilizadas para produzir cada unidade do bem:

⁵ Repare-se que apesar do vinho não ser um produto produzido por Inglaterra na altura, David Ricardo deu este exemplo, para deste modo tentar convencer a burguesia do país a entregar o sector da agricultura a países como Portugal.

Tabela 1: Estrutura de custos em horas de trabalho

	Vinho (v)	Tecido (t)
Portugal	80 horas	90 horas
Inglaterra	120 horas	100 horas

O teorema das vantagens comparadas é baseado nas seguintes hipóteses⁶:

- (i) Trabalho é o único factor produtivo e homogéneo
- (ii) Custos de produção constantes
- (iii) Dotação factorial (de trabalho) fixa
- (iv) Pleno emprego
- (v) Mercados de concorrência perfeita
- (vi) Equilíbrio da balança comercial
- (vii) Imobilidade internacional dos factores produtivos
- (viii) Países com dimensão económica idêntica

De acordo com Adam Smith e o teorema das vantagens absolutas, dir-se-á que Portugal tem vantagem absoluta na produção do vinho e do tecido, uma vez que para produzir ambos os bens utiliza menos horas de trabalho que a Inglaterra, não havendo deste modo condições para a existência de um comércio internacional vantajoso para ambas as partes. Já para David Ricardo, Portugal deve especializar-se na produção de vinho que é o bem onde a sua vantagem comparada é maior e a Inglaterra na produção de tecido, onde a sua desvantagem comparada é menor. Se assim for o número de horas gastas na produção das mesmas quantidades é inferior ao de economia fechada ou então para o mesmo número de horas de trabalho poder-se-á produzir mais.

Admitamos que Portugal e Inglaterra se encontram em economia fechada produzindo cada um uma unidade de cada um dos bens. Portugal na produção de vinho tem uma relação de horas $\left(\frac{80P}{120I}\right) v = \frac{8}{12}$, o que significa que para a produção de uma unidade de vinho, Portugal apenas necessita de $\frac{8}{12}$ de horas que a Inglaterra utiliza, traduzindo-se deste modo numa vantagem comparada. Para a produção de tecido a

⁶ Iremo-nos debruçar sobre os impactos destas hipóteses no teorema mais à frente.

relação de horas é $\left(\frac{90P}{100I}\right)t = \frac{9}{10}$, traduzindo isto que para a produção de uma unidade de tecido, Portugal apenas necessita de $\frac{9}{10}$ de horas que a Inglaterra utiliza, tendo uma vez mais uma vantagem comparada. Inversamente, no caso inglês, a relação de horas para a produção de vinho é $\left(\frac{120P}{80I}\right)v = \frac{12}{8}$, o que significa que para a produção de uma unidade de vinho, a Inglaterra necessita de $\frac{12}{8}$ de horas que Portugal necessita, traduzindo-se deste modo numa desvantagem comparada. No caso da produção de tecido a relação de horas é $\left(\frac{100P}{90I}\right)t = \frac{10}{9}$, ou seja, para a produção de uma unidade de tecido, a Inglaterra necessita de $\frac{10}{9}$ de horas que Portugal utiliza, tendo uma vez mais uma desvantagem comparada. David Ricardo conclui que no caso português, sendo $\left(\frac{8}{12}\right)v < \left(\frac{9}{10}\right)t$, Portugal tem maior vantagem comparada na produção de vinho pelo que se deve especializar na produção deste, enquanto no caso de inglês, sendo $\left(\frac{12}{8}\right)v > \left(\frac{10}{9}\right)t$, a Inglaterra tem menor desvantagem comparada na produção de tecido, pelo que se deve especializar nesta produção.

Suponhamos então que os países se especializam de acordo com o teorema das vantagens comparadas. A Inglaterra especializa-se no tecido onde a sua desvantagem comparada é menor e Portugal na produção de vinho onde a sua vantagem comparada é maior. Portugal sob a hipótese de pleno emprego, homogeneidade dos trabalhadores que permite que estes passem dos teares para as vinhas sem custos de adaptação dispõe então de 170 horas de trabalho para a produção de vinho. Situando-se o teorema no quadro dos custos constantes isto significa que se vai produzir $\left(\frac{170}{80}\right) = 2,125$ de vinho, o que evidência uma produção adicional de 0,125 de vinho face à produção global em economia fechada. No caso de Inglaterra, no mesmo quadro de hipóteses, esta dispõe de 220 horas de trabalho para a produção de tecido, o que significa que $\left(\frac{220}{100}\right) = 2,2$ de tecido, que mostra uma produção adicional de 0,2 de tecido face à produção global em economia fechada. Por outro lado, se quisermos falar em ganhos em horas para a mesma quantidade produzida em economia fechada, com a entrega da produção de tecido a Inglaterra, Portugal para produzir as 2 unidades de vinho de economia fechada utiliza apenas um total de 160 horas, no quadro de custos constantes, enquanto a Inglaterra

produzirá 2 unidades de tecido em 200 horas. Em economia aberta, o número de horas para a produção de 2 unidades de vinho e 2 unidades de tecido é de 360 horas, existindo deste modo uma poupança de 30 horas para a produção da mesma quantidade de bens de economia fechada.

Deste modo, chegamos à essência do teorema de David Ricardo, com o pleno emprego e custos constantes, aumenta-se o valor da produção global ou poupa-se horas de trabalho para a mesma produção global. As horas gastas em vinho ou em tecido embora sejam diferentes podem-se considerar homogéneas e com o mesmo valor, pelo que as mesmas podem ser somadas e deste modo serem transferidas da produção de vinho para tecido e vice-versa.

Relativamente à distribuição dos ganhos acima referidos, o teorema de David Ricardo nada refere. Sabendo que em economia fechada, e tal como decorre do seu exemplo numérico, $1v = \frac{8}{9}t$ em Portugal e $1v = \frac{12}{10}t$ na Inglaterra, então e como sugere o autor o preço relativo internacional estará compreendido no intervalo deste preços relativos internos. E sobre este ponto o teorema é infalível, pois Portugal com um preço de $1v = \frac{8}{9}t$ em economia fechada pode ver aumentar o preço do vinho em economia aberta até $1v = \frac{12}{10}t$ sem no entanto atingir este preço, para deste modo se garantir que a Inglaterra compra o vinho mais barato do que se o produzisse internamente. Inversamente, a mesma situação para o tecido, ou seja, o preço relativo do tecido subirá até $1t = \frac{9}{8}v$ sem o atingir, comprando assim Portugal o tecido a um preço relativo inferior ao de economia fechada.

