

WP 122 / 2013

# ABERTURA AO EXTERIOR: UMA INEVITABILIDADE PARA AS PEQUENAS ECONOMIAS INSULARES E CONDIÇÃO ESSENCIAL PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DE S. TOMÉ E PRÍNCIPE

Armindo Espírito Santo

## Resumo

Este texto discute, muito rapidamente, por que razão as pequenas economias insulares são pressionadas a abrirem-se ao exterior e quais as condições pelas quais devem orientar o seu processo de desenvolvimento sustentável. Em particular, o texto discute qual deve ser a orientação externa da economia de S. Tomé e Príncipe para a sua internacionalização no contexto atual da economia mundial.

Dadas as características estruturais da economia de S. Tomé e Príncipe, nomeadamente a persistência dum setor produtivo decadente, instituições económicas, políticas e sociais muito frágeis, e uma dotação de recursos humanos com importantes limitações, a abertura ao exterior deve ser considerada como crucial para a promoção do seu

com o apoio

desenvolvimento. Ademais, este país depende exclusivamente de fluxos externos para a sua sobrevivência.

Destarte, uma tal abertura é primordial na medida em que constitui um incentivo ao investimento directo estrangeiro, que é fundamental ao financiamento de actividades produtoras de riqueza com vista à redução sustentável do desemprego e da pobreza.

Maior abertura ao exterior tenderá a fazer aumentar progressivamente o investimento directo estrangeiro e ajuda externa, os quais constituem um importante fator, senão mesmo, o único de momento, para a inserção de S. Tomé e Príncipe na atual economia mundial globalizada.

Para que uma tal abertura contribua para o seu desenvolvimento, propõe-se que ela deva ser conduzida com base em estratégias económicas congruentes com a especificidade das pequenas economias insulares. Isto é, que as actividades económicas selecionadas se adequem à pequena dimensão e isolamento do território de maneira a contornar os efeitos negativos das deseconomias de escala. Mas também a estabilidade política, boa governação e valorização dos recursos humanos são essenciais.

**Palavras-Chave** abertura ao exterior, desenvolvimento, economia de escala

## WORKING PAPER / DOCUMENTO DE TRABALHO

*O CEsA não confirma nem infirma  
quaisquer opiniões expressas pelos autores  
nos documentos que edita.*

O **CEsA** é um dos Centros de Estudo do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa, tendo sido criado em 1982.

Reunindo cerca de vinte investigadores, todos docentes do ISEG, é certamente um dos maiores, senão o maior, Centro de Estudos especializado nas problemáticas do desenvolvimento económico e social existente em Portugal. Nos seus membros, na maioria doutorados, incluem-se economistas (a especialidade mais representada), sociólogos e licenciados em direito.

As áreas principais de investigação são a economia do desenvolvimento, a economia internacional, a sociologia do desenvolvimento, a história africana e as questões sociais do desenvolvimento; sob o ponto de vista geográfico, são objecto de estudo a África Subsariana, a América Latina, a Ásia Oriental, do Sul e do Sudeste e o processo de transição sistémica dos países da Europa de Leste.

Vários membros do CEsA são docentes do Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional leccionado no ISEG/"Económicas". Muitos deles têm também experiência de trabalho, docente e não-docente, em África e na América Latina.

## OS AUTORES

### **ARMINDO ESPÍRITO SANTO**

Doutor em Economia (ISCTE-IUL), membro do CEA/ISCTE-IUL e do CESA/ISEG/UTL.

## 1. A ABERTURA AO EXTERIOR: UMA NECESSIDADE NATURAL

A abertura ao exterior é um fator determinante do desenvolvimento sustentável dos pequenos Estados insulares, pelo que S. Tomé e Príncipe deve empenhar-se numa maior abertura para a promoção do seu desenvolvimento. Impõe-se saber porquê essa necessidade?

### *1.1. A questão da economia de escala*

A pequena dimensão dos micro-Estados insulares constitui um dos grandes obstáculos à economia de escala. Estes Estados enfrentam maiores dificuldades para obterem vantagens de economias de escala<sup>1</sup>, devido ao problema da indivisibilidade que ocorre em muitos sectores e actividades económicas, designadamente em áreas como infra-estruturas diversas, incluindo aeroportos, portos e estradas; energia; administração pública e os serviços de suporte e outros que apoiam as actividades do governo; saúde; educação; formação profissional; extensão agrícola; pesquisa e investigação; promoção e armazenagem.

