

RUMOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

EUGÊNIO GUDIN

Tal é o título e o objeto do Relatório recentemente preparado por um grupo de peritos escolhidos pela organização internacional 'GATT'. Dêste grupo fêz parte o ilustre economista brasileiro Roberto de Oliveira Campos. Dado o interêsse de estudar o valioso trabalho, pareceu-me oportuna a redação dêste resumo e subsequente comentário.

Apesar de preparado por um grupo de professôres da mais alta autoridade na matéria versada, o Relatório, se ressentido, não na essência mas na forma, do prazo relativamente curto em que teve de ser confeccionado. Poder-se-ia talvez aplicar-lhe a observação do Padre Vieira, ao fim de uma de suas cartas, ao rogar que se lhe desculpasse a extensão porque "não tivera tempo de ser breve".

O Relatório ganharia possivelmente em poder expressivo se o texto fôsse mais curto, os principais fatos mais destacados e as conclusões mais precisas.

O objeto especial do Relatório era o de pesquisar: os motivos por que o comércio internacional dos países subdesenvolvidos não se tem expandido tanto quanto o dos países industrializados; a origem das excessivas oscilações, a curto prazo, dos preços dos produtos primários; as tendências para um protecionismo agrícola generalizado.

I — OS FATOS

Começa o Relatório pelo registro *DOS FATOS*. Procurando resumir-los e ao mesmo tempo destacar os de maior interêsse para o caso brasileiro, pode-se assinalar os seguintes:

- 1) — No período da Grande Depressão (1930^a) o valor do comércio internacional dos produtos primários (que

inclui a grande maioria das exportações dos países não industriais) caiu de US\$ 19 bilhões em 1929 para \$ 7,5 bilhões em 1932, reagindo para \$15 bilhões em 1937, para de novo cair a \$ 12 bilhões em 1938. Estas oscilações foram devidas *predominantemente aos preços* que caíram de cerca de 50 % (café 67 %) entre 1929 e 1932, enquanto que a *redução do volume* não excedeu de 15 %. Nesse mesmo período os produtos manufaturados denotam uma queda de preços de 35 % e uma queda de volume dessa mesma grandeza aproximadamente.

- 2) — A queda dos preços verificada nos produtos primários está longe de ter sido uniforme. Variou consideravelmente entre uns e outros produtos. Enquanto a queda do preço da borracha foi de 75 % de 1929 a 1932, a do café, do algodão, do milho de 66 %, a do açúcar, das bananas, do petróleo e do estanho foi de apenas 20 % a 40 %. Durante as recessões (pequenas depressões) de 1948-49 e 1953-54 nos Estados Unidos, *os preços do café subiram*, no primeiro caso por motivo da situação estatística do produto e no segundo pela “valorização”.
- 3) — A longo prazo, observa-se que o volume das exportações mundiais *cresceu de 58 %* entre 1928 e 1957 enquanto o volume da *produção mundial cresceu de 100%*.
- 4) — Comparando com o fim da década dos 1920, *o valor em dólares das exportações mundiais em 1957 havia triplicado*. E como os *preços haviam duplicado*, o volume do comércio internacional cresceu de 50 %. O interessante é que isso se aplica *mais ou menos igualmente às exportações dos países industrializados, como às dos países não-industrializados*. Esse cômputo inclui o petróleo.
- 5) — Poder-se-ia então dizer que a estrutura do comércio internacional *era, ao fim de 30 anos, aproximadamente a mesma* do início do período, conquanto a *um nível mais baixo em relação à produção mundial*.

Mas a composição desse comércio quanto à natureza das mercadorias exportadas *havia se modificado* consideravelmente.

E' um fato bem conhecido que nos países industriais, a par de uma queda nas exportações de têxteis e mercadorias diversas de consumo, verificou-se um aumento das exportações de maquinaria e material de transporte.

De outro lado, *nos países não-industriais*, passaram as exportações de petróleo de 5 % em 1928 para 20 % em 1955. O petróleo contribuiu assim com *cêrca de 50 %* para o aumento das exportações dos países não-industriais, durante o período. Excluído o petróleo o *aumento do volume* de exportações dos países não-industriais de 1928 a 1957 *não excedeu de 30%*, *contra 58% para o total das exportações mundiais*.

- 6) — *Quanto aos preços das exportações não-industriais* (petróleo excluído) verifica-se o seguinte:

Os *preços* dos produtos *alimentícios não-tropicais*, bem como das *matérias-primas agrícolas* subiram bastante menos (índices 176 e 174, 1928 = 100) do que os preços dos produtos *alimentícios tropicais* e dos minerais (índices 252 e 222).

O *volume* exportado das matérias-primas agrícolas porém, cresceu entre 1928 e 1955 quase na mesma proporção (40 %) que o dos produtos alimentícios tropicais e dos minerais.

O volume das exportações de alimentos *não-tropicais* é que *declinou* de 15 %.

- 7) — Se se deseja conhecer como evoluíram as exportações de cada país, é preciso notar *preliminarmente* que nenhuma nação exporta somente produtos de uma só das 5 categorias consideradas, a saber:

- a) produtos alimentícios não-tropicais
- b) matérias-primas agrícolas
- c) produtos alimentícios tropicais
- d) minerais
- e) petróleo

Classificados os países *pela predominância* na natureza de suas exportações, verifica-se que para os países que exportam *principalmente produtos alimentícios tropicais* (café p. ex.), o volume das exportações cresceu de 53 % de 1928 a 1955 e o preço de 134 %.

Para os de *predominância de matérias-primas agrícolas* (algodão p. ex.) o volume cresceu de 19% e o preço de 71 %.

Para os de *predominância de minerais* cresceu o volume de 67 % e o preço de 121 %.

Para os de *predominância de minerais* cresceu o volume de 67 % e o preço de 121 %.

Para os países em cujas exportações predominam os *produtos agrícolas não-tropicais*, o volume baixou de 2 % e o preço aumentou de 86 %.

Finalmente, para os países exportadores de *petróleo*, o volume cresceu de 1 075 % e o preço de 110 %.

Não esquecer que o Brasil como exportador de café não participou do progresso indicado pelo volume das exportações de produtos agrícolas tropicais (53 %), porque todo o aumento de consumo mundial de café de 1928 a 1955 foi suprido por outros países, tendo as exportações brasileiras até baixado um pouco durante o período. Quanto ao preço porém, graças à "valorização" de 1954, o aumento não diverge apreciavelmente da média supracitada de 134 % (reduzido atualmente (março de 1959) a 70 %, que é a taxa de aumento dos preços das matérias-primas, algodão, etc.)