Concluimos assim que ambos os países ganham com as trocas comerciais. Mesmo que exista um país que produza ambos os bens com vantagem comparada os ganhos são repartidos pelos dois. De salientar que estes ganhos, obtidos com as hipóteses de pleno emprego, custos constantes e homogeneidade do factor trabalho, apenas são possíveis também se se considerar a imobilidade internacional dos factores produtivos. Com efeito, esta vantagem do comércio livre pode ser fortemente abalada se for possível transferir os factores produtivos de país para país, situação tão usual nos dias de hoje, conforme iremos verificar mais à frente. Neste caso específico, dado que Portugal tem vantagem comparada em ambas as produções, se a Inglaterra transferisse o factor produtivo

trabalho para Portugal, significaria que a produção de vinho seria $\left(\frac{200}{80}\right) = 2,5$ unidades e a de tecido $\left(\frac{190}{90}\right) = 2,1$ unidades. Relativamente ao caso de David Ricardo, com imobilidade internacional de factores produtivos, haveria um acréscimo da produção de vinho de 0,375 unidades e um decréscimo da do tecido em 0,1 unidades. Mas como Portugal seria o único produtor, $1v = \frac{8}{9}t$ seria o preço relativo internacional e sendo assim $0,375v * \frac{8}{9}t = 0,333t$ que é superior a 0,1t. Por outras palavras, a situação global seria mais vantajosa, mas acontece que, neste caso, Portugal apenas exportaria e a Inglaterra apenas importaria, não havendo assim troca comercial, situação esta que David Ricardo queria promover com o seu teorema.

Comparando então o teorema das vantagens absolutas de Adam Smith e o das vantagens comparadas de David Ricardo, poderemos dizer que a grande fragilidade do primeiro é o facto de considerar que um país tem necessariamente de ter uma vantagem absoluta (preço absoluto mais baixo) para entrar no comércio internacional, o que nem sempre acontece. Com David Ricardo, as possibilidades de existência de comércio bilateral, com vantagens para ambas as partes, são assim muito superiores às subjacentes a Adam Smith.

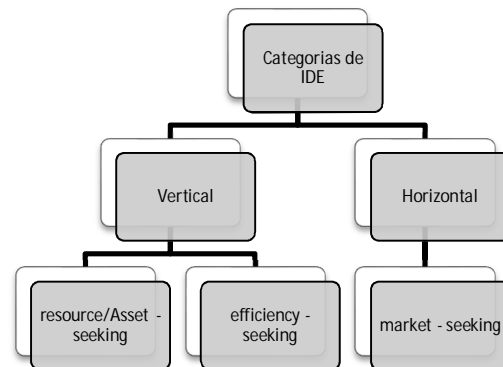
3.2 As determinantes actuais do comércio internacional e da globalização económica

Neste ponto, estudaremos a congruência do teorema de David Ricardo face às determinantes actuais do comércio internacional e às dinâmicas subjacentes à globalização das trocas internacionais. Neste campo, poder-se-ia enumerar um conjunto de aspectos, mas no nosso caso iremos focar os que julgamos serem os principais e que estão associados ao Investimento Directo Estrangeiro (IDE), salários e taxas de câmbio.

David Ricardo considerava que o factor produtivo trabalho (único factor produtivo assumido por ele) seria fixo e portanto de difícil deslocação do país de origem. Sabemos nós que hoje em dia no mundo globalizado actual onde imperam mecanismos de comunicação e de transportes altamente tecnológicos nem o trabalho, nem um outro qualquer factor produtivo é imóvel internacionalmente. Como iremos mostrar esta

hipótese está completamente desfasada da realidade actual da globalização económica. Quanto ao IDE existem presentemente variadíssimas categorias às quais correspondem diversos efeitos. Marques (2006) classifica o IDE do seguinte modo:

Figura 2: Categorias de IDE



Fonte: (Marques, 2006)

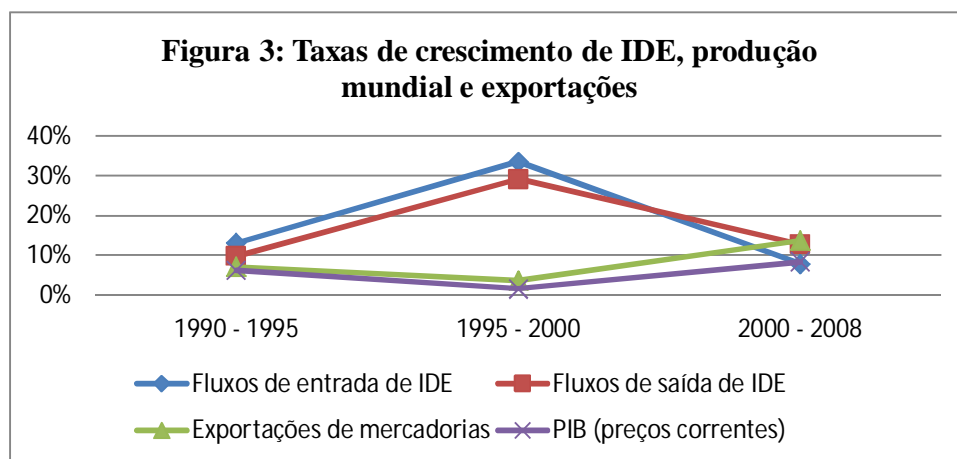
O IDE pode ser classificado como vertical ou horizontal. Pelo IDE vertical entende-se o investimento criado com o intuito de conceber processos produtivos à escala global, repartindo a cadeia de produção por diversas zonas com o propósito de reduzir os custos com a produção e/ou aproveitar especificidades locais. Este pode assumir duas categorias:

(i) *resource/assets – seeking*, com a finalidade de beneficiar de certas especificidades do país de acolhimento, nomeadamente, recursos naturais, qualificação de trabalhadores e desenvolvimento tecnológico;

(ii) *efficiency – seeking*, com o intuito de diminuir os custos associados à produção (menores custos de trabalho, capital e matérias-primas).

No caso do IDE horizontal, entende-se como um investimento cujo objectivo é a reprodução de operações em diversos países ou a criação de plataformas de exportação para países vizinhos. Este pode assumir a categoria de *market – seeking* que tem

subjacente a facilitação de acesso a mercados cuja expectativa de crescimento é elevada ou para captar um determinado tipo de consumidor com preferências muito específicas. Analisemos então seguidamente os números do IDE a nível global. De acordo com a Figura 3, que representa a taxa de crescimento anual dos fluxos de entrada e saída de IDE, concluimos que a década de 1990 foi onde se verificou o maior crescimento do IDE. Nesta análise optámos por expurgar o ano de 2008 e seguintes, uma vez que estão directamente relacionados com o início do período de crise e portanto, sob o nosso ponto de vista, os dados encontram-se muito influenciados por este facto, não mostrando a verdadeira evolução do IDE.