Consequentemente, esses países têm necessidade de afetar uma grande parte dos seus recursos para construir infra-estruturas e serviços básicos do que os países de grande dimensão (HEIN, 1988: 16). Porém, na maioria das vezes, essa tal afetação não é efetuada porque a pequena dimensão dos pequenos países insulares traduz-se num reduzido montante do seu PIB o que limita grandemente as possibilidades do investimento interno. E sempre realizarem tais investimentos, o seu custo é geralmente mais elevado do que nos países continentais devido ao isolamento. Por outro lado, o retorno é muito reduzido devido à pequena dimensão da população que representa muito pouco em termos de contribuição. Uma vez construídas as infra-estruturas, fica, também prejudicada à sua manutenção pelas mesmas razões.

Por conseguinte, a pequena dimensão do mercado interno e os escassos recursos que geralmente caracterizam a maioria das pequenas ilhas as empurram para uma situação de maior especialização do que as economias de maior dimensão<sup>2</sup>. Neste caso, elas são obrigadas a abrirem-se ao comércio externo e muitas especializam-se em relação aos produtos primários o que reforça a sua forte dependência face à importação de bens manufacturados provenientes de países industrializados.

Para Poirine (1995: 43), os países que dispõem dum abundante e precioso recurso natural não renovável e uma população reduzida podem contentar-se em viver da renda

---

<sup>1</sup> De acordo com Philippe Hein (1988), p. 16, a economia de escala pode ser contornada através da especialização em algumas actividades de exportação.

<sup>2</sup> Cf. Report of the Global Conference on the Sustainable Development of Small Island Developing States, Bridgetown, Barbados, Abril-Maio 1994, p. 7.

proveniente da exportação desses recursos. Os outros, em que a população é numerosa e em crescimento, que não se preocuparam em diversificar as suas exportações, manter-se-ão no seu estágio de subdesenvolvimento ainda que registem melhorias de nível de vida.

Mas mais do que o isolamento geográfico em si é a reduzida dimensão da população que mais efeito negativo exerce no desenvolvimento dos PEI. E para o contrariar, esses países deveriam aumentar a sua abertura ao exterior. Guillaumont (1988: 88) sustenta que a pequena dimensão tem maior influência no grau de abertura ao exterior e na instabilidade das receitas de exportação do que a insularidade. Posição semelhante é partilhada por Poirine (1995) e outros autores.

Um outro fator que compele os PEI a abrirem-se ao exterior é o facto de eles estarem mais sujeitos aos problemas da deseconomia de escala do que as pequenas economias dos países localizados no continente. Estes, por exemplo, podem partilhar com os seus vizinhos continentais a construção de algumas infra-estruturas, designadamente electricidade, estradas e auto-estradas, portos de águas profundas, portos e aeroportos internacionais, rede de distribuição de água, gás natural, etc. Para os países insulares que são arquipélagos, a situação é ainda mais difícil devido a duplicação de serviços que é necessária para o seu funcionamento.

### ***1.2. Instabilidade das receitas de exportação***

De uma forma geral, os pequenos países insulares são muito vulneráveis às receitas externas, sobretudo àqueles em que os recursos naturais são precários. E mesmo aqueles que têm uma renda limitada no tempo em resultado da exploração de um recurso natural não renovável muito procurado no mercado internacional (fosfato na ilha Nauru, Petróleo em Timor – Leste e, futuramente, em S. Tomé e Príncipe), a vulnerabilidade poderá voltar quando esses recursos deixarem de constituir uma renda e esses países não tiverem criado um mecanismo de renda vitalícia e uma adequada estratégia de desenvolvimento sustentável.

Mesmo obtendo uma renda pela exploração dum recurso natural não renovável, os pequenos países insulares continuam dependentes de ajuda externa sempre que aquelas rendas se revelam insuficientes para as suas necessidades. Um exemplo disso é a República Democrática de Timor – Leste que mesmo beneficiando de receitas de exploração de petróleo do Mar de Timor recebe importantes ajudas externas para financiar grande parte das suas despesas do OE e outras atividades de desenvolvimento.

A dependência dos PEI em relação aos mercados externos é reforçada pelo facto desses países não poderem influenciar o mercado dos produtos que eles exportam. Por outro lado, esses bens de exportação são, geralmente, bens cuja procura mundial não é crescente (por exemplo: cacau, café, açúcar) mas sim estacionária ou mesmo decrescente.

E como estas economias são confrontadas com dificuldades para aumentar a diversificação das suas exportações, isso contribui para a não redução da instabilidade das suas receitas de exportação.

A pequena procura externa dos produtos dos PEI associada ao aumento da população gera um aumento de excedente de mão – de – obra que não é absorvida pelo mercado local de trabalho devido à sua pequenez. Isto obriga os insulares a procurarem na emigração uma oportunidade para melhorarem a sua condição de vida no estrangeiro.

