

# Capítulo 3

## Economia Internacional

A análise do comércio internacional é ferramenta importante para se entender o desempenho de um sistema econômico, uma vez que não existe país totalmente isolado do resto do mundo. Por mais simples que seja uma economia, ela tem ao menos transações comerciais com algum outro país.

Desde a década de 1950, com as negociações multilaterais no âmbito do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*), que implicaram redução das barreiras tarifárias por parte da maior parte dos países, o crescimento do volume de comércio mundial passou a superar o crescimento da produção, indicando uma importância crescente das trocas internacionais.

Desde meados da década de 1970, observou-se um aumento importante na fluidez não apenas de produtos mas também de capitais. A gradual abertura dos mercados nacionais a investidores externos, assim como a alteração dos regimes cambiais de diversos países, em um momento em que houve explosão das facilidades de processamento de dados e do potencial de comunicação, deu origem ao que veio a ser conhecido mais tarde como globalização financeira. A movimentação de recursos financeiros – associada às transações nos mercados de divisas e em outros mercados – atingiu volumes antes impensados, chegando mesmo, em algumas oportunidades, a colocar em risco a estabilidade do sistema monetário internacional, que se baseia, ainda hoje, em um conjunto de instituições criadas no imediato pós-Segunda Guerra Mundial.

Mais recentemente, situações de adversidade econômica ou política em alguns países levaram a uma intensificação do movimento não apenas de bens, serviços e capitais, mas também de pessoas. Os processos migratórios têm se convertido em um tema importante na agenda internacional. Não apenas por razões puramente humanitárias ou de solidariedade política, mas também pela importância adquirida dos fluxos de remessas dos migrantes. Algumas economias menos abastadas dependem mais dessas remessas enquanto fonte de divisas do que de suas exportações totais.



Os canais de transmissão entre o comércio, os movimentos internacionais de capital e o dinamismo da economia interna de um país são variados. A causalidade ocorre em duplo sentido. Tanto o modelo de crescimento de uma economia pode influenciar o formato de sua inserção internacional (por exemplo, no caso de industrialização baseada no mercado interno, com elevadas barreiras às importações) como o resultado das transações externas pode determinar o dinamismo interno (como no caso de receitas líquidas elevadas de divisas, que podem ser fonte de recursos canalizados para o financiamento de projetos de investimento).

Este capítulo trata de alguns dos canais de interação com os mercados internacionais de bens e serviços, assim como dos movimentos internacionais dos fatores de produção – trabalho e capital.

### 3.1. Teorias clássicas do comércio

A visão que dominou a discussão nos séculos XVI a XVIII foi essencialmente uma postura mercantilista, que via no comércio internacional uma fonte de riqueza, sob uma óptica peculiar: a de acumulação sem limites de poder de compra, possibilitada por crescentes ganhos derivados de *supervit* comerciais. A prosperidade de uma economia era medida por seu estoque de metais preciosos.

A atividade econômica era reduzida a um “jogo de soma zero”, no qual os ganhos de um país têm lugar em detrimento dos resultados obtidos pelos demais.

A doutrina mercantilista era altamente nacionalista, ao priorizar o bem-estar do próprio país. Um governo devia tratar de promover ao máximo suas vendas ao resto do mundo, enquanto impunha barreiras às aquisições de produtos estrangeiros.

Foi a desconfiança de que a motivação principal dos agentes econômicos não é a acumulação pura e simples de metais preciosos, mas a satisfação de suas necessidades básicas, que levou, no final do século XVIII, os chamados autores “clássicos” a proporem um enfoque alternativo, com ênfase não mais nos objetivos da nação, mas a partir das motivações de cada indivíduo (ou “agente econômico”).

Uma economia não pode acumular indefinidamente divisas (ouro) sem com isso afetar sua própria posição



competitiva no mercado internacional. A acumulação de ouro via *superavit* comerciais acaba por afetar a oferta interna de moeda e, com isso, elevar o nível de preços e salários internos. Esse aumento compromete a competitividade das exportações do país superavitário (porque seus produtos ficaram mais caros), reduzindo sua possibilidade de continuar gerando excedente comercial. Essa sequência de causalidade, desenvolvida por David Hume (meados do século XVIII), é chamada de mecanismo “preço-espécie-fluxo”.