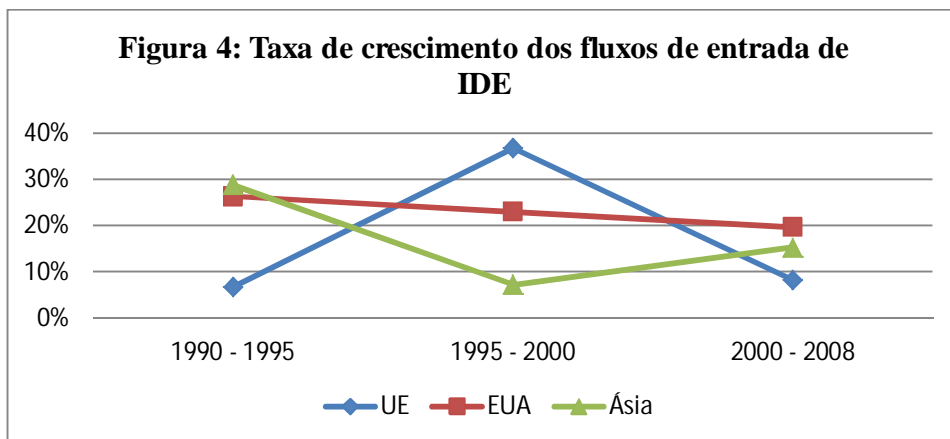


Fonte: Elaborado pelo autor através de dados da UNCTAD e OMC

De notar a forte discrepância entre as taxas de crescimento do PIB e das exportações de mercadorias face à taxa de crescimento dos fluxos de entrada e saída de IDE.

Relativamente à distribuição do IDE por zona geográfica, a Figura 4 mostra que foram os países asiáticos⁷ (principalmente a China e Singapura) onde o IDE tem crescido de forma mais sustentada desde 1995.

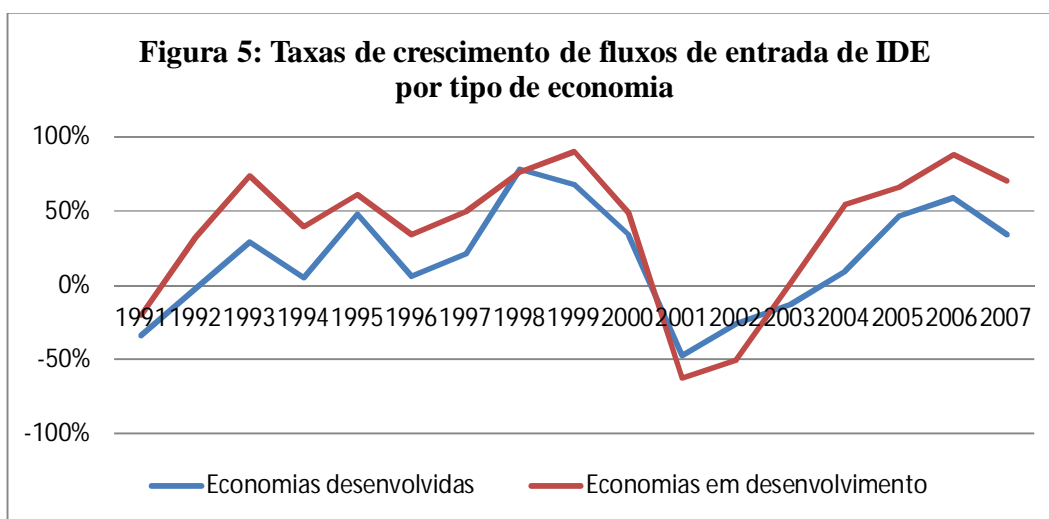
⁷ Não inclui o Japão.



Fonte: Elaborado pelo autor através de dados da UNCTAD

De notar que as altas taxas de crescimento do IDE registados ao nível europeu até 2000, prende-se com o facto de se estar a considerar também o IDE entre países da UE, continuando com o processo de alargamento aos países do Leste que se dá em 2004 e 2007.

Na Figura 5 estão representadas as taxas de crescimento anuais dos fluxos de entrada de IDE por tipo de economia. Mais uma vez os dados mostram que são as economias em desenvolvimento que mais cresceram nos últimos anos ao nível de captação de IDE, com principal destaque das economias asiáticas, conforme Figura 4, em detrimento das economias dos países desenvolvidos.



Fonte: Elaborado pelo autor através de dados da UNCTAD

Esta evolução do IDE teve necessariamente efeitos nos fluxos (intensidade e sentido) do comércio internacional. Assim nos países de origem, pode verificar-se na fase inicial um aumento das exportações de bens de equipamento, que pode ser contrabalançado pela redução posterior de exportações caso se trate de investimento *market – seeking* ou de uma deslocalização produtiva. Neste último caso, pode haver mesmo um aumento das importações do país de origem, ou seja, bens que eram produzidos localmente para os consumidores nacionais passem agora a ser importados. No caso dos investimentos verticais, ao disseminar-se a cadeia de produção por diversos países, há uma intensificação do comércio intra-industrial.

Já nos países de acolhimento para além do aumento inicial das importações de bens de equipamento, verifica-se um aumento das exportações caso se trate da instalação de uma plataforma de exportações, que poderá ser em detrimento das exportações dos países de origem se se tratar de uma deslocalização produtiva. Haverá também uma intensificação do comércio intra-industrial caso se trate de investimentos verticais.

Conforme referido anteriormente um dos motivos que leva as empresas a efectuarem IDE é o facto de procurarem reduzir os custos de produção, quer seja via redução do preço das matérias-primas ou redução do custo de trabalho. E sobre este ponto as estatísticas mostram-nos uma vez mais que os fluxos de entrada de IDE estão a crescer nos países com baixo custo salarial e com piores condições de trabalho. No relatório anual do Banco UBS (Aisslinger & Kutz, 2012) é possível verificar o índice de salários por hora nas principais capitais mundiais sendo o índice base Nova Iorque.

Tabela 2: Índice de salários por hora (Nova Iorque=100)

Cidade	Salário Bruto Nova Iorque=100
Oslo	119,1
Tóquio	92,4
Londres	79,5
Berlim	79,2
Paris	78,1
Pequim	17,0
Bangucoque	14,6
Bombaim	8,5
Deli	7,6

Fonte: UBS

Concluimos assim que as capitais dos países asiáticos (com exceção do Japão) são as que possuem salários mais baixos. São igualmente as cidades onde o número de horas de trabalho é mais elevado e com menos dias de férias (Tabela 3).

