

A TEORIA ECONÔMICA E O COMÉRCIO INTERNACIONAL ¹

FRANCISCO AMÉRICO CASSANO ²

Resumo: o objetivo inicial do artigo é fazer uma exposição do pensamento econômico em relação à exportação de produtos com maior valor agregado, apontando os fatos que poderiam contribuir para justificar essa alternativa de ação. Adicionalmente, serão analisados alguns estudos, específicos ao caso brasileiro, que buscaram definir um padrão de comércio exterior para o país. Finaliza-se com uma análise de duas teorias – da Paridade do Poder de Compra e do Ciclo do Produto – que poderiam justificar as mudanças ocorridas na estrutura das exportações brasileiras no período de 1971-82.

Palavras-chave: Teoria Econômica; Comércio Exterior; Exportações.

Classificação JEL: F0; F1; F4

Introdução

Desde o início da ciência econômica, o comércio internacional é tratado como a alternativa ideal para que os países aproveitem melhor os seus fatores produtivos. Dada esta característica, veremos neste artigo quais os principais pensadores que contribuíram para a

¹ Este artigo é parte integrante da dissertação de Mestrado a ser defendida pelo autor no 2º. sem/2001, dentro do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC/SP, e que tem como tema “Da Exportação Agrícola à Exportação de Industrializados – Mudanças na Estrutura das Exportações Brasileiras no Período de 1971-82”.

² Economista pela PUC/SP, Mestrando em Economia Política pela PUC/SP.

evolução da Teoria do Comércio Internacional bem como as teorias disponíveis para respaldar a nova estrutura do comércio exterior brasileiro.

Assim, considerou-se importante uma menção sobre a doutrina mercantilista pois é nela que se registram os primeiros sinais protecionistas e a valorização de atividades estratégicas nacionais.

Em seguida, surgem os pensamentos sobre o livre-comércio dentre os quais se destacam, Smith, Ricardo, Malthus (por uma característica que veremos mais adiante) e Mill, todos com importantes contribuições para o desenvolvimento da teoria do comércio internacional.

Já no século XX, merece destaque o trabalho conjunto de Heckscher e de Ohlin bem como o de Leontief - com base nos estudos dos anteriores -, que se transformaram em referência para a padronização de modelos para o comércio internacional.

Mais recentemente, Krugman apresentou comentários importantes sobre as observações tanto de Heckscher-Ohlin como de Leontief e que nos pareceram muito importantes para o momento atual das relações internacionais.

Dentre os inúmeros pensadores, foram estes os que, após análise da literatura existente, ofereceram as contribuições mais significativas para o desenvolvimento teórico da tese em elaboração. Entretanto, Cassel e Vernon, face à análise das respectivas teorias, propiciarão conclusões específicas para o caso brasileiro e por essa razão mereceram tratamento diferenciado.

1 - O pensamento econômico

A partir da segunda metade do século XVIII a doutrina mercantilista é substituída pelo liberalismo econômico e pelo racionalismo. O comércio com outros países, então, passa a ser tratado como a principal forma de um país obter impulso no seu crescimento econômico - outras atividades externas, como o tráfico de escravos e a colonização de países para a exploração agrícola e mineral também possuíam destaque, mas em escala inferior à atividade comercial.

O argumento dos mercantilistas era o de que tanto a produção como as exportações tinham que contar com o apoio do Estado - via subsídios - enquanto que as importações deveriam ser

desestimuladas por restrições protecionistas, principalmente aquelas indústrias de relevância estratégica.

Em 1776, Adam Smith demonstrou que as trocas entre países beneficiavam a todos, ou seja, se dois países concentrassem suas produções nos bens em que possuíssem vantagens absolutas e os exportassem - entre si - ambos poderiam consumir mais do que se se recusassem a comerciar, proporcionando um aumento de consumo, que é o objetivo sempre buscado pelo comércio. Daí resultava o conceito de vantagem absoluta : se um país é capaz de produzir um bem com menos recursos do que outro país, poderá lucrar concentrando-se na produção desse bem e, exportando parte desse produto, poderá comprar um bem que um outro país possa produzir com menos recursos do que seriam necessários na sua produção interna.

Em 1817, David Ricardo, em seus "Princípios de Economia Política e Tributação", havia introduzido o conceito das vantagens comparativas, abordando os custos das mercadorias internacionalmente comercializáveis. No caso desses custos serem distintos em dois países, a especialização da produção com maior vantagem - gerando excedentes para a exportação - traria um benefício para esse país, já que os ganhos com o comércio lhe permitiria importar os produtos que necessitava e cuja produção interna não era satisfatória.

Quase à mesma época - 1820 -, Thomas Malthus, em sua análise sobre os excedentes, se opunha à corrente clássica do livre-comércio e defendia uma maior produção de alimentos baseada na proteção agrícola - inclusive com incentivos governamentais - para obter melhores preços e maiores investimentos, com o conseqüente aumento da produtividade do setor. Como principal argumentação, e por este motivo foi citado, baseava-se no exemplo de uma pequena ilha que dependia da importação para atender boa parte de suas necessidades alimentares, e que, em uma situação de guerra ou de emergência, estaria completamente vulnerável e na dependência do suprimento externo.

Em 1848, John Stuart Mill, também em seus "Princípios de Economia Política", inaugurou a análise do capitalismo sob o aspecto da exportação de capitais. Mill afirmou que as taxas internas de lucro seriam maiores se parte das poupanças domésticas fosse destinada a investimentos externos dirigidos ao suprimento de fontes alimentares e de matérias-primas, trazendo assim um duplo

benefício para o país : redução da taxa interna de juros e garantia de fontes constantes de suprimento.