A lógica básica da visão clássica, iniciada com Adam Smith (1776) é que – à diferença da razão mercantilista –, para que duas economias mantenham espontaneamente vínculos comerciais entre si, é preciso que ambas tenham a ganhar com essas transações. A principal motivação dos agentes em relação ao comércio internacional não é a acumulação pura e simples de metais preciosos, mas a satisfação de suas necessidades básicas: não há justificativa para a acumulação por si só; é importante haver uma razão para o uso dos recursos obtidos via ganhos com o comércio. Exportar é importante porque ajuda a viabilizar a importação de bens e serviços desejáveis.

É uma questão associada ao comércio internacional que define a composição e a direção dos fluxos das transações. Isso leva aos conceitos de vantagens absolutas e comparativas.

### 3.1.1. Vantagens absolutas e comparativas

Para Adam Smith, uma economia só manterá transações espontâneas com outra se perceber claros ganhos derivados desse intercâmbio. Como a noção de ganho está associada ao potencial de aquisição de determinados itens via comércio, a explicação está necessariamente associada às características do processo produtivo em cada economia. O comércio internacional se justificará apenas quando for mais barato adquirir itens produzidos em outra economia. A diferença entre os processos produtivos (as funções de produção) em países distintos é o principal determinante do comércio.

Considere-se o exemplo seguinte, em que o custo de produção é medido em termos de unidades de trabalho empregadas para a fabricação de uma unidade do produto.

Custo de Produção		
	Produto X	Produto Y
País A	20	40
País B	40	20

Se o país A consegue produzir o produto X a um custo mais baixo ( $20 < 40$ ) que o país B, e se B consegue

ser mais eficiente que A na produção do produto Y, então haverá vantagem tanto para A quanto para B em haver intercâmbio.

O país A se especializará na produção e exportação de X, e o país B produzirá e exportará Y. Os indivíduos nos dois países poderão ter acesso a quantidades maiores dos produtos X e Y, e isso configura um ganho em termos de bem-estar social. Além disso, cada país precisará de menos unidades de trabalho para produzir ambos os produtos, já que conseguem obter um deles via comércio. Com isso, o país A poderá alocar 20 unidades adicionais na produção, por exemplo, de mais X, e o país B fará o mesmo na produção do produto Y, contribuindo para elevar ainda mais o nível de bem-estar social em ambos os casos.

Essa é basicamente a lógica das vantagens absolutas: é fácil identificar, dadas as diferenças de custo de produção, qual país se especializará em qual produto.

No entanto, situações em que existe clara diferença de competitividade de um país em um setor enquanto outro país é claramente competitivo em outro setor são menos comuns do que sugere a teoria. É mais frequente encontrarem-se situações em que um país é mais eficiente na produção da maior parte dos produtos ou mesmo na da totalidade deles.

Nesse caso, segundo a lógica de Adam Smith, não haveria possibilidade de comércio internacional.

David Ricardo resolveu essa situação ao argumentar que mesmo no caso em que um dos países seja menos competitivo em todos os setores em relação a outro país, ainda assim não apenas é possível haver comércio como fica assegurado que ambos os países ganharão com o resultado do intercâmbio de bens. A razão para tanto é a existência de vantagens comparativas.

O modelo de Ricardo supõe que existem dois países, dois produtos, um único fator de produção (trabalho), e que a relação entre os preços dos produtos antes do comércio é uma função apenas das quantidades de fator empregadas na produção de cada item. Como em Adam Smith.

Suponha-se que um dos países consegue produzir ambos os produtos a custos mais baixos que o outro. Ainda assim, é possível haver comércio, se for considerada a noção de *eficiência relativa na produção* de cada item em cada país, isto é, os custos de produção em um setor em relação aos custos de produção no outro setor. No caso em que em um país B os *custos relativos* da produção de Y (isto é, os custos de produção de Y em comparação com os custos de produzir X) forem mais baixos que os *custos relativos* de produzir Y no país A, então o país B se especializará na produção e na exportação de Y, mesmo que em *termos absolutos* os custos de produzir X e Y em B sejam mais altos que em A.



Custo de Produção		
	Produto X	Produto Y
País A	20	40
País B	30	50

Para o país A, a relação entre os custos relativos de produção de X e de Y é igual a  $20/40 = 1/2$ . Para o país B, essa relação é de  $30/50 = 3/5$ . Portanto, é relativamente mais barato para o país A especializar-se na produção e exportação de X.