Tabela 3: Horas de trabalho e dias de férias por ano

Cidade	Horas de trabalho por ano	Dias de férias por ano
Oslo	1.749	25
Tóquio	2.012	17
Londres	1.787	23
Berlim	1.742	29
Paris	1.558	30
Pequim	1.979	9
Bangucoque	2.312	7
Bombaim	2.251	20
Deli	2.265	14

Fonte: UBS

A evolução dos fluxos de entrada de IDE e estes valores ajudam a explicar em grande parte o crescimento do comércio internacional na região asiática. As estatísticas

do comércio internacional da OMC (WTO, 2013 c) mostram, com efeito, o forte crescimento do peso desta região nas exportações mundiais de mercadorias (Tabela 4).

Tabela 4: Exportações mundiais de mercadorias por região (Mundo = 100)

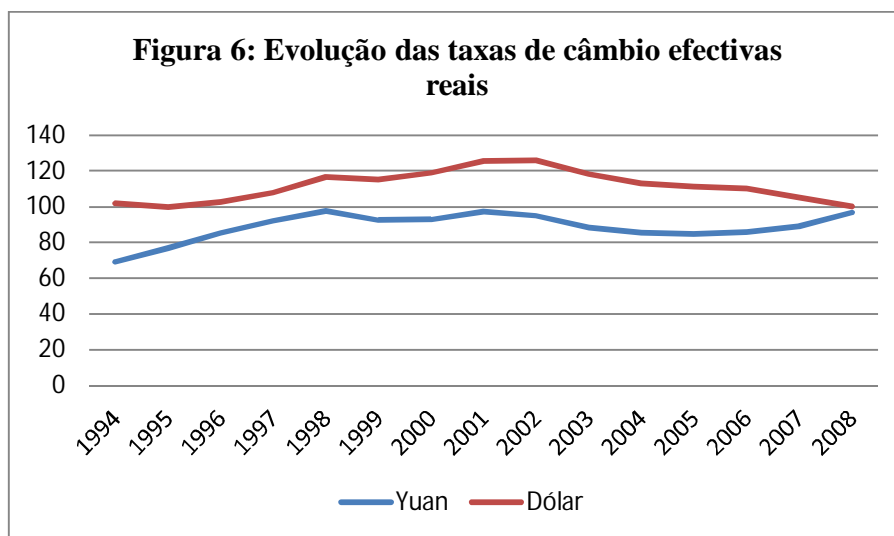
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2012
América do Norte	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,2
Estados Unidos	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,6
Canadá	5,5	5,2	4,3	4,6	4,2	3,9	3,7	2,5
México	0,9	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,1
Europa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,3	45,9	35,6
Alemanha	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	7,8
França	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,2
Itália	1,8	1,8	3,2	3,8	4,0	4,6	4,1	2,8
Inglaterra	11,3	9,0	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	2,6
África	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,5
África do Sul	2,0	1,6	1,5	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5
Ásia	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,1	31,5
China	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	11,4
Japão	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	4,5
Índia	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,6

Fonte: OMC

Repare-se no forte crescimento do peso das exportações de mercadorias da Ásia e em particular da China nas últimas duas décadas, por contrapartida do decréscimo da Europa e da América do Norte. Tem-se verificando assim uma reconfiguração dos fluxos do comércio internacional.

Uma outra característica do actual comércio internacional é a manipulação sistemática e progressiva das taxas de câmbio de alguns países, questão que não está incluída nas competências da OMC. Veja-se o caso mais emblemático da moeda chinesa, e para o efeito, analisamos a evolução da sua taxa de câmbio efectiva real, face a um conjunto de moedas.

A Figura 6 mostra a evolução das taxas de câmbio efectivas reais do dólar e do *yuan*. Dois aspectos devem ser realçados. Um tem a ver com o andamento quase paralelo das duas taxas de câmbio desde o início do presente século até sensivelmente 2006, a indiciar a política cambial chinesa de manter a taxa de câmbio do *yuan* constante em relação ao dólar. O outro aspecto prende-se com a tendência permanente de descida da taxa de câmbio efectiva real do *yuan* desde a mesma altura a mostrar a melhoria da competitividade dos produtos chineses no mercado mundial.



Fonte: Elaborado pelo autor através de dados do BIS

Assim, a China com um sistema socialista de mercado, utiliza a taxa de câmbio da moeda como instrumento de promoção das suas exportações conseguindo mantê-las a um preço bastante baixo comparativamente ao resto do mundo, sendo um dos factores da sua competitividade e do excedente da sua balança comercial.

3.3 Confronto entre as determinantes do comércio internacional e o teorema das vantagens comparadas

No teorema de David Ricardo, a imobilidade internacional dos factores produtivos, o pleno emprego e custos constantes são hipóteses fundamentais para que exista um comércio internacional de soma positiva para ambas as partes. Também no âmbito deste teorema, é a diferença de estrutura de custos entre países para produzir o mesmo bem, custos avaliados na quantidade de trabalho utilizada para produzir uma unidade de um dado bem, que justifica a existência de um comércio internacional ganhador individual e globalmente.

Ora, estas hipóteses restritivas do teorema de David Ricardo estão notoriamente desfasadas da dinâmica actual do comércio internacional e da globalização económica.

No caso da imobilidade internacional dos factores produtivos, verificamos que a mobilidade do capital produtivo é total e um dos motivos principais é a busca de uma

vantagem no exterior baseada em custos de produção mais baixos, quer seja via salários ou de custos de matéria-prima, destronando por completo o teorema das vantagens comparadas. Por outras palavras, com o IDE, as empresas procuram uma vantagem absoluta no exterior, abandonando a procura de uma vantagem comparada no seu próprio país, tal como refere o teorema.

Mesmo no quadro de David Ricardo, com a imobilidade internacional de factores produtivos, e devido ao desenvolvimento tecnológico e informático das comunicações à distância, é possível às economias ocidentais externalizarem serviços internacionalmente, o que lhes permite reduzir os custos de produção, ou seja, mais uma vez, com isto, procuram uma vantagem absoluta no exterior. O próprio IDE, ao ser acompanhado da transferência da tecnologia, para além da possibilidade de imitação de técnicas por parte dos países menos desenvolvidos, faz com que haja uma tendência para a homogeneização de técnicas fazendo assim desaparecer o fundamento do comércio internacional para David Ricardo que é estrutura de custos (técnicas) diferentes em cada bem país a país.

