

Países em Desenvolvimento: Liberalização do Comércio, Acordos Regionais e Financiamento

Alda Silvestre*

Nas últimas décadas, a transição das economias menos avançadas para o crescimento económico e o desenvolvimento humano tem mobilizado a atenção de organismos e instituições internacionais, designadamente do GATT, da União Europeia e do grupo do Banco Mundial. Embora os aspectos internos de cada país determinem a necessidade de abordagens diversificadas, adaptadas aos problemas de regiões em diferentes estádios de desenvolvimento, num mundo cada vez mais interdependente, o desenvolvimento interno é condicionado pela conjuntura mundial e pelas orientações globais definidas em diversos domínios. No presente artigo, são abordados alguns aspectos relativos ao estado actual do desenvolvimento mundial, indicando-se algumas tendências acerca do impacte da liberalização do comércio mundial sobre os países em desenvolvimento (secção 1), o papel dos acordos regionais enquanto processo intermédio de abertura das economias ao exterior (secção 2) e, por fim, algumas condicionantes impostas pelo financiamento do desenvolvimento (secção 3). Atendendo à extensão do presente artigo, a secção 3 será publicada no próximo número desta revista.

Introdução

A amplitude dos problemas de desenvolvimento desigual a nível do planeta é evidenciada pelos dados publicados, em 1996, pelas Nações Unidas, que referem a seguinte distribuição do rendimento mundial para o ano de 1993: os países industrializados receberam cerca de 78% dos 23 biliões de USD do PIB mundial, a distribuir

* Professora Associada da Universidade Autónoma de Lisboa (UAL). A problemática abordada neste artigo é apresentada, de forma mais desenvolvida, num livro a editar brevemente pela Caixa Geral de Depósitos, S. A.

por cerca de 20% da população mundial neles residente, cabendo aos países em desenvolvimento os restantes 22% do rendimento, para cerca de 80% da população mundial que neles habita. Além do desequilíbrio subjacente aos dados atrás referidos, os contrastes na distribuição do rendimento entre ricos e pobres têm-se acentuado: em 1960, cerca de 20% das pessoas mais ricas da população mundial receberam 30 vezes o rendimento dos 20% mais pobres e, em 1993, a referida proporção cresceu para 61 vezes. O crescimento apresenta-se igualmente desequilibrado a nível regional: os países da OCDE têm registado um crescimento lento do PIB *per capita*, enquanto nos países do continente asiático se tem verificado um crescimento acelerado deste indicador; na África Subsariana, entre 1980 e 1990, o rendimento *per capita* baixou, em média, 10%, e, embora alguns desses países tenham recuperado, 20 de entre eles registam valores inferiores aos que auferiam há 20 anos; na América Latina e Caraíbas, muitos países encetaram uma recuperação lenta a partir do final da década de 80, mas em 18 deles os rendimentos *per capita* foram inferiores aos de há 10 anos; no Leste da Europa e na CEI, verificou-se um crescimento lento durante os anos 80, agravando-se a situação em muitos países desta região durante a década de 90.

No actual contexto do pós-guerra fria, a problemática da integração económica internacional assume maior acutilância, face à necessidade de redefinir os pressupostos em que assentam as relações internacionais e de estabelecer uma nova ordem. Esta redefinição põe-se também com grande acuidade para os países em desenvolvimento, confrontados com a interdependência e a globalização crescente das economias a nível mundial, a emergência de grandes blocos económicos e o reforço do regionalismo em algumas partes do mundo. Embora seja difícil englobar num todo a diversidade de situações dos países em desenvolvimento, a análise da experiência de alguns deles, que aplicaram políticas proteccionistas, permite constatar resultados de menor eficiência na utilização dos recursos, tendo-se verificado um progressivo abandono do modelo de industrialização e crescimento baseado na substituição de importações e a progressiva abertura das economias.

Segundo dados publicados pela Organização Mundial do Comércio, relativos ao comércio mundial de mercadorias desde a década de 50, constata-se que este tem vindo a crescer a um ritmo superior ao da produção mundial de mercadorias. Entre 1950 e 1994, o volume do comércio mundial cresceu a uma taxa média anual ligeiramente superior a 6%, enquanto o acréscimo médio anual da produção mundial rondou os 4%, isto é, por cada aumento de 10% verificado na produção mundial, o comércio mundial registou um crescimento de 16%. Em valores reais, no período de 45 anos atrás referido, a produção mundial de mercadorias aumentou cinco vezes e meia e o comércio mundial foi multiplicado por 14 durante esse espaço de tempo. Subdividindo este longo período, verifica-se que o comércio mundial de mercadorias aumentou mais rapidamente nos anos de 1950-1964 e de 1964-1974 do que entre 1984 e 1994, embora o diferencial entre o crescimento do comércio e o da produção, em valores absolutos, tenha sido superior durante a última década. A nível mundial, o rácio entre o crescimento do comércio e o crescimento da produção foi de 1,4 entre 1950 e 1964, de 1,6 na década de 1964 a 1974 e de 1,2 entre 1974 e 1984, contra 2,8 no período de 1984-1994. Nos anos de 1994 e de 1995, o comércio mundial de bens e serviços aumentou cerca de 9% ao ano, valor superior ao dobro do crescimento do produto mundial. Pode apontar-se diversos factores para explicar o crescimento mais rápido do comércio mundial de mercadorias relativamente à respectiva produção, com maior ênfase para a conjuntura de especialização internacional da produção e da distribuição. No seguimento da entrada em vigor do GATT, em 1948, e das (oito) rondas de negociações multilaterais posteriores, muitas das restrições que afectavam o comércio foram sendo eliminadas, contribuindo para a redução da incerteza no acesso aos mercados, a par da crescente liberalização do controlo de câmbios e das restrições aos movimentos de capitais, da progressão do fluxo de investimento directo estrangeiro e das inovações nas telecomunicações e transportes, factores que beneficiaram o desenvolvimento das trocas em mercados alargados e potenciaram o aproveitamento de economias de escala por empresas multinacionais.

