

ISCTE Business School

Departamento de Economia

**PROTECCIONISMO COMERCIAL E COMÉRCIO INTRAININDUSTRIAL:
UMA COMPARAÇÃO EUA – UE**

Maria Cândida da Costa de Sousa

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de
Mestre em Economia Portuguesa e Integração Internacional

Orientadora:

Professora Doutora Alexandra Ferreira Lopes

Professora Auxiliar

Setembro 2012

Esta dissertação foi redigida ao abrigo do novo acordo ortográfico

Resumo

O objetivo desta dissertação consiste em definir grupos de produtos pertencentes às pautas aduaneiras dos EUA e da UE (compostas por mais de 5000 produtos desagregadas a 6 dígitos) que partilham semelhanças, definidas por um conjunto de variáveis de cariz internacional, nomeadamente o índice de vantagens comparativas, o índice de Grubel-Lloyd e outros indicadores de comércio internacional. Existe uma literatura bastante atual que relaciona o grau de comércio intraindustrial com o nível de proteção comercial, i.e., quanto maior o comércio intraindustrial, menor será o grau de protecionismo. Com o propósito de testar esta teoria utilizámos a análise de *clusters* como método de análise dos dados e como variável de distinção entre os grupos o índice de Grubel-Lloyd. Para cada uma das regiões em análise foram obtidos quatro conjuntos diferentes de produtos. De seguida, cada um desses quatro tipos foi depois melhor caracterizado, socorrendo-nos das restantes variáveis já anteriormente definidas. Finalmente, estabelecemos uma comparação entre as duas regiões averiguando possíveis diferenças e semelhanças.

Palavras-Chave: Política Comercial, Pauta Alfandegária, EUA, UE, Comércio Intraindustrial, Análise de *Clusters*.

Códigos do JEL: C38, F12, F13, F14.

Abstract

The aim of this work is to define groups of products for trade tariffs of the U.S.A. and the E.U. (composed of over 5000 products disaggregated at the 6 digit-level) which share similarities, defined by a set of international variables, namely the index of comparative advantages (VCA), the Grubel-Lloyd index and other indicators of international trade. There is a very actual literature that relates the degree of intraindustry trade with the level of protectionism, i.e., the higher the proportion of intraindustry trade, the lower the degree of protectionism. In order to test this theory we used *cluster* analysis as a method of data analysis and as a classification variable between groups the Grubel-Lloyd index. For each of the analyzed regions we obtained four different sets of groups of products. Afterwards each of these four types was further characterized, with the help of the other international variables. Finally, we establish a comparison between the two regions by examining possible differences and similarities.

Key Words: Trade Policy, Customs Tariff, USA, UE, Intra-Industry Trade, *Cluster* Analysis.

JEL Codes: C38, F12, F13, F14.

Agradecimentos

Foi uma longa viagem, com muitos percalços pelo caminho. Percalços que foram sendo superados com o apoio de algumas pessoas, a quem quero deixar aqui um especial obrigado. Começaria, por agradecer à pessoa que tornou esta tese possível, que dedicou o seu tempo e esforço no seu aperfeiçoamento e que me fez acreditar que seria possível, à Professora Alexandra Ferreira Lopes. Obrigada pela disponibilidade manifestada para orientar este trabalho, pela ajuda preciosa na definição de objetivos, pela incansável orientação científica, pela revisão crítica do texto, pelos seus comentários e esclarecimentos, pela cedência e indicação de alguma bibliografia, pela acessibilidade e simpatia demonstradas, pelo constante estímulo, fatores que se tornaram decisivos em determinados momentos da elaboração desta tese. Foi um privilégio ter sido sua orientanda.

Gostaria de agradecer também ao Professor Doutor Nuno Crespo pelos comentários e sugestões que me deu ao longo da realização desta dissertação.

Agradeço também à Professora Doutora Helena Carvalho pelo excelente apoio técnico referente à análise de *clusters*.

A todos os meus amigos e colegas pelas constantes manifestações de interesse e encorajamento, um imenso obrigado também.

Um especial agradecimento à minha família, ao meu marido e aos meus filhos, pelo incentivo incondicional, pela sua paciência quase oriental para com as minhas inquietações, pelo carinho com que sempre me animaram.

Muito obrigado a todos...

Índice

Resumo.....	ii
Abstract	iii
Agradecimentos	iv
Índice.....	v
Índice de Quadros	vii
Índice de Figuras.....	viii
Índice de Abreviaturas	ix
1. Introdução	1
2. Enquadramento Teórico.....	3
2.1. Debate Liberalismo <i>versus</i> Protecionismo.....	3
2.2. Instrumentos de Política Comercial.....	12
2.2.1. Direitos ou Tarifas Aduaneiras às Importações <i>Ad valorem</i> e Específicas	13
2.2.2. Quotas às Importações ou Restrições Quantitativas às Importações	15
2.2.3. Restrições Voluntárias de Exportação (RVE)	16
2.2.4. Barreiras Técnicas e Físicas – Barreiras de Fita Vermelha ou <i>Red Tape Barriers</i> 17	
2.2.5. Mercados Públicos ou Procura Nacionalizada.....	19
2.2.6. Subsídios à Produção	20
2.2.7. Subsídios às Exportações <i>Ad - Valorem</i> e Específicos.....	20
2.2.8. Subsídios de Crédito às Exportações	22
2.2.9. <i>Dumping</i>	23
2.2.10. Direitos <i>Antidumping</i> e Medidas de Compensação	24
2.2.11. Desvalorização Cambial ou Protecionismo Monetário	25
2.3. Protecionismo Comercial nos EUA e na UE.....	26
2.3.1. Política Comercial nos EUA e na UE	26
2.3.2. A Medição do Grau de Protecionismo	30
2.3.3. Comércio Intraindustrial e Protecção Comercial.....	31
3. Breve Descrição das Bases de Dados Utilizadas.....	34
4. Metodologia Aplicada	37
5. Análise de Resultados.....	46

5.1. Análise dos Resultados – EUA	46
5.2. Análise dos Resultados – UE.....	54
5.3. Comparação EUA – UE.....	63
6. Conclusões e Implicações de Política.....	65
Referências Bibliográficas	66
Sítios Consultados.....	70
Anexo.....	71

Índice de Quadros

Quadro 1 – Composição do GL na Solução com 3 <i>clusters</i> segundo o Método do Vizinho mais Afastado (EUA)	44
Quadro 2 – Composição do GL na Solução com 4 <i>clusters</i> Segundo o Método do Vizinho mais Afastado (EUA)	44
Quadro 3 – Composição do GL na solução com 3 <i>clusters</i> segundo o Método de Ward (UE)	44
Quadro 4 – Composição do GL na Solução com 4 <i>clusters</i> segundo o Método de Ward (UE)	44
Quadro 5 – Associação entre Solução com Quatro <i>Clusters</i> Segundo Diferentes Métodos	45
Quadro 6 – Composição dos Quatro <i>Clusters</i>	45
Quadro 7 – Mínimo Máximo Mediana dos Indicadores em cada Cluster	47
Quadro 8 – Correlações entre os Quatro Indicadores no <i>Cluster 1</i> (N=1135).....	48
Quadro 9 – Correlações entre Indicadores no <i>Cluster 2</i> (N=1292)	50
Quadro 10 – Correlações entre Indicadores no <i>Cluster 3</i> (N=1309)	52
Quadro 11 – Correlações entre Indicadores no <i>Cluster 4</i> (N=1302)	53
Quadro 12 – Mínimo Máximo Mediana dos indicadores em cada Cluster	56
Quadro 13 – Correlações entre os Quatro Indicadores no <i>Cluster 1</i> (N=1270)	58
Quadro 14 – Correlações entre Indicadores no <i>Cluster 2</i> (N=1342)	59
Quadro 15 – Correlações entre Indicadores no <i>Cluster 3</i> (N=1256)	61
Quadro 16 – Correlações entre Indicadores no <i>Cluster 4</i> (N=1184)	62
Quadro A1 – Distribuição de Quartis para os Indicadores dos EUA	71
Quadro A2 – Distribuição de Quartis para os Indicadores da UE	72

Índice de Figuras

Figura 1 – Distribuição dos Indicadores (EUA)	39
Figura 2 – Distribuição dos Indicadores (UE)	40
Figura 3 – Dendrograma do Processo Hierárquico Aglomerativo (EUA)	42
Figura 4 – Dendrograma do Processo Hierárquico Aglomerativo (UE)	43
Figura 5 – GL dos Bens (Médio) EUA	46
Figura 6 – Representação da Mediana das Variáveis de Caracterização (EUA)	46
Figura 7 – GL dos Bens Médio por <i>Cluster</i> (UE)	55
Figura 8 – Representação da Mediana das Variáveis de Caracterização (UE)	55

Índice de Abreviaturas

BCE – Banco Central Europeu

CEE – Comunidade Económica Europeia

CIF – *Cost, Insurance and Freight*

EFTA – *European Free Trade Association*

EUA – Estados Unidos da América

FOB – *Free On Board*

G20 – Grupo que é constituído pelas 20 economias mais ricas do mundo

GATT – *General Agreement on Trade and Tariffs* (Acordo Geral sobre as Tarifas e o Comércio)

GL – Grubel-Lloyd

GTA – *Global Trade Alert*

NAFTA – *North American Free Trade Association* (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio)

NC – Nomenclatura Combinada

OMA – Organização Mundial das Alfândegas

OMC – Organização Mundial do Comércio

PAC – Política Agrícola Comum

PIB – Produto Interno Bruto

RVE – Restrições Voluntárias às Exportações

SH – Sistema Harmonizado

SITC – *Standard International Trade Classification*

TBT – *Technical Barriers to Trade* (Barreiras Técnicas ao Comércio)

VCR – Vantagens Comparativas Reveladas

UE – União Europeia

UE-27 – União Europeia a 27 Membros

1. Introdução

A motivação para este tema surgiu devido a diversas discussões, tida com colegas de trabalho, em que a maioria afirmava que a pauta aduaneira dos EUA e da UE era igual, i.e., o nível de proteção comercial de cada produto seria muito semelhante, não existindo diferenças significativas entre as ditas, sendo que a minha opinião era diferente da deles.

Para provar o meu ponto comecei por construir uma base de dados que continha informação sobre a pauta alfandegária (exclusivamente tarifas ou direitos alfandegários) para cada uma das regiões para mais de cinco mil produtos para o ano de 2009. Mas, a análise das tarifas alfandegárias não me iria permitir tirar conclusões sólidas *per se*. Existe na literatura sobre protecionismo comercial uma ligação teórica, já por várias vezes testada empiricamente, que afirma que o nível de protecionismo comercial é inferior em países que apresentem um grau de comércio intraindustrial superior, uma vez que os países, ao comercializarem entre si bens substitutos (ainda que imperfeitos) se encetarem em medidas protecionistas, podem com maior facilidade sofrer represálias e por isso este tipo de comércio constitui um “travão” à aplicação das mesmas.

Com o objetivo de testar empiricamente esta teoria para estas duas economias, neste trabalho pretende-se estudar a relação entre o grau de comércio intraindustrial e o nível de proteção comercial para os EUA e para UE, fazendo também uma análise comparativa entre as duas regiões. Para este efeito utiliza-se a informação sobre as tarifas ou direitos alfandegários das duas regiões, bem como dados relativos às exportações e importações entre estas duas economias e o resto do mundo. O grau de comércio intraindustrial neste trabalho é medido pelo índice de Grubel-Lloyd (GL). Esta variável foi utilizada para realizar análise de *clusters*, que posteriormente foram melhor caracterizados recorrendo a informação sobre as tarifas, bem como indicadores adicionais, construídos com os dados das exportações e importações para e provenientes do mundo para cada uma destas regiões.

Este trabalho tem a seguinte estrutura – No capítulo 2 é desenvolvida a revisão da literatura, descrevendo os argumentos presentes no debate entre o liberalismo e o protecionismo comercial, a organização do comércio internacional, os diversos instrumentos de política comercial e alguns exemplos de estudos anteriores, comparáveis com o nosso. No capítulo 3 são apresentadas as bases de dados e no capítulo 4 a metodologia utilizada na análise dos dados é descrita, bem como todas as

opções que foram sendo tomadas. No capítulo 5 procedemos à análise dos resultados e no capítulo 6 as conclusões são apresentadas.

2. Enquadramento Teórico

Nesta secção iremos realizar um breve enquadramento teórico da literatura relacionada com o tema em análise. Em primeiro lugar iremos apresentar os argumentos presentes no já velho debate liberalismo *versus* protecionismo comercial. De seguida, fazemos uma breve descrição dos instrumentos de política comercial existentes e aplicados pelos países. Finalmente, na terceira subsecção deste ponto, iremos abordar a política comercial nos países/regiões que estamos a estudar – EUA e UE – passando depois por descrever as medidas empíricas existentes para medir o grau de protecionismo, apresentado um foco maior nos resultados que incidem sobre as áreas em estudo, e por último iremos descrever a literatura teórica e empírica (sobretudo) existente sobre a relação entre as tarifas e o comércio intraindustrial, que será o objeto do nosso estudo.

2.1. Debate Liberalismo *versus* Protecionismo

O protecionismo é segundo Marques (2006, pp. 24 - 25) “... a existência de obstáculos à penetração de bens, serviços ou fatores de produção estrangeiros no mercado doméstico de um país. Contudo, as medidas adotadas pelos governos nacionais destinadas a facilitar a penetração dos produtos ou fatores de produção nacionais nos mercados estrangeiros constituem igualmente formas de proteger a economia nacional”. Assim, o protecionismo implica a existência da intervenção estatal, através da política comercial, sendo o oposto do protecionismo ou da política comercial o livre comércio, i.e., a ausência de intervenção estatal no comércio internacional.

Durante a história houve abordagens muito diferentes sobre o comércio e a política comercial internacional, a primeira foi o mercantilismo. Os mercantilistas viam o comércio internacional (as exportações), como uma maneira de financiar as despesas militares e de aumentar o poder geopolítico do seu país, através da acumulação de ouro e prata. Advogavam as exportações, mas eram contra as importações, surgindo assim a primeira forma de protecionismo. Esta corrente vingou desde o Renascimento até inícios do século XVIII. Depois com a industrialização, surgiram na Inglaterra os economistas designados clássicos, que criticavam o mercantilismo, na medida em que é

impossível todas as nações praticarem este tipo de medidas (só exportar e nada importar) em simultâneo. Surgiam assim os primeiros defensores do livre-comércio ou liberalismo. A abolição das *Corn Laws*, leis que impunham tarifas alfandegárias elevadíssimas às importações de cereais, que protegiam os produtores domésticos de cereais britânicos, foi um marco no sentido da liberalização comercial. O progresso dos meios de transporte e de comunicação no início do séc. XIX possibilitaram o desenvolvimento das trocas comerciais.

Dois dos mais acérrimos defensores do livre-comércio e do liberalismo económico são Adam Smith e David Ricardo. Em particular, este último teve uma influência decisiva no apoio ao livre comércio, com a teoria das vantagens comparativas relativas, onde demonstrou que todos os países ganham com o comércio internacional. A ideia de abertura do comércio internacional foi bem aceite pelos países industrializados, pois procuravam novos mercados. Contudo, a partir do séc. XIX surgiu um certo desagrado relativamente às condições das colónias inglesas a nível internacional, uma vez que estas apenas podiam exportar produtos primários, não lhes sendo permitido produzir bens manufacturados. A primeira colónia que conseguiu obter a liberdade política e económica foi os EUA. Muitos dos acordos estabelecidos foram com a Inglaterra que estabelecia sempre uma cláusula de redução de tarifas para os seus produtos em troca de empréstimos. (Yarborough e Yarborough, 2003)

O pai do protecionismo moderno é Alexander Hamilton (ministro das finanças norte-americano em 1791), que considerava que as condições de competitividade são conseguidas através das economias de escala (argumento da indústria nascente, que será visto mais à frente) e do processo de aprendizagem (*learning by doing*). Mas para que as indústrias conseguissem tirar vantagens destas condições, têm, que numa primeira fase, estar protegidas do exterior. Estes argumentos voltaram novamente a ser retomados e desenvolvidos por Friedrich List (no século XIX). List assistiu ao forte crescimento da economia americana (essencialmente no setor secundário) à sombra do protecionismo e a sua obra Sistema Nacional de Economia Política levou a que muitas economias europeias fossem levadas a copiar o modelo americano. A Alemanha em 1879 (sobre o Bismarck) e a França em 1892 adotaram um regime protecionista, que durou até ao início da 1ª Guerra Mundial. Logo após o término da 1ª Guerra Mundial, as correntes protecionistas voltaram, influenciadas por crises severas de balança de pagamentos e pelas espirais inflacionistas que assolava os países que tinham participado na guerra. Esta onda protecionista foi ainda mais exacerbada pela crise de 1929 (Grande

Depressão) gerando políticas de *beggar thy neighbor*, com retaliações sucessivas por parte dos países. O volume do comércio sofre uma acentuada queda, assim como os preços mundiais. O evento da 2ª Guerra Mundial também não foi benéfico.

Só em 1947, quando 23 países, que na altura representavam 80% do comércio mundial, assinaram o tratado que criou o GATT, é que as medidas protecionistas começaram a diminuir.

Como podemos verificar o debate entre um maior liberalismo ou um maior protecionismo não é novo. De seguida, apresentamos os argumentos mais habituais, quer a favor, quer contra o livre comércio.

Argumentos a Favor do Livre Comércio¹

1. **Ganhos de Eficiência** – o comércio livre gera eficiência, pois diminui os preços para os consumidores e permite uma melhor (mais eficiente) alocação de recursos pelos setores produtivos.
2. **Economias de Escala** – a concorrência existente nos mercados internacionais “obriga” as empresas a serem mais inovadoras, pois as empresas procuram oferecer novos produtos para fazer face à concorrência de produtos substitutos. O comércio internacional permite também aumentar a escala de produção, diminuir os custos médios e também oferecer uma maior variedade aos consumidores a preços mais baixos.
3. **Argumento Político** – as políticas comerciais são um conjunto de meios que os poderes políticos têm à sua disposição, para atuar sobre o comércio externo. São mais influenciadas por interesses particulares (por exemplo através de *lobbies*), do que propriamente por uma adequada análise custo - benefício. Por esta razão, o comércio livre é uma alternativa razoável mesmo que existam políticas melhores, pois pode servir de base para comparações entre políticas sugeridas.
4. **Distribuição do Rendimento e Política Comercial** – a política comercial tem um profundo impacto na distribuição do rendimento e por isso vários argumentos aparecem a favor do livre comércio e contra o protecionismo.
 1. **“bem-estar social ponderado”** - os Governos (e as pessoas) ponderam diferentemente um ganho (com menos peso) ou uma perda (com mais peso), dependendo de que é afetado, com a política

¹ Esta próxima seção e a próxima são baseadas em Krugman e Obstfeld (2006).

comercial a pender ao favorecimento de certos grupos (de pequena dimensão) que perdem com o comércio internacional.

2. **a ideia conservadora do bem-estar social** – os Governos tipicamente tornam-se hesitantes em permitir que um determinado grupo ou agente económico tenha perdas significativas, mesmo que em termos gerais a população tenha um ganho líquido com a liberalização comercial, sendo esta uma medida irracional.
3. **problema da ação coletiva** - quem tradicionalmente surge favorecido com a implementação de uma determinada política são geralmente pequenos grupos bem organizados.
4. **votante mediano** – os decisores de política económica tendem a propor uma política que seja do agrado do votante mediano (cerca de 50% da população). Mas as previsões deste quadro teórico não se aplicam bem à política comercial, como se pode concluir pelo referido em c).

Baldwin (1989), Krueger (1998), Krueger (2004), Abboushi (2010) fazem uma discussão detalhada sobre estes argumentos, sendo mais favoráveis ao liberalismo do que ao protecionismo, aliás como a maioria da literatura.

Argumentos Contra o Livre Comércio

1. **Argumento “Termos de Troca”** – Num país de grande dimensão uma tarifa aduaneira reduz o preço das importações (porque os países exportadores para esse país não querem perder esse mercado e reduzem os preços, suportando o custo da tarifa) e dessa forma gera um benefício em termos de comércio para os consumidores. Este benefício deve ser definido em relação aos custos da taxa aduaneira, que surgem porque a taxa distorce os incentivos de produção e consumo. Os benefícios dos termos de troca definidos pela tarifa superam os custos. Esta teoria não se aplica aos países de pequena dimensão, pois não consegue alcançar benefícios com a aplicação de taxas aduaneiras e pode vir ainda a sofrer retaliações por parte dos países de grande dimensão.
2. **Argumento “Falhas do Mercado Interno”** – Se o mercado interno de um país falha, então medidas protecionistas podem reduzir as consequências deste

mal funcionamento. São exemplos de falhas do mercado interno: um ambiente para a inovação insípido, infraestruturas insuficientes.