No que respeita aos salários, a diferença destes, a existência de vantagens absolutas de algumas economias, também põe em causa aquele fundamento do comércio internacional.

Os dados estatísticos mostram que o crescimento das exportações de mercadorias se está a dar precisamente nas zonas geográficas (Ásia), onde para além de prevalecerem custos salariais reduzidos predominam trabalhadores dispostos a trabalhar por longos períodos de tempo. Se assim é, se hoje os fundamentos são diferentes, não se pode utilizar os resultados do teorema das vantagens comparadas no que toca aos ganhos do comércio internacional para promover a liberalização do comércio, como faz a OMC.

Villemus (2007) explica melhor a interação das multinacionais quando aborda a problemática das deslocalizações das empresas. Para este autor “as causas das deslocalizações são múltiplas, e o factor “preço de custo” dos produtos não é senão um elemento entre outros. A motivação essencial das deslocalizações é a procura do lucro. As transferências motivadas pelas desigualdades de salários são destinadas a aumentar a rentabilidade, mas também a produtividade.”

Também as políticas cambiais agressivas, como é o caso da China, põem em causa os fundamentos de David Ricardo e, sendo assim, também por isto não é correcto utilizar este autor para explicar os benefícios da liberalização do comércio.

Conforme referido, a OMC tem como base a facilitação do comércio internacional através do teorema das vantagens comparadas de David Ricardo, no entanto as dinâmicas actuais são completamente distintas das que o autor defende.

O comércio internacional é desta forma bem mais próximo de um modelo de vantagens absolutas, onde a procura do preço absoluto mais baixo é a principal premissa, onde a mobilidade de capital e trabalho não tem limites e onde a regulação cambial é inexistente. Não faz assim sentido, quer em termos teóricos quer pela realidade presente, promover a liberalização do comércio a partir do teorema das vantagens comparadas.

4. As regras do comércio internacional da OMC e respectivos efeitos sobre a estrutura produtiva global e a repartição de rendimento

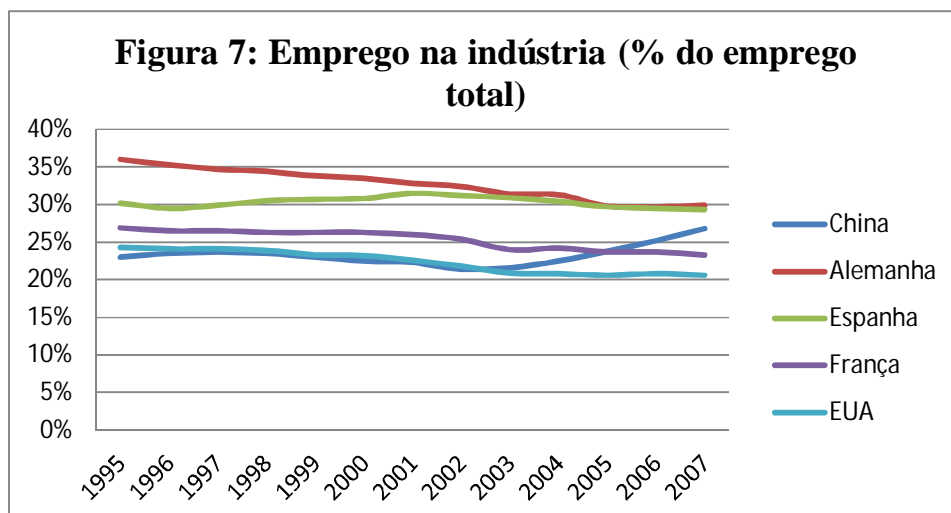
Neste ponto estudaremos os limites das actuais regras do comércio internacional da OMC e os respectivos efeitos sobre a estrutura produtiva global e a repartição do rendimento.

Na explicação dada anteriormente sobre o teorema das vantagens comparadas relativamente às hipóteses subjacentes ao teorema, verificamos que uma hipótese fundamental é a imobilidade internacional do factor produtivo trabalho. Esta hipótese é tão crucial que a derrogação da mesma põe em causa os ganhos do comércio internacional. É facilmente perceptível por qualquer um de nós que esta hipótese se encontra completamente desfasada da realidade actual. O mundo globalizado onde hoje vivemos permite uma total e completa mobilidade não apenas do factor trabalho mas também dos factores produtivos capital e tecnologia. Qualquer produto tecnologicamente avançado criado num país desenvolvido, numa questão de meses começa a ser produzido num qualquer país asiático.

Deste modo, chegamos a um ponto onde os conceitos de comércio livre e vantagens comparadas se separam. Se David Ricardo sugere que cada país deve concentrar a sua produção no bem onde a sua vantagem comparada é maior (análise feita

ao nível interno), por outro lado as multinacionais procuram uma vantagem absoluta no exterior e produzem onde for mais barato havendo assim transferência de factores produtivos.

Foquemos a nossa análise na indústria transformadora dos países da Europa Ocidental. Conforme se pode verificar na Figura 7, esta indústria ao longo destes últimos anos tem sido alvo de uma forte e sistemática diminuição de emprego nas principais economias europeias e EUA ao contrário da China que apresenta uma tendência de subida. Esta diminuição de emprego tem sido associada à transferência dos factores produtivos para países em desenvolvimento com custos salariais bastante mais baixos.

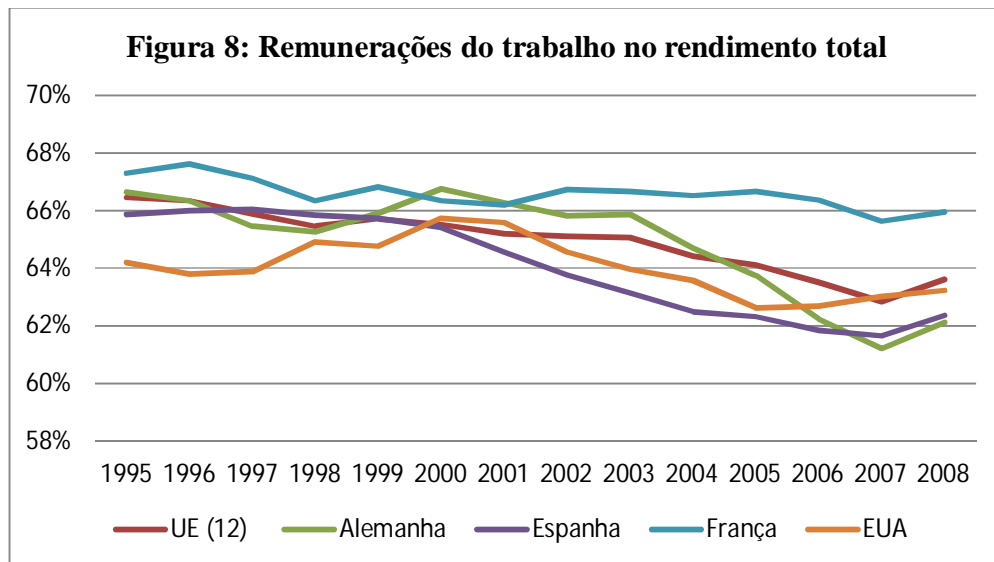


Fonte: Elaborado pelo autor através dos dados do BM

Este fenómeno não atinge apenas trabalhadores não qualificados. Schumer & Roberts (2004) relatam o exemplo de IDE americano para países como a Índia e a China onde o investimento em fortes sistemas educacionais está a permitir que os seus trabalhadores sejam capazes de produzir o mesmo que um trabalhador americano formado nas melhores universidades mas a um salário mais baixo e com longas jornadas de trabalho.