- 8) — Duas observações interessantes devem ainda ser apenas ao parágrafo precedente, no tocante às exportações dos países não-industriais.

Uma é que enquanto para um grupo de *oito países em via de industrialização* (Argentina, Brasil, México, Austrália, Índia, África do Sul, Finlândia e Jugoslávia) as exportações cresceram de 96 % de 1928 a 1955, as dos *outros países não-industriais* cresceram de 176%.

Isso mostra, como diz Samuelson, que “ambos” não é a resposta a uma alternativa e que atingido o pleno emprêgo, é forçoso escolher entre uma ou outra atividade.

Outra observação interessante é que as exportações dos países *protegidos*, como os pertencentes à área esterlina, como as colônias dos países europeus e como Cuba cresceram de 227% contra 113% para os *não-protegidos*.

- 9) — *Do lado das importações*. Em 1928 o grupo das nações não-industriais tinha um *superavit* de 16% de suas exportações (US\$ 1700 milhões) ao passo que em 1957 tinha êsse grupo um *deficit* (*superavit* de importações) equivalente a 11 % de suas exportações.

O *movimento de capitais privados* das nações industriais para as não-industriais, que em 1928 era da ordem de US\$ 1100 milhões, depois de inverter-se em 1937 e 1938 para cêrca de US\$ 800 milhões *em sentido inverso*, voltou nos últimos 4 ou 5 anos ao nível de 1928 de US\$ 1.000 milhões por ano.

Importa notar porém, que, tendo os preços em dólares mais ou menos duplicado de 1928 a 1957, êsses US\$ 1.000 milhões *só valem a metade* dos de 1928 e também que no mesmo período triplicou o valor das exportações mundiais.

De outro lado porém, deve-se considerar que os *re-investimentos de capital privado não são computados*

(em 1956 a exportação americana de capital privado foi de 1600 milhões, enquanto os reinvestimentos são avaliados em US\$ 1000 milhões).

- 10) — O supracitado *deficit* de balanço de pagamentos dos países não-industriais resultante do excesso de importações (11 % do valor das exportações), não compensado por um afluxo suficiente de capital privado, tem sido *coberto por donativos e empréstimos governamentais*, especialmente dos Estados Unidos da América.

Parece portanto que o capital americano e das instituições internacionais substituiu em parte a contribuição que antes era suprida pelo capital privado.

- 11) — Tais são os *principais fatos e dados* relativos às tendências do comércio internacional dos países não-industriais, nos últimos 30 anos.

II — O DECLÍNIO DA PROCURA DE PRODUTOS PRIMÁRIOS

- 12) — A análise do desenvolvimento das exportações de produtos primários dos países não-industriais para os países industriais revela:
- a) — que a *elasticidade-renda da procura* de produtos primários nos países industriais tem sido baixa. Para um aumento de 77 % da renda total destes países de 1938 a 1954, o aumento de consumo de produtos alimentícios foi de 35 %;
- b) — que a procura de matérias-primas naturais caiu em relação à produção industrial, por motivo do *progresso tecnológico*. O consumo ("input") de *rayon*, de fibras artificiais, de alumínio, de borracha sintética, de plásticos e de detergentes sintéticos subiu de US\$ 800 milhões em 1938 para 5,5 bilhões em 1954 (preços de 1950), enquanto o consumo (input") de matérias-primas naturais *inclusive combustíveis* aumentava na pequena proporção de 25,4 para 33,7 bilhões no mesmo período (preços de 1950).

- c) — que, entretanto, não houve deterioração da *relação de trocas* entre produtos agrícolas em geral versus produtos manufaturados. Do índice 130 em 1913 (1920-38 = 100), passou essa relação ao índice 138 em 1950-55.
- d) — que, em resumo, o declínio das exportações de produtos primários por nações não-industriais para nações industriais explica-se *pela baixa elasticidade-renda da procura* de produtos de alimentação nos países industriais; por *fatôres tecnológicos* (melhor aproveitamento de matérias-primas e sobretudo sintéticos); por *fatôres estruturais*, (forte declínio de comércio de têxteis e portanto de fibras) e também pelo *relativo declínio da exportação* de matérias-primas pelos países não-industriais *em processo de industrialização*;
- e) — que não é entretanto possível, com os dados disponíveis, discernir até que ponto o declínio das exportações seja também atribuível a *variações* em custo dos produtos e a *variações no grau de protecionismo em um e outro* grupo de países;

III — AUMENTO DAS IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES NÃO-INDUSTRIAIS

- 13) — Enquanto que o valor das exportações dos países não-industriais cresceu em menor proporção do que o do comércio internacional mundial, o valor de suas importações cresceu mais rapidamente que o desse comércio.
De 8,7 bilhões de dólares em 1928 passaram essas importações para 34,3 bilhões em 1957, enquanto o valor do comércio internacional apenas triplicava no mesmo período. A percentagem de importações dos países não-industriais passou de 27,4 % em 1928 a 35,2 % em 1957.
- 14) — E' interessante notar que enquanto as importações dos países industrializados dependem, em grande parte, da intensidade de seu processo corrente de produção e de consumo, as importações dos países não-industriais consistem, em boa parte, de *bens de capital* ligados a sua taxa de desenvolvimento econômico.

A percentagem de bens de capital importados por 8 países semi-industrializados (Argentina, Brasil, México, Índia, Austrália etc.) passou de 19,7 % antes da Guerra para 27,8 % em 1954/55, enquanto a dos bens de consumo caiu de 24,9 % a 13,4 % no mesmo período.

- 15) — Observa com muita propriedade o Relatório (§ 145) que “as importações para o desenvolvimento econômico dos países subdesenvolvidos podem ser financiadas por exportações de mercadorias e serviços desses países *ou por* importação de capitais, no sentido geral da palavra. No que diz com o balanço de pagamentos, um milhão de exportações pode ser substituído por um milhão de importação de capitais”.

“Mas há importantes diferenças entre as duas modalidades. Exportar importa em desfazer-se de mercadorias úteis enquanto que a importação de capital não envolve tal sacrifício imediato. Mais ainda um incremento de exportação, conquanto represente um incremento correspondente na capacidade de importar nada acrescenta automaticamente à poupança do país e pode ser gasto em grande parte na importação de mercadorias de consumo”.