3. **Argumento da “Indústria Nascente”** – as indústrias ou setores mais recentemente criados precisam dum determinado período de proteção face ao exterior e em situações em que o mercado não esteja a criar as condições necessárias à expansão dessa indústria. As políticas de industrialização substituidoras de importações são um exemplo da aplicação deste argumento, i.e., deixa-se de importar bens, taxando fortemente as importações, para se passar a produzir internamente.
4. **Apoio a Indústrias de Alta – Tecnologia e Externalidades** – O Governo deve fomentar e subsidiar indústrias que gerem externalidades tecnológicas sobre outras empresas e/ou setores; i.e., outras empresas utilizam o conhecimento que uma empresa criou e que suportou os custos, sem as mesmas suportarem esses custos.
5. **Concorrência Imperfeita e Política Comercial Estratégica** – Brander (1995) é um dos percursores deste argumento, que se baseia no seguinte: os Governos podem auxiliar as empresas a beneficiar de lucros de monopólio face aos concorrentes externos, quando o mercado só permite a existência de poucas empresas, fazendo com que sejam as empresas nacionais a apoderarem-se desse lucro (através de subsídios por exemplo). Mas, se alguns países aumentarem as tarifas aduaneiras e as quotas de importação e fornecerem apoio específico às indústrias nacionais, elaborarem programas de encorajamento “comprem o que é nacional”, outros países irão elaborar políticas semelhantes como forma de retaliação. Mesmo não tendo em conta as políticas de retaliação por parte dos outros países, os seus ganhos seriam muito poucos e por um período de tempo muito curto. Este tipo de ação designa-se por políticas *the beggar thy neighbor*.

Bhagwati (1988) e Rowley (2003) fornecem também uma boa discussão sobre os argumentos a favor do protecionismo.

Ainda são muitas as vozes que se levantam em protesto contra o livre-comércio, em especial nos países em desenvolvimento. Recentemente (em 2005, no seio da OMC), surgiu uma iniciativa designada *Aid for Trade*. A *Aid for Trade* é um pré-requisito para

a liberalização do comércio internacional, um meio de maximizar os benefícios e minimizar os custos enfrentados pelos países em desenvolvimento. Hoekstra e Koopman (2012) são da opinião que esta iniciativa é uma condição prévia para a reforma do comércio internacional, para a criação de regras nos países em desenvolvimento e pode atenuar problemas de ajustamento à liberalização do comércio. De seguida iremos analisar os vários contornos que podem definir a organização do comércio internacional, princípios esses que são pautados também pelas medidas de política comercial ou de liberalização comercial que os países adotarem.

Princípios de Organização do Comércio Internacional²

1. **Unilateralismo** – Segundo Marques (2006) pauta-se pela ausência de regras coletivas e de autonomia de decisão na política comercial de cada país, sendo um princípio organizativo reservado essencialmente aos países líderes. O país pode estipular e alterar a qualquer momento as taxas de direitos e praticar políticas comerciais distintas, mantendo a soberania absoluta, não recorrendo a nenhum organismo internacional para resolver os seus conflitos. Esta forma de comércio tem sido amplamente utilizada pelos EUA.
2. **Bilateralismo** – Acordo comercial entre dois países, que concedem um ao outro, de um modo recíproco, ou não, e numa base sectorial ou global, um tratamento privilegiado em relação ao tratamento dado por cada um deles a países terceiros ao acordo realizado, sendo que vários autores classificam este princípio organizativo como uma forma reduzida de regionalismo, que será abordado mais à frente. Krugman (1991) apresenta uma opinião nociva sobre o bilateralismo, afirmando que este modo de organização do comércio internacional é redutor do bem-estar, sendo que uma das razões é porque pode provocar desvios de comércio, afetando países que ofereciam os seus bens e serviços a um preços mais baixo.
3. **Multilateralismo** – Sistema de organização do comércio internacional que abrange o maior número possível de países, e no qual as relações comerciais dos referidos países são regidas por regras comuns. É o sistema que os economistas mais apoiam, veja-se Krueger (2007). Um exemplo da aplicação deste princípio

² Esta seção foi baseada maioritariamente em Marques (2006). Outras referências consultadas serão indicadas ao longo da mesma.

organizativo pode ser encontrado em 1947 (com a criação do GATT e mais tarde, em 1995, designado por OMC). Desde 1945, a economia mundial tem experimentado um crescimento sem precedentes. Este crescimento foi alimentado em grande parte por uma liberalização acentuada do comércio de bens e serviços, e dos fluxos de capital. Praticamente todos os economistas consideram a redução das barreiras comerciais e dos custos de transporte e comunicações como tendo sido essencial para estimular o crescimento. Países como a da Coreia do Sul, China e Índia têm sido capazes de fazer enormes ganhos de qualidade de vida e bem-estar económico, em parte graças à liberalização do comércio internacional. E os países industriais reduziram drasticamente as barreiras comerciais. Embora ainda haja alguma proteção, na maioria dos países esta é bem menor do que há 60 anos atrás. Um dos acontecimentos mais importantes foi a criação do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) em 1947. O GATT é uma instituição independente relativamente ao sistema das Nações Unidas, e funciona no princípio, um estado um voto, com deliberações por maioria de votos e, em certos casos, com a aplicação da regra dos dois terços. A organização entrou em funcionamento em 1948, inserida no contexto de um esforço de construção do sistema comercial internacional, com princípios neoliberais, com a característica de um acordo de comércio multilateral e alicerçado em princípios da liberdade de troca, da não discriminação e da reciprocidade. Devido às rondas de negociações no âmbito do GATT e da OMC, as tarifas sobre os produtos nos países industrializados caiu abruptamente. Também as restrições quantitativas às importações foram quase totalmente desmanteladas e muitas outras barreiras ao comércio foram reduzidas ou eliminadas. A liberalização do comércio estimula o crescimento económico que por sua vez torna mais fácil o poder político tomar medidas que facilitem a liberalização do comércio. Este processo foi facilitado pela queda dos custos de transporte e de comunicação. Os trabalhos de Irwin (1995) e Krueger (2009) fornecem uma perspetiva histórica e política sobre o GATT/OMC.

Princípios Fundamentais do GATT/OMC

1. **Cláusula da Nação mais Favorecida** (Artigo I) - “qualquer vantagem, favor, privilegio, ou imunidade concedida por uma parte contratante a um produto originário de outro país será, imediata e incondicionalmente, extensiva a todos os produtos similares originários dos territórios de qualquer outra parte contratante ou a eles destinados”. Esta cláusula comporta a multilateralização, a extensão do seu campo de aplicação e a sua institucionalização.
 - i. Exceções – Blocos de integração regional; Derrogações, ambiente, condições sociais, segurança nacional.
2. **Reciprocidade** (Artigo XXVIII) – os países que beneficiaram da aplicação da cláusula da nação mais favorecida devem retribuir, dando também uma redução das medidas protecionistas que tenham.
 - i. Exceção – trocas entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento.
3. **Tratamento Nacional** (Artigo III) – os produtos provenientes do exterior, quando passam a fronteira nacional, devem ter o mesmo tratamento do que os produtos nacionais.
4. **Transparência** (Artigo XI) – o único instrumento protecionista são os direitos aduaneiros.
 - i. Exceções: estabilização dos mercados agrícolas e piscícolas (PAC), equilíbrio da balança de pagamentos, elevar o nível da vida da população.

É um facto, que medidas protecionistas são muito mais difíceis de eliminar do que de implementar. A teoria do protecionismo levou mais de 50 anos a ser considerada obsoleta e com a ronda de Doha (a mais recente) surgiu a esperança de diminuir as barreiras comerciais em todo o mundo, com foco no livre comércio para os países em vias de desenvolvimento. Procurou-se fazer a separação entre países desenvolvidos e os países em vias de desenvolvimento, o objetivo destas negociações era tornar os mercados agrícolas e industriais mais abertos para os países em vias de desenvolvimento.

Foi criado em junho de 2009, o *Global Trade Alert* (GTA), um *think-tank* que tem como missão monitorizar as medidas que são tomadas e que influenciam o comércio internacional. Uma das descobertas mais importantes desta organização é a de que

continua a existir protecionismo atualmente. Os governos implementam, em média, cerca de 70 medidas por trimestre que pretendem discriminar negativamente os interesses estrangeiros no comércio. Por outro lado, o estudo revelou também, que existem alguns governos que implementaram políticas comerciais que visavam a liberalização e uma maior transparência do comércio internacional. Segundo o relatório do GTA, muitas destas medidas protecionistas têm partido de alguns países que formam o G20. Estas medidas alastram ao comércio mundial e podem afetar diferentes produtos e setores da economia.

4. **Regionalismo** – Existência de um acordo preferencial, geralmente com reciprocidade, entre dois ou mais países vizinhos, discriminando o resto do mundo. Bhagwati (1993) identificou e analisou os problemas decorrentes dos acordos de comércio livres preferenciais. Constatava que o sistema mundial de comércio estava "em perigo", ameaçado pelos defensores da política comercial, do unilateralismo agressivo e do regionalismo. Expôs a teoria da superioridade do sistema multilateral do comércio mais livre, definindo os acordos bilaterais ou multilaterais do comércio, que sob a influência do seu trabalho são agora chamados os "Acordos Preferenciais de Comércio". Dentro do regionalismo podem existir vários níveis, que a seguir discriminamos.

Níveis de integração económica

Esta classificação dos níveis de integração económica que se segue é atribuída a Balassa (1961).

1. **Zona de Comércio Livre** – é um tipo de integração económica em que os países membros abolem as barreiras alfandegárias e comerciais entre si, suprimindo os impostos sobre as importações de bens provenientes dos países parceiros. Contudo, cada país mantém a sua própria pauta aduaneira e as suas políticas comerciais para com terceiros países. A EFTA, de que Portugal fez parte desde a sua criação, até à sua adesão à UE em 1986, é um exemplo de uma Zona de Comércio Livre.
2. **União Aduaneira** – é uma área de comércio livre com uma pauta externa comum. Entre um grupo de países ou territórios que instituem uma união aduaneira, há a livre circulação de bens e uma tarifa aduaneira comum a todos os membros, válida para importações provenientes de fora da área. Os países ou territórios que a adotam costumam ter por objetivo

aumentar a sua eficiência económica e expandir o seu mercado. A união aduaneira é formada por meio de um acordo comercial. Este nível de integração é adotado pelo Mercosul.

3. **Mercado Comum** é uma união aduaneira com políticas comuns de regulamentação de produtos e com liberdade de circulação dos fatores de produção. Em suma, a circulação de capital, trabalho, bens e serviços entre os membros deve ser tão livre como dentro do território de cada participante. Um bom exemplo de mercado comum é a União Europeia.
4. **União Económica** é um mercado comum dotado de políticas económicas (orçamental/fiscal e monetária) pelo menos harmonizadas/coordenadas, podendo, no limite, os países abdicarem da sua soberania na gestão das políticas económicas criando-se autoridades supranacionais (Exº Federalismo nos EUA)

Impacto dos Níveis de Integração Económica

1. **Criação de Comércio** – tem lugar quando a integração económica leva à substituição de bens produzidos internamente, a custos mais elevados, por bens produzidos num país parceiro, produzidos a custos mais baixos, fazendo com que haja uma poupança interna de recursos. Estamos perante um efeito de produção positivo. Para ser considerada criação de comércio, as relações entre estas duas economias tinha que ser inexistente (ou residual).
2. **Expansão de Comércio** – é a mesma situação do que a criação, mas neste caso, o comércio já existia entre dois países, uma maior integração económica só vem aumentar o nível.
3. **Desvio de comércio** – as importações a baixo custo, provenientes de um país que não é membro do bloco económico regional, são agora substituídas por outros bens originários de um país parceiro, a preços mais elevados.

2.2. Instrumentos de Política Comercial

São vários os instrumentos utilizados pelos governos para resguardar a economia do país contra a concorrência externa. Apesar de nesta dissertação o único instrumento de política comercial em análise ser a tarifa aduaneira, iremos de seguida apresentar e

discutir os diversos instrumentos de política comercial existentes e aplicados pelos países.³

2.2.1. Direitos ou Tarifas Aduaneiras às Importações *Ad valorem* e Específicas

Desde o séc. XVIII que os direitos ou tarifas aduaneiras são o instrumento mais comum de proteção comercial, tomando a forma de taxas que se cobram aos produtos provenientes de países terceiros. A teoria liberalista admite a existência de tarifas como forma de criar receita pública (direitos fiscais). Os protecionistas defendem a existência de tarifas como forma de proteger a economia dos países que os adotam (direitos económicos).

As tarifas aduaneiras podem ser classificadas em *Ad valorem* ou específicas. As primeiras assumem a forma de imposto em percentagem do valor da importação do produto, sendo este valor expresso em termos CIF. Assim, se o preço mundial CIF for P^* e a taxa *Ad valorem* for t , o preço interno P do bem importado será $P = P^* (1+t)$. As tarifas aduaneiras *Ad valorem* têm sido objeto de progressivas reduções no âmbito das negociações do GATT/OMC.

No que respeita às tarifas específicas, trata-se de uma taxa fixa por unidade importada (tonelada, metro quadrado ou outra unidade de medida), independentemente do valor monetário desta unidade. Assim, se o preço mundial CIF for P^* e a taxa for t' , o preço interno P será: $P = P^* + t'$. Nesta situação o peso da proteção varia em sentido inverso ao preço de importação (preço mundial), se este preço aumenta a proteção diminui e vice-versa. O mesmo não acontece com as tarifas *Ad valorem*, onde, para um determinado imposto aduaneiro t , o grau de proteção permanece constante qualquer que seja o nível do preço mundial.

As tarifas aduaneiras são definidas com transparência e os produtores têm fácil acesso à informação sobre as mesmas, permitindo definirem com exatidão o seu preço de venda. A introdução de uma tarifa implica a diminuição do consumo, ou seja existe uma contração da procura, derivada do aumento dos preços devido à imposição do imposto, ao mesmo tempo que aumenta a produção. O aumento da tarifa origina um aumento da oferta nacional, saindo assim os produtores nacionais beneficiados. Os direitos

³ Para informação detalhada sobre algumas das bases de dados de instrumentos comerciais disponíveis vide Bouët *et al.* (2008) e Nicita e Olarreaga (2007).

aduaneiros têm também efeito no aumento das receitas públicas. O lançamento ou aumento de uma tarifa por um país origina um decréscimo das importações, um aumento do consumo de bens nacionais, embora o consumo diminua e também um aumento do emprego. No entanto para o resto do mundo os efeitos são os contrários - diminuição de rendimento e de emprego.

Aquando da cobrança das tarifas aduaneiras é necessário ter em conta a origem dos produtos. A origem é um elemento determinante no tratamento pautal das mercadorias. Se não existissem regras de origem os países tenderiam a alterar as suas rotas comerciais, para evitar a aplicação das tarifas mais nocivas ao seu próprio país, uma vez que os bens iriam ser primeiro exportados para um país em que o país importador aplicasse as regras mais vantajosas e só depois chegariam às fronteiras do país importador. Assim sendo, as regras de origem são bastante eficazes no encorajamento ou desencorajamento de determinados fluxos comerciais ou de decisões de investimento. Está a ser feito um grande esforço entre a OMA (Organização Mundial das Alfândegas) e a OMC a fim de uniformizar as regras de origem a nível internacional.

Desde 2000 que surgiu a preocupação de calcular uma medida de proteção comercial, analisando as tarifas alfandegárias de um vasto conjunto de países. Esta medida é calculada no âmbito da base de dados – MacMap-HS6, e tem sido utilizada como instrumento de monitorização, tendo contribuído bastante para a diminuição de medidas protecionistas e para a alteração de políticas comerciais aplicadas pelos países industrializados aos países menos desenvolvidos. A base possui informações desagregadas (SH-6 – Sistema Harmonizado a 6 dígitos) de taxas alfandegárias médias aplicadas pelos países. É utilizada uma metodologia que converte a tarifa específica de um produto na taxa *Ad valorem* equivalente, e que agrupa essas tarifas, para encontrar uma medida de proteção global. A primeira versão desta base de dados foi aplicada ao ano de 2001, Bouet *et al.* (2008). Em 2007 foi elaborada a 3.^a versão da base de dados MacMap-HS6, tendo sido constatado que o nível médio de proteção aplicado em todo o mundo era de 4,4%. O setor agrícola com uma taxa de proteção de 15,9% ultrapassou o setor têxtil (9,2%), face a versões e anos anteriores, e o setor industrial é o menos protegido (3,4%). Os países desenvolvidos estão mais abertos ao comércio do que os países em vias de desenvolvimento, e estes últimos estão mais protegidos nas trocas comerciais. Esta diferença está relacionada com os principais setores de exportação destes países, no caso dos países desenvolvidos, o principal setor é o da indústria

transformadora. O mercado agrícola é o principal setor de exportação dos países em vias de desenvolvimento, Guimbard *et al.* (2012).

2.2.2. Quotas às Importações ou Restrições Quantitativas às Importações

As restrições quantitativas, ou mais comumente designadas quotas às importações são restrições estipuladas pelo país importador, na forma de limites quantitativos que podem ser ilimitados (suspensão) ou limitadas (contingentes), durante um determinado período de tempo, definidos de acordo com o volume ou com o valor. Estas licenças podem ser leiloadas no mercado, podem ser atribuídas de acordo com as quotas determinadas no ano transato ou podem ser geridas tendo por base jurídica o princípio do “primeiro a chegar, primeiro a ser servido”. Para o caso da União Europeia estas especificações estão contidas nos artigos n.º 308.º A e 308.º C do Regulamento (CEE) n.º 2454/93 de 02 de julho de 1993.

As negociações das quotas de importação sofrem por vezes interferências políticas, na forma de *lobbies* e em certas situações podem determinar um monopólio real. Nos EUA existem limites quantitativos às importações que utilizam o critério da competitividade. Nenhuma nação é competitiva em todos os setores e como as economias de cada país são muito especializadas, o sucesso de cada país depende da forma como as empresas de setores inter-relacionados se organizam e competem a nível global. As quotas às importações têm em linha de conta os setores da economia nacional que devem ser protegidos, i.e., os menos competitivos.

Como as quantidades importadas são restringidas, o preço do bem que sofre a limitação quantitativa aumenta. Estas restrições permitem às empresas nacionais produzir uma maior quantidade a um preço superior, devido à redução da oferta internacional, embora a procura tenha diminuído. As receitas fiscais podem aumentar ou diminuir consoante o tipo de licenças atribuídas. O rendimento nacional bruto aumenta.

Estas regras são claras e de fácil acesso aos exportadores de países terceiros. Para o beneficiário de uma licença de importação, a mesma permite colocar os seus produtos na economia importadora a um preço superior ao mundial. Para o país importador, este instrumento permite um melhor controlo das quantidades importadas, uma vez que o controlo é efetuado pela quantidade e não pelo preço. Um exemplo clássico de imposição de quotas é o caso do açúcar nos EUA (Krugman e Obstfeld, 2006).

Relacionadas com as quotas às importações, existem ainda as cláusulas de salvaguarda e situação de emergência – um país que considere que alguns dos seus produtos se encontram ameaçados, pode adotar, num dado período, medidas de limitação de importações, tais como proibindo-as ou taxando-as fortemente.

2.2.3. Restrições Voluntárias de Exportação (RVE)

Nos finais do séc. XX foram aparecendo novos instrumentos de proteção comercial, numa altura de intensa liberalização das trocas comerciais. Na altura em que estes novos instrumentos apareceram, este período foi designado de neo-proteccionismo, uma vez que se notou, apesar do liberalismo, que as medidas protecionistas voltaram a aumentar. Foi neste período que surgiram as Restrições Voluntárias de Exportação (RVE). Este instrumento é normalmente sugerido pelo país importador e decidido pelo país exportador, com o intuito de não lhe serem aplicadas outras medidas de política comercial mais danosas, que podiam ser impostas pelo importador. São limitações quantitativas impostas pelo país importador, sendo mais prejudiciais em termos de bem-estar para o próprio país que as impõe do que as tarifas aduaneiras, uma vez que o Governo perde a receita associada à imposição de tarifas. Os efeitos ao nível dos consumidores e produtores nacionais são similares às tarifas e às quotas. Estes acordos entre países podem também ser designados por “acordos quantitativos intergovernamentais” ou “acordos de comercialização ordenada”. Possuem um grau de transparência elevado quando são estabelecidos entre dois governos nacionais. No entanto, quando envolvem setores concorrenciais privados de diferentes países, podem tornar-se bastante obscuros (Marques, 2006).

Quando o mercado automóvel dos EUA foi confrontado com combustíveis mais baratos e automóveis japoneses mais eficientes, celebrou em 1981 um acordo de RVE das exportações de automóveis do Japão para o seu mercado. O Japão concordou em apenas exportar cerca de 1,68 milhões de automóveis de passageiros para os EUA. Foi atribuída a cada fabricante Japonês uma quota, com base no volume de vendas do ano transato. Os japoneses reagiram levando fábricas de montagem para os EUA e exportando carros maiores e mais caros. (Berry *et al.*, 1999).

Um dos exemplos mais conhecidos de acordos multilaterais de imposição de restrições voluntárias é o caso do têxtil, na forma do Acordo Multifibras (envolveu 22 países e vigorou até 2005) que estabelecia um teto, produto por produto e país por país, para as

importações. A indústria têxtil de baixo valor acrescentado a nível mundial é intensiva em mão de obra de fracas qualificações, sendo os grandes exportadores países como China, Paquistão, Bangladesh e Índia. O desaparecimento deste acordo traduziu-se num disparar das importações destes países, em especial dos chineses, em detrimento das provenientes da Tunísia, Marrocos, etc. e numa redução dos preços a nível mundial, Ernst *et al.* (2005).

2.2.4. Barreiras Técnicas e Físicas – Barreiras de Fita Vermelha ou *Red Tape Barriers*

As barreiras técnicas e físicas são um instrumento de política comercial e são a maior categoria de medidas não – tarifárias enfrentadas pelos exportadores, onde nos últimos anos, o número de regulamentos e normas técnicas adotadas pelos países tem crescido significativamente.