Autores como Kuznet<sup>3</sup> (1960) e Galbis<sup>4</sup> (1984) demonstraram que as pequenas economias são condicionadas a abrirem-se mais às trocas internacionais em razão da sua fraca capacidade de especialização, e que essa abertura é tanto mais acentuada quanto maior for o grau do seu desenvolvimento. Também Guillaumont e Philippe Hein defendem que a abertura ao exterior é uma necessidade vital para os PEI devido ao desequilíbrio estrutural existente entre a procura e a oferta<sup>5</sup>.

Para Guillaumont (1988: 81), o grau de abertura ao exterior dos PEI segue um caminho inverso ao da dimensão da sua economia: isto é, quanto mais pequena for maior deve ser a abertura ao exterior. E na mesma direcção em relação ao PNB *per capita*: ou seja, quanto maior for a abertura maior será o PNB *per capita*.

O grau de abertura ao exterior pode ser medido pela razão entre o total das importações e o PIB em percentagem. Poirine (1995: 17) afirma que o coeficiente entre estas duas grandezas expresso em percentagem constitui o melhor indicador para aferir o grau de abertura ao exterior. E seguindo esta metodologia, os dados do PNUD do Relatório do Desenvolvimento Humano (2007/8: 287-90) mostram que, em relação ao ano 2005, os PEI registaram em média um grau de abertura superior a 70%. A média dos países de África Subsaariana foi de 35%, a dos países em vias de desenvolvimento 40%, os países menos desenvolvidos 34% e a dos países da OCDE 23%<sup>6</sup>. Estes dados confirmam um estudo anterior realizado por Philippe Hein sobre os PEI com base em estatística de 1984.

Esta característica de grande abertura ao exterior não é exclusiva dos PEI. Os pequenos países da Europa sempre revelaram esta tendência. As estatísticas do PNUD mostram que em 2005, a Bélgica registou 85%, Luxemburgo 136% e Holanda 63%. Também os novos pequenos territórios industrializados, designadamente Hong – Kong (185%), Singapura (213%) e Malásia (100%) revelam índices elevados de abertura ao exterior.

---

<sup>3</sup> Kuznets (1960): “Economic Growth of Small Nations”, in E. A. G. Robinson: “Economic Consequences of the Size of Nations, London, Macmillan, New York, St Martin’s Press, citado em Poirine (1995), p. 13.

<sup>4</sup> Galbis, Vicente(1984), “L’économie des mini-Etats”, Finances et Developpement, Junho de 1984, pp. 36-39, citado em Poirine (1995), p. 14.

<sup>5</sup> Guillaumont (1988) e Hein(1988), in Crusol J., Hein P., e Vellas F.(1988).

<sup>6</sup> Para Bahamas (426,9%), Kiribati (62,4%), Nauru (80%). Os dados referem-se ao ano de 1984, e constam do trabalho de Philippe Hein (1988). Para Ilhas Salomão (72,8%) e Vanuatu(77%). Neste caso, os dados referem-se ao ano de 1990 (PNUD 2000). E em relação a Timor – Leste (36%) a percentagem refere-se ao ano de 1998, e foi calculada com base em dados retirados em «The Europa World Year Book 2001

Enquanto os grandes países como os EUA registaram apenas 15%, Japão 11% ( os dados dos dois últimos são posteriores ao ano 2000 e anteriores a 2005) e França 27%.

Estes resultados mostram que há uma tendência natural dos PEI para o elevado grau de abertura ao exterior. Mas esta característica dos PEI e a fraca diversificação das suas exportações torna-os muito vulneráveis do ponto de vista económico, tanto mais que eles não têm capacidade para influenciar as regras do mercado internacional dos seus produtos e serviços.

Consequentemente, as receitas de exportação de produtos de base ficam dependentes das flutuações mais ou menos bruscas das suas cotações nos mercados mundiais, enquanto as de serviços de exportação, mormente o turismo, ficam submetidas as forças da conjuntura mundial, das modas e dos gostos dos turistas (POIRINE, 1995: 16).

Mas apesar desta desvantagem, os PEI não devem temer a abertura ao exterior, porque é através dela que conseguem obter mais facilmente recursos para o seu desenvolvimento. Por isso, o caminho a seguir deve ser o aumento da cooperação e uma diplomacia agressiva concertadas com base em objectivos planeados de desenvolvimento e no quadro da divisão internacional do trabalho, boa governação e um diálogo interno e externo permanentes e descomplexados. Mas tudo isto tem de ser feito colocando o homem no centro deste processo sob pena de redundar em fracasso.

### ***1.3.A abertura ao exterior: escolha de uma estratégia***

Como vimos, a abertura é uma condição essencial ao desenvolvimento dos PEI. Interessa contudo saber como orientar essa abertura para aproveitar a modernização desses países.

Nos PEI é muito difícil realizar investimentos com sucesso em actividades económicas do subsector da manufactura em que grande parte das matérias utilizadas no processo produtivo é adquirida no exterior a um custo muito elevado e tendencialmente crescente e cujos produtos estão sujeitos à concorrência de bens importados do exterior.