Com a eliminação dos obstáculos tradicionais ao comércio e o aumento da integração e da interdependência à escala mundial, muitas das políticas internas passaram a ser tratadas como políticas ligadas ao comércio, a exemplo das políticas de concorrência, de investimento e das telecomunicações, entre outras englobadas no Acto Final do Uruguay Round, também designado por GATT de 1994. Esta ronda de negociações veio aumentar o número de sectores de actividade cujo comércio é abrangido pelos Acordos, introduzindo ainda alterações importantes nas regras do comércio entre países-membros, geridas pela Organização Mundial do Comércio (OMC), criada a 1 de Janeiro de 1995. O GATT de 1994 foi também beneficiado pelo estabelecimento de um sistema integrado de resolução de diferendos, definição de regras e disciplinas precisas, designadamente sobre a prática de *dumping*, subsídios e medidas de salvaguarda, especificando os casos de tratamento diferenciado acordado aos países em desenvolvimento membros da OMC, em especial, aos países menos desenvolvidos¹. Face à situação económica dos países em desenvolvimento, muitos dos Acordos do GATT de 1994 reservam-lhes um tratamento diferenciado, explicitado no texto dos documentos, consubstanciado no reforço ou na criação de regras, procedimentos e disposições institucionais que acautelam matérias de reconhecido interesse para estes países, em termos de exigência de menos obrigações, de assistência técnica e de fixação de prazos mais dilatados para a aplicação de certas medidas.

A par dos aspectos qualitativos e da melhoria das expectativas, a aplicação das regras de liberalização do comércio a novos sectores (têxteis, agricultura e serviços) tem sido objecto de estimativas sobre os ganhos potenciais para o comércio mundial e respectiva partilha pelos intervenientes. No entanto, os valores das projec-

¹ O Acto Final do Uruguay Round, aprovado em Dezembro de 1994, considera países menos desenvolvidos os que registem um PNB *per capita* anual inferior a 1 000 USD e países em desenvolvimento os restantes países que não sejam desenvolvidos. No Anexo VII, do art.º 27 do Acordo sobre as Subvenções e as Medidas de Compensação, incluído no Acto Final do Uruguay Round, figura uma lista de países-membros do GATT que não tinham atingido o patamar dos 1000 USD *per capita* em 1994: Bolívia, Camarões, Congo, Costa do Marfim, Egipto, Filipinas, Gana, Guatemala, Guiana, Índia, Indonésia, Marrocos, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Quênia, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka e Zimbabué.

ções têm de ser encarados com algumas reservas. Por exemplo, na época de elaboração da maior parte dos estudos, incluindo os do Secretariado da OCDE e do Secretariado do GATT, as ofertas não eram ainda definitivas e o seu valor final pode ter variado posteriormente; os diversos Acordos integrados no Acto Final do Uruguay Round entraram em vigor a 1/1/1995, com reduções pautais progressivas, faseadas até ao final do século e para além dele, em alguns aspectos relacionados com os países em desenvolvimento e países menos desenvolvidos; os ganhos globais esperados serão distribuídos de forma diferenciada pelos diversos países, consoante o respectivo empenho na liberalização, o montante das trocas comerciais de cada um deles com o resto do mundo e outros factores difíceis de quantificar.

No entanto, é provável que o processo de liberalização provoque um duplo impacto: a melhor afectação de recursos por cada país tenderá a reforçar a competitividade das economias, melhorando a capacidade concorrencial das exportações e potenciando, por esta via, o crescimento; o acesso aos mercados dos parceiros comerciais poderá ser facilitado pela melhoria das condições de contrapartida oferecidas pelo país exportador em questão, derivadas da liberalização do comércio que tenha efectuado. Em termos gerais, o efeito esperado da liberalização do comércio internacional pode ser superior à soma algébrica das estimativas sectoriais ou por tipo de país (desenvolvido e em desenvolvimento), atendendo aos efeitos positivos sobre o crescimento da actividade económica, não sendo de excluir a possibilidade de algum efeito multiplicador sobre a economia mundial, servindo as estimativas indicadas de ordem de grandeza. Estudos elaborados pelo Secretariado do GATT, para o período de 1995 a 2005, apontam para um impacto positivo da liberalização do comércio sobre a economia mundial, estimado num aumento do rendimento mundial da ordem de 230 mil milhões de dólares até ao ano de 2005, a preços de 1992, e um crescimento do comércio mundial da ordem de 745 mil milhões de dólares em final daquele período. Por outras palavras, até ao ano 2005, o comércio mundial terá crescido mais 12,4% do que o montante provável sem a entrada em vigor do GATT de 1994, supondo que se mantém o ritmo de crescimento anual do comércio mundial nos 4,1% registados no período 1980-1991².

² Estudo do Secretariado do GATT (1994).

Dados da Organização Mundial do Comércio, publicados em finais de 1996, indicam que o crescimento em volume do comércio de mercadorias foi de 9,5% em 1994, valor que representa quase o triplo do taxa de crescimento da produção (e quase o triplo do crescimento do comércio verificado em 1993); ainda em 1994, o comércio de mercadorias aumentou 13% em valor, tendo o comércio de serviços registado um acréscimo de 8%, o que representa uma forte progressão, face à estagnação verificada em 1993.

**Quadro 1 - Exportações, produção mundial de mercadorias e PIB mundial
1980/1994**

(variação anual em percentagem)

	1980-85	1985-90	1990-94	1992	1993	1994
Exportações mundiais de mercadorias						
<i>Valor</i>						
Total de mercadorias	- 1,0	12,0	5,0	6,5	- 0,5	13,0
Produtos agrícolas	- 2,5	9,5	4,0	7,0	- 4,0	13,5
Produtos indústrias extractivas	- 5,5	2,5	- 2,5	- 2,0	- 5,5	3,5
Produtos manufacturados	1,5	15,5	6,0	8,0	- 0,5	14,5
<i>Valor unitário</i>						
Total de mercadorias	- 3,0	6,0	- 0,5	2,0	- 4,0	3,0
Produtos agrícolas	- 3,0	7,5	- 0,5	1,5	- 4,5	5,5
Produtos ind. extractivas	- 2,5	- 2,0	- 6,0	- 5,0	- 7,5	- 3,5
Produtos manufacturados	- 3,0	8,0	0,5	3,0	- 3,5	3,5
<i>Volume</i>						
Total de mercadorias	2,0	6,0	5,0	4,5	3,5	9,5
Produtos agrícolas	1,0	2,0	4,5	5,0	0,5	8,0
Produt. ind. extractivas	- 2,5	5,0	4,0	3,5	2,5	7,0
Produtos manufacturados	4,5	6,5	5,5	4,5	3,0	11,0

Produção mundial						
Total de mercadorias	1,5	3,0	0,5	-0,5	0,0	3,5
Produtos agrícolas	2,5	2,0	1,0	1,5	0,0	2,0
Prod. das ind. extractivas	-2,5	3,0	1,5	1,0	2,5	4,0
Produt. manufacturados	2,5	3,0	0,0	-1,5	-0,5	3,5
PIB mundial real	3,0	3,0	1,0	1,0	1,5	3,0

Fonte: Organização Mundial do Comércio, 1995.

