

Os Efeitos da Integração nos Fluxos Comerciais: O Caso da CEE

A maior parte do trabalho empírico sobre os efeitos da integração preocupa-se com os fluxos comerciais e diz respeito à Europa e aos efeitos da CEE ou da EFTA. Todo este trabalho foi objecto de valiosos levantamentos efectuados por VERDOORN e SCHWARTZ (1972), SELLEKAERTS (1973), CORDEN (1975), BALASSA (1975-b) e MAYRS (1978). Tendo em mente a classificação acima indicada, nesta secção comentam-se alguns dos principais métodos, os seus resultados e as suas limitações.

Vários estudos do tipo *ex ante* calcularam os efeitos sobre os fluxos de comércio da formação de uma união aduaneira na Europa Ocidental ou do seu alargamento, utilizando o método analítico directo desenvolvido por VERDOORN (1952) no seu estudo pioneiro sobre o impacto de uma união aduaneira na Europa Ocidental (pode encontrar-se uma versão simplificada do seu modelo em JOHNSON, 1964 e KRAUSE, 1968). Este método foi mais tarde aplicado por KRAUSE (1968) numa altura em que a CEE já existia há alguns anos, com o objectivo de prever os efeitos da sua formação nos Estados Unidos.

Numa análise integralmente *ex ante*, seria necessário:

- 1.º — prever o comércio da CEE no período pós-integração, pressupondo que a CEE não se estabeleceria; e
- 2.º — prever o comércio no período pós-integração, pressupondo que a CEE se estabeleceria.

A maior parte das análises *ex ante* limita-se, no entanto, a calcular as alterações que a integração provocaria no que se refere à conjuntura existente num determinado ano. Foi esse o método seguido por VERDOORN, o qual baseou a sua análise na matriz de comércio de 1951. Para a sua

análise ele pressupôs uma elasticidade-preço da procura de importações provindas de todas as origens (?) de $-1/2$ e uma elasticidade-parcejar das importações provindas de países não-membros (?) (ES_{ij}^*) de -2 . Supôs-se que as elasticidades eram as mesmas para todos os produtos. Estes valores baseavam-se numa análise estatística e correspondiam à média verificada no Benelux antes da integração. Assumiu-se uma curva de oferta de exportações infinitamente elástica, o que implicava que qualquer alteração nos impostos alfandegários se reflectia integralmente nos preços.

Idealmente, as funções-procura das importações deviam ser calculadas separadamente para cada categoria de mercadorias ou pelo menos para grandes sectores. É particularmente importante distinguir o sector agrícola, o qual é muitas vezes protegido através de restrições quantitativas e não responde livremente às forças de mercado. Na prática, a limitada disponibilidade de dados sobre os preços impede normalmente uma qualquer desagregação e os cálculos têm de basear-se nas importações totais de um país. Tais resultados podem ser adulterados por acção das restrições ao comércio e podem esconder substituições entre categorias de mercadorias que apenas podem ser reveladas através da desagregação.

Em exemplos mais recentes de cálculos *ex ante* da integração tem havido uma preocupação com o impacto do alargamento da CEE. Os mais importantes estudos deste tipo são os de WILLIAMSON (1971) e de MILLER e SPENCER (1977), os quais se preocupam com o cálculo do impacto da adesão britânica à CEE. O segundo destes estudos é particularmente importante pela sua tentativa de análise num quadro de equilíbrio geral. KRENNIN (1973) tentou fazer um estudo mais geral dos efeitos do alargamento do comércio nos fluxos comerciais na CEE, utilizando cálculos de elasticidade.

O método do levantamento não tem sido muito utilizado, embora ele tenha servido de base à análise dos efeitos da adesão à CEE sobre a indústria britânica, efectuada em 1966-67 pela Confederação Britânica da Indústria.

Um modo ideal de determinar directamente o efeito da integração sobre os fluxos comerciais seria basear os cálculos num exame directo dos dados relativos aos custos e preços internos; não existe, contudo, este tipo de informação para as economias no seu conjunto. No entanto, este método foi largamente utilizado por WONNACOTT e WONNACOTT (1967), os quais avaliaram os efeitos da formação de uma zona de comércio livre entre os EUA e o Canadá, tendo por base uma análise detalhada dos principais factores que determinam as posições dos custos relativos das indústrias transformadoras do Canadá e dos EUA. Os dados relativos aos custos e preços nos principais grupos de indústrias de cada um dos futuros países membros foi igualmente a base principal de que se serviu a *Economist Intelligence Unit* (E. I. U.) no seu estudo de 1957 dos efeitos produzidos na indústria transformadora britânica pela constituição de uma zona europeia de comércio livre. O cálculo directo dos custos de produção serviu igualmente de base para a determinação dos efeitos da integração sectorial na instalação de novas indústrias em várias zonas menos desenvolvidas (UNECAFE, 1973; UN, 1974).

Podem encontrar-se exemplos do método indirecto da análise *ex ante* nas obras de BALASSA (1965) e HAN e LIESNER (1971), os quais utilizam o método da «vantagem comparativa revelada». Este método baseia-se no pressuposto de que a estrutura do comércio anterior à formação do agrupamento, *vis-à-vis* os parceiros ou terceiros países, é um indicador das posições dos custos comparativos das várias indústrias transformadoras em cada país e, portanto, das prováveis direcções dos efeitos de comércio da integração.