E quanto mais pequena for a dimensão do país insular tanto mais difícil se torna rentabilizar um investimento isolado visto que a distância que o separa dos seus fornecedores externos e a falta ou insuficiência de mercado doméstico para absorver os seus produtos fazem aumentar muito os custos de produção. Por outro lado, depois da montagem do investimento, levantam-se questões relacionadas com a gestão, a manutenção e a reparação dos equipamentos, isto porque a assistência interna é inexistente ou muito precária devido à falta de especialistas no país. Por outro lado, a má utilização desses equipamentos, devido ao desconhecimento tecnológico do seu correcto funcionamento, origina danos graves e rapidamente bens de investimentos novos tornam-se obsoletos. Consequentemente, as paralisações mais ou menos prolongadas da fábrica tornam-se frequentes, à espera da assistência externa. Muitas fábricas acabam por encerrar as suas portas muitos anos antes do seu tempo de vida útil.



Mais, numa tal situação em que não há lugar à realização de economias de escala, devido à estreiteza do mercado interno, uma estratégia que visa substituir importações é totalmente despropositada, e não deve ser posta em prática, uma vez que os custos unitários de produção tornam-se cada vez mais elevados e os produtos pouco competitivos.

A alternativa que esses países devem adotar é diversificar as suas economias nos setores dinâmicos onde a economia de escala não tem relevância, ou nos em que os recursos domésticos constituem uma importante vantagem. As opções devem guiar-se no sentido de turismo, pescas, indústria ligeira (vestuário, calçado, etc.) de vocação externa e artesanato, e em certos ramos agroalimentares tendencialmente virados para o mercado doméstico.

Para as pequenas economias insulares, os projetos de investimentos em fileiras de produção ou indústrias exigentes em tecnologia devem ser recusados por estarem associados a elevados custos unitários que nunca teriam retornos.

Mas é preciso cuidar que o aumento de custo unitário que está associado à pequena escala de produção não é exclusivo das actividades industriais dos PEI. Como notou Poirine (1995: 24), pode ocorrer também em actividades de invisíveis como o turismo. Pelo que são necessárias as devidas cautelas.

Em diferentes pequenas ilhas – Estado podemos ter custos unitários diferentes para o mesmo tipo de produto turístico. Quanto mais pequena for a capacidade de oferta e maior a distância em relação aos clientes e mais afastadas as ilhas, em que a atividade é desenvolvida, mais elevado é o custo unitário de produção. A pequena capacidade de oferta gera sempre custos unitários elevados devido à importância dos custos fixos no custo total de produção, e isto somado ao custo mais alto das tarifas, em razão da longa distância, encarece ainda mais o preço dos serviços prestados aos clientes. Assim, o custo unitário suportado para oferecer um mesmo pacote turístico é, provavelmente, mais elevado em S. Tomé e Príncipe do que nos Açores, Madeira ou Cabo Verde, para um cliente proveniente da Europa, EUA ou Japão. Os custos são mais elevados em Taiti do que em Hawai devido ao reduzido volume de tráfego para Taiti.

Por conseguinte, a viabilidade dos pequenos países insulares tem limites que resultam da pequena dimensão e o isolamento. E quanto menor for a dimensão maiores serão as dificuldades dum pequeno país insular, e maiores serão as suas necessidades de abertura ao exterior como forma para a sua sobrevivência e viabilidade. Mas essa abertura tem de ser concebida no quadro de uma adequada estratégia de desenvolvimento sustentado que não prejudica os valores sociais e culturais locais congruentes com o desenvolvimento humano local.

### *1.3.1. A substituição de importações*



A substituição de importações é uma versão de estratégia de desenvolvimento autocentrado que foi ensaiado principalmente na Índia, na maioria dos países de América latina e, posteriormente, em muitos países africanos. Ela consiste em orientar a indústria local para o mercado interno, encorajando as actividades industriais susceptíveis de substituir as importações de bens manufacturados provenientes de países industrializados pela imposição de fortes barreiras alfandegárias para proteger as indústrias locais, ditas “indústrias nascentes” da concorrência dos produtos dos países ocidentais. São várias as razões pelas quais as pequenas economias insulares não devem optar por uma estratégia de substituição de importações na medida em que provoca bloqueios de crescimento económico, nomeadamente a pequena dimensão e isolamento que geram as deseconomias de escala, a falta de tradição e a concorrência.

Para Vellas (1988: 53-8), o problema de economia de escala é essencial pelo que a opção por um desenvolvimento “introvertido” está totalmente desfasado da realidade das pequenas economias insulares, por ser irrealista. Diz o autor que a exiguidade do mercado interno é de tal forma importante que o problema de escolha entre uma política de desenvolvimento autocentrado virado para o mercado interno e uma estratégia de especialização internacional não se coloca, ainda que de um ponto de vista meramente teórico. As deseconomias de escala resultantes do autocentramento geram uma situação de impossibilidade de amortecer os elevados custos de infra-estrutura, de investimento e de produção e isso por si só justifica a orientação desses pequenos territórios insulares para uma especialização internacional da sua economia.