Por outro lado, bem observa ainda o Relatório “é mais fácil para os países não-industriais aumentar suas exportações de um milhão de dólares do que aumentar sua importação de capitais pela mesma quantia, já que isso representa uma percentagem muito menor sobre suas exportações (cêrca de 30 000 milhões por ano) do que sobre suas importações de capital (cêrca de 3 000 a 4 000 milhões por ano). Além disso os países industriais sempre estarão mais dispostos a aumentar o “trade” do que o “aid”.

IV — POLÍTICA DE ESTABILIZAÇÃO NOS PAÍSES INDUSTRIAIS

- 16) — Os ciclos dos negócios (general business cycles) são os principais responsáveis pelas oscilações no valor das exportações dos produtos primários.

Considera o Relatório que ciclos de depressão da

intensidade do que se verificou em 1929-1932 ou mesmo do de 1938 nos Estados Unidos não se reproduzirão. Um arsenal de medidas "ad-hoc" de caráter monetário e fiscal, como os denominados "estabilizadores automáticos" não mais permitirão a reprodução daqueles fatos.

Nas três "recessões" que se verificaram nos Estados Unidos em 1948-49, 1953-54 e 1957-58 a queda da produção industrial não excedeu de 10 %, contra 21 % em 1929-32 e 32 % em 1937-38. A queda da "Renda Pessoal" (Personal Income) não atingiu a 3 % na pior das três recessões, contra perto de 10 % nas grandes depressões. O mesmo se deu com as vendas a varejo.

A quase estabilidade da Renda Pessoal quando a Produção Industrial cai explica-se pelo funcionamento dos "estabilizadores automáticos", com a ajuda aos desempregados e outras transferências, como os subsídios à Lavoura, o decréscimo do produto dos impostos e mesmo a elevação de salários, apesar do desemprego, além de medidas "ad-hoc" de obras públicas e outras.

Diz o Relatório com muito acerto que "as medidas contra a depressão" devem começar na fase de prosperidade e não esperar pela depressão. *O problema principal está em evitar a inflação.* E para isso a melhor providência é conter o aumento dos salários dentro das possibilidades criadas pelo crescimento gradual da produtividade média por hora de trabalho.

E para os países subdesenvolvidos nada é mais importante do que a manutenção de um ritmo satisfatório de aumento de emprego e de produção nos países industriais. O maior obstáculo ao amortecimento das oscilações cíclicas nesses países, acrescenta o Relatório, é a inflação que tem afetado sua economia nestes últimos 30 anos.

V — OS ESQUEMAS NACIONAIS DE ESTABILIZAÇÃO DOS PREÇOS NOS PAÍSES DE PRODUÇÃO PRIMÁRIA

- 17) — O recurso ao Fundo Monetário Internacional é evidentemente a primeira providência que ocorre para com-

pensação da deficiência do balanço de pagamentos dos países cujas exportações sofrem o impacto das oscilações cíclicas nos países industriais.

Este recurso não é entretanto eficaz — como deveria, a meu ver, ter acentuado o Relatório — quando o desequilíbrio do Balanço de Pagamentos é devido não às recessões cíclicas no estrangeiro e sim à inflação nos próprios países exportadores. Neste caso não há alternativa; só o combate à inflação.

Igualmente não será eficaz o recurso ao Fundo Monetário Internacional, quando o desequilíbrio fôr devido não as oscilações cíclicas mas à *superprodução crônica* no país de produção primária, através a manutenção artificial de preços excessivamente atrativos. Isto não se aplica aos casos de subprodução ou de superprodução temporárias devidos a fatores climatéricos.

- 18) — Dentre as medidas de estabilização nos países de produção primária, convém distinguir as de *caráter nacional*, restritas ao âmbito do próprio país e as de *caráter internacional*.

Vejamus primeiramente as medidas de *caráter nacional*. As principais medidas destinadas a procurar estabilizar, quanto possível, o preço de um produto são de três espécies:

- a) a dos “Estoques de Compensação” (buffer stocks), segundo a qual uma parte da produção é retirada do mercado nas épocas de excesso de produção e restituído a esse mercado nas épocas de produção deficiente;
- b) a do “Fundo de Compensação”, em que, nas épocas de preços especialmente favoráveis, uma parte desse preço dos produtos exportados é recolhida ao “Fundo”, a fim de habilitá-lo a subvencionar a exportação quando os preços baixam;
- c) a do “Contrôle das Importações e das Exportações”, que procura corrigir os desequilíbrios de balanço de pagamentos devidos às oscilações cíclicas opondo barreiras à importação e subvencionando as exportações.

- 19) — O Relatório é de parecer que os esquemas de “estoque de compensação” devem ser preferidos, sempre que possível; que os de “fundo de compensação” também são aceitáveis e que os de “contrôle das importações e exportações”, como método de manter a estabilidade doméstica, é desaconselhável como prejudicial não só ao próprio país como aos demais.

Na medida em que estes esquemas, observa o Relatório, se destinam a pagar ao produtor doméstico um preço mais alto do que o do mercado há não só um “efeito de estabilização” como um “efeito de proteção”.

O “estoque de compensação” *nacional* tem a vantagem de contribuir para a estabilização mundial do preço do produto, mas o defeito de servir de “umbrela” protetora para os demais países que se aproveitam das restrições de exportação para despejar a sua produção no mercado. O esquema é mais racional do que os outros porque consiste em comprar a baixo preço (mercado de depressão) e vender a preço mais alto (mercado em ascensão). Mas a nosso ver, e isso não é acen- tuado pelo Relatório, o “estoque de compensação” res- trito ao campo nacional de um país (a não ser que o país tenha uma situação quase-monopolística no mer- cado mundial) não é uma medida eficaz.

Uma das limitações dos “estoques de compensa- ção” — é de não ser aplicável aos produtos deteriorá- veis. O custo da manutenção dos estoques relativamente à variação potencial dos preços do produto é um ponto importante a considerar. Igualmente o fato de se tra- tar de produção perene (café, laranjas, cacau etc.) ou de produção anual (trigo, milho, algodão etc.).

O perigo dos “estoques de compensação” é que eles degenerem de um esquema de compensação temporá- ria para um *organismo permanente de sustentação de preços* com acumulação de estoques que não raro con- duz a soluções extremas.

- 20) — O sistema do “Fundo de Compensação” (fundo em vez de estoques) tem sido utilizado por vários países expor- tadores. Nas fases de altos preços o “Marketing Board”

preleva uma taxa sôbre o valor do produto exportado e nas fases de preços baixos subvenciona êsses preços.