São exemplos de barreiras técnicas as normas relativas às condições de produção, embalagem e comercialização/distribuição, sanitárias, de higiene, de saúde, de segurança, proteção do ambiente. São exemplos de barreiras físicas as formalidades de natureza administrativa, fiscal e burocrática, que os produtores têm que incorrer para conseguir fazer entrar os seus produtos num dado país. O efeito das barreiras técnicas e físicas é fazer subir o preço do produto visado e diminuir os fluxos de comércio internacional, desencorajando-o.

O GATT/ OMC apercebeu-se do nível de importância das barreiras técnicas e físicas e do seu impacto para o comércio mundial, tendo-se tornado um assunto de trabalho muito importante para este organismo desde 1979, nas negociações do Tóquio *Round*, onde foi assinado o Acordo Plurilateral sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT – *Technical Barriers to Trade*), que foi posteriormente revisto nas rondas de negociações do Uruguai *Round*.

Ter muitas normas e regulamentações diferentes torna a vida difícil e onerosa para os produtores e exportadores. Estes custos surgem a partir da perda de economias de escala, custos de informação, avaliação dos custos de conformidade (nomeadamente através da tradução de regulamentos, contratação de técnicos para explicar os regulamentos, e ajuste de instalações de produção para cumprir com os requisitos, entre outros) e outros custos surpresa. Adicionalmente, há a necessidade de provar que o produto exportado satisfaz os regulamentos estrangeiros. Os custos significativos

envolvidos podem desencorajar fabricantes de tentar exportar. As normas podem se tornar obstáculos ao comércio. Mas são também necessárias por uma série de razões relacionadas com a proteção ambiental, de segurança nacional, proteção do consumidor. E podem ser um meio de auxílio ao comércio.

Como assegurar que as normas são realmente úteis, e não uma desculpa para o protecionismo? O TBT tenta garantir que os regulamentos, normas, procedimentos de teste e certificação não criem obstáculos desnecessários. No entanto, o acordo também reconhece os direitos dos países a adotar as normas que considerem adequadas – por exemplo, ao nível da proteção da saúde humana, proteção animal ou vegetal, para a proteção do ambiente, prevenção de práticas enganosas ou para atender outros interesses de determinados setores económicos. O acordo diz que os procedimentos utilizados para decidir se um produto está em conformidade com as normas têm que ser justo e equitativo, desencorajando qualquer método que dê aos bens produzidos internamente uma vantagem injusta.

O estudo elaborado por Swann (2010) apresenta uma revisão da literatura empírica sobre o tema acima mencionado, permitindo conhecer melhor os efeitos das normas internacionais e nacionais (barreiras técnicas e físicas) sobre o comércio internacional. Neste estudo não foi tido em conta toda a panóplia de normas sanitárias e fitossanitárias. As normas e regulamentos têm um papel preponderante na regulamentação do comércio internacional e apesar de muitas delas terem um carácter voluntário é o próprio mercado que acaba por impô-las. A análise do resumo da literatura empírica sobre o tema sugere frequentemente uma relação positiva entre as barreiras técnicas e físicas internacionais e as exportações e importações, mas as conclusões para as barreiras técnicas e físicas específicas dos países apresentam resultados mistos, i.e., sugerindo que a habitual conclusão que as barreiras técnicas e físicas a nível nacional criam barreiras ao comércio, tem que ser repensada com cuidado. Segundo Swann (2010) para se compreender a relação entre o comércio internacional e as barreiras é necessário ter em conta o lado do desenvolvimento, que considera que as normas são barreiras ao comércio criadas pelos países ricos para restringir as importações dos países pobres. Por outro lado temos aqueles que consideram que estas normas são um meio que os países pobres podem ter para inovar e exportar para os países ricos.

As exigências de conteúdo local são um instrumento de política comercial relativamente relacionado com as barreiras técnicas e físicas, uma vez que obriga a que parte do bem seja produzido no país importador, podendo a mesma ser expressa em unidades físicas

ou em valor. Tem sido muito utilizada pelos países em desenvolvimento. Para os produtores nacionais envolvidos na parte nacional de produção do bem este instrumento funciona como uma quota, mas para as restantes empresas nacionais os efeitos são diferentes, porque as exigências de conteúdo local não colocam limites às importações. O governo não obtém receitas fiscais com este instrumento e o preço final do bem é suportado pelos consumidores.

Veloso (2006) utilizou o setor automóvel para apresentar um estudo dos efeitos do investimento estrangeiro na utilização das exigências de conteúdo local. Num país em desenvolvimento, quando surge um investimento estrangeiro gera-se uma oportunidade única para as empresas nacionais iniciarem a produção de bens industriais mais complexos, que de outra forma não teriam possibilidade de aceder a processos de fabrico complexos. O investimento estrangeiro, devido aos efeitos de *spillover* e de aprendizagem, tem o potencial de aumentar a capacidade instalada das empresas nacionais, efeitos estes que muitas vezes não são tomados em consideração pelos agentes privados quando tomam as suas decisões. Gera-se assim uma externalidade positiva que pode ser preenchida pelas exigências de conteúdo local, que se podem ser assim um instrumento para aumentar o bem-estar social e económico da economia nacional.

2.2.5. Mercados Públicos ou Procura Nacionalizada

Este tipo de protecionismo sempre existiu e tem sido praticado ao longo das últimas décadas do séc. XX. Os estados adjudicam os seus contratos públicos somente a empresas nacionais, o que limitando a concorrência externa, protege as empresas nacionais, mas aumenta o preço que os Estados pagam pelas obras que adjudicam, podendo também prejudicar a qualidade das mesmas (Marques, 2006).

Com a proibição de outras formas de protecionismo o mercado público tem vindo a ganhar importância, embora a OMC tenha vindo a tentar regular estes mercados a nível mundial. Os países industrializados, entre eles a UE celebraram um acordo de contratos públicos (ACP) no âmbito da OMC, comprometendo-se a abrir os seus mercados públicos acima de determinado valor. Exemplos de práticas noutros países podem ser encontrados em OECD (2008).

2.2.6. Subsídios à Produção

Os estados podem utilizar outro tipo de instrumentos para auxiliar as trocas comerciais, consoante os seus objetivos. Um desses instrumentos são os subsídios à produção, i.e., o Estado disponibiliza aos produtores compensações financeiras em função da produção ou dos investimentos efetuados. Desta forma o custo de produção diminui, dissimuladamente, em virtude de uma parte desses custos ser suportada pelo subsídio. Os produtores podem vender os seus produtos a um preço mais baixo quer no mercado internacional, quer no mercado nacional e o consumidor nacional não é prejudicado uma vez que a redução de preço é igual quer a nível nacional, quer a nível internacional. No entanto tem um custo financeiro acrescido para os consumidores, pois estes subsídios são atribuídos através de recurso a financiamento público, e por isso originam um aumento dos impostos como fonte de financiamento (Marques, 2006). Os estados procuram, com esta opção, fazer face a desequilíbrios na balança de pagamentos e/ou incentivar o desenvolvimento de determinado setor. Este tipo de subsídios, a nível europeu, é regulado pelas regras da política de concorrência e a nível internacional é regulado pelo Código das Subvenções do GATT/OMC.

2.2.7. Subsídios às Exportações *Ad - Valorem* e Específicos

Os subsídios à exportação são ajudas de carácter financeiro fornecidas pelo Estado e que têm como único propósito as exportações dos produtores domésticos. Estes instrumentos tornaram-se mais comuns a partir de 1970, onde alguns economistas argumentaram que, não só se deviam defender os interesses dos produtores nacionais, limitando as importações, mas sobretudo dever-se-ia defender os interesses dos exportadores Panagariya (2000).

Este instrumento, tal como a tarifa, pode ser *Ad valorem* ou específico. Quando aplicado, o preço dos bens para venda nos mercados internacionais é mais baixo relativamente aos bens vendidos no mercado interno, aumentando assim a competitividade do produtor nacional e as suas exportações. No entanto, os custos dos subsídios são superiores aos ganhos obtidos com o aumento das exportações, o que leva a uma diminuição do bem-estar social e económico do país. Os consumidores nacionais têm que suportar preços dos bens nacionais mais elevados relativamente ao exterior e também uma maior carga fiscal para o Estado conseguir financiar estes subsídios. As

receitas estatais diminuam, ao contrário da tarifa, porque o Estado é o financiador do subsídio. Os únicos beneficiados são os produtores nacionais. Em termos de análise de bem-estar social os efeitos de um subsídio são piores do que os da tarifa, pois nem sequer existe receita estatal positiva. Os países em que se verifica um acréscimo das importações em virtude dos subsídios atribuídos por outro país, podem impor tarifas de retaliação, de modo a anular os efeitos do subsídio.

Tomando como base os mercados da América Latina, Ásia Oriental e Índia, Panagariya (2000) concluiu que os subsídios à exportação são o instrumento mais dispendioso para expandir as exportações e muitas vezes tem um impacto reduzido. Por exemplo, na Índia, o autor encontrou um impacto residual dos subsídios nas exportações do país. E mesmo que se aceite que os subsídios à exportação desempenharam um papel positivo nas economias da Ásia Oriental, advogado por alguns defensores destas políticas, tendo em conta a experiência na Índia e na América Latina, é discutível que tal experiência pode ser aplicada em outros lugares com elevada probabilidade de sucesso.

Um dos setores onde este instrumento é amplamente utilizado é o setor agrícola, onde no quadro da UE temos a Política Agrícola Comum (PAC). A PAC foi criada em 1962 e tinha como objetivo principal assegurar o abastecimento regular de produtos alimentícios e garantir aos agricultores um rendimento em conformidade com o seu desempenho. Foi criado um subsídio direto, em função da dimensão da exploração, que compensava os agricultores por perdas de rendimento decorrentes do alinhamento dos países da UE com os preços mundiais. Este apoio foi concretizado através do FEOGA (Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola). As consequências deste instrumento no setor primário dos países membros foi um excesso de produção, onde se passou a produzir três vezes mais, com um número cada vez menor de trabalhadores. Estes subsídios à produção agrícola europeus afetam negativamente a produção agrícola dos países pobres, concorrentes diretos nos produtores europeus e que vivem em economias ainda muito dependentes do setor agrícola. Devido à proibição pela OMC da atribuição de subsídios à exportação, a PAC é um tema muito polémico em todas as rondas de negociação deste organismo.

Os EUA também aplicaram medidas de apoio às suas empresas exportadoras - caso da Microsoft, Nike e Boeing - sob a forma de redução da fatura fiscal, utilizando estas empresas sociedade intermediárias com sede em paraísos fiscais para esse efeito, permitindo que estas empresas coloquem os seus produtos mundialmente a preços mais competitivos (Marques, 2006).

2.2.8. Subsídios de Crédito às Exportações

Estes subsídios assumem duas formas distintas; por um lado um seguro de crédito a exportação, por outro um financiamento com juros bonificados, ou subsídios aos compradores, concedendo facilidades financeiras (créditos bonificados, por exemplo) aos clientes. Os subsídios à exportação aumentam a receita do produtor/exportador, mas as empresas concorrentes respondem diminuindo os preços no mercado interno. O razoável sucesso do GATT/OMC na eliminação das barreiras tarifárias, tem estimulado o aparecimento de outros instrumentos de política comercial, sendo os subsídios de crédito à exportação uma parte dos novos instrumentos não tarifários.

No final dos anos 70 a OCDE apercebeu-se do aparecimento de novos obstáculos ao comércio e procurou-se traçar diretrizes de orientação e contenção dos mesmos. Inicialmente estes instrumentos eram autorizados sobre o pretexto de prestar auxílio aos países em vias de desenvolvimento. Este instrumento é importante em setores/indústrias nas quais o período de gestação de produção e venda são significativos, assumindo-se assim como um garante da correção da falha de mercado existente, devido a questões de miopia e de aversão ao risco, por exemplo. Os estados têm utilizado este instrumento com frequência com bases em argumentos de natureza macroeconómica – estímulo da procura e melhoria da balança corrente ignorando no entanto os efeitos nocivos nos preços e na taxa de câmbio, Melitz e Messerlin (1987).

Para Melitz e Messerlin (1987) a questão é saber se os subsídios à exportação podem reduzir o custo dos produtos à saída e diminuir assim a taxa de inflação. Numa economia aberta a adoção de políticas anti-inflação são geralmente acompanhadas por uma forte apreciação de taxa de câmbio real e uma conseqüente perda de competitividade internacional. Os subsídios à exportação são um complemento a esta política pois permitem uma rápida desinflação em vez de uma redução da produção. No entanto é necessário ter sempre em atenção o mercado internacional e o facto de outros países utilizarem o mesmo instrumento de política comercial como forma de retaliação. Este subsídio de crédito a exportação tem sido utilizado em França em diferentes tipos de indústrias, especificamente nas áreas da construção, metalúrgica, aeronave e equipamento eléctricos. Em 2009, o governo francês desbloqueou 5 mil milhões de euros para os (futuros) compradores da Airbus. Nos EUA o Export-Import Bank é o instituto oficial de crédito à exportação, tendo como missão ajudar a financiar as exportações dos

EUA para o mundo. Desta forma eles procuram aumentar as vendas em termos reais, manterem e criarem mais postos de trabalho para o objetivo final – ter uma economia mais forte.

2.2.9. Dumping

Um produto é objeto de *dumping* se o seu preço de exportação for inferior ao preço de um produto similar estabelecido para o país de exportação, no decurso de transações comerciais correntes, ou mesmo quando praticam no mercado externo um preço inferior ao custo de produção. É uma prática de concorrência desleal, proibida no seio do GATT/OMC, embora seja difícil provar a sua existência por dificuldades de recolha de informação e de cálculos rigorosos dos custos (totais) de produção. Os efeitos desta medida são similares aos das medidas de auxílio às exportações.

O *dumping* pode ser permanente, ou seja praticado indefinidamente e está ligado a uma estratégia monopolista no mercado interno. Temos também o chamado *dumping* selvagem que se insere numa estratégia política de mercado que pretende beneficiar compradores estrangeiros com o propósito de eliminar concorrentes para depois praticar preços mais elevados.

Existe também o *dumping social* onde temos como exemplo a redução ou eliminação das contribuições sociais pelos governos dos países ricos, e no caso dos países pobres ou emergentes conservam-se normas sociais muito baixas, utilizando por exemplo práticas de trabalho infantil, inexistência de sindicatos, entre outros. Esta prática possibilita a certos produtores vender os seus produtos a preços significativamente mais baixos.

A consciencialização para questões ambientais tem crescido e com ela surgiu outro tipo de *dumping* – o ambiental – expressando-se pelo desrespeito pelo meio ambiente, permitindo que certos produtores tenham menores custos comparativamente a outros, cujas obrigações de respeito pelo ambiente aumentam os custos de produção, desnivelando a concorrência.

Segundo Wise (2009) a política agrícola de *dumping* dos EUA, especialmente no período de 1975 a 2005 teve um efeito negativo para os produtores mexicanos, que foram forçados a exportar os seus produtos a um preço abaixo do custo de produção. Estima-se que o México teve perdas anuais de mais de 10% do valor de todas as exportações agrícolas para os EUA, incluído a cerveja que é o produto agrícola

mexicano mais exportado. Para os pequenos produtores, com baixas produtividades, deixou de existir qualquer rentabilidade na venda dos seus produtos no mercado norte-americano, optando muitos por utilizar os produtos agrícolas apenas para alimentar a família. O governo mexicano para fazer face ao *dumping* dos EUA atribuiu subsídios significativos aos produtores. No entanto há quem defenda que seria mais eficaz a aplicação de tarifas de compensação, apesar do custo político ser mais elevado.

2.2.10. Direitos *Antidumping* e Medidas de Compensação

Direitos *antidumping* dão-se normalmente como reação dos países importadores ao *dumping* efetuado por países terceiros. Dos acordos celebrados pelo GATT/OMC no âmbito do combate a práticas comerciais desleais, destacam-se os direitos *antidumping*, que são utilizados para anular o efeito do prejuízo causado pelas práticas de *dumping*, de modo a nivelar o preço do produto, segundo um preço normal de mercado. Na UE o regulamento base do *antidumping* é o Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho, de 22/12/1995.

Os membros da OMC têm ao seu dispor uma outra medida para se defenderem de práticas desleais por parte dos exportadores estrangeiros – as medidas de compensação. Estas podem ser aplicadas em casos em que por exemplo tenham sido atribuídos subsídios pelos poderes públicos do país exportador e que infringem o código das subvenções do GATT. Os direitos de compensação destinam-se assim a neutralizar qualquer subsídio atribuído, direta ou indiretamente ao produtor/exportador, cuja importação por parte de um dado país cause prejuízo ao mesmo. Na UE o regulamento base anti-subvenções (direitos de compensação) é o Regulamento (CE) n.º 2026/97 do Conselho de 06/10/1997. Uma mercadoria pode ser alvo das duas medidas acima mencionadas em simultâneo, estas medidas são aplicadas após um inquérito suscitado por uma denúncia por parte do lesado.

Segundo Prusa e Skeath (2002) muitas das regras *antidumping* não têm como base o estipulado nos Estatutos da OMC, mas sim num efeito de retaliação contra determinados países. Estas medidas estão a ser utilizadas cada vez mais, tendo aumentado drasticamente nas últimas décadas. Em 1996 aquando do Uruguai *Round* foi criado o *Dispute Settlement Body*, com o objetivo de resolver os conflitos de violações dos acordos comerciais dos membros da OMC. As políticas *antidumping* são as que geram um maior número de conflitos entre países. Com este crescimento, torna-se

difícil encontrar os verdadeiros motivos para as medidas de proteção ao *dumping*. Para além do motivo tradicional que tem por base o fator económico, ou seja uma resposta a práticas de comércio desleais, outro argumento tem surgido, um motivo estratégico, que não é mais do que uma proteção especial, as medidas *antidumping* são aplicadas a grandes fornecedores. Segundo Prusa e Skeath (2002) é necessário voltar a incluir este tema em futuras negociações da OMC, para que surjam melhores regras e diretrizes mais apertadas.

2.2.11. Desvalorização Cambial ou Protecionismo Monetário

Após uma desvalorização cambial é necessário para obter a mesma quantidade de moeda estrangeira despende mais unidades da moeda que foi desvalorizada. Uma desvalorização cambial da moeda nacional face às restantes, permite exportar bens mais baratos (portanto, mais competitivos), enquanto os produtos importados se tornam mais caros (e portanto, menos competitivos). Segundo Marques (2006) a política cambial constitui um importante instrumento de intervenção no comércio internacional. A diferença entre o preço de compra e o preço de venda das divisas constitui uma opção de medida comercial para combater os desequilíbrios externos. A desvalorização cambial está interligada com défices crónicos da balança de pagamentos e afeta todos os setores de uma economia. No entanto em setores onde se nota uma maior concorrência internacional com base no preço e onde atuam muitas empresas, e que produzem bens relativamente homogéneos, o impacto do instrumento cambial é maior. Normalmente os efeitos desta política são temporários, sobretudo em economias pequenas e muito dependentes do exterior, via aumento dos preços internos devido ao aumento do preço dos produtos importados, que por sua vez irão ser transmitidos aos preços dos produtos exportados.

Os governos procuram com esta política restaurar o volume de emprego, provocando uma reafecção dos recursos, suscetível de melhorar a capacidade competitiva. A desvalorização tem que suscitar, para ser benéfica, proteção, produtividade e crescimento económico.

Este instrumento de protecionismo foi bastante utilizado na década de 80 principalmente nos países ocidentais, nos dias de hoje raramente é utilizado, não existindo regras internacionais que o regule. No caso da zona euro este instrumento está

excluído aos países membros, em virtude de estarmos numa união monetária (há uma moeda única), que é controlado pelo Banco Central Europeu (BCE) e não pelos bancos centrais dos países membros.

Os governos podem utilizar o protecionismo monetário no entanto importa refletir sobre os efeitos internacionais de tal medida. Estas políticas da taxa de câmbio segundo Staiger and Sykes (2010), que estudam este instrumento no âmbito da economia chinesa, possuem dois tipos de efeitos, um na balança comercial e o outro no volume de vendas. As políticas cambiais podem ser vistas como entraves aos compromissos da OMC, devendo esta procurar legislar nesta matéria. Os efeitos destas práticas no comércio são complexos e repletos de incertezas. Como exemplo estes autores apontam as práticas cambiais chinesas, que têm mantido a sua moeda, o *yuan*, artificialmente desvalorizada, para promover as suas exportações e procurar estrangular o comércio internacional e que com estas medidas fizeram surgir medidas defensivas por parte dos outros países tais como direitos *antidumping* ou medidas compensatórias.

2.3. Protecionismo Comercial nos EUA e na UE

2.3.1. Política Comercial nos EUA e na UE

As políticas comerciais dos EUA e da UE refletem-se sobretudo no tratado da NAFTA e da política comercial externa respetivamente.

O comércio externo dos países da UE com países não membros representa cerca de 20% do comércio mundial, tendo o comércio intraindustrial um peso bastante significativo. A UE é também o maior bloco comercial do mundo, mas que continua a manter fortes defesas do seu mercado, apesar da crescente liberalização das trocas mundiais, imposta pela OMC. Ainda não é possível, por exemplo, aos produtos agrícolas da Austrália e Nova Zelândia, ou aos têxteis da Índia, acederem facilmente ao mercado europeu, apesar da mudança se inclinar para o acesso fácil ao mercado único (Brühlhart e Mathews, 2007).