O mesmo Vellas (1988: 57), baseando-se num estudo de Chenery e Syrquin<sup>7</sup>, que considera que o peso das importações no PNB dos pequenos países em desenvolvimento é de 75,9% e que para os PEIVD (pequenos Estados insulares em vias de desenvolvimento) o valor das importações excede o de PNB, enquanto para o conjunto dos PVD, essa percentagem é apenas de 22,7% do PNB, concluiu que: “a obrigação para exportar bens ou serviços é indispensável para os pequenos países insulares donde resulta a necessidade de estabelecer uma estratégia de especialização internacional para exportação”.

Muitos outros autores sustentam esta tese argumentando que o caminho que estas economias devem seguir é desenvolver a procura externa para o seu desenvolvimento sustentado. A este propósito, William G. Demas (1965: 132) afirmou que a melhor estratégia para as pequenas economias abertas é o crescimento das exportações de produtos manufacturados e não a insistência na estratégia de substituição de importações. Esta última, diz o autor, tem fortes limites devido à falta de recursos diversificados e a ausência de economia de escala nas pequenas unidades industriais, consagradas unicamente ao mercado interno. Mas, neste caso, o autor estava, provavelmente, a pensar em manufactura proveniente da zona franca de processamento, já que como é sabido, a melhor alternativa recomendada são os serviços de exportação.

---

<sup>7</sup> Patterns of development, H. B. Chenery e M. Syrquin, London Oxford University Press, 1975.

Crusol (1988: 153) sustenta que mesmo nas grandes ilhas das Caraíbas, o desenvolvimento autocentrado é insustentável devido ao conhecido fenómeno das economias de escala, à necessidade de levar em consideração as vantagens comparativas e à capacidade de importação dos equipamentos, matérias primas e energia, e à necessidade de acesso às tecnologias. Estas razões, diz o autor, são técnicas e são portanto independentes do sistema sócio-político escolhido. “Um regime de colectivização dos meios de produção não muda esta realidade”. E, por conseguinte, o desenvolvimento dos PEIVD exigem uma crescente abertura ao exterior, particularmente no longo prazo.

Esta abertura não pode ser feita pela transição progressiva de uma estratégia de substituição de importações para uma outra de substituição de exportações porque como sublinhou Poirine (1995: 70) ambas são incompatíveis. E, por isso, “não é possível escolher uma sem excluir outra”. A estratégia de substituição de exportação, que abordaremos no ponto seguinte, consiste em atrair investimentos estrangeiros, sobretudo das multinacionais, que desejam deslocalizar a produção de uma parte da sua actividade para um país onde a mão-de-obra e o mercado interno permitem obter importantes ganhos de produtividade. Esta estratégia é incompatível com as altas taxas aduaneiras presentes na estratégia de substituição de importações. Daí que a opção é o abandono imediato desta última e a implementação da nova estratégia de desenvolvimento.

### 1.3.2. *A exportação de serviços*

A importância crescente do setor de serviço na economia nacional e o seu reflexo nas relações internacionais têm suscitado discussões nos fora internacionais sobre o comércio e desenvolvimento. O peso do setor terciário tem crescido de forma extraordinária na generalidade dos países à escala mundial. Dommen e Lebalé (1988: 239) afirmam que o setor de serviço constitui o motor de crescimento económico dos países desenvolvidos e representa cerca de 60% do valor do seu PNB, muito mais do que o peso das atividades do setor industrial, e que no conjunto dos PVD, o seu peso é de 44%. Não é objetivo deste artigo abordar os serviços numa perspetiva teórica. Este assunto foi inicialmente tratado pelos clássicos que consideram o crescimento do setor terciário como uma consequência do processo de crescimento. Mas as análises mais recentes põem em causa o ponto de vista dos clássicos, uma vez que o setor continua a crescer em todos os países à escala mundial e tem uma importância cada vez maior nas relações económicas internacionais. O relatório da CNUCED sobre: “Les services et le développement”, (TD/B/1008), 1985, constitui uma base importante para discussões dos problemas teóricos do setor de serviço que, de resto, tem sido pouco estudado até hoje.

Em relação às pequenas economias insulares, Philippe Hein (1988: 23) constatou que os serviços exercem uma importância vital no seu funcionamento e têm um peso enorme na formação do seu PIB, maior do que no conjunto dos países mundiais. Tanto Philippe Hein como Vellas (1988: 58; 257-271) aconselham uma especialização internacional

dos PEIVD nas actividades de serviço de exportação, particularmente no turismo internacional.