O Professor Nurkse sugeriu uma variante pelo recurso *ao impôsto sôbre os lucros* dos produtos exportados, nas fases de altos preços e subsequente subvenção nas fases de preços baixos. Êle propõe mesmo que se recorra aos impostos em geral em vez de um impôsto especial sôbre a exportação (Trade Fluctuations — *Kyklos* — 1958).

O “Fundo de Compensação” tem sôbre os “Estoques de Compensação” a vantagem de ser isento dos sérios problemas de armazenagem. E’ também mais fácil iniciar um “Fundo” do que um “Estoque”, porque o primeiro começa em um período de prosperidade enquanto o segundo há de começar em período de depressão para absorver os excessos da oferta.

- 21) — O Relatório expressa o receio quanto ao êxito destas operações, a dos “Estoques” como a do “Fundo”, pela tendência a um excessivo otimismo quanto ao preço médio e às pressões que sofrem as Autoridades para fixá-lo em nível por demais elevado.

VI — OS ESQUEMAS INTERNACIONAIS DE ESTABILIZAÇÃO DE PREÇOS DOS PRODUTOS PRIMÁRIOS

- 22) — A grande vantagem dos esquemas internacionais sôbre os nacionais é que êles levam em conta os interêsses das nações importadoras como das exportadoras, evitando que êles se tornem um instrumento de monopólio para exploração dos consumidores com efeitos não raro desastrosos para os produtores.

A dificuldade em realizar êsses acôrdos decorre da escolha da oportunidade. Os Governos importadores não se interessam pelos esquemas quando os preços estão baixos, que é exatamente quando êles são mais interessantes para os Governos exportadores e vice-versa.

- 23) — Há três princípios sôbre os quais se baseiam os acôrdos internacionais.

O primeiro, é aquele em que um grupo de países importadores obriga-se a comprar de um grupo de países exportadores uma determinada quantidade do produto a um dado preço e vice-versa. A êsse tipo pertence o Acôrdo do Trigo em que cada nação exportadora se obriga a suprir uma determinada quota de trigo a *um preço máximo*, ainda que o preço do mercado mundial lhe seja superior e em que cada nação importadora se obriga a comprar essa mesma quota a *um preço mínimo*, mesmo que o preço do mercado mundial seja mais baixo. Desta forma, cada país exportador tem a garantia de vender sua quota a um preço não inferior a x e cada país importador a segurança de um suprimento correspondente a sua quota a um preço não superior a y . Fora dessas quotas vigoram os preços do mercado mundial.

O segundo princípio é o das "*quotas limitadas de exportação*", como no Acôrdo do Açúcar. Quando o preço do mercado mundial está acima de um determinado nível não há restrições à exportação. Mas quando está abaixo dêste nível a restrição às quotas de exportação tornam-se cada vez mais severas. Êste tipo de acôrdo tem o defeito de tirar o estímulo aos produtores de baixo custo de produção em favor dos de alto custo e também o de não produzir o efeito colimado se o acôrdo não se estender à quase totalidade dos países exportadores.

O terceiro princípio é o dos "*estoques de compensação*" (buffer stocks) consiste na extensão do esquema nacional a que já nos referimos, ao campo internacional de um grupo de países, de forma a poder exercer uma influência apreciável senão decisiva sobre a oferta no mercado mundial. Os esquemas de estoques de compensação exigem forçosamente uma provisão de recursos financeiros para a compra do produto, quando necessário. No Acôrdo Internacional do Estanho, a Comissão Diretora dispõe de um estoque de estanho e de um fundo em dinheiro, ambos supridos pelos Governos participantes. A Comissão deve vender o produto quando o preço atinge a determinado nível e comprá-lo quando cai abaixo de certo nível.

Entre os dois níveis a Direção tem certa latitude para decidir da conveniência de vender ou comprar. O Acôrdo também estipula quotas de restrição à exportação quando os estoques atingem um certo volume.

O Relatório manifesta decidida preferência por êste terceiro tipo de acôrdo internacional, porque êle exerce a função estabilizadora de transferir estoques físicos nas épocas de excesso para as épocas de escassez e também porque êsse tipo de acôrdo não afeta a desejável competição entre produtores de baixa e de alta produtividade.

A execução dêsse tipo de acôrdo se defronta entretanto com alguns escolhos. Um é que os países consumidores não têm grande disposição para realizá-los quando os preços estão baixos e os países produtores quando os preços estão altos. Contudo, o acôrdo *internacional* conduz forçosamente à limitação de preços mais razoáveis, evitando o defeito dos estoques de compensação nacionais ou sòmente de produtores que pende mais para o proteccionismo e preços altos do que para a estabilização, com o resultado de conduzir a estoques de volume asfixiante. O esquema é também realizável mediante um acôrdo entre *vários estoques nacionais de compensação*.

Conclui o Relatório com a justa observação de que "cada produto tem seus problemas específicos e cada tipo de acôrdo suas dificuldades".

VII — PROTECCIONISMO AGRÍCOLA NOS PAÍSES INDUSTRIAIS

- 24) — Destaca o Relatório o fato de que a distinção entre nações pobres subdesenvolvidas e nações ricas desenvolvidas *não coincide* com a distinção entre exportadores de produtos primários e exportadores de produtos industriais. Alguns países (como alguns Estados) exportadores de produtos primários como a Nova Zelândia ou a Dinamarca (ou, em parte, os U.S.A. e o

Canadá) são ricos e desenvolvidos e outros, exportadores de têxteis e outros produtos de manufatura elementar como a Índia, Hong-Kong, Singapura são pobres e subdesenvolvidos. Estes países de mão-de-obra abundante e barata exportam manufaturas em que predomina o elemento mão-de-obra, para importar trigo e outros alimentos de países de clima temperado com abundância de terra e capital como os U.S.A., o Canadá e a Austrália.

A questão do protecionismo agrícola nos países industriais não é de especial interesse para o Brasil, país que exporta produtos, tropicais ou subtropicais *sem similar* nos países importadores com exceção do algodão americano, da carne e pouco mais (vice-versa o caso da produção tritícola brasileira).