No país B, a relação entre os preços de Y e de X é de  $50/30 = 5/3 = 1,67$ . No país A, essa relação é de  $40/20 = 2$ . Portanto, é mais barato para o país B se especializar na produção e exportação do produto Y.

Claro que o leitor atento já percebeu que esses resultados – tanto no exemplo de vantagens absolutas quanto no modelo de vantagens comparativas – são obtidos no caso de um intercâmbio à base de 1:1. A uma taxa de câmbio pronunciadamente diferente dessa, entretanto, os exercícios podem levar a resultados distintos. Há um “intervalo razoável” de variação para a taxa de câmbio que permite a preservação desses resultados.

No âmbito de um modelo com dois produtos, é relativamente fácil identificar o padrão provável de consumo. Com milhares de produtos comercializados, no entanto,

isso é menos imediato. Para lidar com essa situação Béla Balassa sugeriu a noção de “vantagens comparativas reveladas”. Trata-se de uma estimativa da razão entre as exportações de um produto “i” por um país “j” e as exportações totais de “j”, em comparação com essa mesma razão para o total mundial. Se o peso relativo das exportações de “i” em “j” for maior do que o que se observa no total mundial (isto é, o peso das exportações de “i” nas exportações totais mundiais), esse indicador terá valor superior à unidade e diz-se que o país “j” tem vantagens comparativas na produção e exportação de “i”.

Entre as principais fontes de vantagens comparativas, estão: *i*) diferenças internacionais na estrutura da demanda (se dois países são idênticos, mas em um deles há preferência por certos produtos, neste país o preço pré-comércio desses bens será mais alto, e haverá demanda por importá-los); *ii*) técnicas de produção, as quais podem diferir entre países, por características específicas (localização, clima, qualificação de mão de obra, etc.); *iii*) a tecnologia, que pode ser idêntica entre países, mas haver diferenças nas dotações de fatores; *iv*) os preços dos produtos, os quais podem diferir em razão de economias de escala, concorrência imperfeita no mercado de origem ou outros determinantes.

Do ponto de vista empírico, o comércio internacional tende – se não existirem barreiras comerciais ou custos de transporte – a igualar os preços dos produtos produ-

zidos em países distintos, o que torna menos imediata a identificação *a priori* de qual país deveria especializar-se em qual produto. Tudo o que se pode afirmar é que as *importações líquidas* de um país são relacionadas com as diferenças entre os preços do país e os preços de outro país *antes de existir comércio* (ou se a economia está “em isolamento”). Assim, um país *tende* a importar mercadorias cujos preços internos (em isolamento) sejam são mais elevados que os preços praticados em outro país e a exportar aquelas mercadorias cujos preços internos forem mais baixos que os verificados em outro país.

Note-se, ainda, que nos dois exemplos acima o resultado obtido é que um país vai exportar um produto e importar outro. Isso é o que se denomina de “especialização completa”. Fica implícito que, por exemplo, o país A importará o produto Y do país B e deixará de produzir Y. Sua estrutura produtiva ficará totalmente limitada a produzir X.

Outros modelos, mais próximos da realidade empírica, consideram que, de fato, a especialização é mais frequentemente “incompleta”, uma vez que é pouco provável que um setor produtivo deixe de existir totalmente. Cada economia tenderá a produzir um pouco de cada item. O que variará será a intensidade relativa, ou a participação de cada setor na estrutura produtiva da economia. Isso não elimina o conceito básico de vantagem comparativa; apenas qualifica os resultados.

### 3.1.2. Pensamento neoclássico

O enfoque clássico do comércio internacional – frequentemente apresentado com um único fator de produção, o trabalho – tem como uma característica básica definir a existência e a direção do comércio entre países como sendo determinadas pela diferença nos processos produtivos (função de produção) entre eles.

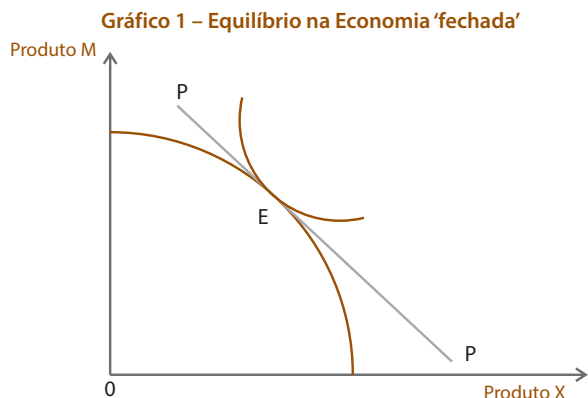
No final do século XIX e início do século XX, esse tipo de enfoque foi questionado. Por exemplo, se o comércio existe em razão das diferenças em custos de produção, então o que explica essas diferenças? E por que as funções de produção diferem entre países? E por que não considerar mais de um fator de produção (sobretudo considerando, à época, o início das operações no setor industrial) e outras características do processo produtivo, como a existência de rendimentos não constantes de escala?