A maior parte dos estudos quantitativos sobre os efeitos de comércio da CEE foi levada a cabo de um ponto de vista *ex post*. Embora alguns desses estudos tentem calcular directamente os efeitos da integração usando modelos analíticos, a dificuldade em calcular as elasticidades, particularmente numa base desagregada, fez com que se perdesse a confiança nestes métodos e a maior parte dos

estudos *ex post* assenta fundamentalmente no método da imputação residual.

As primeiras análises *ex post* do impacto da integração baseavam-se apenas nos dados relativos aos fluxos comerciais e limitavam-se a analisar as alterações verificadas durante o período nas percentagens das importações nos mercados, para os diferentes grupos de mercadorias (VERDOORN e MEYER ZU SCHLOCHTERN, 1964). As limitações deste método podem ser ilustradas pelo quadro 12.3. O quadro mostra que entre 1958 e 1972 as importações feitas pelos países da CEE aumentaram de 22 150 para 115 310 milhões de dólares, ou seja 420 %. Isto foi acompanhado por um aumento substancial da percentagem de importações vindas dos países parceiros (+ 19,4 %) e um correspondente declínio da percentagem dos não-parceiros. Se se puder supor que as percentagens permaneceriam constantes na ausência de integração, o aumento da percentagem do comércio intrabloco indicia os efeitos da integração.

Quadro 12.3 Importações feitas pelos países da CEE, 1958, 1963 e 1972.

| Ano | Importações em milhões de dólares | | | | Total |
|--|-----------------------------------|---------|---------|-------------------|---------|
| | Da CEE | Da EFTA | Dos EUA | Do resto do mundo | |
| 1958 | 7.580 | 3.650 | 2.840 | 8.130 | 22.150 |
| 1963 | 15.920 | 6.460 | 3.890 | 11.400 | 37.670 |
| 1972 | 61.550 | 14.480 | 8.700 | 30.580 | 115.310 |
| Variação percentual das quotas das importações | | | | | |
| 1958-72 | + 19,4 | - 3,9 | - 5,3 | - 10,1 | — |
| 1963-72 | + 11,1 | - 4,5 | - 2,8 | - 3,8 | — |

Fonte: Nações Unidas, *Yearbooks of International Trade Statistics* (New York: UN).

A vantagem deste método reside no facto de ele apenas necessitar de estatísticas do comércio, contudo, ele tem

também sérias desvantagens. Em primeiro lugar, assumir que na ausência de integração as quotas de mercado permanecem constantes (o que faz atribuir à integração todas as alterações) é provavelmente pouco satisfatório, se durante o período tiver havido alterações importantes nos gostos, na tecnologia, nos custos e na competitividade, ou na política comercial que não diz respeito aos impostos alfandegários ou ainda nos controlos cambiais. Em segundo lugar, uma análise das percentagens das importações baseada apenas nas estatísticas do comércio é incapaz de medir a expansão do comércio, a criação de comércio ou o desvio de comércio, uma vez que não nos é indicado o comportamento do produto interno. É irrelevante que um aumento na percentagem de importações de um país membro resulte da substituição da produção interna de mais alto custo ou da substituição de importações com menor custo vindas de países não-membros, visto que em qualquer dos casos aumentará a percentagem do comércio intrabloco, diminuindo na mesma medida a do comércio com o resto do mundo. Os cálculos deste tipo são, portanto, úteis apenas na medida em que mostram os fluxos comerciais que efectivamente se verificaram e os medem em termos gerais.

Para ultrapassar a primeira dificuldade, acima referida, é necessário elaborar um *ambiguonnde* (*) adequado com o qual os fluxos comerciais efectivos possam ser comparados, de modo a detectar-se o efeito da integração nos fluxos comerciais. É claro que não existe um meio inteiramente satisfatório de calcular as alterações das percentagens que de qualquer forma se verificariam independentemente da integração; no entanto, têm sido utilizados com esse fim vários métodos aceitáveis. Um dos métodos consiste em usar como indicador as variações verificadas em vários países do bloco nas suas quotas de mercado em países terceiros, nos quais não gozavam de qualquer preferência; pressupõe-se, depois

(*) Em francês no original.

que, na ausência de integração, estas alterações nas quotas de mercado se verificariam também no comércio intrabloco. Por exemplo, se a quota das exportações da Alemanha Ocidental nas importações dos países exteriores à CEE tiver aumentado, durante o período em análise, supõe-se que, mesmo na ausência de integração, a quota Oeste-alemã nos mercados da França e de outros parceiros da CEE também subiria. Este método, de que LAMFARUSSY (1963) foi pioneiro, foi aperfeiçoado por WILLIAMSON e BOTRILL (1971) no seu estudo sobre os efeitos da CEE nos fluxos comerciais. Este método deveria produzir informações mais seguras sobre a dimensão total do efeito da integração nos fluxos comerciais; mas, tal como o método das percentagens das importações, do qual é uma versão modificada, ele não consegue fazer, de entre os efeitos globais da integração, a distinção entre criação e desvio de comércio.