A política comercial da UE encontra-se lavrada no Tratado de Roma nos artigos 131 a 134. Sendo desde início uma união aduaneira, a UE tem perante países terceiros uma pauta aduaneira comum, substanciada por uma política comercial externa, que vai muito além da mera gestão da referida pauta aduaneira para com países terceiros, incluindo barreiras não tarifárias, tais como restrições quantitativas, medidas *antidumping*, e barreiras de fita vermelha, e também acordos comerciais regionais. Segundo Brühlhart e

Mathews (2007), a política comercial externa da UE assenta num forte regionalismo, i.e., numa discriminação contra países terceiros, que pode colocar em causa a estabilidade do sistema comercial multilateral mundial e o princípio da nação mais favorecida da OMC. Alguns economistas defendem que o regionalismo incentiva a criação de áreas rivais de comércio, mas estas disputas comerciais entre blocos podem abalar os alicerces do sistema multilateral mundial. No entanto, a experiência mostra que a UE tem prosseguido políticas de regionalismo que são compatíveis com as obrigações multilaterais. O grande desafio da UE é equilibrar os interesses conflitantes dos grupos de interesse internos e/ou dos diferentes estados membros.

Adicionalmente, a política comercial externa encontra-se também focada nas questões da saúde pública e do ambiente, dos direitos de autor e nas condições de trabalho, levanta frequentemente, em sede de discussão na OMC.

A política comercial externa da UE depende de vários fatores:

- Heterogeneidade dos diversos países membros da UE dificulta a chegada a um consenso sobre a política comercial;
- Integração europeia e liberalização externa, sendo que alguns economistas acham que manter um forte crescimento económico e em simultâneo uma taxa de desemprego reduzida são objetivos incompatíveis com o livre comércio;
- Conquistar o apoio e compreensão do público para os benefícios de uma política comercial aberta.

Segundo Krueger (1995) o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (*North American Free Trade Association* - NAFTA) nasceu pautado por um enquadramento político-económico que se iniciou aquando do fim da 2ª Guerra Mundial. Após a 2ª Guerra Mundial, os EUA já eram a maior economia mundial, representando mais de 40% do Produto Interno Bruto (PIB) mundial, e um quarto do comércio mundial. A classe política norte-americana apoiava o sistema multilateral aberto do comércio. Os Estados Unidos apoiaram a criação do GATT e as sucessivas rondas de negociação, em parte motivados pela crença da rápida recuperação das economias ocidentais muito fragilizadas em termos económicos pela guerra, e que uma maior abertura comercial poderia ajudar ao crescimento económico. Os EUA, apesar de serem opositores à criação de regimes preferenciais, apoiaram a criação da Comunidade Económica Europeia (CEE) e a integração europeia, pois defendiam que reduziria as hostilidades entre os países da Europa.

A primeira fase de reduções nas tarifas alfandegárias em termos multilaterais, ocorreu quase imediatamente após a criação do GATT. Depois disso, surgiram mais sete fases de reduções tarifárias que gradualmente reduziram as tarifas entre todos os países industrializados. Desde os finais da década de 40 até a década de 70, viveram-se os designados *anos de ouro* do crescimento económico, e que criaram uma atmosfera recetiva à liberalização das trocas comerciais.

Até aos anos 80, a liberalização comercial aconteceu apenas para o mundo desenvolvido, com os países em desenvolvimento a tentarem promover o seu desenvolvimento económico através de políticas orientadas para o mercado interno, através da proteção de indústrias nacionais contra a concorrência das importações. Foi somente a partir dessa década que os países em desenvolvimento começaram a reverter as suas políticas comerciais e que reiniciaram a sua reintegração na economia mundial.

Na década de 1980, os EUA tinham uma economia muito integrada a nível mundial, mas apresentavam taxas de inflação elevadas, resultantes do aumento do preço do petróleo. Adicionalmente a esta perda de competitividade, via aumento dos preços, o grau de importância no comércio mundial dos EUA tinha diminuído em virtude do rápido crescimento económico da Europa e do Japão e já começavam a surgir opiniões da classe política que aclamavam por políticas protecionistas. O resultado foi a imposição de uma série de restrições voluntárias à exportação, em que os governos estrangeiros concordaram em restringir o volume das suas exportações de automóveis, aço, máquinas e ferramentas, e outros produtos para o mercado dos EUA. O governo dos EUA começou a estabelecer acordos individuais de comércio, fora do GATT, especialmente com o Japão, Coreia e Taiwan.

No final de 1980, a política comercial dos EUA possuía três vertentes, por um lado um compromisso assumido com o sistema comercial multilateral, em sede do GATT (na altura a ronda de negociações era a do Uruguai *Round*); a disponibilidade para negociar acordos livres do comércio com vários estados e por fim uma forte pressão protecionista da sua indústria.

Neste contexto institucional, os EUA estabeleceram um acordo de comércio primeiro com o Canadá e mais tarde com o México, apesar de ter sido o México o primeiro país a abordar a ideia junto dos EUA, fruto do seu compromisso a melhorar a transparência e a credibilidade da sua política económica, reduzindo as tarifas das exportações destes dois países, exportações essas que eram maioritariamente para os EUA. Os EUA procuravam assim defenderem-se do Japão e da UE, criando um mercado regional maior, criando

com esse mercado, uma série de regras de origem de produtos provenientes principalmente dos mercados asiáticos. A NAFTA entrou em vigor em 1994, tendo sido estabelecido um prazo de 15 anos para eliminar as barreiras alfandegárias existentes entre estes três países, apesar de terem sido prontamente eliminadas em cerca de 50% dos produtos comercializados entre estes três países, deixando para os produtos considerados mais sensíveis, o prazo acima referido. Este tratado incluía a proteção dos direitos de propriedade intelectual e procurou a eliminação das restrições de investimento entre os três países. Posteriormente foram adicionadas medidas de proteção ao meio ambiente e às condições de trabalho.

Comparando com a UE, a NAFTA não possui legislação que seja superior à nacional, nem entidades supragovernamentais que se sobrepõem às entidades nacionais.

O artigo 102.º da Nafta define como objetivos:

- Eliminar as barreiras alfandegárias, e facilitar o movimento de produtos e serviços entre os territórios dos países participantes;
- Aumentar substancialmente oportunidades de investimento dos países participantes;
- Oferecer proteção efetiva e adequada e garantir os direitos de propriedade intelectual no território de cada um dos participantes;
- Criar procedimentos efetivos para a implementação e aplicação deste tratado, para sua administração conjunta e para a resolução de disputas;
- Promover condições para uma competição justa dentro da área de livre comércio;
- Estabelecer uma estrutura para futura cooperação trilateral, regional e multilateral para expandir e realçar os benefícios deste acordo.

Hufbauer e Schott (1993) fornecem uma análise económica detalhada sobre as implicações da NAFTA.

A NAFTA e a UE têm grandes semelhanças principalmente em matérias de política fiscal e monetária. Um dos problemas dos EUA é o impacto do mercado de dimensões continentais da UE na sua economia. A expansão dos mercados de bens e capital e uma maior liberalização das economias da UE e dos EUA vai criar desafios e oportunidades do ponto de vista do investimento de capital, do comércio internacional e crescimento económico. Segundo Gianaris (1998) a existência de semelhanças entre os EUA e a UE no que diz respeito a regulamentos de empresas, a regras de concorrência fiscal e de mercado, bem como *joint ventures* torna atraentes as trocas comerciais entre os dois lados do atlântico. Tanto a NAFTA como a UE eliminaram as barreiras internas e avançam para uma maior integração económica e política. A remoção de barreiras

físicas, técnicas e fiscais, bem como a eliminação das restrições ao comércio, serviços e movimentos de capitais dentro da NAFTA e da UE, aumenta a concorrência entre as suas indústrias e entre estas e outras empresas de fora. Deste ponto de vista, o programa do mercado interno da UE pode ser visto como uma oportunidade potencial para a NAFTA e vice-versa, são mercados relativamente fáceis de entrar, em comparação com as do Japão e outros lugares com barreiras significativas.

2.3.2. A Medição do Grau de Protecionismo

Uma vez que um dos objetivos do nosso trabalho se centra na comparação da pauta comercial dos EUA e da UE, ter algum tipo de medida do grau de proteção destas duas regiões seria relevante. Muita da literatura existente sobre protecionismo centra-se na medição do custo para as economias das medidas protecionistas aplicadas e/ou do grau de protecionismo de cada economia. A tarefa de medir o grau de protecionismo (e também os custos) é bastante difícil, dada a diversidade de instrumentos de política comercial existentes. Existem, no entanto, inúmeros trabalhos que ambicionam cumprir esta tarefa, como se pode verificar em Cipollina e Salvatici (2008). Tradicionalmente e dada a referida dificuldade, o instrumento de política comercial mais utilizado para medir o grau de proteção é a tarifa, seja *Ad valorem*, seja específica.⁴ Aplicações desta temática para o caso dos EUA e da UE, respetivamente, podem encontrar-se nos trabalhos de Hufbauer e Elliot (1994) e Messerlin (2001). O trabalho de Bouët *et al.* (2008) fornece uma medida de aplicação de proteção, medida em percentagem, para vários países, entre eles, os EUA e a UE, sendo respetivamente, em 2001, de 2.3 e 3.1% para o total de setores e países exportadores. Esta medida é mais reduzida nas duas regiões para bens industriais e mais elevada para a agricultura e têxteis. No entanto, os EUA são mais protecionistas para importações provenientes de países em vias de desenvolvimento, enquanto na UE acontece precisamente o oposto, protegendo-se mais de países desenvolvidos. Para o ano de 2007, Guimbard *et al.* (2012), utilizando a mesma base de dados, mas atualizada com anos mais recentes – MacMap-HS6 – encontraram respetivamente para os EUA e para a UE, uma percentagem de proteção total de 1.7 e 2.6%. Neste estudo mais recente, o nível de proteção dos EUA para bens agrícolas e têxteis aumentou ligeiramente, enquanto para os bens industriais diminuiu

⁴ As tarifas específicas são geralmente convertidas em *Ad valorem* neste tipo de estudos.

também ligeiramente. Para a UE a proteção aos bens agrícolas diminuiu significativamente, assim como para os bens industriais, embora ligeiramente no caso destes últimos, tendo a proteção aos bens têxteis aumentado.

Fontagné *et al.* (2005) e Evans (2007) relacionam o grau de proteção dos países com a existência de um designado efeito fronteira (*border effect*), i.e., existem evidências empíricas que mostram que a intensidade das trocas comerciais entre regiões de cada país é superior à intensidade das trocas comerciais de cada país com o exterior. Ambos os estudos concluem, através de estimações econométricas, que o grau de protecionismo de um país é uma das variáveis explicativas deste efeito fronteira. O estudo de Fontagné *et al.* (2005) é referente aos EUA, UE e Japão, enquanto o de Evans (2007) diz respeito só aos EUA.

2.3.3. Comércio Intraindustrial e Proteção Comercial

A teoria da endogeneidade das tarifas afirma que algumas variáveis macroeconómicas e a própria situação macroeconómica de um país afeta o grau de protecionismo, i.e., o grau de proteção de um país, ao nível das tarifas, varia conforme um determinado conjunto de fatores. Esses fatores influenciam o estabelecimento das tarifas via os efeitos que provocam nos grupos de pressão que tentam influenciar o estabelecimento das mesmas (Baldwin, 1985). Exemplos pioneiros de verificação empírica desta teoria encontram-se nos trabalhos de Magee *et al.* (1989) e Bohara e Kaempfer (1991). A teoria microeconómica tradicional que analisa as tarifas – via excedente do consumidor, produtor e do estado – afirma que as tarifas têm também, via efeitos nestes agentes económicos, efeitos ao nível dos preços, rendimento, balança comercial, taxa de emprego e desemprego por setores, entre outros. Assim, podem existir efeitos de *feedback* entre os fatores macroeconómicos, situação macroeconómica e as tarifas.

Um dos fatores que pode afetar o estabelecimento das tarifas é o tipo de comércio internacional predominante na balança comercial de um país, i.e., se a composição das exportações e das importações são em bens produzidos em diferentes setores – comércio interindustrial, ou se a composição das exportações e as importações são em bens produzidos nos mesmos setores – comércio intraindustrial. Marvel e Ray (1987) descobrem que, na presença de comércio intraindustrial, o grau de protecionismo é inferior, uma vez que os interessados na imposição de tarifas (do lado da importação, os produtores de bens substitutos imperfeitos, que vendem para o mercado nacional) iriam

sofrer retaliações por parte de quem produz bens substitutos para exportar, se efetivamente conseguissem aumentar a proteção. Assim, a existência de comércio intraindustrial promove uma maior liberalização do comércio.

Num modelo teórico, Gros (1987) comparou os efeitos em termos de bem-estar da existência de diversos instrumentos de política comercial, entre os quais, tarifas e quotas, na presença de comércio intraindustrial. O autor demonstrou que as quotas são um instrumento comercial equivalente às tarifas em situações em que o mercado para atribuição de quotas é competitivo. Calculou também as taxas que as tarifas tinham que ter para ter o mesmo efeito que as quotas às importações e descobriu que as taxas que as tarifas tinham que ter seriam muito elevadas, face ao que se observa na realidade. Daí o autor concluir que esta é uma razão porque os países preferem utilizar quotas, porque o impacto protecionista das tarifas muito elevadas seria muito evidente. Num trabalho complementar, Greenaway e Milner (1988), também utilizando um modelo teórico, com três setores de atividade, um exportador, um importador e um de bens nacionais não transacionáveis, onde o setor exportador e importador não produzem bens substitutos entre si, mas o setor dos bens não transacionáveis produz bens passíveis de serem substituídos pelos outros dois setores, quer na produção, quer no consumo, apontam para a possibilidade de, num cenário onde o comércio intraindustrial é predominante, a incidência da proteção comercial ser nos setores de bens não transacionáveis, tradicionalmente um setor mais intensivo em trabalho. Assim sendo, neste cenário o comércio internacional, principalmente ao nível das exportações, pode não ser tão prejudicado pela imposição de tarifas às importações.

Greenaway e Hine (1991) analisam *a priori* os efeitos do mercado único europeu, colocado em funcionamento em 1992. Os autores evidenciam que na década de 80, a tendência de crescimento do peso do comércio intraindustrial dos países europeus que se tinha verificado nas décadas anteriores, começava-se a inverter-se, reaparecendo uma tendência de aumento da importância do comércio interindustrial. Os autores argumentam que, a existir predominância deste tipo de comércio, o ajuste ao surgimento do mercado único europeu será mais severamente sentido pelos países. Adicionalmente, a própria criação do mercado único trará um aumento do peso deste tipo de comércio. A solução apontada foi a de eliminar as barreiras, em especial as não-tarifárias, ao setor secundário, promovendo assim a exploração de economias de escala, e o aumento da importância do comércio intraindustrial, que tem consequências menos severas ao nível bem-estar. No comércio interindustrial, tipicamente, os países exibem setores e fatores

de produção específicos, que, se não tiverem vantagens comparativas a nível internacional, sofrem perdas de bem-estar quase irrecuperáveis. Este tipo de caso extremo não acontece com frequência ao nível do comércio intraindustrial. A hipótese de que o peso do comércio intraindustrial diminuiu e o de interindustrial aumentou, na década precedente à entrada em funcionamento do mercado único europeu, foi confrontada por Brülhart e Elliot (1998), afirmando no entanto, que indústrias de tecnologia mais avançada e em franca expansão tendem a ter um peso superior de comércio intraindustrial, enquanto setores em declínio tendem a ter uma predominância superior de comércio interindustrial. Os autores concluem que a hipótese que o comércio intraindustrial traz ajustamentos mais fáceis em processos como os do mercado único europeu, tem que ser suportada por enquadramento teórico.

Clark (2002) fez um exercício similar ao dos dois estudos previamente citados (Greenaway e Hine, 1991 e Brülhart e Elliot, 1998), mas para os EUA, para o efeito da entrada em funcionamento da NAFTA para o período 1993-1998. O autor utilizou uma desagregação sectorial, fornecida pela classificação SITC a 3 dígitos, onde concluiu que a grande maioria dos setores analisados sofreu um aumento do peso do comércio intraindustrial após a entrada em funcionamento da NAFTA, e só nove setores tinham sofrido uma diminuição, apontando para um ajustamento muito pouco penoso, para os EUA, da entrada em funcionamento da NAFTA. Um estudo de Vogiatzoglou (2006) também para a NAFTA, para o período 1992-2002, corroborou os resultados de Clark (2002). Vogiatzoglou (2006) chegou a estas conclusões, não só para os EUA, como também para o Canadá e para o México.

Ratnayake e Jayasuriya (1991) encontram resultados contrários aos descritos nos parágrafos anteriores, i.e., o efeito das tarifas sobre o comércio intraindustrial é significativo, enquanto o oposto não se verifica, contrariando os estudos apresentados. Os autores utilizam um modelo de equações simultâneas para verificar a causalidade entre comércio intraindustrial e tarifas e concluem que tradicionalmente são retiradas conclusões sobre o comércio intraindustrial influenciar negativamente as taxas aplicadas às tarifas, mas que essas estimações são feitas com modelos em que só se estimam uma equação. Quando se estimam duas, como os autores fizeram, utilizando a Austrália como exemplo, a causalidade é inversa e não se verifica que exista a relação negativa reportada previamente. Os autores recomendam fazerem-se mais estimações e testes antes de advogar que o comércio intraindustrial é mais propício à liberalização das trocas comerciais entre os países. Também Menon e Dixon (1996) tentam responder à

questão contrária à colocada nos parágrafos anteriores – será que os acordos de comércio regional promovem o comércio intraindustrial? E chegam a uma resposta significativa e positiva, também para a Austrália e Nova Zelândia. Foster e Stehrer (2011) respondem a uma questão semelhante à proposta por Menon e Dixon (1996) – Qual o efeito dos acordos preferenciais de comércio sobre a estrutura do mesmo? A resposta encontrada, indica que a inclusão de um país nestes acordos aumenta o peso do comércio intraindustrial. No entanto, o efeito é superior nos países com maior rendimento. Os autores utilizam dados empíricos para o período 1962 – 2000, utilizando uma amostra de 168 países.

Ainda relacionado com o nosso trabalho, Jørgensen e Schröder (2005) utilizando um modelo teórico, avaliam os efeitos no bem-estar de tarifas *Ad valorem* e específicas, num contexto onde a concorrência imperfeita, i.e., a existência de economias de escala, é predominante. Concluem que, apesar de empiricamente se verificar que os países preferem utilizar tarifas *Ad valorem*, como é o caso das duas regiões que estamos a analisar neste trabalho, o efeito em termos de custo de bem-estar para o consumidor é inferior para as tarifas específicas. Os autores recomendam que o tipo de tarifa seja escolhido tendo em conta as características do setor onde irá ser aplicada, especialmente ao nível da estrutura de mercado (concorrência perfeita, oligopólio, monopólio, concorrência imperfeita, etc.) e facilidade de entrada e saída do mercado por parte das empresas.

3. Breve Descrição das Bases de Dados Utilizadas

Este estudo pretende comparar, ao nível do comércio internacional e da proteção comercial, duas regiões distintas, EUA e UE. Para estabelecer essa comparação foram utilizadas duas bases de dados com conteúdos diferentes, que iremos passar a descrever. Em primeiro lugar utilizámos dados relativos aos direitos ou tarifas aduaneiras para os EUA e UE, não analisando os restantes instrumentos de política comercial. Os instrumentos de proteção comercial podem assumir diversas formas, como detalhado na secção 2.2., e encontram-se disseminados por diversa legislação. Adicionalmente, estes instrumentos de política comercial, muitas vezes estão camuflados por normas de proteção e segurança de bens e pessoas. Para os EUA não foi possível encontrar uma fonte de informação única onde estivessem compilados, embora a informação estivesse

disponível para a UE numa única fonte. Para efeitos de comparabilidade entre os dois blocos, iremos apenas debruçar-nos sobre os direitos aduaneiros, i.e., tarifas aduaneiras. No entanto, segundo Marques (2006, pp. 39) para efeitos de comparação entre dois blocos comerciais a tarifa aduaneira é, de entre todos os instrumentos, o que levanta menos problemas. Assim sendo, a nossa análise não fica comprometida, uma vez que escolhemos o instrumento que permite um nível maior de comparabilidade.

Os dados para as tarifas aduaneiras foram retirados da pauta aduaneira de cada país/região para o ano de 2009.⁵ A pauta comporta 5052 grupos de produtos de base, divididos entre secções e capítulos, sendo identificados por um código de 6 dígitos segundo o SH, apresentando-se classificados sistematicamente, por ordem progressiva da sua complexidade, tendo sempre em conta o seu grau de acabamento ou a sua situação no processo de fabrico. A classificação de 6 dígitos das mercadorias é comum a todos os países que fazem parte da OMC, ao contrário da classificação a 8 dígitos, onde a classificação é diferente. Sendo assim, para efeitos de comparabilidade foi escolhida a classificação a 6 dígitos.⁶ Os capítulos 98 e 99 destas pautas são residuais, criados para determinados fins, específicos a cada país/região e são distintos entre os EUA e a UE. O capítulo 98 foi retirado porque as variáveis adicionais que utilizámos nesta análise – dados de exportações e importações – não têm dados referentes a este capítulo, sendo além disso residual. Para o capítulo 99 optou-se por colocar o código pautal 999999 e a taxa 0%, valor da maioria das taxas alfandegárias aplicadas no capítulo, registando-se esta tendência nos dois blocos económicos analisados.