Esse conjunto de questionamentos levou à formulação de uma série de modelos relacionados com a explicação dos fluxos de comércio, mas também postulou inferências dos efeitos do comércio internacional sobre o mercado de fatores de produção.

A análise é feita num contexto em que existem dois países, dois produtos e dois fatores de produção (chamado “modelo 2x2x2”). Se for considerado adicionalmente que o processo produtivo é feito a custos crescentes, e que não



existem fatores de produção ociosos<sup>110</sup>, tem-se uma fronteira de produção côncava em relação à origem, e só fará sentido considerar os pontos ao longo dessa fronteira: ficam afastadas por hipótese situações “abaixo” da fronteira, já que todos os fatores são empregados (há pleno emprego). Isso pode ser ilustrado no gráfico 1.



Como o estoque de fatores de produção é dado, imutável<sup>111</sup>, e há pleno emprego dos fatores, só será possível produzir mais de um produto deslocando-se fatores de produção de outro setor; portanto, a maior produção

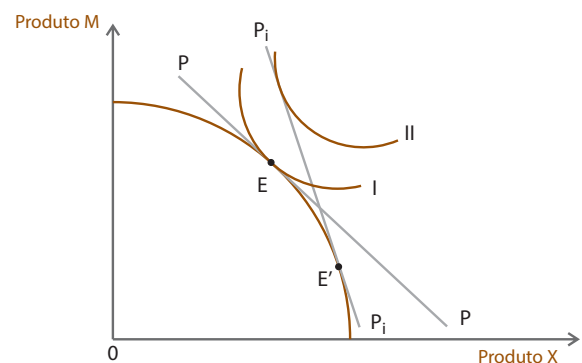
de uma mercadoria corresponderá à redução da produção de outra.

A análise é feita em formato de estática comparativa, isto é, comparando-se duas situações tópicas, sem se considerar o movimento de transação de uma a outra.

Essa figura representa uma situação de equilíbrio em uma economia sem comércio com o resto do mundo. A linha PP indica a relação entre os preços de X e de M. A curva I indica o nível de bem-estar social. Tal como desenhada, essa situação indica que essa economia produzirá no ponto E (a pleno emprego), dada a relação de preços entre os dois produtos. E isso corresponderá a um nível de bem-estar representado pela curva I.

A existência de comércio internacional altera essa situação. O gráfico 2 ilustra esse ponto.

**Gráfico 2 – O Equilíbrio na Economia Pequena com Comércio**



110 Reconhecidamente uma hipótese de alta improbabilidade empírica, mas sempre possível no campo da teoria.

111 Isto é, não se considera a possibilidade de haver movimentação de fatores produtivos entre países: não há migração nem fluxos de investimento.

Como, por hipótese, o país de referência toma como dados os preços vigentes no mercado internacional, e supondo-se que esses sejam distintos daqueles praticados no mercado interno, por exemplo,  $P_i P_i$ , sendo o produto X mais valorizado no resto do mundo, isso induzirá um aumento na produção de X (portanto menor produção de M), e a produção agora ocorrerá no ponto E'. Isso permitirá aos consumidores poder contar com mais X (porque aumentou sua produção) e mais M (porque é mais barato adquiri-lo no exterior). Essa maior possibilidade de consumo é representada pela tangência com a curva de indiferença II, que indica um nível de bem-estar social mais alto do que na curva I. Há, portanto, um argumento forte em favor de existir comércio internacional.

O modelo neoclássico mais conhecido e mais usado para explicar a existência de comércio<sup>112</sup> parte do princípio de que cada país é dotado de uma quantidade determinada, imutável, de trabalho e de capital (embora sem elaborar como ou por que isso ocorre). Ao contrário do enfoque clássico, agora se supõe que os processos produtivos são os mesmos em cada setor, independentemente do país.