Actualmente e de acordo com a Figura 8, que mostra a remuneração por trabalhador em percentagem do PIB a custo de factores por pessoa empregada, é facilmente perceptível a deterioração relativa do rendimento dos trabalhadores europeus e dos EUA. Um dos factores que tem sido apontando como determinante para esta

evolução é a globalização económica e a concorrência salarial que ele provoca, concorrência mesmo de trabalhadores da mesma multinacional⁸.

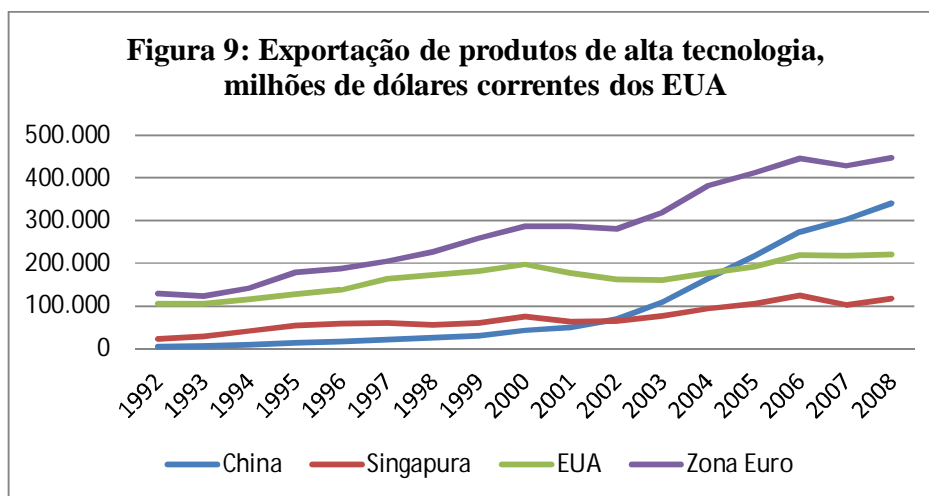


Fonte: Elaborado pelo autor através de dados da AMECO

No mundo ocidental e principalmente na Europa criou-se a ideia de que os sectores produtivos ligados à indústria relativamente mais intensivo em trabalho não qualificado poderiam ser transferidos para países em desenvolvimento e deste modo os países desenvolvidos ficariam encarregues de produzir bens e serviços de elevado conteúdo tecnológico e de trabalho qualificado. As estatísticas actuais mostram precisamente que não tem sido assim (veja-se a Figura 9).

Relativamente às exportações de produtos altamente tecnológicos com elevado I&D, como é o caso da indústria aeroespacial, computadores, produtos farmacêuticos, instrumentos científicos e equipamentos eléctricos, verificamos um forte crescimento de exportações da China e um abrandamento das da zona euro e até mesmo uma diminuição das exportações por parte dos EUA.

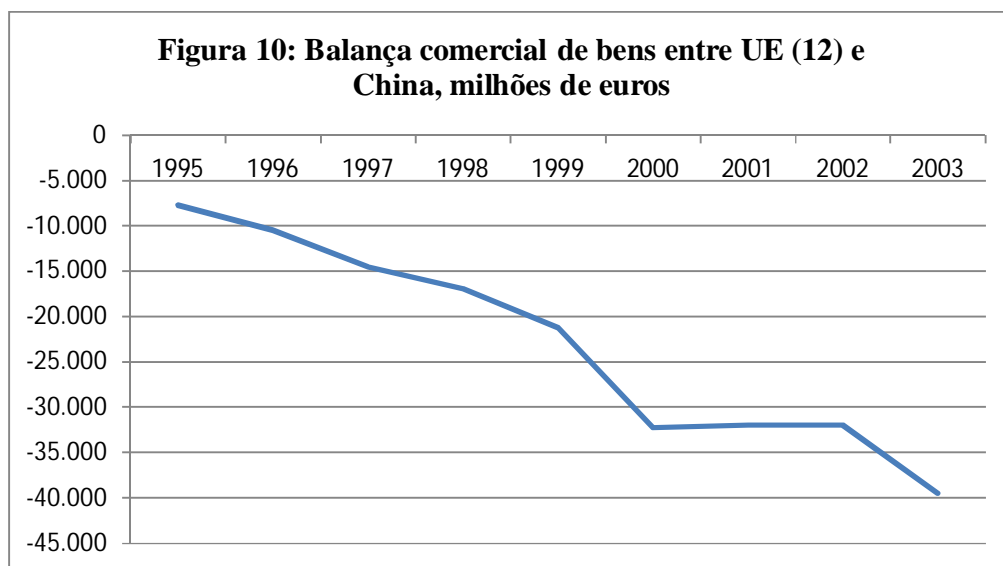
⁸ A Volkswagen, na Alemanha, no momento das negociações salariais tem o hábito de apresentar a folha salarial das filiais espalhadas pelo mundo.



Fonte: Elaborado pelo autor através de dados do BM

Repare-se que num espaço temporal de dez anos (de 2001 a 2011), a China ultrapassou ao nível de exportação de produtos de alta tecnologia os EUA e já alcançou os países mais desenvolvidos da EU, não deixando de lado Singapura, um país com pouco mais de 5 milhões de habitantes (estimativa de 2010), que conseguiu alcançar os EUA. Neste caso, estudamos o caso dos produtos alta tecnologia, mas poder-se-á dizer que esta situação se pode alargar a muitos outros ramos da indústria (principalmente a europeia), como é o caso dos automóveis e têxtil, podendo mesmo falar-se da “desindustrialização da Europa”, com efeitos nefastos nas economias europeias.