Nota: A produção mundial não engloba os serviços nem a construção e por isso difere do Produto Interno Bruto mundial.

Pela análise dos valores inscritos no quadro 1, constata-se que, no período de 1980-1985, as exportações mundiais de mercadorias, em volume, registaram uma taxa de crescimento de 2%, face a um acréscimo de 1,5% na respectiva produção mundial. Verificou-se também um decréscimo no valor unitário das mercadorias (-3,0%) e no valor das exportações mundiais de mercadorias (-1%). No período entre 1985 e 1994, só o ano de 1993 foi excepção à tendência de maior crescimento do comércio mundial relativamente à produção mundial. Em termos de evolução dos valores unitários das mercadorias, o período de 1980-1985 e o ano de 1993 caracterizaram-se por descidas dos valores unitários das diversas classes de mercadorias indicadas (produtos agrícolas, produtos das indústrias extractivas e produtos manufacturados).

Em 1995, o crescimento do comércio mundial abrandou ligeiramente, tendo-se registado uma taxa de variação anual de 8,7%, que representa o triplo do acréscimo registado pela produção mundial. Apesar do abrandamento da actividade económica verificado na Europa e do crescimento moderado da procura interna dos Estados Unidos, projecções do FMI indicam taxas de crescimento em volume do comércio mundial de bens e serviços da ordem de 6,5% e 7%, respectivamente em 1996 e 1997, com base na liberalização do comércio e na maior abertura de muitos países em desenvolvimento, na diversificação da produção internacional e no crescimento do comércio entre países em desenvolvimento, especialmente da Ásia e da América Latina. À excepção do ano de 1993, a tendência de maior crescimento do comércio

que da produção mundiais mantém-se desde meados da década de 80. No período de 1990-1994, o acréscimo em volume do comércio de mercadorias foi de 5,0%, sendo superior aos 4,1% do pressuposto utilizado no cálculo dos ganhos esperados da aplicação do GATT, atrás referidos³. Resta esperar que este começo registado em 1994-1995 e esperado para os anos de 1996-1997 se venha a confirmar nos anos subsequentes.

Vejamos alguns aspectos relacionados com o impacte do GATT de 1994 sobre os países em desenvolvimento.

Secção 1 - Algumas tendências e estimativas acerca do impacte do GATT de 1994 sobre os países em desenvolvimento

Estudos efectuados sobre o impacte da aplicação do GATT de 1994 apontam para um acréscimo do Produto Interno Bruto dos países em desenvolvimento de 80 mil milhões de dólares (a preços de 1992), cabendo à liberalização do comércio de produtos agrícolas uma fatia que poderá variar entre 20 e 60 mil milhões de dólares⁴. Estas estimativas devem ser interpretadas com algum cuidado, porque o grupo de países designado por países em desenvolvimento engloba situações muito díspares por país e por região e, por vezes, uma afirmação válida para o conjunto não se aplica a cada caso separadamente. Por outro lado, a participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial é diferenciada, consoante o sector de actividade, e o GATT de 1994 engloba o comércio de novos sectores de maior impacte para os países em desenvolvimento que comercializem esses produtos. Além destes factores, a evolução dos preços mundiais de alguns produtos exportados por estes países pode não lhes ser benéfica nos próximos anos, diminuindo os benefícios previstos ligados à liberalização do comércio. Por exemplo, a quebra da procura internacional motiva-

³ Para a década 1995-2005, cerca de 230 mil milhões de dólares para o rendimento mundial e 745 mil milhões de dólares para o comércio mundial, a preços de 1992.

⁴ Estes dados são avançados pelo Secretariado do GATT (1994), referenciando estudos de outras entidades, designadamente: OCDE (1993), *Évaluer les effets du cycle d'Uruguay*, Paris; Brandão, A. S. e Martin, W. (1993), «Implications of Agricultural Trade Liberalization for the Developing Countries», in *Libéralisation des échanges agricoles*, ed. I. Goldin e O. Knudsen, OCDE e Banco Mundial, Paris.

da pelo abrandamento da actividade económica nos países industrializados; problemas diversos na produção dos países em desenvolvimento; transacções especulativas de fundos de investimento nas bolsas de mercadorias, que contribuem fortemente para a baixa dos preços internacionais de algumas matérias-primas agrícolas (borracha natural, lã e algodão) e a estagnação de outros. Projeções do FMI apontam para a continuação, durante os próximos trimestres, da baixa dos preços da maior parte das mercadorias agrícolas, iniciada no segundo semestre de 1995, face ao abrandamento da procura e ao acréscimo da oferta de novas produções. Em síntese, é de esperar uma evolução menos favorável dos preços internacionais das exportações de matérias-primas agrícolas de alguns dos 88 países em desenvolvimento que participaram no Uruguay Round. Vejamos alguns dados sobre a evolução do comércio mundial por região, durante os primeiros quatro anos da década de 90.

Quadro 2 - Crescimento do valor do comércio mundial de mercadorias por região, 1990-1994

(Valor em mil milhões de dólares e variações em %)

Importações					Exportações			
Valor	Variação anual				Valor	Variação anual		
1994	1990-94	1993	1994		1994	1990-94	1993	1994
4090	5	- 1	13	Mundo	4210	5	- 1	13
185	6	6	16	América Lat.	220	15	9	16
120	3	7	17	Europa Central, Oriental e ex-URSS	115	0	8	11
90	- 3	- 7	2	África	100	1	- 4	3
120	- 2	- 2	0	Médio Oriente	120	5	- 4	- 3
1105	11	7	15	Ásia	1020	10	8	16
120	18	8	32	China	115	21	29	11
420	12	9	18	Seis exportadores do Sudeste Asiático	450	13	8	20

Fonte: Organização Mundial do Comércio, 1995.