Mas diferem entre setores. Outra condição básica é supor que a produção em cada setor emprega de forma intensiva um dos fatores de produção. Assim, por exemplo, a fabricação de sapatos emprega relativamente mais trabalhadores por unidade produzida do que capital, enquanto o inverso ocorre, por exemplo, na indústria siderúrgica. E isso se supõe que aconteça tanto em um país, digamos, Botswana, quanto em outro, por exemplo, Dinamarca. Não existe possibilidade de "reversão do uso de fatores", isto é, fica afastada a hipótese de que a produção de sapatos em Botswana seja intensiva em mão de obra e intensiva em capital na Dinamarca.

Nesse contexto, o país onde haja abundância de oferta de mão de obra produzirá e exportará sapatos, e o país rico em capital exportará produtos siderúrgicos. Essa é a essência do chamado Teorema de Hecksher-Ohlin. Há algumas outras condições para a obtenção desse resultado, mas elas são menos decisivas que as assinaladas.

Uma dessas condições auxiliares é que essa análise supõe que não exista migração de trabalhadores entre os dois países considerados nem investimento de um no outro. Desnecessário dizer que a movimentação internacional dos fatores alteraria uma condição básica da análise, que é a associação do estoque de fatores em cada país com sua especialização no comércio.

Essa formulação deu origem a um conjunto de outras, de tipo neoclássico. Como todas se baseiam na lógica

112 Derivado das formulações teóricas de dois suecos, Eli Hecksher e Bertil Ohlin. O segundo foi aluno do primeiro. A proposição básica é conhecida como o Teorema de Hecksher-Ohlin, embora não exista um texto conjunto dos dois autores, mas tão somente o tratamento teórico que se inicia com um e é desenvolvido pelo outro.



desse modelo, é possível dizer que são teoremas formulados num “ambiente Hecksher-Ohlin”, isto é, partem dos mesmos pressupostos.

O primeiro deles é conhecido como Teorema Hecksher-Ohlin-Samuelson, ou Teorema de Equalização de Preços de Fatores. Se não ocorre movimentação de fatores entre países, o fato de que cada país ajusta sua produção para satisfazer, ao mesmo tempo, sua demanda interna e a demanda internacional, nas condições descritas, inevitavelmente terá algum tipo de impacto sobre o mercado de fatores. Diz-se que o movimento internacional de bens e serviços substitui o movimento de fatores.

Ora, se um país vai se especializar na produção e exportação de um produto, e se esse produto será fabricado de modo que o fator abundante no país será empregado de forma intensiva, então é automático inferir que haverá um aumento na demanda por esse fator, portanto a remuneração desse fator tenderá a aumentar. Assim, no país onde há abundância de mão de obra, o salário tende a ser baixo, pelo simples fato de que existe oferta elevada de trabalhadores. A partir do momento em que passa a existir comércio, como esse país vai produzir itens em cujo processo produtivo demanda-se intensivamente mão de obra, é natural que aconteça uma elevação do nível de salário.

Tem-se, pois, uma situação na qual em um país em que o salário era baixo e o custo do capital elevado, dada sua escassez relativa, o comércio tenderá a elevar o salá-

rio. Como estamos pensando em um mundo com dois países, e no outro país a situação antes do comércio era precisamente a oposta, haverá uma tendência a que, no limite, haja uma convergência nos custos dos dois fatores nos dois países. Em sua formulação original, por Hecksher, se supunha que os preços dos fatores terminariam sendo iguais nos dois países. Em formulações mais recentes (e razoáveis) admite-se apenas que haverá tendência à equalização de preços.

Parece facilmente previsível imaginar que no mundo real nem tudo ocorre dessa maneira. A evidência empírica disponível indica que há alguma tendência à equalização de preços de fatores apenas quando os países que comerciam entre si têm características de estoques de fatores muito próximas. Assim, há uma razoável proximidade entre o nível salarial, digamos, na França e na Itália, mas não assim entre Alemanha e Honduras. Uma diferença pronunciada no estoque de fatores, a existência de rigidezes estruturais, como um salário mínimo legal e outros elementos, são parte da explicação para não se verificar na prática o que a teoria prediz.

Note-se que, mesmo quando ocorre essa convergência de preços dos fatores, tudo o que se pode afirmar é que se trata de um movimento dos preços em termos nominais. Nada se pode afirmar, *a priori*, com relação aos preços reais, uma vez que não se conhece a composição da cesta de consumo num e noutro país nem, portanto, o



impacto do comércio sobre o poder de compra dos agentes econômicos.