As tarifas aduaneiras que se encontram nas pautas destes dois blocos/regiões estudados podem ser classificadas em *Ad valorem* ou específicas.⁷

Em segundo lugar utilizámos dados de exportações (designadas nas fórmulas seguintes pela letra X) e importações (designadas nas fórmulas seguintes pela letra F) a preços correntes para os EUA, UE e o total do Mundo para o ano de 2009 e desagregados por códigos de produto a 6 dígitos. Os dados da UE são provenientes da base de dados *Export Help Desk*, da *Export Trade* da Comissão Europeia, onde se retiraram os valores

⁵ Uma descrição detalhada das pautas, secções e capítulos da mesma, pode ser encontrada na nomenclatura combinada das mercadorias associadas às pautas, elaborada pela Organização Mundial das Alfândegas, na sua Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado (SH) de Designação e Codificação de Mercadorias, que entrou em vigor em 1/1/1988 e que se encontra no Anexo.

⁶ É no seio da OMC que têm lugar as negociações sobre as alterações dos direitos aduaneiros.

⁷ Vide secção 2.2.1. para uma definição detalhada.

para as exportações e para as importações da UE-27 para os parceiros extra UE-27.⁸ Relativamente aos EUA e aos totais para o Mundo, utilizou-se a base de dados COMTRADE.⁹

O valor estatístico, que é usado para os dados das exportações e importações, é o valor calculado nas fronteiras nacionais. Os valores de importação são registados com o valor CIF das mercadorias (*Cost, Insurance, and Freight* - incluem o valor de transação das mercadorias, o valor dos serviços realizados para entregar as mercadorias até à fronteira do país exportador e o valor dos serviços prestados para entregar a mercadoria da fronteira do país exportador até à fronteira do país importador), e os valores para as exportações como um valor FOB dos produtos (*Free on Board* - incluem o valor de transação das mercadorias e o valor dos serviços realizados para entregar as mercadorias até à fronteira do país exportador).

Os valores das exportações e das importações na base de dados para o total do Mundo são ligeiramente diferentes porque os valores agregados utilizados também são diferentes. As importações relatadas por um país não coincidem com as exportações relatadas pelo seu parceiro comercial. As diferenças são devido a vários fatores, incluindo avaliação (importações CIF, exportações FOB), as diferenças de inclusões e exclusões de determinadas mercadorias, etc.

Adicionalmente, como já foi referido anteriormente não existem dados estatísticos para os valores das importações e exportações do capítulo 98, uma vez que este capítulo – Conjuntos Industriais - é utilizado apenas em casos muito excecionais.

A fim de aprofundarmos um pouco mais a análise dos diversos dados, foram calculados os seguintes indicadores:

- *Peso das exportações (X) e importações (F) de cada produto no total das exportações*

e importações totais, respetivamente. Para as exportações = $\left(\frac{X_{ji}}{X_i}\right)$, para o produto j no

país i e para as importações = $\left(\frac{F_{ji}}{F_i}\right)$, para o produto j no país i. Permite aferir quais os

produtos com maior peso nas exportações e importações.

⁸ O endereço eletrónico deste sítio é o <http://exporthelp.europa.eu>.

⁹ A base de dados COMTRADE encontra-se disponível em <http://comtrade.un.org>.

- *Exportações líquidas* = $(X_j - F_j)$ – exportações de um determinado produto deduzido das importações desse mesmo produto. Quando as exportações líquidas são positivas temos um excedente comercial nesse produto, quando são negativas ocorre um défice comercial.

- *Taxa de cobertura* = $\left(\frac{X_j}{F_j}\right)$ – definindo-se pelo rácio entre as exportações e as importações de um dado produto, indicando a percentagem das importações que é coberta pelas exportações. Uma taxa de cobertura superior a 1 (ou a 100% se estiver expressa em percentagem) significa que o país tem uma posição comercial forte ou competitividade comercial, enquanto uma taxa inferior a 1 indica uma posição comercial fraca ou dependência comercial (saldo comercial negativo).

- *Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR_j)* = $\frac{\left(\frac{X_{ji}}{X_i}\right)}{\left(\frac{X_{jp}}{X_p}\right)}$ para cada produto *j*,

sendo *i* o índice do país e *p* o índice da região de comparação. Mede a intensidade da especialização do comércio internacional de um país relativamente a uma região ou ao Mundo. Se o VCR é superior a 1, o país possui vantagem comparativa revelada para as exportações de um determinado produto, ou seja, esse país encontra-se relativamente especializado na exportação desse bem. Por outro lado, se o VCR é inferior a 1, o país não possui vantagem comparativa revelada para a exportação do produto.

- *Índice de Grubel-Lloyd (GL_j)* = $\frac{(X_j + M_j) - |X_j - M_j|}{(X_j + M_j)}$ – Este indicador mede a proporção de comércio intraindustrial de um dado produto, variando entre 0 e 1. Se $GL_j = 1$ só existe comércio intraindustrial, se $GL_j = 0$ só existe comércio interindustrial.¹⁰

4. Metodologia Aplicada

Nesta secção iremos descrever e justificar a metodologia utilizada nesta dissertação. Face ao objetivo proposto para este trabalho – o de analisar as pautas alfandegárias dos

¹⁰ A base de dados encontra-se no CD que acompanha esta dissertação.

EUA e da UE, com o intuito quer de encontrar padrões dentro de cada pauta, quer de comparar as duas pautas entre si – a estratégia metodológica centrou-se na análise de *clusters*.

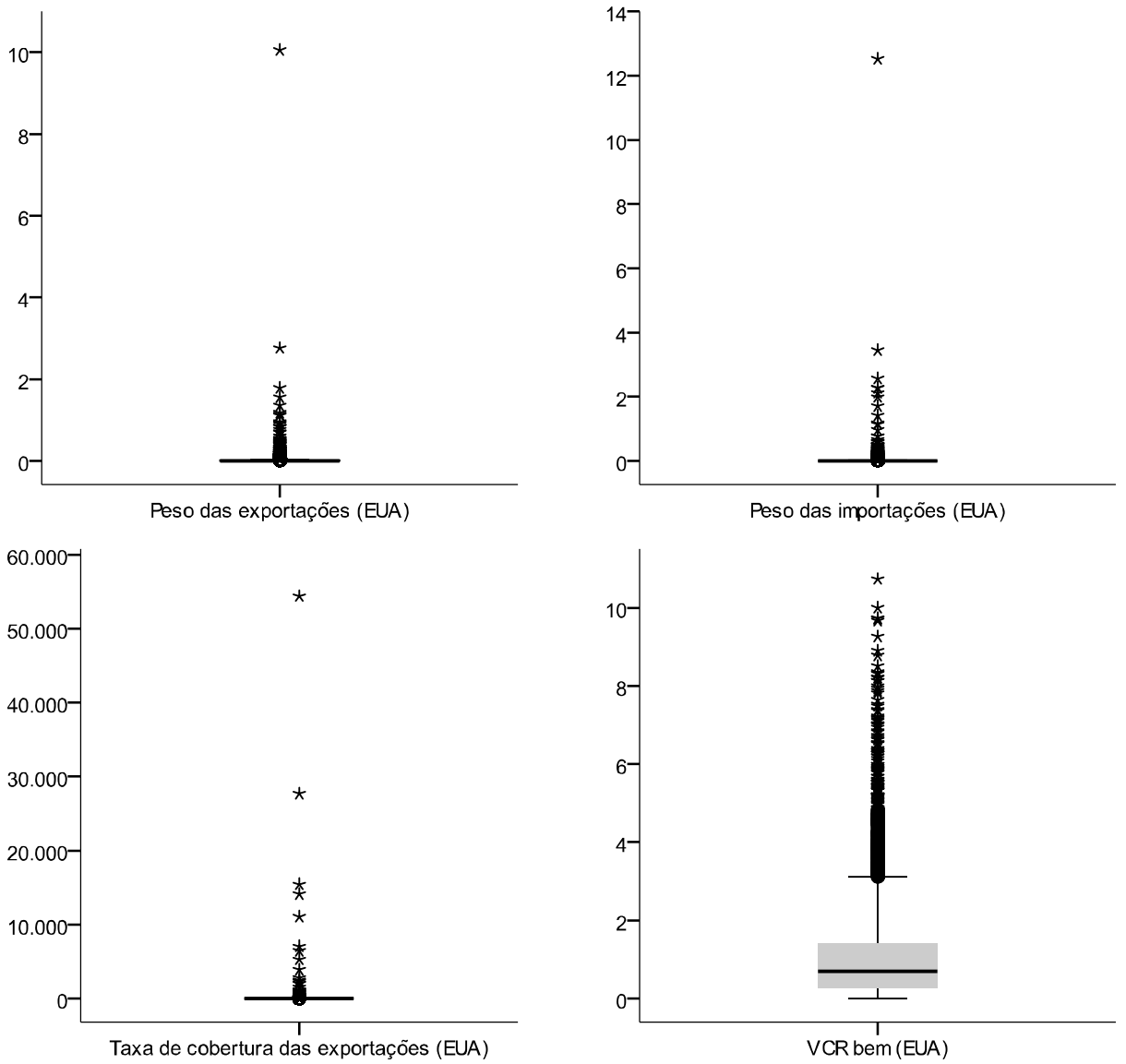
Disponha-se de diversos indicadores para proceder à identificação de padrões dentro de cada pauta: *peso das exportações*, *peso das importações*, *taxa de cobertura das exportações*, *VCR*, *GL* (todas variáveis quantitativas) e ainda a *tarifa* (variável categorizada).

Realizada a análise exploratória das variáveis quantitativas concluiu-se que, e à exceção do *GL*, a distribuição era acentuadamente assimétrica, como pode ver-se nas Figuras 1 e 2. Apesar do *VCR* apresentar um grau de assimetria menor mas ainda assim era excessivo (EUA: $r_s=77,01$ e UE: $r_s=43,31$).¹¹ Nesse sentido decidiu fazer-se o *clustering* usando somente o *GL* no que se refere às variáveis quantitativas. As restantes variáveis foram então usadas na descrição dos *clusters*.

A variável tarifa foi inicialmente considerada para fazer parte das variáveis que iriam entrar na definição dos *clusters* tanto para os EUA como para a UE, mas acabou por ser removida. Isso deveu-se ao facto dessa variável estar dividida entre tarifas *Ad valorem* e específicas e por isso ter de ser tratada como uma variável qualitativa. Isso não seria obstáculo porque se dispõe de uma heurística de agrupamento que permite conjugar no mesmo *clustering* variáveis quantitativas e qualitativas (*twostep cluster*). O problema decorre da variável tarifa apresentar um número muito elevado de categorias – cerca de 252 para a UE e de 395 para os EUA – o que a torna estatisticamente inoperacional para construir *clusters* e consequentemente encontrar padrões.

¹¹ Grau de assimetria (*ratio of skewness* - r_s) - rácio entre uma medida de assimetria e o seu erro-padrão. Se $-2 < r_s < 2$ a distribuição é simétrica.

Figura 1 – Distribuição dos indicadores (EUA)



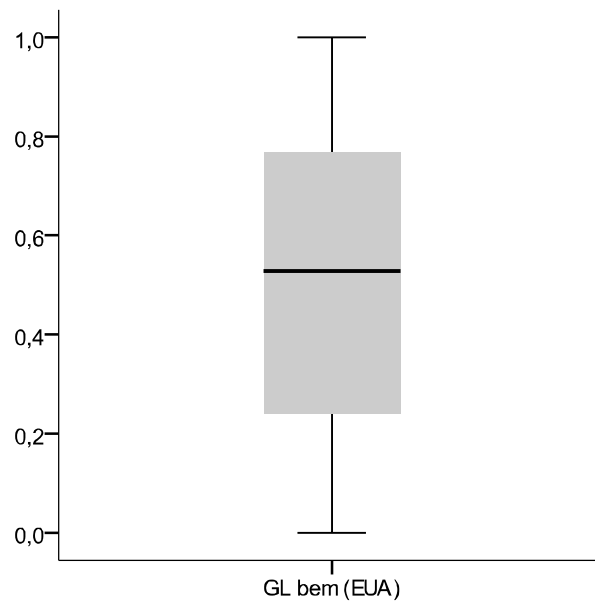
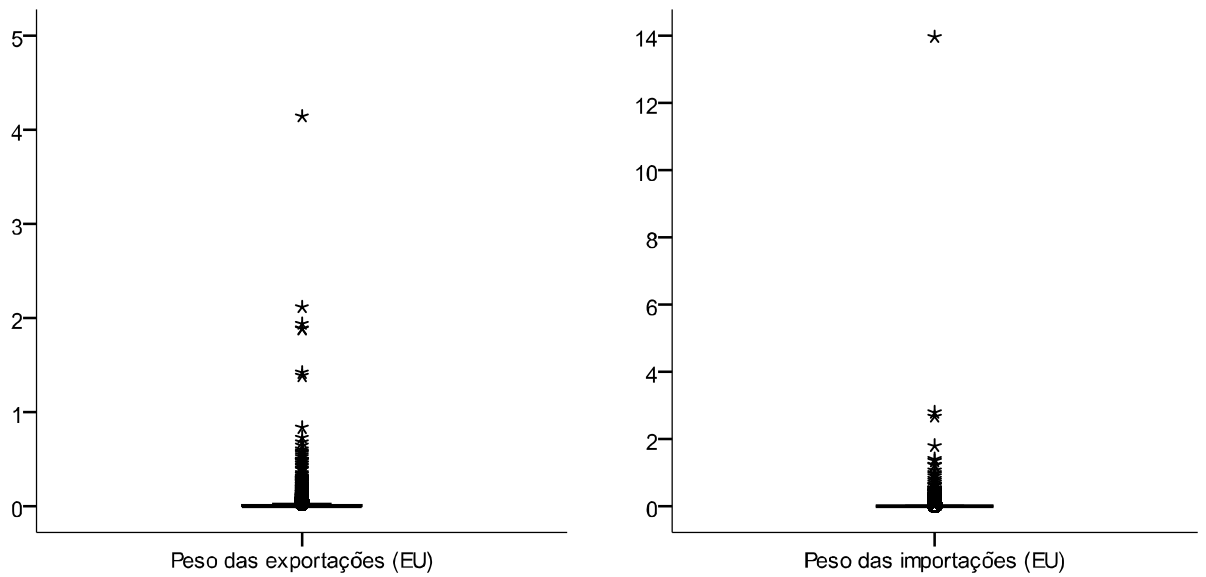
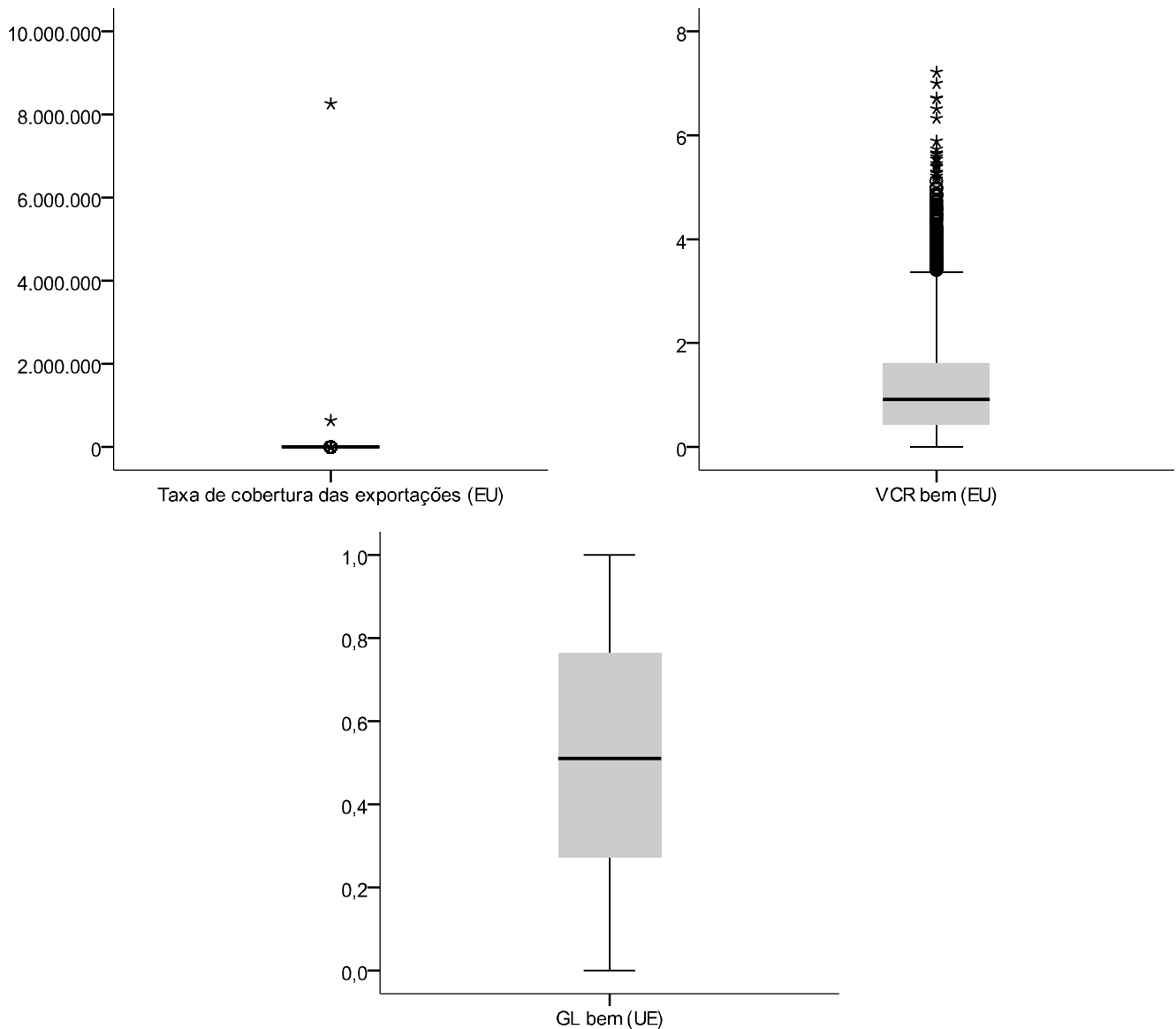


Figura 2 – Distribuição dos Indicadores (UE)



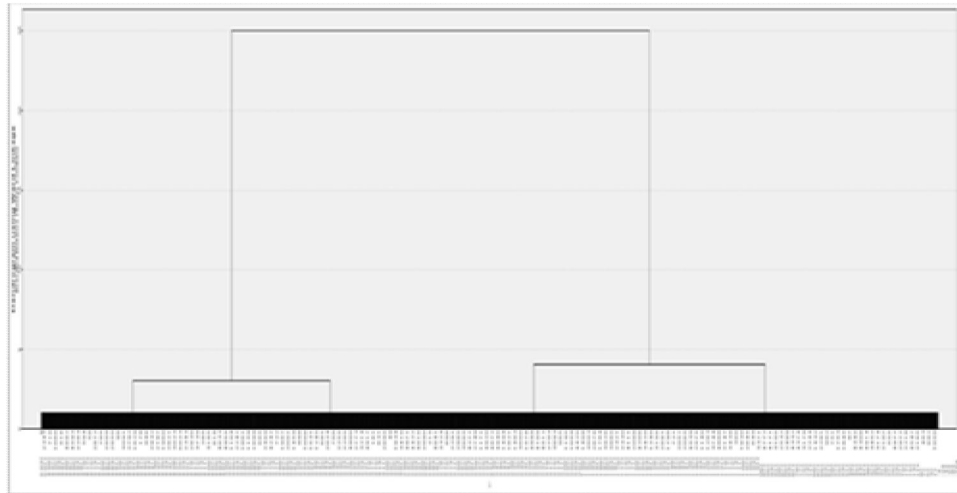


Através de uma análise de *clusters* hierárquica agruparam-se os produtos segundo o GL. No sentido de obter uma solução consistente realizou-se o processo hierárquico aglomerativo segundo três métodos de agregação distintos: método de *Ward*, método do vizinho mais afastado e método do centróide.

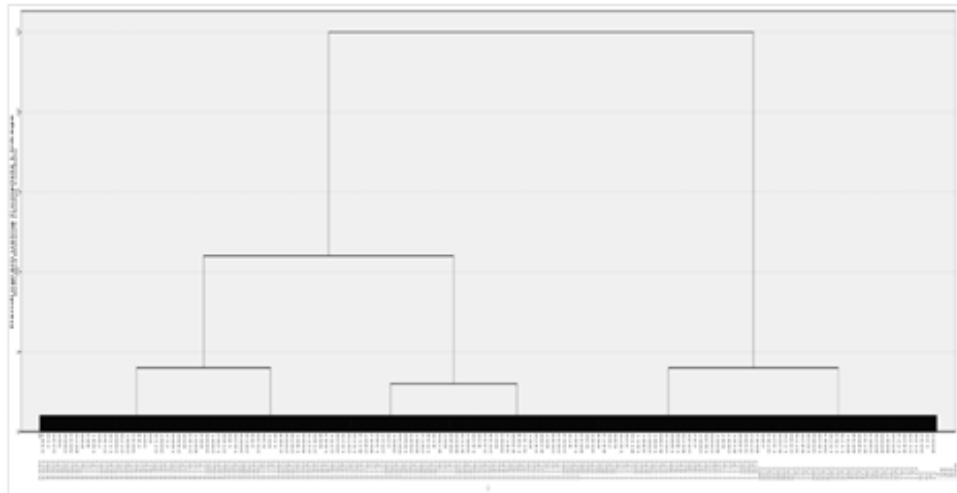
Nas Figuras 3 e 4 pode observar-se o dendrograma segundo cada um dos três métodos. Tomando por referência o decrescimento dos coeficientes de fusão e sabendo que quando “... a divisão de um novo grupo não introduz alterações significativas no coeficiente de fusão poderá tornar-se essa partição como sendo ótima” (Reis, 2001:325), as soluções são consistentes com a definição de quatro *clusters*, com duas exceções: três *clusters* no método do vizinho mais afastado nos EUA e no método *Ward* na UE.