Para os produtos alimentícios similares (trigo, milho, arroz, manteiga, açúcar, carne) o valor da importação combinado dos países do Ocidente Europeu e da América do Norte *caiu* de 2.96 bilhões de dólares em 1938 a 1.43 em 1956, apesar de um aumento de consumo de 35% nessas duas áreas. Igualmente, o valor da importação de matérias-primas similares ou substituíveis (fumo, algodão, lã, gorduras, óleos e sementes oleaginosas) igualmente *caiu* de 3.39 bilhões para 3.02, apesar também de um apreciável aumento de consumo (as exportações americanas de algodão respondem em parte por essa redução das importações).

As modalidades de proteção à produção agrícola doméstica são de dois tipos: a de *subvenção* (deficiency payments system), largamente adotado na Grã-Bretanha, em que os produtos são vendidos ao público consumidor pelos preços do mercado mundial, recebendo porém o produtor uma subvenção por unidade produzida; e a modalidade, muito mais geralmente adotada, do protecionismo usual, com restrições tarifárias ou outras, que prometem manter o *preço interno acima* do preço internacional.

Os Estados Unidos, sob pressão política dos seus Estados Agrícolas têm adotado a política, fortemente verberada no Relatório, de garantir ao produtor doméstico um preço favorável *comprando os excessos* de

produção de trigo, de algodão, de cereais. Os estoques assim acumulados já têm chegado ao volume de 70% a 80% das exportações mundiais, nos casos do trigo e do algodão.

Conclui o Relatório recomendando aos países membros do GATT, uma redução do protecionismo agrícola nas nações industriais.

VIII — TRIBUTAÇÃO DE OBJETIVO FISCAL — O CAFÉ

- 25) — Além dos direitos aduaneiros de objetivo protecionista, as exportações de produtos primários se defrontam com os impostos criados com o objetivo unicamente fiscal. São especialmente vítimas dessa tributação o café, o fumo, o chá e o cacau.

As exportações de café representaram em 1956 2 1/2% do valor do comércio mundial, \$ 2300 milhões de dólares, valor só ultrapassado pelo petróleo e derivados; o fumo \$ 700 e o chá e o cacau \$ 560 e \$ 420, respectivamente.

O café é a principal fonte de divisas de 14 países subdesenvolvidos.

A incidência tributária sobre o café em alguns países da Europa é a seguinte:

Impostos sobre o café importado

(Direitos aduaneiros "ad-valorem" e equivalente "ad-valorem" dos tributos específicos, em termos de percentagem sobre os preços de 1957).

| | Direitos | Tributo específico | Incidência fiscal Total |
|-----------------|----------|--------------------|-------------------------|
| Alemanha | 25 | 47 | 72 |
| França | 20 | 51 | 71 |
| Itália | 7 | 66 | 73 |
| Áustria | 35 | — | 35 |
| Finlândia | 114 | — | 114 |

A tributação sobre o fumo é a mais violenta, chegando, no total até 500 % e 1 000 %.

A notar que esses "tributos específicos", equivalentes em nossa terminologia ao imposto de consumo, não são equiparados aos direitos aduaneiros para efeito das negociações do GATT.

Uma observação muito interessante, que se contém no Relatório, é a relativa às diversas taxas de elasticidade-preço da procura do café na Europa e nos Estados Unidos. "Nos Estados Unidos", diz o Relatório, "os altos níveis de renda da população e a ausência de tributação sobre o café, o chá e o cacau *deram lugar a um consumo "per capita" próximo da saturação*, ao passo que nos *países do Ocidente Europeu* a procura do café parece demonstrar *uma considerável capacidade de reação às variações do preço*, aos atuais níveis de renda e de consumo "per capita", especialmente na Alemanha e na Itália. Na Bélgica e na Escandinávia, onde o consumo "per capita" já é elevado essa elasticidade deve ser mais baixa.

Acrescenta ainda o Relatório, em nota de chamada, que "a estimativa da elasticidade da procura do café nos Estados Unidos é de cerca de 0,5 em relação à renda e de -0.3 em relação ao preço. Para os países europeus as estimativas da elasticidade-renda não diferem apreciavelmente da americana, mas quanto à elasticidade-preço, esta parece ser da ordem de -0.5 a -0.9 e até mais. O mesmo se pode dizer com relação ao cacau, e, em menor escala, ao chá. Quanto ao fumo porém, a elasticidade-preço parece ser muito baixa, contrastando com uma alta elasticidade-renda" (Estas observações merecem tanto mais atenção quanto o Chefe dos Estudos Econômicos do GATT é o Dr. Hans Staehle, um dos maiores especialistas nestes assuntos).

Pode-se portanto esperar que uma redução de tributação sobre o café na Europa venha a dar lugar a um aumento substancial do consumo. Um exemplo específico é o da Alemanha, que em agosto de 1953 reduziu de 10 para 3 marcos por quilo o imposto de con-

sumo sobre o café, o que produziu um aumento apreciável das importações de café, que quase duplicaram em 1954 (em relação a 1952). Apesar disso coincidir com o período de aumento geral da Renda Nacional e do padrão de vida da Alemanha, a reação parece confirmar um alto grau de elasticidade-preço da procura do café.

Estas considerações crescem de importância com o provável e iminente aumento da discriminação tarifária por parte dos países do Mercado Comum Europeu em favor de suas colônias e territórios de ultramar e detrimento dos demais países supridores.

- 26) — As importações de matérias-primas não-agrícolas são menos protegidas. De um lado porque os recursos minerais sejam inexistentes nos países importadores e, de outro, porque quando existem são sujeitos à exaustão e não são reprodutíveis.

O caso mais importante neste setor é o das importações de chumbo, cobre e zinco pelos Estados Unidos, onde existe uma apreciável produção nacional desses metais não-ferrosos, como também de petróleo.

Os países que têm nos minérios a principal base de suas exportações, (como o Chile por exemplo), são ainda afetados pela dupla circunstância de que durante as recessões cíclicas nos países industriais há uma recrudescência do protecionismo e de que a procura é elástica em relação à renda, isto é reduz-se apreciavelmente quando a renda sofre depressão cíclica.

IX — O MERCADO COMUM EUROPEU

- 27) — De acordo com o § 2.º do Art. 19 do Tratado que estabelece a Comunhão Econômica Européia, a tarifa aduaneira comum será igual à média das tarifas em vigor nos países-membros em 1/1/1957.

Essa tarifa será: Para o café 16 %; cacau 9 %; algodão 0; bananas 20 %; açúcar 80 %.

A tarifa atual para o café é de 0 no Benelux, 20 % na França, e 26 % na Alemanha.