Segue-se também dessa formulação básica que, se o objetivo da política é elevar os salários, digamos em um país em que o capital é o fator abundante, uma política paralela de barreiras às importações protegerá o setor produtor de itens que competem com os produtos importados – nesse caso, o setor que emprega de forma intensiva o trabalho –, e haverá um aumento da demanda por mão de obra e conseqüentemente elevação do nível médio dos salários. Essa formulação é chamada de Teorema de Stolper-Samuelson: uma proteção contra a concorrência de produtos importados aumenta a remuneração do fator produtivo empregado de forma intensiva naquele setor protegido. Assim, se o comércio for livre de barreiras isso beneficiará a remuneração do fator produtivo abundante no país, como visto. Caso se imponham barreiras comerciais isso beneficiará o outro fator de produção.

Se, agora, levar-se em consideração que os sistemas econômicos não são estáticos, pode-se supor que há crescimento da produção, que pode ter sido provocado por progresso técnico (melhora na alocação de fatores, de modo a aumentar a produção por unidade empregada de fator) ou por um aumento no estoque de fatores. Considere o caso de um país que recebe uma quantidade expressiva de trabalhadores, assim elevando seu estoque do fator trabalho. Como, por hipótese, os fatores de produção

são empregados em proporções distintas nos dois setores existentes, a maior disponibilidade de trabalho permitirá aumentar de maneira mais que proporcional a produção (e exportação) do setor que emprega trabalho de maneira mais intensiva. É o chamado Teorema de Rybczynsky. Em outras palavras, o aumento da disponibilidade de um dos fatores aumentará, proporcionalmente, a produção naquele setor que emprega de maneira mais intensiva esse fator. O país tenderá a se tornar exportador líquido dos produtos desse setor.

Note que as formulações recém-apresentadas são todas baseadas no modelo básico de Heckscher-Ohlin. Uma teoria se justifica se tem significado apoiado na realidade. Os testes desse modelo constituem toda uma literatura à parte, em vista das diversas possibilidades consideradas. Mas cabe referência ao mais famoso desses testes empíricos, feito na década de 1940 por Wassily Leontief, um economista que depois ganhou o Prêmio Nobel por sua contribuição teórica e empírica no uso de matrizes de insumo-produto.

Leontief testou, para os Estados Unidos, sabidamente uma economia rica em capital, os efeitos, sobre o mercado de fatores, de variações de US\$ 1 milhão nas exportações e nas importações. Para surpresa geral, seus resultados indicaram que aquela economia exportava itens intensivos em trabalho e importava produtos intensivos em capital, contrariando todas as expectativas. Esse resul-



tado ficou conhecido como o Paradoxo de Leontief e deu origem a um conjunto extenso de explicações possíveis para esse resultado. Entre outras, o fato de não ter considerado o nível diferenciado de qualificação do trabalhador americano em comparação com outros países, o chamado capital humano.

Esses modelos estão baseados, entre outros supostos, na ideia de que no mercado internacional vigora um preço para cada produto, e todos os países se deparam com o mesmo conjunto de preços para os bens e serviços transacionados. É a chamada “lei do preço único”.

Ora, na medida em que ocorra um aumento do preço internacional do produto que um país exporta, a relação entre preços de exportação e preços de importação (a relação de trocas) aumentará. Isso significa que o país beneficiado poderá adquirir uma quantidade maior de produtos no mercado internacional com menos esforço, uma vez que o produto que ele vende tornou-se mais valioso e pode ser trocado por um número maior de unidades do produto que ele importa. Considera-se que uma melhora da relação de troca é um ganho em termos de bem-estar social, uma vez que o mesmo nível de esforço por parte dos agentes econômicos possibilitará um nível de consumo mais expressivo.

Ocorre, contudo, que, no caso de economias menos abastadas, em geral dependentes da exportação de um número reduzido de produtos, frequentemente pro-

ductos com baixo grau de transformação, isso nem sempre acontece. De fato, uma linha de raciocínio entre os economistas preocupados com o processo de desenvolvimento econômico sustenta que a tendência de longo prazo é no sentido de queda nas relações de troca, objeto da próxima seção.