Outras formas de determinar os efeitos das alterações na competitividade e em outros factores que actuariam independentemente da integração consistem em: calcular as tendências de evolução das quotas de mercado por meio da extrapolação de tendências anteriores (EFTA, 1969); usar a experiência de um país terceiro como grupo de controlo ou «normalizador» (KREININ, 1972); e incorporar os efeitos dos preços relativos (KREININ, 1969).

A segunda dificuldade, isto é, separar a criação de comércio do desvio de comércio, o que para efeitos analíticos é vital, tem sido enfrentada de várias formas. O método que tem mais explícitas ligações com a teoria das uniões aduaneiras é o desenvolvido por TRUMAN (1969, 1972, 1975). Já se chamou a atenção para o facto de a mera análise das percentagens das importações não permitir fazer a discriminação entre criação de comércio e desvio de comércio; isto acontece por ela não poder determinar a dimensão e a direcção em que actua o efeito da produção interna, sobre o qual se baseia o cálculo da criação de comércio. Com o fim de o determinar, TRUMAN analisou as percentagens da despesa no consumo aparente. A despesa no consumo aparente (C) é definida

pelo produto interno bruto (V) menos as exportações (B) mais as importações vindas de países parceiros (MP) e as importações vindas de países não-membros (M_w); ou seja,

$$C = V - B + M_P + M_w$$

As três percentagens básicas são:

$$DS \text{ (interna)} = \frac{V - B}{C}$$

$$PS \text{ (parceiro)} = \frac{M_P}{C}$$

$$WWS \text{ (não-membro)} = \frac{M_w}{C}$$

Em qualquer ano, a soma destas três percentagens tem de ser igual à unidade. A soma das variações das percentagens entre dois quaisquer anos tem de ser zero. Assim,

$\Delta PS > 0$ indica uma criação bruta de comércio.

$\Delta DS < 0$ indica uma criação líquida de comércio.

$\Delta WWS < 0$ indica desvio de comércio.

Um exemplo numérico simplificado esclarecerá este tipo de procedimento. Atente-se no exemplo contido no quadro 12.4 relativo a um país membro de um agrupamento e para um grupo de produtos. No exemplo supõe-se que a produção total da mercadoria X é reafectada a seguir à constituição da união aduaneira. O país em causa reduz a sua relativamente ineficiente produção de 500 para 300 milhões de libras. Este é o efeito de criação de comércio que é igual ao aumento total das importações (tanto do resto do mundo como do país parceiro) de $66\frac{2}{3}\%$ para 80% do consumo aparente.

Quadro 12.4

| | Antes da integração | | Após a integração | | Variações | |
|-----------------------------------|---------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|--|
| | Milhões de libras | % | Milhões de libras | % | Milhões de libras | % |
| Importações de países não-membros | 700 | $46\frac{2}{3}$ | 500 | $33\frac{1}{3}$ | - 200 | - $13\frac{1}{3}$ = ΔWWS desvio de comércio |
| Importações de países parceiros | 300 | 20 | 700 | $46\frac{2}{3}$ | + 400 | + $26\frac{2}{3}$ = ΔPS criação bruta de comércio |
| Produção interna | 500 | $33\frac{1}{3}$ | 300 | 20 | - 200 | - $13\frac{1}{3}$ = ΔDS criação líquida de comércio |
| Exportações | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Consumo aparente | 1.500 | 100 | 1.500 | 100 | 0 | 0 |

Contrabalancando em parte este efeito, verifica-se uma redução das importações providas de países não-parceiros de 700 para 500 milhões de libras, a qual é devida à discriminação contra os países não-parceiros. Este é o efeito de desvio de comércio que é equivalente à diminuição das importações externas à união aduaneira de 46 1/3 % para 33 1/3 % do consumo aparente. O aumento das importações vindas de países parceiros é a soma total dos dois efeitos. Assim, a variação da percentagem de consumo das importações totais mede a criação de comércio e a variação da percentagem das importações de países não-membros, no consumo, mede o desvio de comércio.

Um problema normalmente negligenciado pela teoria convencional das uniões aduaneiras é o de que o processo de alinhamento pautal, exigido pela formação de uma pauta externa comum, pode dar origem a uma expansão líquida do comércio com os países não-membros, como resultado da redução de direitos alfandegários por parte de países membros com direitos inicialmente elevados. Isto pode designar-se por criação de comércio «interno», por contraposição à criação de comércio «interno», a qual se verifica no interior do grupo.

Do mesmo modo, o alinhamento pautal pode dar origem a uma contracção do comércio se houver um aumento no nível médio dos direitos alfandegários relativamente aos países não-membros. Isto pode designar-se por «erosão de comércio» e, tal como a criação de comércio, pode ser interno ou externo. Embora este aspecto não possa aqui ser tratado, pode notar-se que um dos méritos específicos da análise de TRUMAN é o de que ela possibilita a identificação destes vários resultados.