Para Crusol (1988: 162-3), os PEIVD devem fazer uma aposta decidida nas actividades de serviço tanto do setor exportador como do setor interno da economia (construção, transporte, comércio, cultura, saúde e administração pública), como condição para criar, gradualmente, os postos de trabalho. Edgar Ortegon (1988: 219) considera o turismo como uma das mais relevantes actividades para os PEIVD. Diz ele que seria um erro não eleger o setor de serviço para investimentos estrangeiros. E Dommen e Lebalé (1988: 256) defendem a especialização desses países em atividades de serviço devido à sua enorme importância para as pequenas economias insulares.

Para Poirine, as pequenas economias insulares cujo espírito para desenvolver uma indústria de substituição de exportação é pequeno ou inexistente devem optar pela estratégia de exportação de serviços porque esta pode oferecer-lhes uma alternativa mais rendosa. Tanto ele como muitos outros especialistas constataram que entre as pequenas economias insulares, um número importante delas atingiu um bom nível de desenvolvimento através desta estratégia. Por seu lado, Marius Sainte Rose (1988: 167) sustenta que as pequenas economias insulares têm muito mais possibilidades de obter vantagens comparativas nas exportações de serviços do que dos produtos manufaturados.

Na verdade, a exportação de serviços permite atenuar o problema dos custos relativamente ao mercado dos países ocidentais na medida em que o consumo se realiza no próprio país de oferta. De resto, grande parte das actividades de serviço é menos afectada pelo problema das deseconomias de escala porque muitas se caracterizam por serem serviços personalizados ou de gama alta que são as que mais se exportam e com melhores resultados económicos.

De acordo com o relatório da CNUCED de 1985, citado em Vellas (1988: 58-9), para o conjunto dos PEIVD, as receitas de exportação de serviços representam 61,6% do total das receitas e apenas 37% para o conjunto dos PVD. Em algumas ilhas, as exportações de invisíveis ultrapassam largamente as de mercadorias (730% nas Bahamas, 492% na Antígua e Barbuda, 486% nas Maldivas, 268% em Barbado, etc.) (DOMMEN e LEBALÉ, 1988: 244), o que mostra bem a sua importância para os países insulares.

Em muitas pequenas economias insulares, as actividades de serviço têm um peso muito significativo na formação do PIB: 83% nas Bahamas, 79% nas Seychelles, 77% na Antígua e Barbuda, 73% em Barbado, 68% nas Maurícias, etc., contra apenas 44% para o conjunto dos PVD (DOMMEN e LEBALÉ, 1988: 242).

Muitas ilhas exportam, ao mesmo tempo, vários tipos de serviços. Por exemplo, as ilhas das Caraíbas exportam serviços financeiros e turísticos que se completam e satisfazem as necessidades de certos tipos de turistas. É o caso de homens de negócio que preferem consumir no próprio local, sob a forma de turismo de luxo, uma parte dos rendimentos retirados dum paraíso fiscal (POIRINE, 1995: 89). De acordo com os estudos

realizados por muitos estudiosos das pequenas economias insulares, entre os possíveis serviços de exportação, o turismo assume maior relevância em termos de desenvolvimento económico para a generalidade dos PEIVD.

Para além do turismo, os PEIVD podem exportar, de forma combinada ou não, um conjunto de outros serviços em que têm vantagens comparativas. Esses serviços são designadamente serviços financeiros (centros internacionais de negócios *off-shore* e seguradoras cativas), serviços de transporte marítimo, serviços de informação e de dados, serviço de ensino a estrangeiros e as TIC.

## 2. S. TOMÉ E PRÍNCIPE FACE À ATUAL ECONOMIA MUNDIAL

Discutida a necessidade de abertura, as condições da extroversão bem como as atividades a considerar para os pequenos Estados insulares em geral, importa agora refletir brevemente sobre as possibilidades da sua viabilidade para o caso de S. Tomé e Príncipe no quadro da conjuntura mundial atual. Qual deve ser a orientação económica para S. Tomé e Príncipe? Quais as atividades a implementar com base numa maior abertura ao exterior? E o que fazer para obter vantagens no quadro da atual economia mundial?