Antes de prosseguir, contudo, é interessante acrescentar uma consideração sobre as peculiaridades do comércio internacional de produtos manufaturados. As explicações apresentadas até aqui são mais facilmente relacionadas com um tipo de comércio em que os produtos intercambiados são marcadamente distintos, da mesma forma que os países que os produzem e exportam.

A partir de meados da década de 1950, contudo, as negociações multilaterais que possibilitaram redução de tarifas e o crescimento econômico das principais economias (em parte recuperação do esforço de guerra) deram origem a um ambiente em que pela primeira vez as taxas de crescimento do comércio superaram o ritmo de crescimento da produção mundial. E não apenas isso. A maior parte do valor transacionado passou a ser em produtos industrializados, produzidos e exportados por países dos dois lados do Atlântico Norte. Isso implicou duas “violações” à explicação dos fluxos de comércio proposta por Heckscher-Ohlin: agora tínhamos comércio de manufaturas em troca de manufaturas (portanto, produtos razoavelmente semelhantes, não distintos) e entre economias



que se supunha que não divergiam muito em termos de dotação de fatores.

Isso deu origem a uma série de tentativas de explicação para a existência desse tipo de comércio. Uma vertente (Posner e Vernon) deu ênfase ao progresso técnico: um país tem vantagem comparativa em um determinado setor se ele é o gerador de progresso técnico que leva à concepção de novos produtos. Enquanto nenhum outro país conseguir copiar esse processo, o país original terá posição monopolística e será exportador líquido. Na concepção de Posner, suponha que os produtores num determinado país introduzem uma inovação, que é bem aceita pelo mercado. Enquanto ninguém mais fabricar aquele produto com as mesmas características, o país onde teve lugar aquela invenção será seu único produtor e exportador. Ele detém vantagem comparativa na produção daquele produto. Há um hiato de tempo (“hiato tecnológico”), até que outro produtor em outro país também domine essa nova tecnologia e comece a competir. Enquanto isso não acontece, o país inovador inicial é um exportador líquido, de competitividade indisputada.

Uma formulação parecida – porque também admite, mas dá menos ênfase ao intervalo de tempo – foi proposta por Raymond Vernon. É o chamado “ciclo do produto”. Se a proposta do hiato tecnológico enfatiza o tempo de cópia do novo produto, agora a ênfase está no processo de “amadurecimento” de uma dada tecnologia. Um novo pro-

duto é fabricado em escala pequena, basicamente demandando a contribuição de engenheiros e com baixa intensidade de capital. A partir do momento em que a tecnologia de produção torna-se mais padronizada, de domínio mais amplo, a produção passa a ter lugar em grande escala. Se antes o tipo de mão de obra essencial eram os engenheiros e o pessoal de laboratório, na produção em larga escala de um produto padronizada a ênfase é no pessoal de venda, design e marketing. O país onde houve a criação do novo produto será exportador único desse produto por um bom tempo. Haverá, contudo, um momento em que outros fabricantes começarão a disputar com o primeiro país a participação em terceiros mercados, gradualmente deslocando os produtos originais e, no limite, o país onde ocorreu a invenção se tornará importador líquido desse item. Um exemplo prático é o dos computadores pessoais, produto que hoje é importado pelos Estados Unidos, origem de sua concepção inicial.

Outra linha de raciocínio (S. B. Linder) relaciona a estrutura de demanda e de oferta de cada país a seu nível de renda *per capita*. O argumento pressupõe que, em cada país, a estrutura da oferta corresponde ao padrão de demanda identificado pelos produtores potenciais. À medida que aumenta a renda per capita ocorrem mudanças no padrão de consumo como, por exemplo, os indivíduos passando a demandar produtos (e serviços, se poderia acrescentar) mais sofisticados, de maior valor unitário. Se



é assim, então as estruturas produtivas e os padrões de demanda tendem a ser mais parecidos entre dois países de níveis de renda per capita assemelhados. Como consequência, o comércio tenderia a ser mais intenso entre países de níveis semelhantes de renda *per capita*. É uma formulação razoavelmente intuitiva, mas que não explica alguns fatos óbvios, como o comércio Norte-Sul. E não contorna a dificuldade de se identificar qual é o padrão representativo de demanda numa economia (como, por exemplo, a brasileira), em que há expressivo grau de concentração de renda, entre outros problemas.