Figura 3 – Dendrograma do Processo Hierárquico Aglomerativo (EUA)

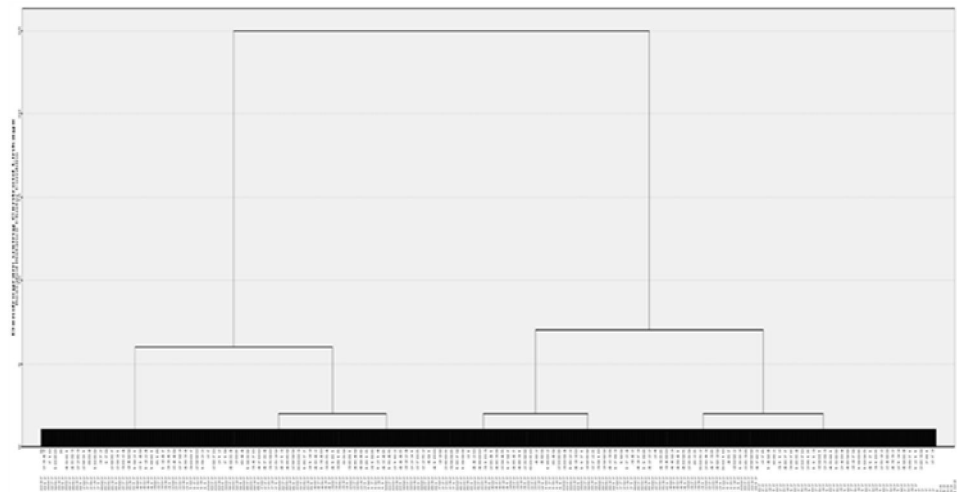
Método
WARD



Método do
vizinho mais
afastado



Método do
centróide



Nos Quadros 1 e 2 pode observar-se a diferença entre uma solução com três *clusters* (explícita no método do vizinho mais afastado) e uma solução com quatro *clusters*, para os EUA. Verifica-se na solução com quatro *clusters* uma maior especificidade no que seria o *cluster* de produtos com valor médio de GL mais elevado (valores em destaque) porque é neste que ocorre a subdivisão.

Quadro 1 – Composição do GL na Solução com 3 *clusters* segundo o Método do Vizinho mais Afastado (EUA)

Vizinho mais afastado (3)	Média	N
1	<u>0,8246</u>	1905
2	0,5003	1385
3	0,1560	1748
Total	0,5035	5038

Quadro 2 – Composição do GL na Solução com 4 *clusters* Segundo o Método do Vizinho mais Afastado (EUA)

Vizinho mais afastado (4)	Média	N
1	<u>0,9100</u>	1019
2	<u>0,7265</u>	886
3	0,5003	1385
4	0,1560	1748
Total	0,5035	5038

Nos Quadros 3 e 4 pode observar-se a diferença entre as soluções com três *clusters* e com quatro *clusters*, para os EUA. Neste caso a partição ocorre ao nível do grupo com pior performance no GL obtendo-se neste caso, maior especificidade a esse nível.

Quadro 3 – Composição do GL na solução com 3 *clusters* segundo Método Ward (UE)

Ward (3)	Média	N
1	0,8511	1620
2	<u>0,2152</u>	2045
3	0,5540	1387
Total	0,5121	5052

Quadro 4 – Composição do GL na Solução com 4 *clusters* segundo Método Ward (UE)

Ward (4)	Média	N
1	0,8511	1620
	<u>0,1048</u>	957
3	<u>0,3123</u>	1088
4	0,5540	1387
Total	0,5121	5052

Desta análise comparativa concluiu-se que para além da solução com quatro *clusters* viabilizar uma maior especificidade ao nível da definição dos grupos, acresce ainda a vantagem de se adquirirem grupos de dimensão mais equitativa.

Foi então decidido reter a solução com quatro *clusters* e para gravar os *clusters* foi usado um método de otimização: *K-Means*. Veja-se a forte associação que existe as soluções (4 *clusters*) obtidas via método hierárquico e via método de otimização (K-médias). De notar, e como seria de esperar, que o coeficiente de associação é ligeiramente inferior nos dois casos que apontavam para uma solução de três *clusters* mas, ainda assim, bastante elevado.

Quadro 5 – Associação entre Solução com Quatro *Clusters* Segundo Diferentes Métodos

Análise de <i>clusters</i> hierárquica	K-médias (4)	K-médias (4) UE
	EUA	V de Cramer
	V de Cramer	
Método <i>Ward</i> (4)	0,877	0,774
Método do vizinho mais afastado (4)	0,726	0,885
Método do centróide (4)	0,892	0,894

No Quadro 6 pode observar-se a composição final dos quatro *clusters* nos EUA e na UE.

Quadro 6 – Composição dos Quatro *Clusters*

<i>Clusters</i>	EUA		UE	
	N	%	N	%
<i>Cluster 1</i>	1135	22,5	1270	25,1
<i>Cluster 2</i>	1292	25,6	1342	26,6
<i>Cluster 3</i>	1309	26,0	1256	24,9
<i>Cluster 4</i>	1302	25,8	1184	23,4
Total	5038	100,0	5052	100,0

5. Análise de Resultados

De seguida iremos analisar os resultados obtidos com a análise de *clusters*, tendo utilizado o GL como variável de agrupamento e as restantes variáveis como caracterizadoras dos *clusters* encontrados.¹² Em primeiro lugar analisamos os EUA, depois a UE e depois teceremos uma comparação entre as duas regiões.

5.1. Análise dos Resultados – EUA

Figura 5 – GL dos Bens (Médio) EUA

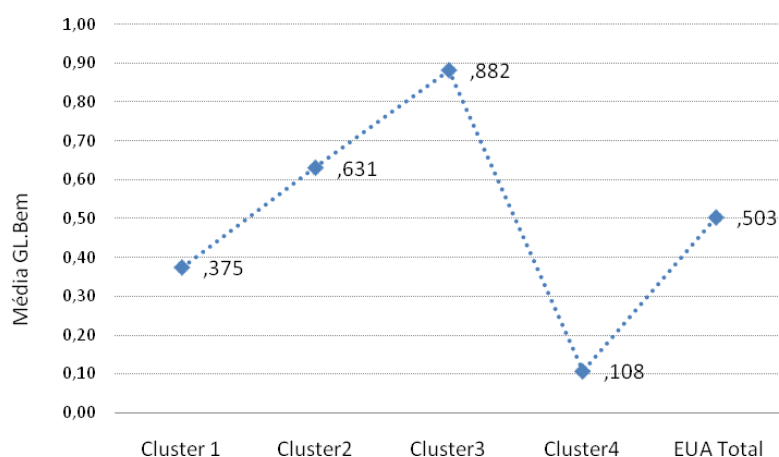
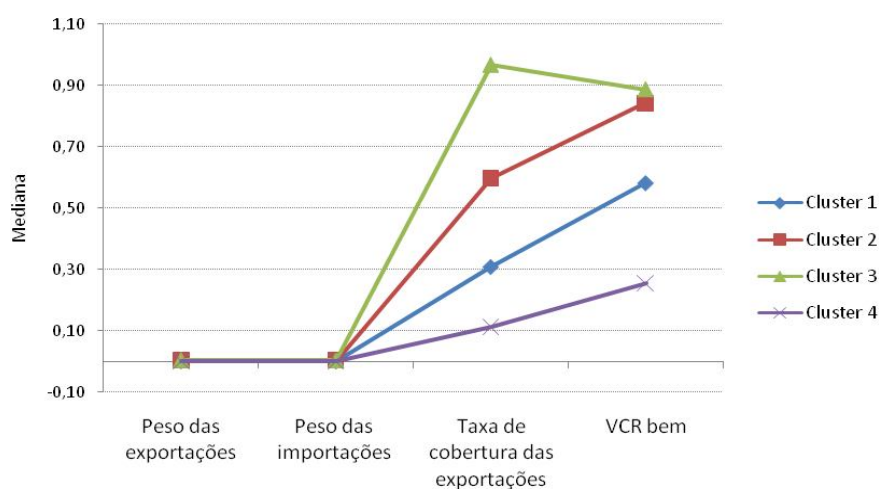


Figura 6 – Representação da Mediana das Variáveis de Caracterização (EUA)



¹² Os ficheiros de Excel com a distribuição dos produtos por *cluster* e respetivas tarifas associadas estão disponíveis no cd que acompanha esta dissertação.

Quadro 7 – Mínimo | Máximo | Mediana dos Indicadores em cada Cluster

<i>Clusters (EUA)</i>		Peso das exportações	Peso das importações	Taxa de cobertura das exportações	VCR bem
1	N	1135	1135	1135	1135
	Mediana	,0020	,0015	,3098	,5832
	Mínimo	,00	,00	,14	,00
	Máximo	1,18	2,57	7,24	7,99
2	N	1292	1292	1292	1292
	Mediana	,0036	,0023	,5974	,8439
	Mínimo	,00	,00	,34	,00
	Máximo	10,05	3,45	2,97	7,02
3	N	1309	1309	1309	1309
	Mediana	,0043	,0029	,9675	,8876
	Mínimo	,00	,00	,61	,00
	Máximo	2,76	1,99	1,64	7,36
4	N	1302	1302	1247	1302
	Mediana	,0009	,0011	,1125	,2562
	Mínimo	,00	,00	,00	,00
	Máximo	1,56	12,52	54387,97	10,75
Total	N	5038	5038	4983	5038
	Mediana	,0025	,0020	,8359	,6976
	Mínimo	,00	,00	,00	,00
	Máximo	10,05	12,52	54387,97	10,75

O *cluster 1* dos EUA tem um GL médio de 0,375, situando-se abaixo da média para o total dos EUA, que é de 0,503, como se pode verificar na Figura 5 acima representada.

O *cluster* tem um total de 1135 produtos, e apresenta 142 produtos da Secção XVI – Máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios.¹³ Existem também cerca de 123 produtos que fazem parte da secção VI – Produtos das indústrias químicas. Todos os restantes produtos estão dispersos pelas restantes secções, sendo pouco representativos os produtos de chumbo (capítulo 78), estanho (capítulo 80) e veículos das vias-férreas (capítulo 86).

Num total de 1135 produtos que compõem este *cluster*, 462 produtos ou seja 40,70% do total tem taxa de direitos alfandegários 0%. As taxas *ad valorem* mais representativas são 3,7% (4,5% do total), 6,5% (2,9% do total) e 3% (2,1% do total). A taxa *ad valorem* mais elevada é de 35% e apenas é aplicada a dois produtos deste *cluster*, logo seguida da taxa 28,2% que apenas é aplicada a um produto.

Apenas 31,81% dos produtos apresentam uma vantagem comparativa revelada, i.e., um VCR acima de 1. O produto – Outros filmes fotográficos (posição pautal 370239) – apresenta o índice mais elevado da vantagem comparativa revelada (7,99). Em oitos produtos deste *cluster* a vantagem comparativa revelada é de 0.

Quadro 8 – Correlações entre os Quatro Indicadores no *Cluster 1* (N=1135)¹⁴

EUA	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (EUA) (Rho)	GL bem (EUA) (Rho)
Peso das exportações	0,747***	0,301***	0,603***	0,115***
Peso das importações		-0,314***	0,146***	0,060*
Taxa de cobertura das exportações			0,601***	0,194***
VCR bem (EUA)				0,117***

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

¹³ Esta secção compreende vários tipos de máquinas e aquelas que tiverem uma utilização múltipla classificam-se na posição correspondente à sua função principal.

¹⁴ Foi calculado o coeficiente de correlação Rho de Spearman devido à extrema assimetria dos indicadores peso das exportações, pesos das importações, taxa de cobertura das exportações e VCR em quase todos os *clusters*.

O Quadro 8 acima representado, apresenta as correlações entre os quatro indicadores adicionais (para o *cluster* 1) que auxiliam na caracterização dos *clusters* após os mesmos terem sido agrupados pelo GL. A correlação mais elevada é entre o peso das exportações e o peso das importações (0,747), seguida da correlação entre o peso das exportações e o VCR do bem (0,603) e da taxa de cobertura e o VCR do bem (0,601). As restantes correlações apresentam um valor (absoluto) relativamente baixo (< 0,32). Neste *cluster* existem alguns produtos que são *outliers* severos, i.e., registam valores para os indicadores muito diferentes daquilo que é a mediana para cada *cluster*. Estes *outliers* severos estão presentes quer no que diz respeito ao peso das exportações de cada produto (9,34% do total do *cluster*), quer no que diz respeito ao peso das importações (8,99%). Não existem *outliers* severos no que diz respeito à taxa de cobertura das exportações e o VCR regista somente 1,41% de produtos nessa condição neste *cluster*.¹⁵

A Figura 6 e o Quadro 7 acima representados permitem-nos observar a distribuição destes quatro indicadores por *cluster*. Pela observação dos mesmos pode verificar-se que os dois indicadores que mais permitem diferenciar entre *clusters* são o índice VCR e a taxa de cobertura das exportações. O Quadro A1, no anexo, permite ver a distribuição dos indicadores por quartis, o que dada a assimetria da distribuição torna-se muito relevante.

Nos 1292 produtos refletidos no *cluster* 2, 247 fazem parte dos capítulos 84 e 85, secção XVI, das máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios e 79 produtos fazem parte do capítulo 29 – Produtos Químicos Orgânicos. Existem 14 dos 99 capítulos da nomenclatura combinada, que não se encontram refletidos ou encontram-se em quantidade quase nula.

O GL para este grupo é de 0,631, acima do total para os EUA e o segundo mais elevado. 40,5% dos produtos deste *cluster* apresentam taxa de direitos alfandegários de 0% e a taxa mais aplicada é a de 3,7%, para 3,3% do total, seguida da taxa de 6,5% (2,8% do total) e da de 2,5% (2,4% do total). A taxa mais elevada é de 131,8%, aplicada somente ao produto “outros frutos de casca rijá, amendoins e outras sementes mesmo misturadas entre si”, seguida da taxa de 37,5% aplicada ao “calçado com biqueira protetora de metal” (posição pautal 640110).

¹⁵ A distribuição de *outliers* severos por *cluster* e por indicador está disponível no CD que acompanha esta dissertação.

Dos produtos que compõem este *cluster* 41,80% apresentam vantagem comparativa revelada. O índice de VCR mais elevado (7,02) pertence a dois produtos completamente diferentes, aos produtos químicos bromoclorodifluorometano, bromotrifluorometano e dibromotetrafluoroetanos (posição pautal 290346) e outro papel e cartão (posição pautal 481039). Só um produto (posição pautal 550961) – “outros fios de fibras descontínuas acrílicas ou modacrílicas combinadas, principal ou unicamente, com lã ou pelos finos” – apresenta um VCR igual a 0. O índice de vantagem comparativa revelada em 6 produtos (posições pautais 844610, 840681, 750300, 847759, 080711 e 70130) é 1.

Quadro 9 – Correlações entre Indicadores no *Cluster* 2 (N=1292)

EUA	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (EUA) (Rho)	GL bem (EUA) (Rho)
Peso das exportações	0,906***	0,214***	0,535***	0,031
Peso das importações		-0,167***	0,332***	0,025
Taxa de cobertura das exportações			0,471***	0,048*
VCR bem (EUA)				0,010

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

No quadro 9 pode verificar-se que a maior correlação é verificada entre o peso das exportações e o peso das importações (0,906), o peso das exportações e o VCR (0,535) e a taxa de cobertura das exportações e o VCR (0,471), sendo as restantes correlações baixas.

Nos 1292 produtos que fazem parte deste *cluster*, 7,82% apresentam desvios face aos restantes no que diz respeito ao peso do produto no total das exportações e 7,89% são *outliers* severos na variável peso do produto nas importações. No índice de VCR apenas 1,47% foge a regra e a taxa de cobertura não regista produtos que sejam *outliers* severos.

Para o *cluster* 3, com 1309 produtos, o GL calculado é de 0,882, o valor mais elevado para este indicador. À semelhança dos dois *clusters* anteriores, também este apresenta uma proporção muito elevada de produtos da secção XVI (321 produtos), do capítulo 84 – Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos e suas partes fazem parte 215 produtos. De uma forma geral, este capítulo abrange as máquinas e aparelhos mecânicos. Os restantes (106) produtos são do capítulo 85 – máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios. Para além dos produtos das secções mencionadas, este *cluster* à semelhança dos dois anteriores, também apresenta 76 produtos do capítulo 29 – produtos químicos e orgânicos. Caracteriza-se por não apresentar quase nenhum produto da secção XII – Calçado, chapéus e artefactos de uso semelhante, guarda-chuvas, guarda-sóis, chicotes e suas partes, penas preparadas e suas obras, flores artificiais e obras de cabelo. Ou seja, tirando os dois produtos do capítulo 64 – Calçado, os restantes capítulos da secção (65, 66 e 67) não apresentam nenhum produto. O tabaco (capítulo 24) e as obras de espartaria ou de cestaria (capítulo 46) apresentam apenas um produto.

Este *cluster* possui 1309 produtos, 43% destes (563 produtos) tem taxa 0% e a taxa mais aplicada é a de 3,7%, para 3,5% do total (46 produtos), seguidas das taxas de 6,5% (2,7% do total), 2,5% (2,5% do total), 3% (2,4% do total) e 2,7% (2,1% do total). Este *cluster* apresenta a maior percentagem de produtos com taxa 0% de toda a análise. A taxa *ad valorem* mais elevada é de 35% e apenas é aplicada a um produto deste *cluster*, “desperdícios de tabaco” (posição pautal 240130), sendo a segunda taxa mais elevada a de 29,8% que apenas é aplicada a dois produtos neste *cluster*, tâmaras (posição pautal 080410) e damascos (posição pautal 200850).

O VCR mais elevado pertence a “Outros produtos químicos que contenham hidrobromofluorocarbonetos” (posição pautal 382473) com um índice de 7,36. Existem dois produtos (posição pautal 890110 e 293962) que têm um índice de VCR igual a 0 e cinco produtos que tem um VCR igual a 1 (posições pautais 292411, 291413, 470500, 294000 e o 591131). Deste *cluster* 43,09% dos produtos apresentam uma vantagem comparativa revelada acima de 1.

Quadro 10 – Correlações entre Indicadores no Cluster 3 (N=1309)

EUA	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (EUA) (Rho)	GL bem (EUA) (Rho)
Peso das exportações	0,989***	0,034	0,463***	-0,011
Peso das importações		-0,101***	0,442***	-0,013
Taxa de cobertura das exportações			0,134***	0,050*
VCR bem (EUA)				0,021

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

Pela análise do Quadro 10 pode verificar-se que a correlação mais elevada é entre o peso das exportações e o peso das importações (0,989), sendo as restantes abaixo de 0,5. Os resultados destas tabelas, para cada *cluster*, parecem sugerir que, quanto maior o GL do *cluster*, maior será a correlação apresentada em cima e menores serão as restantes. O que faz sentido dada a definição do indicador GL.

Ao analisar-se o indicador peso dos produtos no total das exportações verificou-se que 7,94% do total eram *outliers* severos, sendo que 8,33% dos produtos apresentam *outliers* severos no indicador peso das importações. O índice de VCR possui 18 produtos *outliers* severos (1,38% do total) e a taxa de cobertura não regista *outliers* severos.

O *cluster 4* dos EUA apresenta características diferentes dos anteriores, possui 147 produtos de vestuário e seus acessórios (capítulo 61 e 62), e 101 produtos químicos orgânicos (capítulo 29). Não apresenta nenhum objeto de arte, de coleção ou antiguidade. Não existem produtos da secção XXI, capítulos 97, 98 e 99. Os produtos para serem considerados nesta posição deverão cumprir alguns requisitos, entre eles ser feito inteiramente à mão, ter mais de 100 anos. Este *cluster* apresenta um índice de GL médio mais próximo de 0 – 0,108 – mais perto do que é classificado como comércio interindustrial.

São 1302 os produtos que fazem parte deste *cluster*, 486 ou seja 37,3% do total não sofre agravamento do seu preço, pois a taxa de direitos é 0. Esta proporção de produtos

com taxa de direitos de 0% é a mais baixa de todos os *clusters* para os EUA. As taxas *ad valorem* mais representadas são a de 6,5% (3,2% do total), 3,7% (2,7% do total) e 5,5% (2,5% do total). As taxas mais elevadas aplicam-se aos amendoins, se apresentarem-se descascados (posição pautal 120220) – 131,8%; se forem amendoins com casca (posição pautal 120210) a taxa é de 163,8%. É aplicada a dois produtos (posições pautais 640192 e 640420) deste *cluster* a taxa de 37,5% e a três (posições pautais 610520, 611030 e 610620) a taxa de 32%.

Para cerca de 34,02% dos produtos, o índice VCR é superior a 1. Para o produto “pasta de cacau total ou parcialmente desengordurada”, posição pautal 180320, o índice de vantagem comparativa revelada é igual a 1. Para 3,15% dos produtos deste *cluster* o índice de VCR é 0. Para “desperdícios e resíduos de Tálho”, classificado na posição pautal 811252 o índice de vantagem comparativa revelada é de 10,75.