### *2.1. Escolha da região para a integração da economia*

A localização geográfica de S. Tomé e Príncipe, mais a sul do continente africano, constitui uma desvantagem ao seu desenvolvimento. De acordo com os especialistas dos pequenos Estados insulares, o desempenho dessas economias é influenciado grandemente pelas diferenças no nível de desenvolvimento das regiões mais próximas (ARMSTRONG e al., 1988; READ, 2001). Ou seja, as regiões mais desenvolvidas e prósperas constituem um estímulo ao desenvolvimento dos pequenos territórios insulares que situam na sua vizinhança através dos fluxos desenvolvimentistas. Deste modo, uma região muito pobre como aquela em que S. Tomé e Príncipe (STP) se insere (CEEAC), não tem dinâmicas para influenciar o seu desenvolvimento. Neste caso, é importante uma reorientação de estratégia que se fundamente em novas formas de integração da economia na economia mundial fora do seu contexto regional. Uma prova clara da inoperância da CEEAC é a indexação da moeda nacional dobras à moeda da união europeia euro, que fixou a estabilidade da dobra. E se esta medida visou criar maior confiança nos empresários, mormente os empresários estrangeiros que operam em S. Tomé e Príncipe, ela por si só não resolve o problema do subdesenvolvimento do país. Contudo, a indexação da dobra ao euro é uma oportunidade que as autoridades são-tomenses deveriam aproveitar para estreitar uma maior cooperação com a Europa para o seu desenvolvimento. Esta é a orientação que proponho sem o prejuízo de uma

cooperação alargada a países de economia emergente e africanos, sem ignorar a aprendizagem que é preciso fazer da experiência chinesa, sobretudo em relação ao paradigma adotado da transição económica, como afirma Joseph Stiglitz (2004:242).

### **2.2.A Europa e a ajuda ao desenvolvimento de STP**

A recente crise financeira internacional que teve origem nos EUA, «a bolha imobiliária», parece agora ancorada na UE, sem um fim à vista e isso cria uma situação de angústia para países cujo funcionamento depende grandemente da ajuda europeia, como é o caso de S. Tomé e Príncipe. O pior é que as incertezas da crise europeia continuam por dissipar até ao momento uma vez que o ambiente de grande volatilidade dos mercados financeiros internacionais não se alterou devido a fortes tensões sobre a dívida soberana na zona do euro, que tende a agravar-se com a extensão a outros países como a Espanha e Itália, para além dos casos grego, português e Irlanda, com importante aumento dos *spreads* nesses países e uma baixa generalizada nos mercados acionistas, o que coloca problemas de riscos e incertezas em relação ao futuro. Uma tal situação exigiu a adoção de medidas de estabilização do mercado que já estão a ser implementadas no seio da UE, através de novas instituições pan-europeias<sup>8</sup>, que iniciaram as suas atividades no início de 2011 (três instituições de supervisão: uma da banca (EBA), uma de seguros (EIOPA) e outra de mercado de valores mobiliários (ESMA) e, finalmente, uma instituição responsável pela avaliação, prevenção e mitigação de riscos sistémicos no sistema financeiro (ESRB).

A presente crise financeira internacional, para além de agravar o nível de desemprego em países frágeis como S. Tomé e Príncipe e o défice externo, sobretudo por via de importação de petróleo, cujo preço continua em alta, reduz substancialmente os fluxos externos essenciais ao seu desempenho económico.

A ajuda pública ao desenvolvimento (APD), o investimento direto estrangeiro (IDE) e as remessas de emigrante (RE) são, habitualmente, os principais fluxos externos impulsionadores de crescimento económico dos pequenos Estados insulares. O quadro 1 apresenta dados sobre esses indicadores para S. Tomé e Príncipe e mostra que, entre 2008 e 2010, tanto APD como IDE, que são os únicos com significado, registaram quebras muito significativas em relação ao PIB.

Esta tendência pode agravar-se se persistir a crise na zona euro, em particular, em Portugal, ao mesmo tempo que a instabilidade política e a falta de transparência no funcionamento das instituições públicas em S. Tomé e Príncipe não se mostrarem tendência de mudança de rumo.

---

<sup>8</sup> EBA – European Banking Authority. EIOPA – European Insurance and Occupational Pensions Authority. ESMA – European Securities and markets Authority. RSRB – European Systemic Risk Board. Cf. European Banking Authority, Report 11 abril 2012, in [www.eba.europa.eu/news-Communicatios/Year/2012/EBA-ESMA-](http://www.eba.europa.eu/news-Communicatios/Year/2012/EBA-ESMA-) and EIOPA.

**Quadro 1**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>APD em do PIB</b>	75,2	45,2	nd	24,8	26,3 a)	15,8 a)	nd
<b>IDE em % do PIB</b>	21,5	9,9	20,3	15,0	18,9	3,9	3,3
<b>RE em % do PIB</b>	nd	nd	nd	nd	1,1	1,0	nd

Fonte: Anos de 2000, 2005, 2008 e 2009: PNUD 2002, 2007/2008 a 2011; Ano 2010 (STP): FMI Rel. N. 12/34(P) STP. Outros anos: BP – Evolução de Economias dos PALOP e de Timor – Leste. Nota a): em % do PNB. nd: não disponível ou inexistente.