Tendo em conta os valores inscritos no quadro anterior, relativos a 1994, o conjunto dos países em desenvolvimento da Ásia (exceptuando o Japão), da América Latina e da África realizou cerca de um quarto das trocas mundiais, isto é, 24% das exportações e 25,3% das importações mundiais em valor. Atendendo a que o conjunto de seis países exportadores do Sudeste Asiático se aproxima a passos largos dos padrões de vida dos países desenvolvidos, se os retirarmos da agregação anterior, constata-se que o peso dos países em desenvolvimento no valor das trocas mundiais diminui consideravelmente para 13,8% das exportações mundiais e 14,6% das importações mundiais. Verifica-se também que, no período de 1990-1994, o crescimento anual dos países da América Latina (14,0%) e da Ásia (9,5%) foi superior à média mundial de 5,5%.

Estudos do Secretariado do GATT indicam que na década de 1982-1992, os países em desenvolvimento aumentaram a sua quota no comércio mundial relativamente às exportações totais de mercadorias (excluindo os combustíveis), passando de 16%, em 1982, para 20%, em 1992, conforme se pode verificar no quadro seguinte.

Quadro 3 - Participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais, por grupo de produtos.

Anos	Produtos agrícolas	Produtos de indústrias extractivas (excluindo combustíveis)	Produtos manufacturados	Exportações totais de mercadorias (excluindo combustíveis)	Serviços comerciais
1982	29	30	11	16	21
1987	28	25	14	17	18
1992	27	26	19	20	18

Fonte: Secretariado do GATT (1993).

Legenda: Países em desenvolvimento da América Latina, Europa (Roménia, Turquia e ex-Jugoslávia), África (excepto a África do Sul), do Médio Oriente e Ásia (incluindo Oceania), excluindo os países dessas regiões membros da OCDE.

O acréscimo da quota de mercado dos países em desenvolvimento deveu-se ao aumento das exportações de produtos manufacturados e ao acréscimo do número de exportadores destes produtos, devendo-se grande parte dos resultados favoráveis aos países asiáticos que registaram valores superiores à média mundial, designadamente em sectores intensivos em trabalho como o vestuário. No período em análise, alguns países em desenvolvimento da América Latina e de África viram-se confrontados com problemas de dívida externa, tendo adoptado políticas de ajustamento e reformas estruturais com impacto benéfico sobre a competitividade das respectivas exportações, esperando-se que venham a beneficiar da liberalização do comércio mundial.

Quadro 4 - Exportações de mercadorias por destino e produtos (em %)

Destino \ Origem	Países em Desenvolv.	Países em transição	Total dos países desenv.	Mundo
Países em desenvolvimento				
Produtos agrícolas	5	1	8	14
Produtos das indústrias extractivas	8	0	17	27
Produtos manufacturados	20	1	37	59
Total das exportações de mercadorias	34	2	63	100
América Latina				
Produtos agrícolas	6	1	18	25
Produtos das indústrias extractivas	6	0	21	28
Produtos manufacturados	12	0	33	45
Total das exportações de mercadorias	25	1	72	100
África				
Produtos agrícolas	4	1	13	18

Produtos das indústrias extractivas	9	1	54	63
Produtos manufacturados	5	1	13	19
Total das exportações de mercadorias	17	2	81	100

Fonte: Secretariado do GATT (1993).

Legenda: Os dados relativos a cada grupo regional de países em desenvolvimento englobam trocas dentro do grupo. Por vezes, o total não atinge 100, devido a exportações para destinos não especificados ou a arredondamentos.

A estrutura do comércio dos países em desenvolvimento relativa a 1992, indicada no quadro anterior, reflecte a seguinte repartição aproximada: 59% do total das exportações são de produtos manufacturados, 41% de produtos primários e 27% de minerais e minérios.

Considerando a globalidade das exportações dos países em desenvolvimento, retiramos as seguintes ilações: nos países africanos, os produtos primários ocupam a primeira posição (81%); os países latino-americanos repartem as suas exportações de forma mais equilibrada entre produtos manufacturados (45%) e produtos primários (53%); cerca de dois terços das exportações dos países em desenvolvimento destinam--se aos países desenvolvidos, sendo o restante comercializado entre eles.

Em termos gerais, o impacte esperado da liberalização do comércio para os países em desenvolvimento consubstancia-se em efeitos positivos e negativos, consoante a incidência de determinados produtos nas trocas destes países com o resto do mundo, de que se especificam alguns exemplos.

Os produtos industriais estão agrupados em onze categorias e as exportações destes produtos dos países em desenvolvimento para mercados dos países desenvolvidos beneficiam bastante do tratamento preferencial acordado no âmbito do Sistema Geral de Preferências e de outros esquemas preferenciais. Torna-se difícil avaliar o impacte global da liberalização subsequente ao Uruguay Round sobre estas exportações de produtos industriais, se esses produtos beneficiarem de tratamento preferencial, porque depende da própria evolução deste sistema.

A liberalização do comércio de têxteis e vestuário tende a beneficiar, em larga medida, os países em desenvolvimento anteriormente sujeitos ao Acordo Multifibras (AMF), designadamente os países da região da Ásia-Pacífico, incluindo a China. A economia destes países regista altas taxas de crescimento do produto nacional e as suas exportações de têxteis serão facilitadas pela redução das tarifas alfandegárias (desde 1 de Janeiro de 1995), anteriormente fixadas em níveis mais elevados, no âmbito do AMF e dos acordos bilaterais celebrados com os mercados de destino⁵. A título de exemplo, segundo estudos efectuados antes da conclusão das negociações do Uruguay Round, as exportações dos países em desenvolvimento para os principais países da OCDE poderiam aumentar 82% para os têxteis e 93% para o vestuário; a supressão dos direitos alfandegários e dos contingentes poderia contribuir para o acréscimo das exportações dos países em desenvolvimento de 135% para o vestuário e de 78% para os têxteis. Pelo efeito das mesmas medidas, as importações de têxteis e vestuário poderiam aumentar de 244% para os Estados Unidos, 214% para o Canadá e 264% para a União Europeia⁶.

O impacto da liberalização do comércio dos produtos agrícolas é múltiplo, consoante o país-membro seja importador líquido ou exportador líquido de bens alimentares. Por exemplo, os países da OCDE são grandes exportadores de produtos alimentares de zona temperada (trigo, lacticínios, açúcar, carne, entre outros), com subsídios à produção, prevendo-se que o preço mundial destes produtos aumente em função da supressão dos referidos subsídios. Por sua vez, o peso das exportações de produtos agrícolas na balança comercial dos países em desenvolvimento é bastante diferenciada, conforme se indica no quadro seguinte.