Quadro 11 – Correlações entre Indicadores no *Cluster* 4 (N=1302)

EUA	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (EUA) (Rho)	GL bem (EUA) (Rho)
Peso das exportações	0,295***	0,486***	0,619***	0,158***
Peso das importações		-0,620***	-0,319***	0,266***
Taxa de cobertura das exportações			0,797***	0,094***
VCR bem (EUA)				0,074**

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

No Quadro 11 pode verificar-se que a correlação mais elevada é entre a taxa de cobertura das exportações e o VCR (0.797), seguida do peso das importações com a taxa de cobertura (-0,62), o peso das exportações com o VCR (0,619) e o peso das exportações com a taxa de cobertura (0,486). Este quadro é bastante diferente dos anteriores, onde o índice de GL dos *clusters* é bastante mais elevado do que nesta situação.

O último *cluster* apresenta um número mais elevado de *outliers* severos em relação aos outros *clusters*, 10,37% no indicador peso das exportações, 9,83% do indicador peso das importações, 9,54% no indicador taxa de coberturas das exportações e 3,53% no índice de VCR. São os *clusters* 1 e 4 que apresentam uma proporção maior de produtos que têm indicadores com registo de *outliers* severos.

Os produtos registados em cada *cluster* são na sua maioria muito similares. Os *clusters*, não possuem, ou possuem um número reduzido de produtos primários, do capítulo 01 – animais vivos e 02 – carnes e miudezas comestíveis.

Os resultados para os EUA apontam para uma verificação empírica da relação entre comércio intraindustrial e protecionismo. O *cluster* onde a taxa 0% se verifica mais é o *cluster* onde o GL é mais elevado (*cluster* 3) e o *cluster* onde essa taxa verifica uma proporção menor é onde o GL é mais baixo (*cluster* 4). As taxas *ad valorem* mais representativas nos *clusters* onde o GL é mais elevado, são também mais baixas em média do que nos *clusters* onde o GL é mais reduzido. Os *clusters* onde o GL é mais reduzido são também os mesmos onde o valor máximo para o índice de VCR é o mais elevado, revelando um comportamento coincidente com o que é esperado ao nível interindustrial.

5.2. Análise dos Resultados – UE

Nesta secção iremos analisar os resultados para a UE. Por uma questão de facilidade de comparação entre as duas secções iremos seguir a mesma ordem na análise (das questões dentro de cada *cluster*).

Figura 7 – GL dos Bens Médio por Cluster (UE)

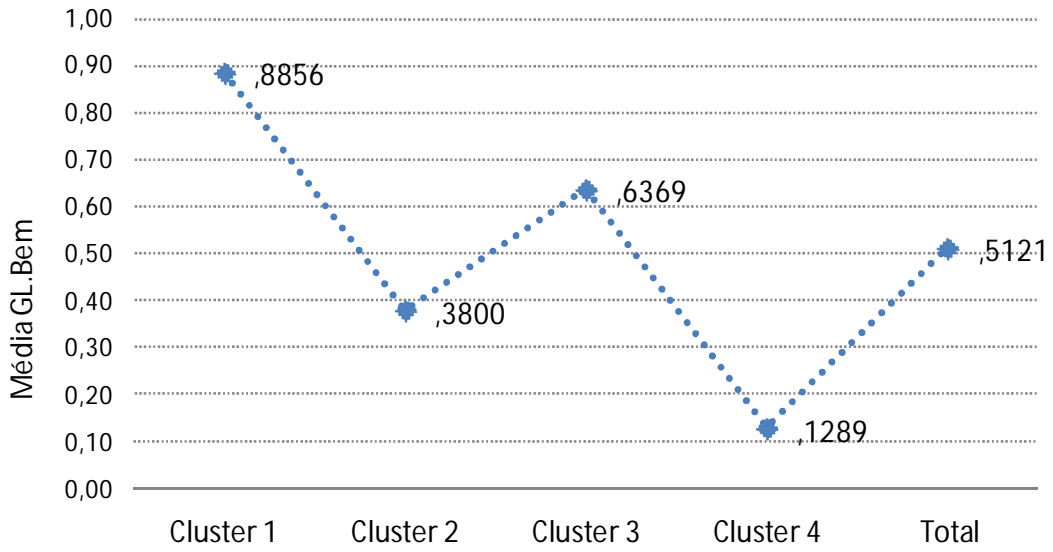
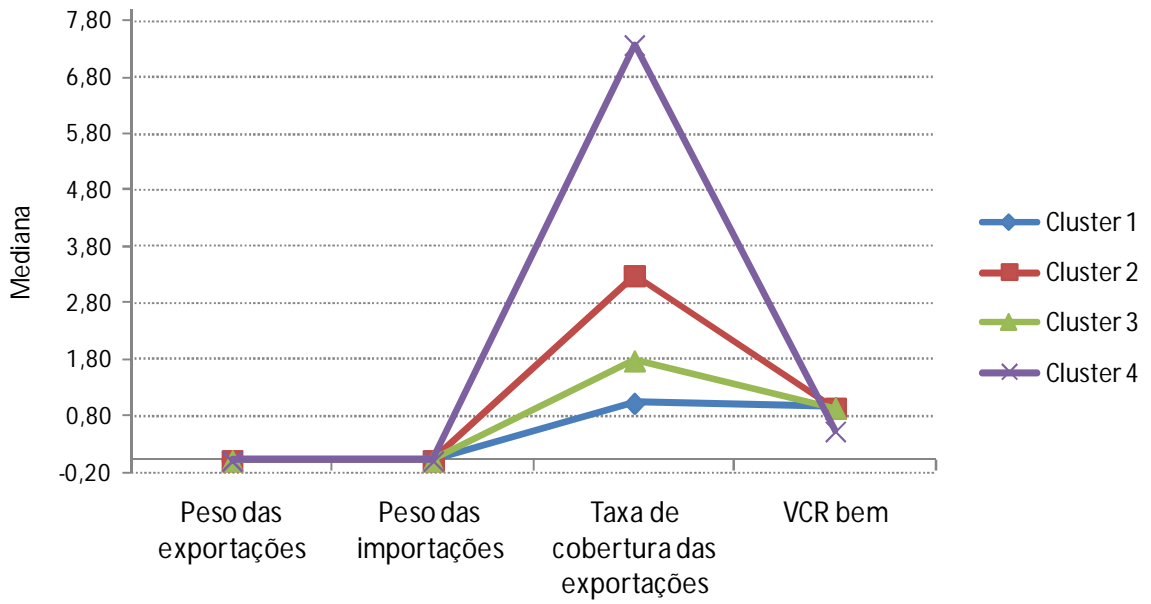


Figura 8 – Representação da Mediana das Variáveis de Caracterização (UE)



Quadro 12 – Mínimo | Máximo | Mediana dos indicadores em cada Cluster

K-Means (4 Clusters)		Peso das exportações	Peso das importações	Taxa de cobertura das exportações	VCR bem
<i>Cluster 1</i>	N	1270	1270	1270	1270
	Mediana	,0037	,0033	1,0223	,9464
	Mínimo	,00	,00	,61	,01
	Máximo	2,12	2,79	1,63	7,00
<i>Cluster 2</i>	N	1342	1342	1342	1342
	Mediana	,0036	,0023	3,2875	,9383
	Mínimo	,00	,00	,15	,00
	Máximo	1,94	,77	6,86	5,54
<i>Cluster 3</i>	N	1256	1256	1256	1255
	Mediana	,0042	,0031	1,7761	,9334
	Mínimo	,00	,00	,34	,00
	Máximo	4,15	1,80	2,93	6,33
<i>Cluster 4</i>	N	1184	1184	1163	1183
	Mediana	,0016	,0013	7,3801	,5260
	Mínimo	,00	,00	,00	,00
	Máximo	1,42	13,97	8256149,38	7,21
Total	N	5052	5052	5031	5050
	Mediana	,0033	,0025	1,2259	,9131
	Mínimo	,00	,00	,00	,00
	Máximo	4,15	13,97	8256149,38	7,21

O *cluster 1* da UE apresenta o índice GL mais elevado (0,8856), bastante acima da média para a UE (0,5121), como se pode ver na Figura 7 acima representada. Apresenta

1270 produtos, dos quais 173 produtos da Secção XVI – Máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios. Existem também cerca de 94 produtos que fazem parte da secção VI – produtos das indústrias químicas, Capítulo 29, “produtos químicos orgânicos”. Do capítulo 90, “instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios” constam 61 produtos. Existem 15, dos 99 capítulos da nomenclatura combinada, que não se encontram refletidos ou encontram-se em quantidade quase nula. Este *cluster* não possui nenhum produto de chumbo (capítulo 78), nem guarda-chuvas, sombrinhas, etc. (capítulo 66), nem penas e penugem preparadas, flores artificiais, obras de cabelo (capítulo 67). As obras de espartaria ou de cestaria (capítulo 46) também não fazem parte deste *cluster*. O capítulo 04, “leite e laticínios, ovos de aves, mel natural, produtos comestíveis de origem animal” também não estão identificados neste grupo.

Num total de 1270 produtos que compõem este *cluster*, 310 produtos ou seja 24,40% do total tem taxa de direitos alfandegários 0%. Em segundo lugar temos 116 produtos aos quais é aplicada uma taxa de 2,7% (9,1% do total), seguidas da taxa de 6,5% (8,2% do total), da de 8% (7,7% do total), da de 1,7% (4,8% do total), da de 5,5% (4,6% do total), das de 12%, 4% e 3,7% (4,1% do total) e da de 3% (2,7% do total). A taxa *ad valorem* mais elevada é de 22% e apenas é aplicada a três produtos deste *cluster*, “atum fresco ou refrigerado” (posição pautal 030234), “outro atum congelado” (posição pautal 030349) e “outros veículos automóveis para transporte de mercadorias” (posição pautal 870431). Logo de seguida temos a taxa de 20% aplicada a quatro produtos, “damascos” posição pautal 080910, “arenques” posição pautal 160412, “outras preparações e conservas de peixes” posição pautal 160419 e “produtos hortícolas, frutas, cascas de frutas e outras partes de plantas, conservados com açúcar” posição pautal 200600.

45,98% dos produtos apresentam um VCR acima de 1. Em onze produtos deste *cluster* a vantagem comparativa revelada é de 1. O composto heterocíclico Safrol, posição pautal 293294 apresenta o índice mais elevado da vantagem comparativa revelada (VCR=7).

Quadro 13 – Correlações entre os Quatro Indicadores no *Cluster 1* (N=1270)

UE	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (UE) (Rho)	GL bem (UE) (Rho)
Peso das exportações	0,987***	0,137***	0,316***	-0,063*
Peso das importações		-0,009	0,279***	-0,061*
Taxa de cobertura das exportações			0,239***	-0,046
VCR bem				-0,043

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

Pela análise do Quadro 13 verifica-se que a maior correlação se regista entre o peso das exportações e o peso das importações (0,987), sendo as restantes correlações muito baixas ($< 0,32$). Uma caracterização dos indicadores por *cluster* pode ser encontrada na Figura 8 e no Quadro 12, acima representados, bem como no Quadro A2, no anexo. Na Figura 8 é visível que a variável que mais permite distinguir entre *clusters* é a taxa de cobertura das exportações. Contrariamente ao caso dos EUA, o índice VCR não permite diferenciar muito os *clusters*.

A analisarmos os *outliers* severos, constatamos que 7,56% dos produtos apresentam *outliers* severos no indicador do peso das exportações, 7,64% no peso das importações, 0,71% no índice VCR e nenhum registava *outliers* severos na taxa de cobertura das exportações.

Dos 1342 produtos refletidos no *cluster 2*, 239 fazem parte do capítulo 84 e 85, secção XVI, das máquinas e aparelhos, material elétrico e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios. Deste *cluster*, 84 produtos fazem parte do capítulo 29 – Produtos Químicos Orgânicos, logo seguido das “obras de ferro” (capítulo 72) que tem 40 produtos. Este *cluster* não possui nenhum produto da secção XXI – Objetos de arte de coleção e antiguidades, nem de “obras de espartaria ou de cestaria” (capítulo 46). O GL para este *cluster* é de 0,38, abaixo da média para a UE.

Este *cluster* possui 1342 produtos, 24,4% destes (327 produtos) tem taxa 0% e a taxa mais aplicada é a de 6,5%, para 8,7% do total (117 produtos), seguida de 1,7% (8,2%), 2,7% (7,7%), 8% (6,4%), 12% (5,7%), 4 e 5,5% (4,2%) e 3,7% (2,9%). A taxa mais elevada é de 26%, aplicada a “outros crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos, preparados ou em conservas” e aplica-se apenas a um produto (posição pautal 160590). Aos biqueirões, “preparações e conservas de peixes”, posição pautal 160416, é aplicada a segunda taxa mais elevada, de 25%.

Dos 1342 produtos que compõem este *cluster* 48,66% apresentam vantagem comparativa revelada. A “palha de dormideira ou papoula” (posição pautal 121140), as “misturas e preparações que contenham fosfato de tris” (posição pautal 382483) e os “derivados halogenados dos hidrocarbonetos aromáticos “ (posição pautal 290362) apresentam uma vantagem comparativa revelada igual a 0. O índice de VCR mais elevado pertence ao produto “outras partes, guarnições e acessórios para os artefactos das posições 6601 e 6602” (posição pautal 660390) e é de 5,54.

Quadro 14 – Correlações entre Indicadores no Cluster 2 (N=1342)

UE	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (UE) (Rho)	GL bem (UE) (Rho)
Peso das exportações	0,718***	0,362***	0,542***	0,066**
Peso das importações		-0,285***	0,021	0,073**
Taxa de cobertura das exportações			0,670***	-0,149***
VCR bem				0,049*

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

Pela análise do Quadro 14 constata-se que a maior correlação é entre o peso das exportações e o peso das importações (0,718), a taxa de cobertura das exportações e o VCR (0,67) e o peso das exportações e o VCR (0,542), sendo as restantes correlações de valor mais baixo ($< 0,37$).

Do conjunto de produtos que fazem parte deste *cluster*, 7,82% apresentam *outliers* severos no indicador peso das exportações, 8,42% apresentam desvios face aos restantes no que diz respeito ao peso das importações. A taxa de cobertura das exportações e o índice VCR não registam presença de *outliers* severos.

O *cluster* 3, com 1256 produtos e um GL de 0,6369, concentra grande parte dos seus produtos em duas secções específicas, a secção XVI – “máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios” (204 produtos), e a secção dos produtos químicos inorgânicos (capítulo 28) e orgânicos (capítulo 29) que tem 124 produtos. Este *cluster* caracteriza-se por refletir produtos dos 99 capítulos, com exceção das “obras de estanho” – capítulo 80 e das “penas e penugem preparada e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo” – capítulo 67.

Este *cluster* possui 1256 produtos, 23,4% destes (294 produtos) tem taxa 0% e a taxa mais aplicada é a de 2,7%, para 9,6% do total (120 produtos), seguida de 6,5% (8,4%), 8% (7,4%), 1,7% (6,5%), 5,5% (4,5%), 12% (4,3%), 3,7% (3,7%) e 4% (3,6%). A taxa *ad valorem* mais elevada é de 26% e apenas é aplicada a um produto deste *cluster*, “charutos e cigarrilhas que contem tabaco” (posição pautal 240210); a segunda taxa mais elevada é a de 22% que apenas é aplicada a quatro produtos neste *cluster* referente a diversos tipos de atum (posições pautais 030236, 030239, 030342 e 030345).

Deste *cluster* 46,50% dos produtos apresentam uma vantagem comparativa revelada. O VCR mais elevado pertence a “hélices e rotores, e suas partes” – posição pautal 880310 com um índice de 6,33. Existe um produto com a classificação pautal 282911 – “cloratos de sódio” que tem um índice de VCR igual a 0 e sete produtos que tem um VCR igual a um.

Quadro 15 – Correlações entre Indicadores no Cluster 3 (N=1256)

UE	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (UE) (Rho)	GL bem (UE) (Rho)
Peso das exportações	0,901***	0,281***	0,399***	-0,005
Peso das importações		-0,105***	0,171***	0,034
Taxa de cobertura das exportações			0,556***	-0,217***
VCR bem				-0,041

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

Pela análise do Quadro 15 constata-se que a maior correlação é o entre o peso das exportações e o peso das importações (0,901), seguida da correlação entre a taxa de cobertura das exportações e o VCR (0,556). As restantes correlações encontram-se abaixo de 0,4.

Ao analisar-se o indicador do peso das exportações constatou-se que 7,25% dos produtos eram *outliers* severos e 6,61% eram-no também para o indicador peso das importações. O índice de VCR possui dois produtos *outliers* severos e a taxa de cobertura das exportações não regista nenhum. É neste *cluster* que se encontra a maior proporção de *outliers* severos.

O *cluster 4* da UE com 1184 produtos e um GL de 0,1289, o mais baixo dos quatro *clusters*, tem a particularidade de ter 94 produtos da secção I – Animais vivos e produtos do reino animal. Dos quatro *clusters*, este é o que possui mais elementos do capítulo 02 “carnes e miudezas, comestíveis” e do capítulo 03 “peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos”. No entanto, à semelhança dos outros *clusters* possui um maior número (130) de produtos do capítulo 84 “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes”. Não existem produtos da secção XXI – objetos de arte, de coleção e antiguidades; capítulos 97, 98 e 99. Para além destes, também não estão identificados produtos do capítulo 13 “gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais”.

São 1184 os produtos que fazem parte deste *cluster*, e 358 ou seja 30,20% do total não sofre agravamento no seu preço pois a taxa de direitos é 0. Este é o *cluster* onde se regista um maior número de produtos com a taxa de 0%. A taxa *ad valorem* mais aplicada é a de 1,7% (80 produtos, 6,8% do total), seguida da de 12% (6,4%), 6,5% (5,9%), 5,5% (4,5%), 2,7% (3,7%), 4% (3,6%) e 8% (2,9%). As taxas mais elevadas aplicam-se ao tabaco para fumar (posição pautal 240310), 74,9%; e aos cigarros que contenham tabaco (posição pautal 240220) e outros cigarros (posição pautal 240290) a taxa de 57,6%.

Cerca de 42,57% dos produtos apresenta vantagem comparativa relevada. Existem três produtos distintos neste *cluster* em que o índice de vantagem comparativa revelada é igual a 1 (posição pautal 871620, posição pautal 480550 e posição pautal 390230). Para 1,86% dos produtos deste *cluster* o índice de VCR é 0. Para “Glutetimida”, classificado na posição pautal 292512 o valor do índice de vantagem comparativa revelada é de 7,21.

Quadro 16 – Correlações entre Indicadores no Cluster 4 (N=1184)

UE	Peso das importações (Rho)	Taxa de cobertura das exportações (Rho)	VCR bem (UE) (Rho)	GL bem (UE) (Rho)
Peso das exportações	0,227***	0,563***	0,689***	0,240***
Peso das importações		-0,587***	-0,294***	0,278***
Taxa de cobertura das exportações			0,781***	-0,045
VCR bem				0,175***

Nota: * $p < 0,05$ ** $p < 0,01$ *** $p < 0,001$

Pela análise do Quadro 16 verifica-se que a maior correlação é registada entre a taxa de cobertura das exportações e o VCR (0,781), seguida do peso das exportações com o VCR (0,689), peso das importações e taxa de cobertura das exportações (-0,587) e o peso das exportações e a taxa de cobertura das exportações (0,563). As restantes correlações situam-se abaixo de 0,3 (em valor absoluto).

Neste *cluster*, 9,04% dos produtos apresentam valores para o indicador peso das exportações que são *outliers* severos, 10,05% dos produtos têm *outliers* severos para o indicador peso das importações. A taxa de cobertura das exportações regista 7,77% de *outliers* severos, enquanto o índice VCR não regista nenhum.

Face aos resultados encontrados a relação positiva que a teoria económica estabelece entre grau de comércio intraindustrial e o nível (mais reduzido) de protecionismo não parece adequar-se ao caso europeu.

5.3. Comparação EUA – UE

Nesta secção realizar-se-á uma análise comparativa entre os dois blocos económicos regionais, face aos resultados apresentados nas duas secções anteriores.

Em primeiro lugar é de registar que a pauta alfandegária dos EUA é menos protecionista do que a europeia, registando uma percentagem muito maior de produtos em que a taxa de direitos alfandegários é 0% e registando também taxas *ad valorem* em média sempre mais baixas e com menos representatividade na proporção encontrada.

O valor do índice de GL é muito semelhante para as duas regiões – 0,5121 e 0,503 respetivamente para a UE e para os EUA – e os valores encontrados por *clusters* são também similares, embora a ordem pela qual apareçam são diferentes. É de notar que, nas duas regiões, quanto maior o valor do GL, maior é a correlação entre o peso das exportações e o peso das importações, o que é óbvio dada a maneira como se calcula o índice GL. Adicionalmente, quanto maior o GL, menor é a correlação (negativa) entre o peso das importações e a taxa de cobertura das exportações, tornando-se quase nula, porque quando existe comércio intraindustrial, existem tanto importações como exportações.

Para os EUA a taxa de cobertura das exportações e o índice VCR são indicadores que permitem distinguir muito bem entre *clusters*, mas para a UE, só a taxa de cobertura permite essa distinção entre *clusters*. Os indicadores peso das exportações e peso das importações não apresentam características muito distintivas. A mediana da taxa de cobertura das exportações da UE apresenta grandes oscilações entre os quatro *clusters*, entre 1 e 7,5. Em contrapartida o mesmo indicador para os EUA apresenta valores muito próximos no intervalo entre 0 a 1.