O método das percentagens, inicialmente desenvolvido por TRUMAN, parte do pressuposto crucial de que as três percentagens básicas DS, PS e WS se manteriam, se não se tivessem verificado as variações nos impostos alfandegários que acompanharam a constituição da CEE. Por outras palavras, ele assumiu que não havia nestas percentagens

nenhuma tendência de variação, associada aos efeitos de rendimento da integração ou ao crescimento geral das economias. Aparentemente, este pressuposto contradiz os dados empíricos. Na verdade, antes de 1960, estas percentagens estavam a alterar-se, em parte devido ao levantamento das restrições ao comércio. Há outras razões que também nos levam a pensar que na ausência de integração, seria de qualquer modo provável a diminuição de DS e o aumento de PS e WS. Isto poderia resultar da especialização intra-indústria, ou de outros factores que favorecessem uma via de crescimento do comércio ou ainda de uma prolongada perda de competitividade por parte dos países da Europa Ocidental. Assim, tem de reconhecer-se a possibilidade de estas percentagens poderem ter continuado a subir, na ausência de integração. Supor que não existia qualquer tendência de variação nessas percentagens poderia levar a uma avaliação por excesso da criação de comércio e a uma avaliação por defeito do desvio de comércio. Por outro lado, a mera extrapolação da experiência do período excepcional de 1953-60, altura em que a liberalização não-discriminatória do comércio teve um forte impacto, poderia levar à avaliação por defeito da criação de comércio e à avaliação por excesso do desvio de comércio.

No seu trabalho mais recente, TRUMAN (1975) apresentou estimativas, relativas a 1968, baseando-se quer nas iniciais percentagens não corrigidas quer nas corrigidas, o que constituiu um esforço de superação das objecções acima mencionadas. As correcções feitas constituem uma tentativa no sentido de entrar em linha de conta com a evolução do rendimento, a capacidade utilizada e outros factores. Algumas dificuldades estatísticas não solucionadas impedem, porém, que os resultados possam ser considerados como inteiramente satisfatórios. KREININ (1972) seguiu um método semelhante, mas atribuiu um grande peso à «normalização» e a outros ajustamentos.

O principal método *ex post* alternativo para calcular os fluxos comerciais induzidos pela integração é o de BALASSA

(1967, 1975-b). Este método baseia-se no conceito de elasticidade-rendimento *ex post* da procura de importações. BALASSA definiu-o como a relação entre a taxa média de variação anual das importações e o produto nacional bruto a preços constantes. Ele afirmou que, supondo que as elasticidades da procura de importações permanecem constantes na ausência de integração:

«... uma subida da elasticidade-rendimento da procura de importações intrazona indicaria criação bruta de comércio, enquanto que um aumento da elasticidade-rendimento da procura de importações vindas de todas as origens significaria criação de comércio em sentido próprio. Por sua vez, uma descida da elasticidade-rendimento da procura de importações de fora da zona seria uma prova dos efeitos de desvio de comércio da união». (BALASSA, 1967).

A criação bruta de comércio designa um aumento do comércio no interior da zona, quer ele seja devido a criação ou a desvio de comércio. Este método considera implicitamente a existência de tendências de variação nas percentagens ao longo do tempo, em vez das tendências verificadas nas quotas do comércio no princípio e no fim do período. Usando as seguintes definições:

I_1 e I_2 = taxa média de variação anual das importações *antes* e *depois* da integração, respectivamente;

R_1 e R_2 = taxa média de variação anual do produto nacional bruto *antes* e *depois* da integração, respectivamente.

Segue-se que,

Se no comércio total $\frac{I_1}{R_1} < \frac{I_2}{R_2}$, há criação de comércio em sentido próprio.

Se no comércio no interior da área $\frac{I_1}{R_1} < \frac{I_2}{R_2}$, há criação bruta de comércio.

Se no comércio com países não-membros $\frac{I_1}{R_1} > \frac{I_2}{R_2}$, há desvio de comércio.

BALASSA calculou estas elasticidades para o conjunto de todas as mercadorias, e para os principais grupos de mercadorias, utilizando em cada caso o produto nacional bruto como a variável de rendimento.

O método de BALASSA tem duas vantagens sobre o método utilizado por TRUMAN. Primeiro ele não necessita de informações directas sobre a produção interna. Segundo, ao relacionar as importações com o produto nacional bruto, ele tenta ter em conta uma importante fonte de variações nas percentagens das importações que, em princípio, deveria actuar independentemente da integração. Sendo dada uma elasticidade-rendimento da procura de importações num período anterior maior do que um, a parcela das importações no consumo aparente aumentaria ao longo do tempo mesmo na ausência de integração. Uma desvantagem do método é a de que ele não permite separar a criação de comércio do desvio de comércio nas trocas entre os países parceiros.

Podem referir-se, para concluir, dois outros estudos. Um detalhado estudo econométrico realizado por AIRKEN (1973) utiliza um modelo gravitacional do tipo do originalmente desenvolvido por LINNEMAN (1966) para explicar os fluxos comerciais na CEE. Este estudo limita-se aos fluxos comerciais globais e não analisa mercadorias separadamente. O método das percentagens foi mais desenvolvido por PRAWO (1974), o qual tentou calcular a criação de comércio e o desvio de comércio através de uma análise *input-output*. Isto permite tornar mais claro o impacto sobre a criação de comércio e o desvio de comércio provocado pelas transacções de produtos intermediários, o que é negligenciado em outros cálculos.