As importações de Café e Cacau e Algodão em 1956 e em milhões de dólares eram: (A, de todas as origens — B, de colônias e territórios)

| | | Benelux | França | Alemanha | Itália | Total |
|---------|---|---------|--------|----------|--------|-------|
| CAFÉ | A | 113,3 | 170,7 | 198,3 | 75,8 | 558,1 |
| | B | 7,7 | 115,6 | 2,6 | 10,8 | 136,7 |
| CACAU | A | 55,7 | 33,9 | 71,5 | 15,4 | 176,5 |
| | B | 16,6 | 37,8 | 10,7 | 4,9 | 60,0 |
| ALGODÃO | A | 132,4 | 231,4 | 240,8 | 151,6 | 756,2 |
| | B | 11,8 | 38,3 | 7,5 | — | 57,6 |

- 28) — Observa com razão o Relatório que é da maior importância para a expansão do comércio mundial que a Comunhão Econômica Européia se desenvolva no sentido de um efeito criador (trade creating effect) de comércio internacional maior do que o efeito redutor (trade diverting effect) desse comércio.

X — CONCLUSÕES

- 29) — Recomenda o Relatório: *a)* mais ajuda econômica; *b)* extensão de medidas contra as recessões nos países industriais; *c)* provisões para uma maior liquidez internacional; *d)* provisão de fundos para os estoques de compensação (buffer-stocks); *e)* redução de tributação de caráter fiscal nos países consumidores de produtos tropicais; *f)* moderação do protecionismo agrícola na Europa Ocidental e na América do Norte, no sentido de menores restrições à importação e sua substituição por subvenções; *g)* redução do protecionismo para os minerais.
- 30) — Uma observação interessante do Relatório é relativa à assimetria dos efeitos de uma mesma redução de tarifa aduaneira sobre as importações de produtos primários e sobre as de produtos industriais, à vista de bem maior elasticidade-preço da procura no segundo caso do que no primeiro.
- 31) — Reconhecendo que as nações subdesenvolvidas precisam ser ajudadas, nota entretanto o Relatório que as medidas de controle do comércio internacional nesses

países tem sido responsáveis, em boa parte, pelo declínio de suas exportações de produtos primários.

Apesar das restrições supra-referidas acentua ainda o Relatório, o princípio de que os países devem desenvolver as exportações dos produtos para os quais têm melhores condições para produzir e a importação daqueles para cuja produção não dispõem de condições favoráveis, ainda é um *princípio perfeitamente válido*.

Lembra a êsse respeito o exemplo da Dinamarca e da Nova Zelândia, que figuram entre as nações mais ricas do mundo e cujas principais exportações são de produtos primários, "o que prova que desenvolvimento, progresso e prosperidade não são sinônimos exclusivos de industrialização.

Deve também ser observado que vários países subdesenvolvidos recorrem a medidas de restrição do comércio, que não são normalmente objeto das negociações no GATT, como taxas cambiais múltiplas.

XI COMENTÁRIO

Qualquer revista do Relatório da Comissão do GATT sôbre "Rumos do Comércio Internacional" (Trends in International Trade) deve começar por pedir "vênia" a seus autores, entre os quais se incluem algumas das maiores sumidades em matéria de Comércio Internacional.

Não pretendo portanto, apresentar aqui, uma crítica do valioso trabalho; apenas um comentário sôbre alguns tópicos esparsos.

* * *

Há no Capítulo relativo a "Os Fatos" (§ 85) o registro de que no período de 1928 a 1957, enquanto a Produção Mundial de mercadorias aumentou de mais de 100 %, o *volume do comércio internacional* só cresceu de 58 %. O Relatório não entra na análise das causas dessa disparidade geral, possivelmente por não estar ela abrangida nos "têrmos de referência".

Em discurso pronunciado em um "painel" organizado pelo Banco Internacional em Washington, em 1954, eu procurei apre-

ciar algumas decorrências do fato de que depois da Primeira Guerra, a liderança do comércio e da finança internacionais haviam passado das mãos de uma nação “extrovertida” como a Grã-Bretanha para as de uma nação “introvertida” como os Estados Unidos. O incremento da prosperidade e da riqueza da Grã-Bretanha de então tinha sôbre o resto do mundo repercussões muito maiores do que o dos Estados Unidos de hoje, tanto sob o aspecto do comércio como sob o da migração de capitais.

Importa notar também que na relação de 58 para 100, êste último índice refere-se sômente à produção de mercadorias e não de serviços, cuja proporção sôbre a Renda Nacional tende a aumentar com o desenvolvimento econômico.

Vê-se no Quadro 13 do Relatório que conquanto a *produção* total dos países industriais tivesse crescido de 77 % de 1938 a 1954, o *consumo de produtos alimentícios* de tôda a espécie só aumentou de 35 %. O fato do consumo dos produtos alimentícios não crescer paralelamente ao volume da produção não é para surpreender em países já industrializados.

O progresso realizado pelas nações subdesenvolvidas nestes últimos 50 anos tem constituído outro fator de redução da intensidade do comércio internacional. No Brasil de há 60 anos importava-se, por incrível que pareça, todo o arroz, a batata inglêsa, tôda a manteiga, o queijo, quase todos os tecidos, produtos todos de caráter elementar e de grande volume, de que o país hoje se abastece integralmente com produção própria. De outro lado, o movimento de industrialização dos países subdesenvolvidos, não acompanhado de uma prévia ou concomitante melhoria da produtividade agrícola com liberação de fatôres, tem dado lugar a uma transferência dêsses fatôres para a produção industrial de consumo doméstico, em detrimento das exportações.

O Relatório assinala, outrossim, o fato de que o progresso tecnológico da indústria tem dado lugar não só a um melhor aproveitamento das matérias-primas importadas, como mesmo à eliminação dessa importação e sua substituição pelos produtos sintéticos. Como também assinala a baixa elasticidade-renda da procura dos produtos primários nos países industriais, como fator do declínio relativo das exportações dêsses produtos.

Tudo isso contribui para explicar porque o volume do Comércio Internacional aumentou muito menos do que a Produção e a Renda.

* * *

Assinala o Quadro 17 do Relatório que de 1913 a 1955, enquanto o volume do *Comércio Internacional de produtos agrícolas em geral* cresceu de 25 % o de *produtos manufaturados* aumentou de 85 %.

Isso equivale a registrar um forte declínio das exportações dos países não industriais em relação às dos países industriais.