A análise da composição dos fluxos de comércio, sobretudo de manufaturados, chamou a atenção dos analistas para outra peculiaridade. Já desde muito tempo que alguns autores vinham registrando a ocorrência de exportações e importações dos mesmos produtos, o que viola as concepções originais das teorias de comércio. Por muito tempo, isso foi atribuído a curiosidades estatísticas (uma vez que a intensidade desse fenômeno varia com o grau de detalhamento da classificação de produtos), a questões de sazonalidade, a diferenças entre comércio de uma região específica e o fato de as estatísticas serem nacionais, entre outras explicações.

No entanto, os dados mostraram que esse tipo de intercâmbio passou a representar um percentual importante do comércio de manufaturados, em particular nos anos que se seguiram à consolidação da Comunidade Europeia.

Na década de 1980, essa característica ganhou *status* teórico, com algumas explicações para a existência do chamado comércio intraindustrial. Em grande medida, explicações relacionadas com o suposto de que os produtos podem ser diferenciados, o que explicaria o registro de fluxos em ambas as direções para itens classificados sob mesma rubrica. Um economista com diversas contribuições nesse sentido é Paul Krugman. Hoje, considera-se que essa é uma característica indissociável de boa parte do comércio de produtos industrializados.

A partir do momento em que se considera que os produtos transacionados não são necessariamente homogêneos, mas que pode haver diferenças entre itens classificados sob uma mesma categoria nas estatísticas de comércio, isso dá margem ao reconhecimento de uma situação de fato e abre espaço para algumas explicações de cunho teórico.

Uma possibilidade é que os produtos transacionados tenham algum grau de diferença em suas características. Assim, por si só, isso explicaria por que, por exemplo, um país pode exportar agasalhos de lã e importar agasalhos de cachemira. Ambos cumprem a mesma função e são classificados sob a mesma rubrica. Mas as preferências dos consumidores são tais que fazem com que surjam fluxos de comércio de itens semelhantes nas duas direções. Isto é o que se convencionou chamar de "diferenciação horizontal".

Outra possibilidade é que os produtos divirjam quanto a algum atributo de qualidade. Por exemplo, pode haver exportação e importação simultâneas de automóveis de passeio, para cinco passageiros, com motor acima de um certo nível de cilindradas. Uma razão para tanto pode ser o fato de que um modelo tem características tecnológicas mais sofisticadas que outro, o que é valorizado pelos consumidores de um país.

Uma dimensão adicional, frequentemente confundida com as transações intrassetoriais, é o registro de que em alguns setores produtivos existe um percentual elevado de transações entre matrizes e subsidiárias ou mesmo entre subsidiárias distintas de empresas transnacionais. Esse não é um atributo universal, mas uma peculiaridade de alguns setores associada a algumas características, como a existência de barreiras à entrada de técnicos para apoio a atividades produtivas e de comercialização (o que estimula a implantação de atividades específicas em outros países), outras especificidades. A constatação empírica da existência desse tipo de comércio é menos trivial do que a análise simples do fluxo de comércio e demanda informação sobre a identidade do exportador e do importador. No caso do Brasil, o Censo de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil permite inferir que esse tipo de comércio corresponde a aproximadamente um quinto do valor total exportado.

Como visto, o comércio internacional pode ser concebido como sendo determinado de forma totalmente independente das diferenças na dotação de fatores entre dois países. Uma possibilidade adicional, na família de possíveis explicações para isso, deriva de relaxarmos a suposição de que as economias envolvidas operam num mundo de rendimentos constantes de escala e sob concorrência perfeita.

Caso existam rendimentos crescentes no processo produtivo (ver capítulo de Microeconomia), eles podem afetar diretamente a forma de inserção internacional da economia, por uma razão simples. Ao aumentar o volume produzido, as empresas no setor onde ocorrem economias de escala reduzirão seus custos médios. Isso lhes permitirá aumentar sua margem de lucro e/ou reduzir seus preços. De uma forma ou de outra, elas se tornarão mais competitivas no mercado internacional. O país que dispõe de setores produtivos com essas características tenderá, portanto, a se tornar um grande exportador dos produtos desses setores. O fato gerador da competitividade é “simplesmente” a existência de rendimentos crescentes de escala.

Na hipótese de que essas economias de escala sejam internas às empresas, isto é, cada empresa tem consciência de que, ao aumentar sua produção, ela tem um ganho de redução de custos, isso naturalmente levará essa(s) empresa(s) a elevar o volume de produção e, com isso, o sistema se afastará de um ambiente concorrencial, tenden-