Quadro 12.5 Cálculos do comércio criado e desviado na CEE (ex post, imputação residual).

| Autor | Período estudado | Comércio criado | | | | Comércio desviado ^c | | | |
|-------------------------------------|------------------|---|------------------|--|------------------|---|------------------|--|------------------|
| | | Todos os bens (bilhões de dólares) ^a | (%) ^b | Produtos industriais (bilhões de dólares) ^a | (%) ^b | Todos os bens (bilhões de dólares) ^a | (%) ^b | Produtos industriais (bilhões de dólares) ^a | (%) ^b |
| Prewo | (1970) | 19,8 | 23 | 18,0 | 34 | -2,5 | 6 | -3,1 | 15 |
| Truman | (1968) | | | | | | | | |
| (não corrigido) | | — | — | 9,2 | 26 | — | — | -1,0 | 7 |
| (corrigido) | | — | — | 2,5 | 7 | — | — | 0,5 | 4 |
| Balassa | (1970) | 11,3 | 13 | 11,4 | 21 | 0,3 | 1 | 0,1 | 0 |
| Kreinim | (1969-70) | — | — | 8,4 | — | — | — | 1,1 | — |
| (média não ponderada de 3 cálculos) | | | | | | | | | |
| Williamson e Bottrill | (1969) | — | — | 11,2 ^d | 25 | — | — | 0 | 0 |
| Aitken | (1967) | 9,2 | 14 | — | — | 0,6 | 2 | — | — |

^a 1 bilhão EUA = 1000 milhões

^b Percentagens relativas às importações totais e de fora da área de todos os bens e de produtos industriais.

^c Números de sinal negativo significam criação externa de comércio.

^d Média não ponderada de cálculos alternativos.

Fonte: PREWO (1974), TRUMAN (1969), BALASSA (1975-b), KREININ (1972), WILLIAMSON e BOTTRILL (1971), AITKEN (1973).

O quadro 12.5 sumaria os cálculos dos efeitos da CEE sobre os fluxos comerciais, os quais são resultantes da análise *ex post* a que já se fez referência neste capítulo. Os termos «comércio criado» e «comércio desviado» são utilizados para denotar a medição através do valor do comércio, o que constitui o principal objectivo destes cálculos, de modo a distinguir a medição em termos de bem-estar da criação de comércio e do desvio de comércio, a qual será analisada na secção seguinte. A variedade das formas de cálculo reflecte a dificuldade posta pela não existência de um meio inteiramente satisfatório para calcular o efeito da integração nos fluxos comerciais. Todas as tentativas para isolar estes efeitos são afectadas pelos pressupostos específicos de que partem, pela escolha do período, pelos métodos usados no cálculo das elasticidades-rendimento ou das percentagens relativas e pela contabilização das alterações estruturais que não são atribuíveis à CEE, tais como a liberalização do comércio e alterações na competitividade, relativamente às quais só podem fazer-se cálculos aproximativos. Estas considerações dão a entender que não se deve atribuir demasiado peso a um único cálculo. No entanto, embora possa existir uma larga margem de incerteza, em conjunto, os dados disponíveis levam, com efeito, a certas conclusões gerais e talvez possibilitem também estabelecer com razoável margem de confiança a ordem relativa de grandezas.

Podem extrair-se destes estudos sobre o comércio duas importantes conclusões gerais. A primeira é a de que, apesar do leve considerável de cálculos apresentados relativamente ao comércio criado e ao comércio desviado, muitos desses cálculos sugerem que para os produtos industriais (aos quais a maior parte dos estudos se limitam) o comércio criado foi considerável e ultrapassou de longe o comércio desviado. Isto tem sido, em parte, contrabalançado pelo desvio de comércio na agricultura. BALASSA (1975-b) calculou-o em cerca de 1300 milhões de dólares (p. 115). A segunda conclusão é a de que vários dos estudos indicam que a formação da CEE teve como resultado uma

grande quantidade de criação externa de comércio. De ambas estas conclusões pode inferir-se que os efeitos da CEE, de um modo geral, têm favorecido uma eficiente afectação de recursos.

Os Efeitos da CEE no Rendimento e no Bem-Estar

Os fluxos comerciais induzidos pela integração não dão qualquer indicação directa sobre os efeitos no rendimento e no bem-estar que resultam da criação de comércio e do desvio de comércio; mas, sendo dados os elementos relativos aos fluxos comerciais, os efeitos sobre o bem-estar podem ser aproximadamente calculados. O modo convencional de fazer isto consiste em multiplicar o volume do comércio criado ou desviado por metade do imposto alfandegário. Isto justifica-se através da análise apresentada no Capítulo 2, pressupondo que as funções de oferta e procura são lineares e que a produção é efectuada em condições de custos crescentes.