### ***2.3. Orientação da economia de STP***

A abertura ao exterior é essencial ao desenvolvimento de S. Tomé e Príncipe porque é através dela que encaixa o essencial dos fluxos para o funcionamento do seu sistema económico. Neste caso, é importante o fomento de uma maior abertura ao exterior mas suportada em projetos de desenvolvimento credíveis de maneira a atrair mais investimento direto estrangeiro e APD junto dos parceiros de desenvolvimento. Tais projectos devem ser elaborados em torno de atividades económicas que considerem as especificidades das pequenas economias insulares (isoladas). É recomendável uma aposta na economia do mar virada para o mercado externo, nomeadamente a introdução de uma indústria das pescas com dimensão, desenvolvimento de turismo, um porto, pelo menos, das águas profundas para importação de e para os países fronteiros de África, indústria naval para reparação de embarcações, etc. Do ponto de vista doméstico, a orientação deve guiar-se para a produção sustentada de bens tradicionais de subsistência bem como o seu aprovisionamento para consumos futuros. É também importante reequacionar a construção de uma nova estrada de ligação entre Guadalupe e Neves (através de túneis) e de Ponta Furada a Portalegre bem como outras infraestruturas económicas e sociais. Estes investimentos e outros na melhor preparação dos recursos humanos, a estabilidade política e um funcionamento transparente das instituições constituem fatores de atração de IDE. Mas tudo isto deve ser concebido e estruturado com base numa consertação social alargada e boa governação. Esta última é fundamental sobretudo para os pequenos territórios insulares devido à necessidade da estabilidade social para alicerçar a coesão social essencial ao desenvolvimento sustentável.



### 3. CONCLUSÃO

As pequenas economias insulares estão condenadas a abrirem-se ao exterior para obterem fluxos externos ao seu funcionamento. E devem orientar a sua integração económica para zonas mais próximas onde os impulsos desenvolvimentistas são mais importantes. Neste caso, S. Tome e Príncipe deve privilegiar uma cooperação económica mais intensa com a Europa sem esquecer as suas relações com os países vizinhos do continente africano e os de economia emergente. Por conseguinte, a inserção da economia são-tomense na economia mundial passa por uma maior aproximação à Europa por ser esta a região mais desenvolvida que lhe está mais próxima, sob pena de continuar fora do processo da globalização. Mas esta aproximação deve ser feita com base em proposta de atividades económicas credíveis congruentes com a sua especificidade de pequeno Estado insular. Por outro lado, é essencial a promoção da estabilidade política, boa governação, diálogo e concertação sociais.

### 4. BIBLIOGRAFIA

ARMSTRONG, Harvey W. et. al. (1998), “A Comparing of the Economic Performance of Different Micro-states and Between Microstates and Larger Countries”, *World Development*, vol. 26, n.º 4, pp. 639-656.

DEMAS, William G. (1965). *The Economics of Development in Small Countries, With Special References to the Caribbean*, Mac Gill University Press, Montreal, p. 48.  
Granovetter, Mark, and Richard Swedberg (eds.). 1992 *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.

CRUSOL, Jean, HEIN, Philippe e VELLAS, François (dir.), (1988), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*..

CRUSOL, Jean (1988), “Problèmes spécifiques du développement des économies insulaires de la Caraïbe”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas(dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 125-163.

CRUSOL, Jean (1988), “Le tourisme international et les petits pays insulaires”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas(dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 257 – 271.

DOMMEN, Edouard e LABALÉ, Norbert (1988), “Caractéristiques des exportations de services des pays insulaires”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 239-256.

GUILLAUMONT, Patrick (1988), “Ouverture sur l'extérieur, instabilité des exportations et politique économique dans les économies insulaires”, in Jean Crusol,



Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 79-95.

HEIN, Philippe (1988), "Problems of small island economies", in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 15-42.

ORTEGON, Edgar (1988), "Practical aspects of international investment in the industry of island countries", in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 217- 220.

POIRINE, Bernard (1995), *Les Petites Économies Insulaires: Theorie et Stratégies de Développement*. Paris, L'Harmattan.

RAPP, Lucien (1988), «Ressources halieutiques et développement industriel dès pays insulaires», in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu dès petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 229-237.

READ, Robert (2001), *Growth, Economic Development and Structural Transition in Small Vulnerable States*. Helsínquia, UNU-WIDER, Discussion Paper n.º 2001/59, Agosto.

ROSE, Marius Sainte (1988), "A suggested development strategy for the Organisation of East Caribbean States", in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 165-168.

STIGLITZ, Joseph E. (2004), *Globalização A Grande Desilusão*, 3ª ed., Lisboa, Terramar.

VELLAS, François (1988a), "Stratégie du commerce internationale des petits pays insulaires", in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 53-77.

VELLAS, François (1988b), "Le tourisme international et les petits pays insulaires" in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 257-271.