⁵ Esta problemática dos têxteis é bastante complexa, abrange muitos países em desenvolvimento e a sua explicitação sai do âmbito da presente publicação, podendo o leitor interessado recorrer a alguns estudos citados na bibliografia.

⁶ Dados referidos pelo Secretariado do GATT (1993) incluídos nos estudos dos seguintes autores: Trela, I. e Whalley, J. (1990), «Unravelling the Threads of the MFA», in *Textiles Trade and the Developing Countries: Eliminating the Multi-Fibre Arrangement in the 1990s*, ed. C. Hamilton, Banco Mundial, Washington, D. C.; Secretariado do GATT (1993).

Quadro 5 - Peso dos produtos agrícolas nas exportações totais de mercadorias dos países em desenvolvimento participantes no Uruguay Round.

Fraca (6% -10%)	Média (11% -20%)	Grande (21% -50%)	Muito G. (51% -100%)
Congo Roménia <i>Lesoto</i> Bolívia	Jugoslávia China Tunfsia Índia México <i>Zaire</i> Peru Malásia Israel Indonésia <i>Botswana</i> <i>Serra Leoa</i> <i>Gâmbia</i> <i>Haiti</i> Chile <i>Moçambique</i> <i>Myanmar (ex-Birmânia)</i> Suriname Trinidad e Tobago Filipinas Marrocos	República Dominicana Tailândia Paquistão Jamaica Sri Lanka Uruguai Turquia Brasil Antigua e Barbuda Senegal Egipto Maurícia Chipre <i>Rep. Centro Africana</i> <i>Togo</i> Gana Zimbabué Guiana Barbados	Camarões Argentina Nigéria Equador <i>Burkina Faso</i> Cuba Costa-Rica Suazilândia <i>Madagáscar</i> Guatemala Colômbia Belize <i>Burundi</i> Costa do Marfim El Salvador Honduras <i>Tanzânia</i> <i>Benim</i> Mali Quénia S. Vicente e Grenadinas Santa Lúcia Dominica Nicarágua Paraguai <i>Malawi</i> <i>Chade</i> <i>Uganda</i> <i>Ruanda</i>

Fonte: Secretariado do GATT (1993).

Legenda: Os países em desenvolvimento estão enumerados por ordem crescente da importância das exportações de produtos agrícolas em cada categoria. Os países-membros do GATT considerados menos desenvolvidos, em 1993, estão escritos em itálico.

Segundo dados do Secretariado do GATT, as receitas de exportação de produtos agrícolas tropicais são significativas para dois terços dos 88 países em desenvolvimento participantes no Uruguay Round. Em termos quantitativos, mais de 20% das receitas de exportação desses países provêm de produtos agrícolas e constituem a principal fonte de receitas; para mais de metade dos países em desenvolvimento, as exportações de produtos agrícolas tropicais destinados a bebidas (café, chá, cacau, açúcar e outros) têm um interesse substancial; para pouco mais de um terço dos países em questão, são significativas as exportações de frutos e legumes. Além disso, cerca de metade dos países menos desenvolvidos depende das receitas de exportação de produtos agrícolas tropicais destinados à preparação de bebidas, de frutas e legumes, de oleaginosas, de óleos e gorduras e outros produtos agrícolas. O acesso ao mercado internacional será mais facilitado, se os preços à exportação estiverem próximos dos de mercado, isto é, se as subvenções acordadas à produção destes bens tiverem sido pouco significativas no passado recente, a supressão das mesmas tenderá a afectar menos a capacidade concorrencial desses países face a outros membros exportadores mais proteccionistas.

Não obstante, os dados referidos têm de ser interpretados com algum cuidado, na medida em que a liberalização do comércio de produtos agrícolas pode contribuir para alterar a quota de cada um destes países a nível do comércio mundial. Por exemplo, alguns países da América Latina poderão aumentar a sua quota de exportações de produtos agrícolas no mercado mundial, embora alguns deles se confrontem com outro tipo de obstáculos, designadamente, com taxas de câmbio sobreavaliadas por efeito da aplicação de políticas estruturais de ajustamento, que desincentivam a produção interna destes produtos. Em princípio, o aumento dos preços dos produtos alimentares irá penalizar a balança comercial de países em desenvolvimento de África, Caraíbas e Pacífico, sobretudo os da África Subsariana, com produções agrícolas insuficientes e dependentes das importações.

Os efeitos esperados da liberalização dos produtos agrícolas sobre os países em desenvolvimento importadores líquidos de produtos alimentares foram objecto

de uma Decisão relativa às medidas respeitantes aos possíveis efeitos negativos do programa de reforma nos países menos desenvolvidos e nos países em desenvolvimento importadores líquidos de bens alimentares, que estabelece mecanismos apropriados, designadamente: a revisão do nível da ajuda alimentar estabelecido periodicamente pelo Comité da Ajuda Alimentar, sendo uma parte dessa ajuda fornecida a título de subvenções e/ou com um elemento de concessionalidade adequado; concessão de ajuda técnica e financeira a estes países, através de programas de ajuda para melhorar a produtividade e infra-estruturas agrícolas; tratamento diferente nos acordos relacionados com créditos à exportação de produtos agrícolas; elegibilidade desses países para a utilização de recursos de instituições financeiras internacionais, de instrumentos já existentes ou de outros a criar no quadro de programas de ajustamento, em caso de dificuldades no financiamento de curto prazo de níveis normais de importações comerciais.

Do grupo de países menos desenvolvidos, podem ainda ser prejudicados os exportadores de produtos que não consigam cumprir as normas exigidas pelos mercados internacionais, sendo por isso afastados da possibilidade de beneficiarem das oportunidades comerciais disponíveis. Para estes países, afectados pela subida do preço das suas importações de bens alimentares e possivelmente pela baixa do preço das matérias-primas agrícolas que exportam, o saldo da aplicação das novas medidas no âmbito do GATT de 1994 pode ser o agravamento dos problemas actuais de subdesenvolvimento e um afastamento ainda maior dos níveis de crescimento dos restantes países, em desenvolvimento e industrializados.

Atendendo a que a coexistência dos acordos regionais e multilaterais tem sido enquadrada no âmbito do GATT, como elementos que contribuem, a prazo, para a liberalização do comércio, na próxima secção são apresentados alguns argumentos relativos às experiências de integração regional, enquanto meio de conjugar o esforço de liberalização e o crescimento da economia dos países participantes.