Os cálculos dos efeitos da integração sobre o bem-estar, efectuados nesta base, apontam uniformemente para a conclusão de que, embora a criação de comércio dê origem a ganhos certos, eles parecem ser pequenos. Por exemplo, SCITOWSYK (1958) cita cálculos feitos por VERDOORN, os quais indicam que *ex ante*, os ganhos da criação de comércio para os membros de uma união aduaneira da Europa Ocidental seriam para 1951 apenas cerca de 0,05 % do rendimento nacional anual conjunto dos seus membros. VERDOORN também calculou que o ganho produzido pelo efeito da integração sobre os termos de troca poderia ser sete vezes maior (0,35 %). O próprio SCITOWSYK (1958) considerou que as estimativas de VERDOORN eram provavelmente muito baixas, em parte porque as elasticidades usadas foram geralmente consideradas como sendo demasiado baixas; mas, tal como ele fez notar, os ganhos continuariam a ser insignificantes mesmo que, introduzindo correcções, os números

de VERDOORN fossem aumentados cinco ou vinte e cinco vezes.

BALASSA também determinou os ganhos em rendimento que resultariam dos seus cálculos *ex post* de comércio criado e comércio desviado, mostrados no quadro 12.5. Pressupondo uma pauta alfandegária média de 12 %, os ganhos derivados de 11 400 milhões de dólares de comércio criado em 1970 em produtos industriais, atingiriam 700 milhões de dólares, o que representa cerca de 0,15 % do produto nacional bruto conjunto dos países membros. Considerando que o comércio desviado na agricultura é de 1300 milhões de dólares e aplicando uma taxa média de protecção de 47 % permite-nos estimar em 300-400 milhões de dólares o custo estático do desvio de comércio na agricultura (BALASSA, 1975-b). Estes cálculos não têm em conta eventuais variações nas taxas de câmbio.

Ambos os cálculos se referem aos ganhos derivados da especialização mas não têm em conta as economias de escala. A este propósito, deve ter-se em mente que a expansão verificada no comércio intra-CEE parece em grande medida ter tomado mais a forma de uma especialização crescente no interior de determinadas indústrias do que de uma deslocação de recursos das indústrias que concorrem com as importações para as indústrias exportadoras. Este tipo de especialização é vantajoso, em parte porque satisfaz melhor as necessidades dos consumidores e em parte porque permite um melhor aproveitamento das economias de escala.

Surgem muitos problemas quando se tenta quantificar os efeitos das economias de escala na Europa e há poucos estudos macroeconómicos sobre a sua dimensão. BALASSA baseou-se em cálculos feitos por WALTERS (1963), os quais indicam que, durante a primeira metade deste século, uma duplicação dos *inputs* no sector não-agrícola nos Estados Unidos foi acompanhada por um aumento de aproximadamente 130 % na produção. Esta relação reflecte presumivelmente os efeitos não apenas das economias de escala mas também da intensificação da concorrência. Se uma relação

desta grandeza fosse aplicada ao comércio criado na CEE, o ganho resultante, em termos de produto nacional bruto, seria um pouco superior a 0,5 %, o que representa cerca de um décimo da taxa de crescimento do rendimento. Nesta base, estes ganhos, que por vezes são erradamente designados por «dinâmicos», seriam maiores do que os ganhos ditos «estáticos». Estes cálculos, no entanto, são claramente muito frágeis. Fazer esta afirmação não significa, evidentemente, negar o papel das economias de escala. Podem encontrar-se num recente estudo quantitativo feito por OWEN (1976) importantes provas que levam a considerá-las como sendo muito significativas no âmbito da CEE. Outros ganhos podem ter tido origem numa melhoria dos termos de troca. PETIT (1977) indica que estes últimos podem ter sido duas a seis vezes maiores do que os ganhos «estáticos».

Cálculo do Impacto Distributivo da Integração

Os cálculos de que até agora tratámos referem-se ao impacto da integração sobre o comércio e o rendimento do ponto de vista do bloco no seu conjunto e não consideraram especificamente o impacto intrabloco. Na prática, o impacto distributivo da integração sobre os membros individuais de um grupo é de vital importância e não é surpreendente que se tenham devotado muitos esforços à tentativa de o calcular nos vários grupos.

Com o fim de calcular este impacto é em primeiro lugar necessário desagregar por países os efeitos nos fluxos comerciais. Pode, então, ser calculado o montante do comércio criado e desviado que se verifica relativamente às importações feitas por um determinado país do resto do grupo. Para este efeito (se estiver em causa uma avaliação *ex post*) o método de TRUMAN é o mais útil. É, então, possível calcular país a país a criação de comércio e o desvio de comércio, em termos de rendimento ou de bem-estar, utilizando as técnicas já analisadas. Em princípio, um tal procedimento

poderia também ser adoptado de um ponto de vista *ex ante* pelas várias técnicas já consideradas.