O IDE no sentido dos países menos desenvolvidos, para além do efeito no emprego, nos rendimentos salariais e na indústria das economias ocidentais, tem também efeitos perversos sobre as balanças comerciais destes países. Veja-se a Figura 10 que apresenta a evolução da balança comercial de bens (exportações menos importações de bens) entre a UE e a China:



Fonte: Elaborado pelo autor através de dados do EUROSTAT

De salientar, no entanto, que os efeitos negativos que esta globalização está a ter sobre os países desenvolvidos, também se reflecte na maior parte dos países em desenvolvimento. Giraud (Antunes, 2012, p. 29) menciona que as estimativas feitas inicialmente pelo BM relativamente aos ganhos para os países em desenvolvimentos gerados pela passagem para um comércio internacional de acordo com as regras da OMC se encontravam sobreavaliadas. Para além de se encontrarem sobreavaliadas, grande parte destes ganhos encontravam-se concentrados em apenas dois países (China e Índia), estimando-se deste modo que o crescimento da economia mundial terá sido bastante maior na década de 1930 onde imperavam políticas proteccionistas do que na década de 1990 (época do comércio livre).

Podemos concluir que de um modo geral a limitação das regras do comércio internacional da OMC prende-se com a não diferenciação entre aquilo que é a livre circulação de bens e serviços e a circulação dos factores produtivos (trabalho e capital). Sobre este ponto, Schumer & Roberts (2004) referem que “as soluções reais e eficazes surgirão somente quando os economistas e os decisores de política acabarem com a confusão entre o livre fluxo de bens e a livre circulação dos factores produtivos.”

5. Conclusão

A OMC parte do teorema das vantagens comparadas para promover a liberalização do comércio internacional. Do nosso estudo podemos concluir que este teorema encontra-se completamente desfasado do que é o actual panorama do comércio internacional no mundo globalizado que hoje vivemos.

Jamais esta Organização poderá referir David Ricardo quando as hipóteses utilizadas pelo autor, tão fundamentais para que se concretizem trocas comerciais com ganhos globais e para cada país envolvido, não são verificadas como é o caso da imobilidade internacional dos factores produtivos, custos constantes e pleno emprego. Conforme verificamos anteriormente, nenhuma destas hipóteses se encontra congruente com o comércio internacional que hoje se assiste, onde impera a busca de uma vantagem absoluta externa, através de custos de produção mais reduzidos, e onde não são tidos em conta os efeitos por vezes nefastos que essas transferências têm em alguns países, nomeadamente sobre o emprego, a indústria e os rendimentos salariais.

Poder-se-á dizer que a OMC ainda não conseguiu diferenciar o comércio livre da livre circulação dos factores produtivos. Pensamos que não existem dúvidas que a prática de protecção do comércio é um tipo de política que prejudica as trocas comerciais a nível global. O que se está a propor é a regulação e não a clausura das economias. Maurice Allais (Antunes, 2012, p. 40) sobre este ponto propõe a criação de organizações regionais homogéneas entre si, nomeadamente ao nível de salários e condições sociais. Dentro de cada organização vigoraria a total e completa concorrência entre os estados membros no âmbito das trocas comerciais, enquanto com países terceiros cujos custos de produção são completamente distintos, seria autorizada a aplicação uma política proteccionista.

Durante o nosso estudo, não foi em vão os exemplos que fomos dando entre a China, a UE e os EUA. Na realidade, o exemplo da China é o melhor exemplo que reflecte a total e completa inércia da OMC relativamente às iniquidades que verificamos no comércio internacional. Estas desigualdades continuarão a levantar-se enquanto a

OMC insistir nas trocas internacionais baseadas em preços absolutos (vantagens absolutas) tendo por base diferenças salariais e de condições de trabalho.

O comércio como hoje o conhecemos tem na base a ideia de que quem produzir mais barato então tudo produzirá, deixando para os restantes a simples tarefa de comprar ou no limite exportar apenas recursos naturais, no caso dos países afortunados com estes recursos. Quando anteriormente referimos a palavra regulação, aludíamos por exemplo pôr fim à concorrência salarial como fundamento para o comércio internacional. Isto significa ou regular internacionalmente a formação de salários e o estabelecimento de condições de trabalho ou então discutir abertamente a proposta de Maurice Allais anteriormente referida, ou seja, criar a possibilidade de proteccionismo entre zonas com condições de trabalho diferentes. Aludíamos igualmente à regulação no mercado cambial, de modo a evitar a utilização sistemática de desvalorização cambial como meio de promover as exportações.

E apesar de tudo, esta regulação não pode apenas restringir-se a estes dois aspectos. Esta regulação tem de ir mais além, nomeadamente no que toca ao IDE, ou seja, à liberalização dos capitais produtivos à escala mundial.

Uma vez mais realçamos que de modo algum somos apologistas de um comércio fechado, o que se coloca em causa é a forma simples como se pode transferir, por exemplo, uma fábrica de um país para o outro, apenas porque a mão-de-obra é aí mais barata.

Deste modo, é nosso entendimento que ou a OMC segue a sua referência teórica e começa a regular a concorrência internacional de modo que o fundamento para o comércio internacional seja apenas a diferença na estrutura de custos ou então se concorda com a liberalização total do comércio não pode recorrer ao teorema das vantagens comparadas a para promover. A verdade é que este teorema acaba por ser bastante conveniente, pois não só se pode transformar num teorema de simples apresentação e entendimento (o que a OMC aliás faz nos seus documentos), como também a partir dele se retiram ganhos repartidos da liberalização do comércio internacional. Esta forma de abordagem do teorema das vantagens comparadas evita a sua compreensão mais cuidadosa e profunda, que levaria a rejeitá-lo como referência teórica de liberalização do comércio.