Quando se passa entretanto a analisar a evolução do comércio internacional de produtos agrícolas, não em globo, mas *por categorias*, vê-se que aquela disparidade com o comércio de produtos manufaturados decorre quase tôda do declínio, relativo das exportações dos produtos agrícolas *com similar* nos países importadores (cereais, açúcar, pecuários, linho, maçãs), cujo crescimento *foi nulo* em 40 anos. A exportação dos produtos em *parte similares* (algodão e seus subprodutos, laranjas, passas, vinho, fumo, sementes oleaginosas comestíveis) se não decresceram também não aumentaram apreciavelmente.

Mas as exportações dos produtos *sem similar* (café, chá, cacau, bananas, pimenta) *mais do que dobraram* (índice 85 para 196), tendo portanto *crescido mais do que o comércio de produtos manufaturados*.

Na classe dos produtos *sem similar mas vulneráveis à substituição pelos sintéticos* (borracha, lã e juta, excluído o algodão e seus subprodutos) as exportações *mais do que duplicaram* (85 para 177).

Poder-se-ia portanto concluir que:

- a) que o volume das exportações de manufaturas cresceu muito mais do que o de produtos agrícolas em geral, *mas não mais* do que o volume das exportações dos produtos agrícolas *não-similares aos dos países importadores*, mesmo daqueles sujeitos à concorrência de sintéticos;

b) que no tocante à posição de *cada país* separadamente nenhum dêles, como bem assinala o Relatório, exporta somente produtos de uma das cinco categorias: Tabela 4)

- 1) produtos alimentícios não-tropicais
- 2) matérias-primas agrícolas
- 3) produtos alimentícios tropicais
- 4) minerais
- 5) petróleo

A situação dos países que exportam produtos não-tropicais é francamente precária ao passo que a dos exportadores de petróleo (Venezuela, Arábia, etc.) é extremamente favorável. A posição dos exportadores de matérias-primas agrícolas *similares* (algodão por exemplo) é pouco favorável, enquanto a dos exportadores de matérias-primas agrícolas *não-similares* (borracha, lã, juta) é tão favorável quanto a dos exportadores de *produtos alimentícios não-similares* (café, chá, cacau, bananas e pimenta) e *quanto a dos produtos manufaturados*.

Em outras palavras, dentro do volume das exportações mundiais reduzido em relação à produção (pelos motivos supra-indicados), isto é dentro do quadro das trocas internacionais de meados do Século XX, a posição de um país como o Brasil, predominantemente exportador de produtos agrícolas não-similares, não é desfavorável.

* * *

Se tal é a situação, de um modo geral sombria, no tocante às exportações dos países não-industriais, *muito diverso é o quadro das importações*. Em termos de percentagem do comércio mundial as *importações* desses países *passaram de 27,4 % para 35,2%*.

Isto não é explicável pela insignificante melhora da relação de troca dos países não-industriais (período 1928-1957). Tampouco pela queda das reservas monetárias. O fluxo de *capital privado*, também está longe de ter recuperado o valor do fim dos anos 20. Enquanto o valor do comércio internacional triplicava de 1928 a esta parte, os *investimentos* de capital estrangeiro *privado* não ultrapassavam os US\$ 1.000 milhões de 1928, mas de poder de compra muito inferior ao daquela época.

Esse capital estrangeiro privado que em 1928 financiava 14 % das importações dos países não-industriais, só equivalia a 6,5 % dessas importações em 1956.

Do ponto de vista do desenvolvimento econômico desses países, importa assinalar que o incremento das importações se verificou no setor "bens de capital" e não no de "bens de consumo", tendo o primeiro passado de 19,7 % antes da 2.^a Guerra para 27,8 %, enquanto o segundo baixava de 24,9 % para 13,4 %. Isto não altera porém a disparidade entre exportações e importações.

A inflação dominante nos países subdesenvolvidos da América Latina explica os *deficits* dos balanços de pagamento, mas não explica a maneira por que eles foram compensados.

O que tornou possível o incremento das importações dos países não-industriais nos anos 50 (depois do Plano Marshall) foram as dádivas e os empréstimos governamentais e internacionais. Segundo as estimativas das Nações Unidas, os países não-industriais têm recebido cerca de US 1.500 milhões de dádivas e 500 milhões de empréstimos *por ano* no período 1953/57.

Assim enquanto o fluxo de capital privado supria em 1928 14 % das importações dos países não-industriais, as dádivas e empréstimos de 1956/57 propiciavam recursos para elevar de 6,5 % para 16 % ou 17 % a quota-parte das importações financiadas.

O Brasil não se beneficiou, senão em pequena parte, das "dádivas", mas foi largamente contemplado nos "empréstimos governamentais e internacionais". Além disso sacrificou suas reservas monetárias e tem sido objeto de 1955 a esta parte (Instrução 113) de uma apreciável corrente de capital privado.

* * *

Nas referências ao problema do desenvolvimento econômico parece-me que o Relatório foi de uma excessiva timidez quanto aos erros que correntemente se praticam nos países não-industriais, no tocante ao destino dado aos recursos disponíveis para investimento, inclusive os que provêm dos empréstimos estrangeiros "não específicos", isto é de simples cobertura de *deficits* de seus balanços de pagamento. A conjuntura permanentemente inflacionária em vários desses países dá lugar a uma considerável *distorsão* e má aplicação desses recursos.

Não me parece tampouco cabível a observação dos § 143 do Relatório relativa ao que ali se chama de "princípio de aceleração",

no caso exemplificado de um país que quer elevar a taxa de sua renda "per capita" de 1 % para 3 % ao ano.

Para isso o investimento bruto do país, que era de 11 % da Renda Nacional, teria de ser elevado para 15%, ou seja 40 % de aumento. E como as importações de bens de capital podem ser estimadas na base de 28 % das importações, seria necessário um aumento da capacidade de importar de 0.28×0.40 , isto é de mais de 10%, para um incremento *per capita* de apenas 2%! Nisso consistiria a "aceleração".

Ora, *data venia*, o raciocínio não me parece aceitável. Ao contrário. O que os cálculos indicam é que para triplicar (índice 100 para índice 300) o incremento da renda "per capita" basta aumentar os investimentos de 11 para 15, isto é de menos de 40 % (índice 100 para índice 140) e as importações de bens de capital de 10 % apenas (índice 100 para índice 110)!