A proporção de produtos, em todos os *clusters* da UE, que apresentam um índice de VCR superior a 1, é muito superior à dos EUA, situando-se entre os 42,6% e os 48,7%

os produtos, enquanto que para os EUA o intervalo de variação se encontra entre os 31,8% e os 43,1%.

Com exceção do *cluster* 4 dos EUA, os restantes apresentam a maior parte dos produtos na secção XVI – Máquinas e aparelhos, material eléctrico e suas partes, aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou reprodução de imagens e de som em televisão e suas partes e acessórios.

Os *clusters* com maior proporção de *outliers* severos são os *clusters* onde o GL é mais baixo.

Finalmente, os EUA parecem, de acordo com que já foi analisado anteriormente, ter uma relação entre comércio intraindustrial e protecção mais conivente com a teoria económica, enquanto para a UE os resultados são mais difusos e contraditórios.

6. Conclusões e Implicações de Política

Nesta dissertação analisámos, com o auxílio das pautas alfandegárias dos EUA e da UE, bem como de dados de exportações e importações para estas duas economias, com os quais construímos indicadores de comércio internacional, a relação entre o grau de comércio intraindustrial e o nível de protecionismo. Procedemos também à comparação entre as pautas dos dois blocos económicos regionais, no que diz respeito ao grau de protecionismo inerentes às mesmas.

Através de uma análise de *clusters*, e utilizando o índice de Grubel-Lloyd, que avalia o grau de comércio intraindustrial, como variável de agrupamento dos clusters, definimos quatro clusters para cada região, caracterizados posteriormente com indicadores de comércio internacional calculados e com a pauta alfandegária das ditas regiões.

Os resultados apontam para uma diferença significativa nas taxas aplicadas entre os EUA e a UE, evidenciado a pauta norte-americana um menor grau de protecionismo.

Adicionalmente, os resultados para os EUA apontam para uma relação positiva entre o grau de comércio intraindustrial e um nível mais reduzido de protecionismo, enquanto para a UE os resultados são contraditórios.

Referências Bibliográficas

1. Abboushi, S. (2010), “Trade Protectionism: Reasons and Outcomes”, *Competitiveness Review: An International Business Journal* 20 (5), pp. 384-394.
2. Balassa, B.; R. Irwin (1961), *The Theory of Economic Integration*, Routledge.
3. Baldwin, R. (1985), *The Political Economy of U.S. Trade Policy*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
4. Baldwin, R. (1989), “The Political Economy of Trade Policy”, *Journal of Economic Perspectives* 3(4): 119 – 135.
5. Berry, S.; J. Levinsohn; A. Pakes (1999), “Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Trade Policy”, *The American Economic Review* 89 (3): 400 – 430, June.
6. Bhagwati, J. (1988), *Proteccionism*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
7. Bhagwati, J. (1993), “Regionalism and Multilateralism: An Overview”, in Melo, J. and A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, CEPR, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
8. Bohara, A. K.; W. H. Kaempfer (1991), "A Test of Tariff Endogeneity in the United States", *American Economic Review* 81 (4): 952 - 960, March.
9. Bouët, A.; Y. Decreux; L. Fontagné, S. Jean, D. Laborde (2008), “Assessing Applied Protection across the World”, *Review of International Economics* 16 (5): 850 – 863.
10. Brander, J. (1995), “Strategic Trade Policy”, G. Grossman and K. Rogoff (eds) *in Handbook of International Economics*, Vol. III, Chap. 27, pp. 1395-1455.
11. Brühlhart, M.; A. Matthews (2007), “UE External Trade Policy”, in El-Agraa, A. M. (ed.), *The European Union: Economics & Policies, 8th Edition*, Cambridge University Press.
12. Brühlhart, M.; R. J. R. Elliot (1998), “Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intraindustry Trade Patterns”, *Journal of Economic Studies* 25 (3): 225 – 247.
13. Cipollina, M.; L. Salvatici (2008), “Measuring Protection: Mission Impossible?” *Journal of Economic Surveys* 22 (3): 577 – 616, July.
14. Clark, D. P. (2012), “Intra-Industry Specialization and the North American Free Trade Agreement”, *The International Trade Journal* 16 (4): 393 – 411.

15. Ernst, C.; A. H. Ferrer; D. Zult (2005), "The End of the Multi-Fiber Arrangement and its implication for trade and employment", *Employment Strategy Papers 2005/16*, Employment Analysis Unit, Employment Strategy Department.
16. Evans, C. L. (2007), "National Border Effects: Location, Not Nationality, Matters", *Review of International Economics* 15 (2): 347 – 369.
17. Evenett, S. J. (2009), "What Can be Learned from Crisis – Era Protectionism? An Initial Assessment", *CEPR Discussion Paper 7494*.
18. Fontagné, L.; T. Mayer; S. Zignago (2005), "Trade in the Triad: How Easy is the Access to Large Markets?", *Canadian Journal of Economics* 38 (4): 1401 – 1430.
19. Foster, N.; R. Stehrer (2011), "Preferential Trade Agreements and the Structure of International Trade", *Review of World Economics* 147: 385 – 409.
20. Gianaris, N. V. (1998), *The North American Free Trade Agreement and the European Union*, Praeger Publishers.
21. Greenaway, D.; C. Milner (1988), "Intra Industry Trade and the Shifting of Protection Across Sectors", *European Economic Review* 32 (4): 927 – 945.
22. Greenaway, D.; R. C. Hine (1991), "Intra-Industry Specialization, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space", *Journal of Common Market Studies* 29 (6): 603 – 622, December.
23. Gros, D. (1987), "Protectionism in a Framework with Intra-Industry Trade – Tariffs, Retaliation, and Welfare Loss", *Staff Papers – International Monetary Fund* 34 (1): 86 – 114, March.
24. Guimbard, H.; S. Jean; M. Mimouni; X. Pichot (2012), "MAcMap-HS6 2007, an exhaustive and consistent measure of applied protection in 2007", *CEPII WP No. 2012-10*.
25. Hoekstra, R.; G. Koopman (2012), "Aid for Trade and the Liberalization of Trade", *Journal of World Trade* 46 (2): 115 – 148, April.
26. Hufbauer, G. C.; J. J. Schott (1993), *NAFTA: An Assessment, Revised Edition*, Washington D. C., Institute for International Economics.
27. Hufbauer, G. C.; K. A. Elliot (1994), *Measuring the Costs of Protection in the United States*, Washington D.C., Institute for International Economics.
28. Irwin, D. A. (1995), "The GATT in Historical Perspective", *American Economic Review Papers and Proceedings* 85 (2): 323 – 328, May.

29. Jørgensen, J. G.; P. J. H. Schröder (2005), “Welfare-ranking *Ad valorem* and Specific Tariffs under Monopolistic Competition”, *Canadian Journal of Economics* 38 (1): 228 – 241, February.
30. Kaempfer, W. H.; E. Tower; T. D. Willet (2003), “Trade Protectionism”, C. K. Rowley, F. Schenider (eds.) in *Encyclopedia of Public Choice*, Springer.
31. Krueger, A. (1998), “Why Trade Liberalisation is good for Growth”, *The Economic Journal* 108 (450): 1513 – 1522, September.
32. Krueger, A. (2004), “Willful Ignorance: The Struggle to Convince the Free Trade Skeptics”, Address to the Graduate Institute of International Studies, *World Trade Review*.
33. Krueger, A. (2007), “An Enduring Need: Multilateralism in the Twenty-First Century”, *Oxford Review of Economic Policy* 23 (3): 335 – 346.
34. Krueger, A. (2009), “The Clash between Economics and Politics in the WTO”, *The Journal of International Trade and Diplomacy* 3 (1): 33 - 62, Spring.
35. Krugman, P. R. (1991), “Is Bilateralism Bad?” in Helpman, E.; A. Razin (Eds.), *International Trade and Trade Policy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
36. Krugman, P.; M. Obstfeld (2006), *International Economics – Theory and Policy 7th Edition*, Pearson International Edition.
37. Magee, S. P.; W. A. Brock; L. Young (1989), *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium*, Cambridge University Press, Cambridge.
38. Marques, A. (2006), *Economia da União Europeia*, Almedina, Coimbra.
39. Marvel, H. P.; J. R. Edward (1987), “Intraindustry Trade: Sources and Effects on Protection”, *Journal of Political Economy* 95 (6): 1278 – 1291.
40. Melitz, J.; P. Messerlin (1987), “Export Credit Subsidies”, *Economic Policy*: 149-175, April.
41. Menon, J.; P. B. Dixon (1996), “Regional Trading Agreements and Intra-Industry-Trade”, *Journal of Economic Integration* 11 (1): 1 - 20.
42. Messerlin, P. (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
43. Nicita, A., M. Olarreaga (2007), “Trade, Production and Protection 1976-2004”, *World Bank Economic Review* 21 (1), 7 pp.

44. OECD (2008), “Compendium of Country Examples and Lessons Learned from Applying the Methodology for Assessment of National Procurement Systems, Volume I – Sharing Experiences”, *Off-print of the Journal on Development* 9 (4).
45. Panagariya, A. (2000), “Evaluating the Case for Export Subsidies”, *World Bank Research Working Paper No. 2276*.
46. Prusa, T. J.; S. Skeath (2002), “The Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings”, *Review of World Economics* 138 (3): 389 – 413.
47. Ratnayake, R.; S. Jayasuriya (1991), “Intraindustry Trade and Protection: Which Way does the Causality Go?”, *Economics Letters* 36 (1): 71 – 76.
48. Reis, Elizabeth, 2001, *Estatística Multivariada Aplicada*, Lisboa, Sílabo.
49. Staiger, R. W.; A. O. Sykes (2010), “‘Currency Manipulation’ and World Trade”, *World Trade Review* 9 (4): 583 – 627, October.
50. Swann, G. M. P. (2010), “International Standards and Trade – A Review of the Empirical Literature”, *OECD Trade Policy Working Papers* No. 97, OECD Publishing.
51. Terribile, F.; J. Thornton (2000), “The Endogeneity of Tariffs in Italy, 1890-1969”, *Applied Economics Letters* 7: 517 - 520.
52. Veloso, F. M. (2006), “Understanding Local Content Decisions: Economic Analysis and an Application to the Automotive Industry”, *Journal of Regional Science* 46 (4): 747 – 772, October.
53. Vogiatzoglou, K. (2006), “Patterns and Determinants of Intra-Industry Trade within NAFTA”, *Global Business and Economics Review* 8 (3-4): 262 – 279.
54. Wise, T. A. (2009), “Agricultural Dumping Under NAFTA: Estimating the Costs of U.S. Agricultural Policies of Mexican Producers”, *Global Development and Environment Institute Working Paper No. 09-08*, December.
55. Yarbrough, B.V.; R. M. Yarbrough (2003), *The World Economy – Trade and Finance 6th Edition*, Thompson South-Western.

Sítios Consultados

- ✓ <http://www.wto.org>
- ✓ <http://exporthelp.europa.eu>
- ✓ <http://comtrade.un.org>

Anexo

Quadro A1 – Distribuição de Quartis para os Indicadores dos EUA

<i>Clusters</i> (EUA)			Peso das exportações	Peso das importações	Taxa de cobertura das exportações	VCR bem
1		N	1135	1135	1135	1135
	Percentis	25	,0004	,0004	,2150	,2691
		50	,0020	,0015	,3098	,5832
		75	,0085	,0069	3,9608	1,3987
2		N	1292	1292	1292	1292
	Percentis	25	,0008	,0006	,4537	,4233
		50	,0036	,0023	,5974	,8439
		75	,0122	,0083	2,1358	1,4315
3		N	1309	1309	1309	1309
	Percentis	25	,0011	,0007	,7818	,5308
		50	,0043	,0029	,9675	,8876
		75	,0151	,0097	1,2339	1,3316
4		N	1302	1302	1247	1302
	Percentis	25	,0002	,0001	,0509	,0734
		50	,0009	,0011	,1125	,2562
		75	,0046	,0088	14,0580	1,6088

Quadro A2 – Distribuição de Quartis para os Indicadores da UE

K-Means (4 Clusters)		Peso das exportações	Peso das importações	Taxa de cobertura das exportações	VCR bem
<i>Cluster 1</i>		N	1270	1270	1270
Percentis	25	,0012	,0011	,8143	,6188
	50	,0037	,0033	1,0223	,9464
	75	,0121	,0107	1,2592	1,3254
<i>Cluster 2</i>		N	1342	1342	1342
Percentis	25	,0008	,0006	,2554	,4105
	50	,0036	,0023	3,2875	,9383
	75	,0138	,0086	4,5442	1,8299
<i>Cluster 3</i>		N	1256	1256	1255
Percentis	25	,0012	,0010	,5010	,5875
	50	,0042	,0031	1,7761	,9334
	75	,0148	,0110	2,2426	1,5221
<i>Cluster 4</i>		N	1184	1184	1163
	válido				1183
	NR	0	0	21	1
Percentis	25	,0003	,0002	,0742	,1266
	50	,0016	,0013	7,3801	,5260
	75	,0091	,0065	14,3849	2,1968

NOMENCLATURA

SECÇÕES E CAPÍTULOS

SECÇÃO I

ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL

- 1 Animais vivos.
- 2 Carnes e miudezas, comestíveis.
- 3 Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos.
- 4 Leite e lacticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos noutros Capítulos.
- 5 Outros produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos noutros Capítulos.

SECÇÃO II

PRODUTOS DO REINO VEGETAL

- 6 Plantas vivas e produtos de floricultura.
- 7 Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis.
- 8 Frutas; cascas de citrinos e de melões.
- 9 Café, chá, mate e especiarias.
- 10 Cereais.
- 11 Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo.
- 12 Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens.
- 13 Gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais.
- 14 Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, não especificados nem compreendidos noutros Capítulos.

SECÇÃO III

GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTÍCIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL

- 15 Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal.

SECÇÃO IV

PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFATURADOS

- 16 Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de moluscos ou de outros invertebrados aquáticos.
- 17 Açúcares e produtos de confeitaria.
- 18 Cacau e suas preparações.
- 19 Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou leite; produtos de pastelaria.

- 20 Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas.
- 21 Preparações alimentícias diversas.
- 22 Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres.
- 23 Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais.
- 24 Tabaco e seus sucedâneos manufacturados

SECÇÃO V PRODUTOS MINERAIS

- 25 Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento.
- 26 Minérios, escórias e cinzas.
- 27 Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais.

SECÇÃO VI PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS

- 28 Produtos químicos inorgânicos; compostos inorgânicos ou orgânicos de metais preciosos, de elementos radioativos, de metais das terras raras ou de isótopos.
- 29 Produtos químicos orgânicos.
- 30 Produtos farmacêuticos.
- 31 Adubos (fertilizantes).
- 32 Extratos tanantes e tintoriais; taninos e seus derivados; pigmentos e outras matérias corantes; tintas e vernizes; mástiques; tintas de escrever.
- 33 Óleos essenciais e resinóides; produtos de perfumaria ou de toucador preparados e preparações cosméticas.
- 34 Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para lavagem, preparações lubrificantes, ceras artificiais, ceras preparadas, produtos de conservação e limpeza, velas e artigos semelhantes, massas ou pastas para modelar, “ceras para dentistas” e composições para dentistas à base de gesso.
- 35 Matérias albuminoides; produtos à base de amidos ou de féculas modificados; colas; enzimas.
- 36 Pólvoras e explosivos; artigos de pirotecnia; fósforos; ligas pirofóricas; matérias inflamáveis.
- 37 Produtos para fotografia e cinematografia.
- 38 Produtos diversos das indústrias químicas.

SECÇÃO VII PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS

- 39 Plásticos e suas obras.
- 40 Borracha e suas obras.

SECÇÃO VIII
PELES, COUROS, PELES COM PELO E OBRAS DESTAS
MATÉRIAS; ARTIGOS DE CORREEIRO OU DE SELEIRO;
ARTIGOS DE VIAGEM, BOLSAS E ARTEFACTOS SEMELHANTES;
OBRAS DE TRIPA

- 41 Peles, exceto as peles com pelo, e couros.
- 42 Obras de couro; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefactos semelhantes; obras de tripa.
- 43 Peles com pelo e suas obras; peles com pelo artificiais.

SECÇÃO IX
MADEIRA, CARVÃO VEGETAL E OBRAS DE MADEIRA;
CORTIÇA E SUAS OBRAS; OBRAS DE ESPARTARIA
OU DE CESTARIA

- 44 Madeira, carvão vegetal e obras de madeira.
- 45 Cortiça e suas obras.
- 46 Obras de espartaria ou de cestaria.

SECÇÃO X
PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS
CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E
APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS

- 47 Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas).
- 48 Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão.
- 49 Livros, jornais, gravuras e outros produtos das indústrias gráficas; textos manuscritos ou datilografados, planos e plantas.

SECÇÃO XI
MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS

- 50 Seda.
- 51 Lã, pelos finos ou grosseiros; fios e tecidos de crina.
- 52 Algodão.
- 53 Outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecidos de fios de papel.
- 54 Filamentos sintéticos ou artificiais; lâminas e formas semelhantes de matérias têxteis sintéticas ou artificiais.
- 55 Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas.
- 56 Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais; cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria.
- 57 Tapetes e outros revestimentos para pavimentos (pisos), de matérias têxteis.
- 58 Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; passamanarias; bordados.
- 59 Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados; artigos para usos técnicos de matérias têxteis.
- 60 Tecidos de malha.
- 61 Vestuário e seus acessórios, de malha.
- 62 Vestuário e seus acessórios, exceto de malha.

- 63 Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos; artefactos de matérias têxteis, calçado, chapéus e artefactos de uso semelhante, usados; trapos.

SECÇÃO XII

CALÇADO, CHAPÉUS E ARTEFACTOS DE USO SEMELHANTE, GUARDA-CHUVAS, GUARDA-SÓIS, BENGALAS, CHICOTES, E SUAS PARTES; PENAS PREPARADAS E SUAS OBRAS; FLORES ARTIFICIAIS; OBRAS DE CABELO

- 64 Calçado, polainas e artefactos semelhantes; suas partes.
65 Chapéus e artefactos de uso semelhante, e suas partes.
66 Guarda-chuvas, sombrinhas, guarda-sóis, bengalas, bengalas-assentos, chicotes, pingalins, e suas partes.
67 Penas e penugem preparadas e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo.

SECÇÃO XIII

OBRAS DE PEDRA, GESSO, CIMENTO, AMIANTO, MICA OU DE MATÉRIAS SEMELHANTES; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS

- 68 Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes.
69 Produtos cerâmicos.
70 Vidro e suas obras.

SECÇÃO XIV

PÉROLAS NATURAIS OU CULTIVADAS, PEDRAS PRECIOSAS OU SEMIPRECIOSAS E SEMELHANTES, METAIS PRECIOSOS, METAIS FOLHEADOS OU CHAPEADOS DE METAIS PRECIOSOS, E SUAS OBRAS; BIJUTARIAS; MOEDAS

- 71 Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; bijutarias; moedas.

SECÇÃO XV

METAIS COMUNS E SUAS OBRAS

- 72 Ferro fundido, ferro e aço.
73 Obras de ferro fundido, ferro ou aço.
74 Cobre e suas obras.
75 Níquel e suas obras.
76 Alumínio e suas obras.
77 (Reservado para uma eventual utilização futura no Sistema Harmonizado)
78 Chumbo e suas obras.
79 Zinco e suas obras.
80 Estanho e suas obras.
81 Outros metais comuns; ceramais (cermets); obras dessas matérias.
82 Ferramentas, artefactos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns.
83 Obras diversas de metais comuns.

SECÇÃO XVI
MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉTRICO,
E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU
DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS
DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE
IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E
SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

- 84 Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes.
- 85 Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.

SECÇÃO XVII
MATERIAL DE TRANSPORTE

- 86 Veículos e material para vias-férreas ou semelhantes, e suas partes; aparelhos mecânicos (incluindo os eletromecânicos) de sinalização para vias de comunicação.
- 87 Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios.
- 88 Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes.
- 89 Embarcações e estruturas flutuantes.

SECÇÃO XVIII
INSTRUMENTOS E APARELHOS DE ÓTICA,
DE FOTOGRAFIA, DE CINEMATOGRAFIA,
DE MEDIDA, DE CONTROLO OU DE PRECISÃO;
INSTRUMENTOS E APARELHOS MÉDICO-CIRÚRGICOS;
ARTIGOS DE RELOJOARIA; INSTRUMENTOS MUISCAIS;
SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

- 90 Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios.
- 91 Artigos de relojoaria.
- 92 Instrumentos musicais; suas partes e acessórios.

SECÇÃO XIX
ARMAS E MUNIÇÕES; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

- 93 Armas e munições; suas partes e acessórios.

SECÇÃO XX
MERCADORIAS E PRODUTOS DIVERSOS

- 94 Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes; aparelhos de iluminação não especificados nem compreendidos noutros Capítulos; anúncios, cartazes ou tabuletas e placas indicadoras, luminosos e artigos semelhantes; construções pré-fabricadas.

- 95** Brinquedos, jogos, artigos para divertimento ou para desporto; suas partes e acessórios.
- 96** Obras diversas.

SECÇÃO XXI
OBJETOS DE ARTE, DE COLEÇÃO E ANTIGUIDADES

- 97** Objetos de arte, de coleção e antiguidades.
- 98** Conjuntos industriais
- 99** Códigos especiais da nomenclatura combinada