Em segundo lugar é necessário ter em conta a expansão das exportações que se verifica num país, em resultado do quinhão que ele vai obter da criação de comércio ou desvio de comércio verificados nos seus parceiros, uma vez que esta expansão do seu comércio, do seu próprio ponto de vista, dá origem a um ganho exactamente do mesmo tipo dos ganhos que ele obtém através da criação do comércio. Essa expansão dá-se devido à oportunidade que o país tem de vender os seus produtos em melhores condições do que as que de outro modo se verificariam. O ganho é equivalente à perda de rendimento que ele sofreria se os produtos em questão tivessem de ser vendidos no mercado interno ou para mercados mundiais. Este efeito pode ser facilmente identificado através dos números dados no Capítulo 2 relativos ao país parceiro. Ao calcular o ganho líquido para o grupo no seu conjunto, esse efeito não deve ser considerado, na medida em que ele envolve custos correspondentes para o país importador. Aplicando o padrão convencional para calcular os efeitos sobre o bem-estar da criação e desvio de comércio, poderia determinar-se o ganho resultante da expansão das exportações, multiplicando o volume da expansão do comércio que se verifica nas exportações de um país por metade da respectiva taxa do imposto alfandegário. Assim, para um único país, o ganho estático, em termos estritamente ortodoxos, seria medido através da expressão

$$TC \cdot t \quad TD \cdot t \quad TE \cdot t \\ \frac{\quad}{2} \quad \frac{\quad}{2} \quad + \quad \frac{\quad}{2}$$

em que TC é o comércio criado nas importações, TD é o comércio desviado nas importações, TE representa o aumento das exportações para os países parceiros (desvio de comércio ou criação de comércio do ponto de vista destes) e t é o imposto alfandegário relevante para cada caso. O cálculo baseia-se no pressuposto de que os produtos em questão são

produzidos em condições de custos crescentes. Se houver rendimentos proporcionais, a fórmula precisará de ser corrigida.

Deve ter ficado claro, após esta breve análise, que é provável que seja extremamente enganadora qualquer tentativa de inferir a distribuição dos ganhos e perdas num agrupamento regional a partir da balança comercial intra-bloco — tal como os políticos hostis à integração têm tendência a fazer. E isto por várias razões. Em primeiro lugar, uma parte dos fluxos comerciais será independente da união aduaneira ou do mercado comum. Só o comércio criado ou desviado pode ser correctamente atribuído ao mercado comum. Em segundo lugar, haverá um ganho em algumas componentes das importações (do comércio criado) e uma perda na balança comercial (comércio desviado). Em terceiro lugar, o aumento das exportações para o grupo também dará origem a um ganho. Finalmente, uma vez que as taxas dos impostos alfandegários variam conforme os diferentes elementos que constituem os fluxos comerciais, desapa-rece qualquer relação directa entre as balanças comerciais intrabloco e os ganhos e perdas, mesmo relativamente àquele comércio que pode ser considerado como induzido pela integração (ROBSON, 1971).

O Impacto Distributivo da Integração: O Caso da Adesão Britânica à CEE

Foram levados a cabo vários estudos sobre o impacto da integração na distribuição, a propósito da entrada britânica na CEE. Estes estudos foram comparados de modo esclarecedor por MILLER (1971). A maior parte dos cálculos concentra-se nos efeitos sobre a balança de pagamentos. MILLER tentou apresentá-los de um modo uniforme, revendo os pressupostos que lhes estão subjacentes e adicionando-lhes cálculos relativos aos custos em recursos. Os efeitos calculados são os efeitos estáticos, medidos no fim do período de transição (1980).

Os efeitos da adesão podem ser considerados sob várias perspectivas:

- 1.ª — Os ganhos derivados da criação de comércio, supondo equilíbrio no comércio. Estes são os ganhos verificados na eficiência da produção e do consumo, resultantes da remoção das distorções provocadas pelos impostos alfandegários.
- 2.ª — O custo em recursos ou os efeitos sobre o bem-estar, resultantes dos vários efeitos na balança de pagamentos associados à adesão. Conceptualmente, estes podem dividir-se em dois:
 - a) os efeitos associados às alterações dos impostos alfandegários;
 - b) os efeitos associados às transferências de vários tipos, incluindo o custo da subida do preço dos bens alimentares importados e de transferências unilaterais de natureza oficial, tal como as transferências de vários impostos e contribuições para o orçamento da Comunidade.

Relativamente a a), os custos em recursos são calculados pela dimensão da variação na absorção interna de recursos, necessária para alterar a balança comercial em 1 libra, supondo que o produto é mantido a um nível constante por meio de uma política de gestão da procura. Ele é obtido, dividindo o défici da balança de pagamentos pela soma das elasticidades das importações menos 1. A justificação para este método é a de que um défici implica um preço relativamente excessivo dos bens do Reino Unido; a sua rectificação envolve uma deterioração dos termos de troca. É isto que dá origem ao custo em recursos das variações induzidas pelos impostos alfandegários.

Relativamente a b), os efeitos das transferências, o cálculo é diferente, já que a própria transferência envolve uma perda directa de bem-estar. Para determinar grossa-

mente o custo em recursos neste caso, poder-se-ia tomar o montante transferido e adicionar-lhe o custo extra necessário para melhorar a situação da balança de pagamentos nesse montante, usando a fórmula mencionada acima para o cálculo anterior. No entanto, seria necessária uma correção para se ter em conta o facto de que o aumento dos impostos no país que efectua a transferência e a sua redução nos países que a recebem produzirão efeitos sobre o rendimento, os quais devem reduzir a necessidade de ajustamentos de preços através da depreciação.