Secção 2 - Acordos regionais entre países em desenvolvimento

Os acordos regionais são processos que agregam motivações políticas e económicas, materializadas num conjunto de acções voluntárias, tendentes a melhorar o comércio entre os países participantes, através da remoção progressiva das barreiras às trocas mútuas de mercadorias, serviços e capitais, podendo abranger a livre-circulação de pessoas. Geralmente, os acordos regionais são celebrados por estados soberanos com fronteiras comuns, que partilham uma identidade regional, com objectivos diferenciados em termos de integração, agrupados nos três tipos seguintes: zona de comércio livre, em que os países-membros praticam tarifas aduaneiras significativamente mais baixas do que as anteriormente existentes, sem estabelecerem uma pauta exterior comum; união aduaneira, em que os países-membros praticam entre si tarifas aduaneiras mais baixas, à semelhança do caso anterior, sendo definida uma pauta comum para o comércio destes com terceiros; mercado comum, com a abolição das diversas barreiras à livre-circulação dos factores de produção entre os países-membros, incluindo serviços e capitais.

A fixação de barreiras alfandegárias pelos países signatários de cada Acordo obedece ao artigo XXIV, n.º 5, do GATT (União Aduaneiras e Zonas de Comércio Livre)⁷, embora não seja indicado qualquer parâmetro acerca da definição da tarifa externa. Isto é, no caso de existirem tarifas diversas entre os países antes da celebração do acordo de união aduaneira, não é referido o nível a adoptar pelo conjunto dos países-membros, podendo a tarifa externa comum ser mais baixa do que a praticada anteriormente por alguns dos actuais países-membros, mas mais elevada do que a aplicada pelos restantes, antes da adesão ao projecto de integração regional comum. Porém, é desejável que cada espaço opte por uma tarifa externa comum cujo nível seja o da tarifa mais baixa aplicada por pelo menos um dos membros antes do estabelecimento do acordo em questão.

⁷ Ver «Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, Instruments de Base et Documents Divers», Volume IV, *Texte de l'Accord Général*, 1969, art. XXIV, n.ºs 5 ve 8, ed. Secrétariat du GATT, pp. 44 e 45, Genebra, Suíça.

Atendendo ao espírito do GATT nesta matéria, aos acordos regionais corresponderiam situações de *second best*⁸ relativamente à situação óptima de livre-concorrência a nível mundial, em que todos os países se comprometeriam a não aplicar barreiras ao comércio, com o enquadramento de uma organização internacional encarregada de velar pelo cumprimento das regras estabelecidas. No entanto, a situação de *first best* é ideal e a sua existência num futuro próximo é pouco provável por diversos motivos: nem todos os países do mundo são membros da Organização Mundial do Comércio, como é o caso da China; futuramente, próximo de 2005, os Acordos sobre o comércio relativo aos novos sectores incluídos no GATT de 1994 vão estar sujeitos a um processo de negociações sucessivas suscitadas pela aplicação do seu conteúdo, como é o caso do *dumping* social, a propósito da liberalização do comércio de têxteis entre países com normas de protecção social diferentes consignadas na legislação laboral nacional, podendo este assunto ser tratado com ou por outras instâncias internacionais, designadamente pela Organização Internacional do Trabalho; a inclusão de novos compromissos relativos ao comércio de outras actividades, ainda não contempladas, entre os membros actuais e outros que adiram entretanto. Neste contexto, pode questionar-se se alguns acordos regionais celebrados entre países em desenvolvimento têm vindo a preencher as condições de *second best*, no que respeita aos efeitos positivos e negativos esperados, designadamente no âmbito comercial. Em termos de balanço dos resultados obtidos pelos processos de integração, a análise económica tradicional refere efeitos estáticos e dinâmicos sobre o comércio e a riqueza global, manifestando-se os primeiros na criação ou no desvio de comércio e nos ganhos para os consumidores e produtores, e os segundos através do impacto sobre o ritmo de crescimento dos países participantes, com os seguintes

⁸ Na união aduaneira, são fixados direitos alfandegários para as mercadorias provenientes de países terceiros que impedem a livre-circulação de mercadorias, condição necessária para a obtenção do bem-estar máximo característico do óptimo de Pareto. Se uma economia não puder satisfazer uma das condições de Pareto, a satisfação eventual das restantes não garante a obtenção do bem-estar máximo, levando a ganhos e perdas de bem-estar a analisar caso a caso.

resultados⁹: um efeito de criação de comércio entre os países-membros da zona e um aumentada riqueza dos mesmos, dependendo a influência sobre o comércio global da fixação de uma tarifa exterior comum que não altere as trocas entre o bloco regional e países terceiros; vantagens associadas à redução dos custos de transporte nas trocas entre Estados próximos; efeitos dinâmicos ligados à melhor difusão da tecnologia, a economias de escala num mercado alargado, ao acréscimo da concorrência e à melhoria da eficiência da actividade produtiva, quando aliada a uma conjuntura favorável para o investimento.

Sucintamente, o balanço global dos efeitos estáticos pode ser negativo, se for menor o efeito de criação de comércio entre os países-membros que o de desvio de comércio suportado por países terceiros; positivo, se a criação de comércio intra-regional for superior ao desvio de comércio com o resto do mundo, juntando-se a esta situação os efeitos dinâmicos positivos sobre o crescimento, a médio e longo prazo, que tenderão a aumentar com o aprofundamento da integração regional.

Krugman (1992) afirma que a formação de acordos comerciais regionais é benéfica, desde que os países-membros respeitem o princípio de vizinhança natural no espaço do respectivo continente, tendo como pressuposto custos de transporte intercontinentais mais elevados do que os intracontinentais. Frankel e outros (1995) advertem para o risco da regionalização excessiva para o comércio mundial e afirmam que estes proporcionam ganhos para os países participantes ao longo das diversas fases do processo de integração, podendo constituir etapas importantes para a liberalização do comércio continental e mundial, em alternativa à liberalização completa das trocas por cada país em particular.

⁹ A supressão dos direitos aduaneiros entre dois Estados, no quadro do acordo preferencial, permite optar por fontes de aprovisionamento com menor custo de produção (*efeito de criação de comércio*) ou pode conduzir ao comércio entre países-membros com custos superiores aos praticados por estados terceiros (*efeito de desvio de comércio*). Ver Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*, ed. Carnegie Endowment for International Peace, Nova Iorque.