6. Bibliografia

- Aisslinger, M., & Kutz, R. (2012). *Prices and Earnings*. Zurich: UBS AG, CIO WM Research, P.O. Box.
- Antunes, M. (. (2012). *Comércio Livre e Globalização*. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Barral, W. O. (2007). *O Comércio Internacional*. Belo Horizonte: Del Rey.
- Guillou, S., & Nesta, L. (25 de Outubro de 2011). *Quelle politique industrielle dans la mondialisation?* Obtido em 08 de Junho de 2014, de OFCE Sciences: <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/notes/2011/note6.pdf>
- Guimarães, M. H. (2005). *Economia Política do Comércio Internacional - Teorias e Ilustrações*. Cascais: Principia - Publicações Universitárias e Científicas, Lda.
- Jakobsen, K. (2005). *Comércio internacional e desenvolvimento: do GATT à OMC: discurso e prática*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- Love, P., & Ralph, L. (2009). *International Trade - Free, Fair and Open?* Paris: OECD Insight.
- Marques, A. (2006). *Economia da União Europeia*. Coimbra: Edições Almedina.
- OECD, (2008). *Recent trends in the internationalisation of R&D in the enterprise sector*. Secretary General of the OECD.
- Ricardo, D. (1983). *Princípios de Economia Política e de Tributação*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Schumer, C., & Roberts, C. (6 de January de 2004). *Second thoughts on free trade*. Obtido em 7 de June de 2014, de The New York Times: <http://www.nytimes.com/2004/01/06/opinion/second-thoughts-on-free-trade.html>
- Smith, A. (2006). *Inquérito sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- UNCTAD, (2013). *World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Switzerland: United Nations Publication.
- Villemus, P. (2007). *As Deslocalizações de Empresas*. Porto: ASA Editores.
- WTO, (2011). *Understanding the WTO*. Geneva: WTO Publications.
- WTO, (2013 a). *Annual Report 2013*. Geneva: WTO Publications.

WTO, (2013 b). *World Trade Report 2013 - Factors shaping the future of world trade.*

Geneva: WTO Publications.

WTO, (2013 c). *International Trade Statistics.* Geneva: WTO Publications.

ANEXOS

Anexo 1 – Países Membros da OMC e data de adesão

Albania 8 September 2000	The Gambia 23 October 1996	Nepal 23 April 2004	United Arab Emirates 10 April 1996
Angola 23 November 1996	Georgia 14 June 2000	Netherlands 1 January 1995	United Kingdom 1 January 1995
Antigua and Barbuda 1 January 1995	Germany 1 January 1995	New Zealand 1 January 1995	United States of America 1 January 1995
Argentina 1 January 1995	Ghana 1 January 1995	Nicaragua 3 September 1995	Uruguay 1 January 1995
Armenia 5 February 2003	Greece 1 January 1995	Niger 13 December 1996	Vanuatu 24 August 2012
Australia 1 January 1995	Grenada 22 February 1996	Nigeria 1 January 1995	Venezuela, Bolivarian Republic of 1 January 1995
Austria 1 January 1995	Guatemala 21 July 1995	Norway 1 January 1995	Viet Nam 11 January 2007
Bahrain, Kingdom of 1 January 1995	Guinea 25 October 1995	Oman 9 November 2000	Zambia 1 January 1995
Bangladesh 1 January 1995	Guinea-Bissau 31 May 1995	Pakistan 1 January 1995	Zimbabwe 5 March 1995
Barbados 1 January 1995	Guyana 1 January 1995	Panama 6 September 1997	
Belgium 1 January 1995	Haiti 30 January 1996	Papua New Guinea 9 June 1996	
Belize 1 January 1995	Honduras 1 January 1995	Paraguay 1 January 1995	
Benin 22 February 1996	Hong Kong, China 1 January 1995	Peru 1 January 1995	
Bolivia, Plurinational State of 12 September 1995	Hungary 1 January 1995	Philippines 1 January 1995	
Botswana 31 May 1995	Iceland 1 January 1995	Poland 1 July 1995	
Brazil 1 January 1995	India 1 January 1995	Portugal 1 January 1995	
Brunei Darussalam 1 January 1995	Indonesia 1 January 1995	Qatar 13 January 1996	
Bulgaria 1 December 1996	Ireland 1 January 1995	Romania 1 January 1995	
Burkina Faso 3 June 1995	Israel 21 April 1995	Russian Federation 22 August 2012	
Burundi 23 July 1995	Italy 1 January 1995	Rwanda 22 May 1996	
Cabo Verde 23 July 2008	Jamaica 9 March 1995	Saint Kitts and Nevis 21 February 1996	
Cambodia 13 October 2004	Japan 1 January 1995	Saint Lucia 1 January 1995	
Cameroon 13 December 1995	Jordan 11 April 2000	Saint Vincent & the Grenadines 1 January 1995	
Canada 1 January 1995	Kenya 1 January 1995	Samoa 10 May 2012	
Central African Republic 31 May 1995	Korea, Republic of 1 January 1995	Saudi Arabia, Kingdom of 11 December 2005	
Chad 19 October 1996	Kuwait, the State of 1 January 1995	Senegal 1 January 1995	
Chile 1 January 1995	Kyrgyz Republic 20 December 1998	Sierra Leone 23 July 1995	
China 11 December 2001	Lao People's Democratic Republic 2 February 2013	Singapore 1 January 1995	
Colombia 30 April 1995	Latvia 10 February 1999	Slovak Republic 1 January 1995	
Congo 27 March 1997	Lesotho 31 May 1995	Slovenia 30 July 1995	
Costa Rica 1 January 1995	Liechtenstein 1 September 1995	Solomon Islands 26 July 1996	
Côte d'Ivoire 1 January 1995	Lithuania 31 May 2001	South Africa 1 January 1995	
Croatia 30 November 2000	Luxembourg 1 January 1995	Spain 1 January 1995	
Cuba 20 April 1995	Macao, China 1 January 1995	Sri Lanka 1 January 1995	
Cyprus 30 July 1995	Madagascar 17 November 1995	Suriname 1 January 1995	
Czech Republic 1 January 1995	Malawi 31 May 1995	Swaziland 1 January 1995	
Democratic Republic of the Congo 1 January 1997	Malaysia 1 January 1995	Sweden 1 January 1995	
Denmark 1 January 1995	Maldives 31 May 1995	Switzerland 1 July 1995	
Djibouti 31 May 1995	Mali 31 May 1995	Chinese Taipei 1 January 2002	
Dominica 1 January 1995	Malta 1 January 1995	Tajikistan 2 March 2013	
Dominican Republic 9 March 1995	Mauritania 31 May 1995	Tanzania 1 January 1995	
Ecuador 21 January 1996	Mauritius 1 January 1995	Thailand 1 January 1995	
Egypt 30 June 1995	Mexico 1 January 1995	The former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM) 4 April 2003	
El Salvador 7 May 1995	Moldova, Republic of 26 July 2001	Togo 31 May 1995	
Estonia 13 November 1999	Mongolia 29 January 1997	Tonga 27 July 2007	
European Union (formerly European Communities)	Montenegro 29 April 2012	Trinidad and Tobago 1 March 1995	
Fiji 14 January 1996	Morocco 1 January 1995	Tunisia 29 March 1995	
Finland 1 January 1995	Mozambique 26 August 1995	Turkey 26 March 1995	
France 1 January 1995	Myanmar 1 January 1995	Uganda 1 January 1995	
Gabon 1 January 1995	Namibia 1 January 1995	Ukraine 16 May 2008	