O quadro 12.6, adaptado de MILLER (1971), mostra de uma forma sintética o resultado dos cálculos que estamos a considerar. Deve notar-se que só os cálculos efectuados por MILLER-SPENCER e JOSLING-WILLIAMSON fornecem elementos relativos à criação de comércio. A parte superior do quadro mostra o custo da adesão antes das transferências oficiais. Referem-se aos custos e benefícios da criação de comércio em produtos industriais, do desvio de comércio em bens alimentares e à perda nos termos de troca. Tomando o valor de 500 milhões de libras como equivalente a 1 % do produto nacional bruto e não tendo em conta certos problemas nos números índice (MILLER, 1971), pode ver-se que o cálculo do custo em recursos vai desde valores negligenciáveis no caso de JOSLING-WILLIAMSON e MILLER-SPENCER até cerca de 0,6 % no caso de KALDOR e no cálculo para a hipótese inelástica do Livro Branco de 1970. A maior parte dos custos provém das transferências oficiais. Tendo estas em conta, o cálculo dos custos vai desde um pouco menos de 1 % até um pouco mais de 2 % do produto nacional bruto. Um cálculo do custo total em recursos de 1 1/4 % do produto nacional bruto parece, com base nos pressupostos de que se partiu, constituir uma avaliação correcta.

Deve acentuar-se, por fim, que estes cálculos se referem aos custos e benefícios estáticos e não têm em consideração nenhuns ganhos dinâmicos provocados pela adesão, incluindo os ganhos derivados de uma redução na eficiência X (LEIBENSTEIN, 1966) e do aproveitamento das economias de escala.

Quadro 12.6 Cálculos alternativos dos ganhos e perdas estáticos relativos ao Reino Unido para 1980, provocados pela adesão à CEE (em milhões de libras a preços de 1969).

| Origem dos ganhos/perdas | Kaldor | | Miller e Spencer | Josling e Williamson | Livro Branco 1970 | | Livro Branco 1971 |
|--|--------|-------|------------------|----------------------|-------------------|----------|-------------------|
| | Alta | Baixa | | | Inelástica | Elástica | |
| (1) Ganhos da criação de comércio (produtos industriais) | — | — | 56 | 75 | — | — | — |
| (2) Perdas originadas pela subida do preço dos bens alimentares (desvio de comércio) | -267 | -267 | -206 | -131 | -485 | -294 | -238 |
| (3) Perda nos termos de troca resultante do défice em produtos industriais | -50 | -20 | — | -25 | -70 | -12 | — |
| (4) Ganhos nos termos de troca resultantes da poupança nas importações de produtos alimentares | — | — | 118 | 75 | 240 | 107 | 47 |
| (5) Custo da adesão antes das transferências oficiais para o orçamento comunitário | -317 | -287 | -32 | -6 | -315 | -199 | -191 |
| (6) Custo em transferências da adesão | -827 | -453 | -625 | -447 | -790 | -509 | -369 |
| (7) Custo total | -1.144 | -740 | -657 | -453 | -1.105 | -708 | -560 |

Fonte: Adaptado de MILLER (1971), p. 70.

Conclusão

Neste capítulo passaram-se em revista os métodos que podem ser utilizados para quantificar os efeitos da integração económica sobre o comércio, o rendimento e o bem-estar, e analisaram-se os resultados de algumas das principais tentativas feitas para calcular estes efeitos no que se refere à CEE. As dificuldades na obtenção de cálculos fidedignos baseados em premissas estáticas foram já suficientemente tratados e não é necessário a eles voltar. Em conclusão, deve também notar-se que os cálculos dos efeitos estáticos, por muito fidedignos que sejam, não nos dão uma perspectiva global. A integração também põe em acção forças dinâmicas, as quais, em princípio, podem reforçar ou contrabalançar as alterações previstas pela análise estática. Quase sem excepção, todas as análises indicam que quaisquer repercussões na produção e no comércio dos efeitos dinâmicos seria favorável para o grupo, embora se reconheça que os efeitos intra-regionais possam ser prejudiciais para alguns países. Esta questão coloca, acima de tudo, o problema da política regional numa comunidade económica, o qual foi tratado no Capítulo 8.

Por fim, convém lembrar que o bem-estar é afectado por outras variáveis para além dos níveis de rendimento e de emprego. A estabilidade do rendimento constitui um elemento importante do bem-estar e há outros elementos que são igualmente importantes. Até agora têm sido feitos relativamente poucos estudos empíricos sobre como os outros aspectos do bem-estar podem ser afectados pela integração, mas eles estão a começar a aparecer (BALASSA, 1975-a) e não devemos deixar de os ter em conta.

NOTAS

(1) A elasticidade-preço da procura de importações do produto i provenientes de todas as origens é dada por

$$\eta_i = (\Delta Q_m \cdot P_m) / (\Delta P_m \cdot Q_m)$$

em que P_m = preço de importação e Q_m = quantidade de importações do produto i .

(2) A elasticidade parcelar das importações do produto i feitas pelo país j é dada por

$$ES_{ij} = \frac{\Delta (M_j/M_i) \cdot P_m}{\Delta P_m \cdot (M_j/M_i)}$$

em que M_j = valor das importações providas de países não-membros e M_i = valor das importações do produto i providas de todas as origens.