A taxa de "renda per capita" é a taxa da melhoria do padrão de vida da população e o que o cálculo do Relatório mostraria é que essa taxa pode ser triplicada com um incremento de investimento bruto de 11 % para 15 % apenas da Renda Nacional e um incremento de 10 % nas exportações (importações). Em outras palavras, *vale a pena um pequeno esforço suplementar de poupança para triplicar* o ritmo da marcha e que o país se livra do subdesenvolvimento. Essa é que é a dedução a tirar.

* * *

No mesmo sentido poderia o Relatório ter mencionado a observação (que me foi feita por Nurkse quando da Reunião da I.E.A. no Rio de Janeiro em 1957) a propósito da deficiência, tão repetidamente alegada pela CEPAL, da capacidade de importar dos países latino-americanos, sequiosos de desenvolvimento.

Suponhamos que se trate de transferir uma fatia da R.N. (Y) que chamaremos de 100, do Consumo (C) para o Investimento (I). Alega-se que essa transferência acarreta a necessidade de um aumento da capacidade de importar (ΔM) os bens de capital necessários (um "leit-motiv" da CEPAL é que os U.S.A. não suprindo os recursos para isso, freqüentemente paralisam o desenvolvimento econômico dos países latino-americanos). Na realidade se

chamarmos de DE a Despesa em Produção Doméstica e supusermos que o Consumo tem um conteúdo de importações igual a 30, enquanto o Investimento tem um igual a 60, poderemos escrever:

| Δ | C | I | C + I |
|-------------|-------|-------|-------|
| Δ M | — 30 | + 60 | + 30 |
| Δ DE | — 70 | + 40 | — 30 |
| | — 100 | + 100 | 0. |

o que quer dizer que a transferência da fatia 100 do consumo C para o investimento I importa na necessidade de aumentar de 30 (Δ M) as importações, *mas também importa (se não houver inflação) em liberar 30 (Δ DE) que deixam de ser gastos na produção doméstica e que podem ser utilizados: a) para aumentar as exportações de 30; b) para produzir 30 de substitutos à importação.*

* * *

Ao tratar dos “estoques de compensação” (buffer stocks), o Relatório aprecia suas possibilidade e vantagens como um esquema *puramente nacional*. Trata-se então — e é um aspecto um tanto novo da questão — não de influir sobre o mercado mundial do produto, restringindo ou aumentando *apreciavelmente* a oferta e sim de uma operação com a qual um país, como se um indivíduo fôsse, deixa de vender o produto nas fases de preço baixo e o acumula para vender nas fases de preço alto, o que é favorável, diz o Relatório, tanto ao país que pratica a retenção como aos demais.

O Brasil já uma vez realizou um esquema desta ordem, com o café, no Governo Epitácio Pessoa (valorização Siciliano), operação que foi liquidada com excelente lucro. O mesmo não se pode dizer de outras retenções como a dos anos 30 que acabou na queima de muitos milhões de sacas de café e na derrubada de mais de um bilhão de cafeeiros. Justo é assinalar porém, que êsse resultado catastrófico se verificou na Grande Depressão, que não mais se reproduzirá e que manteve a demanda em estado de depressão durante 10 anos.

O atual esquema de “estoque de compensação” brasileiro de café é o menos racional de todos os que têm sido feitos, uma vez

que *êle não se justifica por uma depressão da demanda mundial* do produto, *nem por preços baixos como em 1930*. Ao contrário, a necessidade de acumular resultou de uma *forte superprodução provocada por uma alta artificial e propositada de preços* promovida em 1954 e ainda não de todo abandonada. Foi graças a'essa alta de preços que *outros países, especialmente os da África*, aumentaram consideravelmente suas lavouras e suas vendas.

O Relatório apenas dá uma referência indireta a êsse caso, em seu parágrafo 186.

* * *

O Relatório poderia talvez ter desenvolvido sua observação do parágrafo 230, onde simplesmente se diz que "cada produto tem seus problemas próprios". Teria sido pertinente observar a distinção entre vários casos típicos. Um dêles é o de saber se se trata de produtos perecíveis, que exigem conservação frigorífica (frutas, por exemplo), semiperecíveis (cacau) ou duráveis (café, algodão etc.). Outro, e mais importante é a distinção entre produtos de lavouras perenes, como café, laranjas, cacau etc. e de culturas ânuas, como algodão, trigo etc., caso em que se pode dar outro destino às terras e à mão-de-obra, em vez de estocar a produção. Outro caso ainda seria o da maior ou menor vulnerabilidade da demanda por motivo de possível concorrência de produtos sintéticos.

* * *

O aspecto principal do problema de que trata o Relatório é o de indagar se a procura dos produtos primários supridos pelos países subdesenvolvidos tem crescido *na mesma proporção do incremento da produção e da renda nos países industriais*. Em outras palavras, se o desenvolvimento econômico dos países subdesenvolvidos pode ser confiado à expansão de suas exportações.

Em princípio a resposta não pode deixar de ser negativa. O regime de liderança britânica no comércio e na finança internacionais, do Século XIX pertence ao passado e não voltará. O quadro atual é o da liderança dos Estados Unidos e de uma guerra fria que não se sabe quanto tempo durará, nem como acabará.

Diga-se porém em compensação que na época da liderança britânica ninguém se atreveria a expor suas dificuldades econômicas domésticas à Rainha Vitória, ao passo que hoje, os pedidos de

auxílio e acomodação financeira que afluem a Washington, são objeto de consideração e às vezes atendidos (Plano Marshall) com uma generosidade e uma visão sem precedente na História.

O volume do comércio internacional mundial só tem crescido nos últimos 30 anos a um ritmo de pouco mais da metade do incremento de produção. Mas se decomposermos o agregado "países subdesenvolvidos" em vários grupos, a resposta a nossa pergunta seria muito favorável no caso dos países exportadores de petróleo; *razoavelmente favorável no caso dos exportadores de produtos alimentícios não-similares* (café, cacau etc.); desfavorável no caso dos exportadores de matérias-primas agrícolas em geral e péssima no caso dos exportadores de produtos alimentícios *similares*.

Estas considerações não justificam de modo algum uma política de abandono do campo das exportações pelos países subdesenvolvidos. Ao contrário, para aumentar sua capacidade de importar, devem eles estimular suas exportações, não só de produtos agrícolas como de artigos industriais para cuja produção a mão-de-obra barata e abundante constitui um elemento de vantagem comparativa, a exemplo do que tem feito o Japão, a Índia, Hong-Kong, Pôrto Rico etc.