A coexistência dos acordos regionais e multilaterais tem sido considerada benéfica, por contribuir, a prazo, para o objectivo de um comércio mundial mais livre. Os blocos comerciais regionais não constituem uma alternativa à integração multilateral, antes a complementam e reforçam. Um número crescente de países tem vindo a mostrar maior abertura para a liberalização regional e multilateral, com maior progressão da integração no âmbito regional, acompanhada por um acréscimo do crescimento dos respectivos países-membros¹⁰. Além disso, os acordos regionais, em vigor durante a primeira metade da década de 90, representam 40% do comércio mundial e a quota de mercado mundial de alguns permite-lhes ter um papel extremamente importante nas negociações multilaterais, superior ao que poderia ter cada um dos países-membros, cabendo aos acordos regionais um peso político determinante nas negociações internacionais, designadamente nas rondas do GATT.

Whiting (1993) resume da seguinte forma a dinâmica gerada pelos acordos regionais: por um lado, as motivações políticas e económicas estimulam a associação de países vizinhos, com ganhos dinâmicos e acréscimo de comércio intra-regional; por outro lado, a transferência internacional de capital e de novas tecnologias de produção, via investimento estrangeiro directo, cria incentivos à protecção do comércio intra-regional e à obtenção de ganhos relativos em termos de crescimento do produto e do emprego e da modernização da estrutura produtiva das economias participantes, entre outros efeitos positivos.

No entanto, a análise dos custos/benefícios dos processos de integração não é um processo linear e tem de ser vista caso a caso, designadamente para os países em desenvolvimento, tendo em conta diversos parâmetros que os diferenciam em termos da dimensão geográfica, do estado das respectivas economias e dos custos de transição associados à situação específica de cada membro aquando da adesão. Vejamos alguns casos:

¹⁰ Ver Hopkinson, N., «Completing the GATT Uruguay Round: Renewed Multilateralism or a World of Regional Trading Blocs?», *Biblioflash*, n.º 58-1993, 30 p.

- a existência de economias duais entre os países-membros dificulta a especialização de actividades entre países em vias de integração, situação característica de muitos países em desenvolvimento com um sector exportador relativamente desenvolvido, cuja oferta se ajusta às oscilações da procura externa, a par de um sector agrícola de auto-subsistência, por vezes de grande dimensão, tradicionalmente afastado dos mecanismos de mercado, com grande rigidez às variações da procura e à introdução de novos processos produtivos, preços que não reflectem o custo de oportunidade e rigidez aos acréscimos da procura.
- a dotação desigual de recursos entre os países-membros faz com que a integração os afecte de forma diferente, havendo polarização de actividades nos mais desenvolvidos ou nos que disponham de mais recursos e a fixação de actividades nos países-membros com maiores vantagens comparativas em termos de mercados internos mais vastos;
- a existência ou criação de infra-estruturas de transporte e comunicações adequadas contribui, em grande medida, para o sucesso dos processos de integração e de repartição dos benefícios esperados, só que estas nem sempre existem nos países em desenvolvimento;
- a liberalização diminui as receitas orçamentais provenientes das tarifas aduaneiras e tem custos a curto prazo para a actividade produtiva, habitualmente compensados por ajudas diversas e concessões de ordem política, destinadas a diminuir a pressão do país ou dos países afectados junto de instituições representativas do acordo regional em questão;
- globalmente, os países participantes têm a possibilidade de aumentar o volume de negócios, mas alguns podem não encontrar nichos de especialização para compensar as unidades do tecido produtivo destruídas pela liberalização.

Em síntese, globalmente, os acordos regionais contribuem para a liberalização do comércio no espaço geográfico dos países-membros, sendo possível a ocorrência de economias de escala benéficas para os países-membros. As relações entre países mais fortes e mais fracos dependem muito da capacidade de organização destes no

interior do espaço regional em questão, em termos da definição de estratégias que lhes permitam exercer maior pressão e ter maior capacidade de negociação, podendo este processo contribuir para uma melhor afirmação relativa dos países de economia mais débil. Os acordos comerciais regionais entre países em desenvolvimento podem promover o comércio, a industrialização e o crescimento de países-membros com mercados nacionais pequenos e fragmentados, mas o resultado final da liberalização das trocas e do processo de integração dos mercados depende, em larga medida, das políticas aplicadas por cada país-membro. Não obstante as hipóteses de alargamento dos blocos regionais existentes ou de formação de novos acordos entre países em desenvolvimento, é importante lembrar que, segundo dados das Nações Unidas relativos a 1990, quarenta e dois dos países menos desenvolvidos contribuem em cerca de um terço de um ponto percentual para as exportações mundiais, pelo que a sua participação em acordos regionais não é solução para os problemas de falta de desenvolvimento com que se debatem, mesmo que estes países consigam ser admitidos como membros de acordos regionais¹¹.

Atendendo a que, até ao ano 2005, período em que irá decorrer a liberalização do comércio mundial aprovada no seguimento do Uruguay Round, não se prevê qualquer revisão do n.º5 do artigo XXIV do GATT (União Aduaneiras e Zonas de Comércio Livre), pode afirmar-se que o actual quadro de coexistência de regionalismo e multilateralismo tenderá a manter-se no futuro próximo, sendo desejável que os acordos regionais não se fechem sobre si mesmos e mantenham uma lógica de diminuição progressiva das barreiras ao comércio com países terceiros, de alargamento a outros países-membros e de associação com outros blocos comerciais.

¹¹ Ver Tussie, D., Glover, D. (1993), *The Developing Countries in World Trade, Policies and Bargaining Strategies*, ed. Lynne Rienner Publishers, Otava, Canadá, pág. 267. Embora o autor citado não explicito os países menos desenvolvidos a que se refere, podemos adiantar que as Nações Unidas englobam nesta classificação os seguintes 46 países: Afeganistão, Bangladesh, Benim, Butão, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camboda, Cabo Verde, República Centroafricana, Chade, Comores, Djibuti, Guiné Equatorial, Etiópia, Gâmbia, Guiana, Guiné-Bissau, Haiti, Kiribati, Laos, Lesoto, Libéria, Madagascar, Malawi, Maldivas, Mali, Maurítânia, Moçambique, Birmânia (Myanmar), Nepal, Níger, Ruanda, S. Tomé e Príncipe, Serra Leoa, Ilhas Salomão, Somália, Sudão, Tanzânia, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Samoa Ocidental, Iémen, Zaire e Zâmbia.

Actualmente, assiste-se a uma segunda vaga de interesse pelos acordos regionais, após uma primeira ocorrida nos anos 60, sendo diversas as iniciativas de criação, extensão e reactivação de acordos comerciais regionais. Nos primeiros anos da década de 90, o regionalismo registou uma forte expansão, com a assinatura de diversos acordos tendentes a aprofundar a integração regional: o Tratado de Assunção, em 26 de Março de 1991, que criou o MERCOSUL; o Tratado de Maastricht, em 7 de Fevereiro de 1992, que definiu orientações para reforçar, numa perspectiva federalista, a Comunidade Europeia, que passou a designar-se por União Europeia; o Tratado Constitutivo da NAFTA, em 12 de Agosto de 1992, que estabeleceu a zona de comércio livre entre os Estados Unidos, o Canadá e o México. Além dos Tratados citados, confirma-se a constituição de uma comunidade económica dos países aderentes à APEC e a mudança de objectivos e de estratégia operada pela ASEAN¹². No entanto, são muitas as diferenças relativamente à década de 60, como demonstra o facto de os Estados Unidos estarem envolvidos num acordo comercial regional, de peso semelhante ao da União Europeia, procurando manter uma participação relevante no comércio mundial e, através da participação do México, salvar de algum modo os efeitos nocivos da emigração e do endividamento externo deste vizinho latino-americano sobre a economia norte-americana.

Atendendo a que, em caso de escassez de recursos internos, as autoridades públicas e os agentes privados autorizados recorrem ao mercado e a instituições internacionais para colmatarem os desequilíbrios gerados pela escassez de capitais, na secção 3, a publicar no próximo número desta revista, iremos abordar alguns aspectos relativos ao impacto do endividamento dos países em desenvolvimento.

¹² ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático), foi criada em 1967, contando, desde Julho de 1995, com sete países-membros: Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia, Brunei e Vietname. A APEC (Cooperação Económica Ásia-Pacífico) tem 18 países-membros: seis da ASEAN (Indonésia, Malásia, Tailândia, Filipinas, Singapura e Brunei), três da NAFTA (Canadá, Estados Unidos e México) e o Japão, Hong Kong, Austrália, Nova Zelândia, Chile, Papuásia-Nova Guiné, China, Taiwan e Coreia do Sul.

Bibliografia

- Ardito-Barletta, N. (1994), «Managing Development and Transition», in *Managing the World Economy, Fifty Years after Bretton Woods*, ed. Kenen, P. B., Institute for International Economics, Washington, D. C.
- Benaroya, F. (1995), «Que penser des Accords de Commerce Régionaux?», *Économie Internationale*, n.º 63, 3^{ème} trimestre, pp. 99-115.
- Bruno, M. (1996), «Comment», in *Volatile Capital Flows: Taming their Impact on Latin America*, ed. Hausmann, R. e Rojas-Suárez, L., John Hopkins University Press for the Inter-American Development Bank, Washington.
- El-Agraa, Ali M. (1982), *International Economic Integration*, ed. Macmillan Press, London.
- Evans, P. e Walsh, J. (1994), «The EIU guide to the new GATT», *Research Report*, ed. The Economist Intelligence Unit, Reino Unido.
- Frankel, J., Stein, E., Wei, S-J. (1995), «Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural», *Journal of Economic Developments*, vol. 47 (1995), pp. 61-95.
- Hopkinson, N. (1993), «Completing the GATT Uruguay Round: Renewed Multilateralism or a World of Regional Trading Blocs?», *Biblioflash*, n.º 58.
- Kemp, M. & Wan, H. (1976), «An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions», *International Economic Review*, pp. 95-97.
- Krugman, P. (1992), «Does the new trade theory require a new trade policy?», *The World Economy*, Julho.
- Meier, G. (1995), *Leading Issues in Economic Development*, 6.^a edição, Oxford University Press, Nova Iorque.
- Mols, M., (1982), *The Integration Agenda: A Framework for Comparison*, in *The Challenge of Integration, Europe and the Americas*, ed. Peter H. Smith, North South Center of the University of Miami, Transaction Publishers.
- Smith, P. H. (1993), *The Challenge of Integration, Europe and the Americas*, North-South Center, University of Miami, ed. Transaction Publishers.

Thirlwall, A. P. (1994), Growth and Development, with special reference to *Developing Economies*, 5.^a edição, Macmillan Press, Londres.

Tussie, D., Glover, D. (1993), The Developing Countries in World Trade, *Policies and Bargaining Strategies*, Lynne Rienner Publishers, Otava, Canadá.

Van Klaveren, A. (1993), «Why Integration Now? Options for Latin America» in *The Challenge of Integration, Europe and the Americas*, ed. Peter H. Smith, North South Center of the University of Miami, Transaction Publishers, Miami.

Viner J. (1950), The Customs Union Issue, ed. *Carnegie Endowment for International Peace*, Nova Iorque.

Whiting, Jr. (1993), The Dynamics of Regionalization: *Road Map to an Open Future*, in *The Challenge of Integration, Europe and the Americas*, ed. Peter H. Smith, North South Center of the University of Miami, Transaction Publishers.

Williamson, J. (1990), *Latin America Adjustment: How much has happened?*, Institute for International Economics, Washington, D. C.

Outras Publicações e Relatórios

GATT: «Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, Instruments de Base et Documents Divers», Volume IV, *Texte de l'Accord Général*, ed. Secretariado do GATT, 1969, Genebra.

«Analyse du Projet d'Accord de l'Uruguay Round, notamment en ce qui concerne les aspects qui présentent de l'intérêt pour les Pays en développement», Comité des négociations commerciales, Groupe de négociation sur les marchandises (GATT), Genebra, 1993.

«Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, aperçu des résultats», ed. Secretariado do GATT, Genebra, 1994.

«Uruguay Round, Acto final», ed. Comité das Negociações Comerciais, Marraquexe, 15 de Abril de 1994.

Organização das Nações Unidas: Rapport du Conseil du Commerce et du Développement sur la première partie de sa quarante et unième session, *Conférence*

des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Volume II, Résumé des débats, Genève, 19 a 30 de Setembro de 1994.

Relatório do Desenvolvimento Humano, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Tricontinental Editora, Lisboa, vários anos.

Trade and Development Report, 1995, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/TDR/15, United Nations Publication, Nova Iorque e Genebra.

Organização Mundial do Comércio: *Le Commerce International, Tendances et Statistiques*, Agosto de 1995.