No século XX, a teoria ortodoxa do comércio apontou como determinante para o padrão de comércio de um país, com oferta abundante de trabalho - em relação ao capital -, a exportação de bens intensivos de mão-de-obra. Em contrapartida, os países com oferta abundante de capital, também foram estimulados à produção intensiva de capital, com a finalidade de exportar o máximo dessa produção. O Teorema de Heckscher-Ohlin, através de seu enunciado sobre o padrão de comércio entre duas economias, confirmou a tese de que cada país irá exportar os bens intensivos de fatores abundantes, ou seja, países com fator trabalho abundante estarão produzindo maior quantidade de bens intensivos de mão-de-obra do que realmente consomem e destinando os excedentes à exportação, enquanto que, países com fator capital abundante também deverão estar produzindo maior quantidade de bens intensivos de capital do que necessitam consumir a fim de exportar um maior volume dessa produção. Em ambos os casos, a importação de bens deverá ser efetuada pelos países no sentido oposto ao fator abundante, ou seja, países com fator trabalho abundante importarão bens intensivos de capital e países com fator capital abundante importarão bens intensivos de mão-de-obra.

Um estudo empírico realizado por Leontief com base no modelo de Heckscher-Ohlin, e que visava confirmar a proposta ali apresentada, obteve um resultado paradoxal, no qual apareciam os Estados Unidos da América do Norte importando bens intensivos de capital e exportando bens intensivos de mão-de-obra. Esse estudo tornou-se mundialmente conhecido como Paradoxo de Leontief ³.

Williamson (1989, p. 42 - 44) afirma que existem várias maneiras de se explicar ou atenuar o resultado obtido por Leontief : ou por erro estatístico, ou por inversão de intensidade de fatores, ou por condições da demanda, ou por elevados níveis de proteção, ou pela melhor eficiência dos operários norte-americanos, ou até que o modelo de Heckscher-Ohlin incorreria em erro ao considerar as diferenças de dotação de recursos como base de todo comércio.

³ Para maiores detalhes a respeito do Teorema de Heckscher-Ohlin e do Paradoxo de Leontieff, sugere-se Gandolfo, 1987, p. 76-97, e, Machado, 1997, p. 19-29 e 33-35.

Por outro lado, Bhagwati (1987, p. 453 e 454) demonstra - entre dois argumentos derivados da teoria da vantagem comparativa, segundo a versão Ricardiana e de Heckscher-Ohlin - a existência de dois importantes corolários: o Corolário Ricardiano, afirmando que não ocorrerá comércio entre países com idênticos fatores de produção comparativos; e o Corolário de Heckscher-Ohlin, prevendo que não há espaço para o comércio entre países com a mesma dotação de fatores.

Estas conclusões de Bhagwati indicam que o Brasil no período 1971-82 deveria estimular a venda de produtos primários para os países desenvolvidos - uma vez que os fatores de produção aqui existentes favoreciam o produto brasileiro - e a venda de produtos industrializados para países em desenvolvimento - uma vez que a dotação de fatores para essa produção era distinta, com favorecimento à produção brasileira.

Entretanto Krugman/Obstfeld (1999, p. 67), consideram que as vantagens comparativas são influenciadas pela abundância relativa dos fatores de produção e pela intensidade relativa com a qual fatores diferentes de produção são usados na produção de bens diferentes. Daí surge um forte indicador para o caso brasileiro, onde a exportação dos industrializados na década de 70 passa a superar a dos produtos primários, exatamente por agregar valor à produção primária através de um processo industrial e posterior exportação do bem industrializado. Em outras palavras, o Brasil estaria exportando produtos originados de fatores abundantes em um primeiro momento - terra e mão-de-obra- mas que foram transformados em outros bens pela disponibilidade mais intensa de um processo industrial. Assim, a soja em grão estaria abrindo espaço para o óleo e o farelo de soja, o café em grão para o café solúvel, a laranja para o suco concentrado e o minério de ferro para o aço.

2 - Estudos para o caso brasileiro

Ao se analisar a bibliografia para o caso brasileiro verificou-se a existência de dois tipos de testes para se definir o padrão de comércio exterior, segundo o Teorema de Heckscher-Ohlin: um que segue a qualificação da mão-de-obra e outro que enfoca a relação capital/trabalho.

A iniciativa de se considerar o capital humano como um dos fatores de produção surgiu no Brasil exatamente - por coincidir com

o período aqui analisado - na década de 70, com os trabalhos de William Tyler e de Carlos Antonio Rocca/José Roberto Mendonça de Barros - ambos em 1972 -, e, de José Carvalho/Cláudio Haddad - em 1977.

O trabalho pioneiro de Tyler no Brasil (apud Machado, 1997, p. 57-59) baseou-se no Censo Industrial Brasileiro de 1960 para estabelecer o "Índice Composto de Especializações da Mão-de-Obra", indicador que pretendia ser equivalente ao formulado por Keesing para estudo similar com a economia norte-americana. Como objetivo, Tyler testaria hipóteses relacionadas ao padrão de comércio exterior brasileiro sob o ponto de vista do Teorema de Heckscher-Ohlin, ou seja, comparar o nível de especialização da mão-de-obra das exportações e das importações brasileiras com o de outros países, e, simultaneamente, observar a existência de correlação entre o comércio internacional e o trabalho qualificado.

Assim, Tyler estudou os índices de conteúdo médio de mão-de-obra qualificada nas importações de 14 países e nas exportações de 15 países, classificando-os de acordo com a maior utilização de mão-de-obra qualificada.

Os resultados dessa classificação apontaram o Brasil ocupando a penúltima posição - à frente apenas do Japão - nas importações, e, em posição mais destacada nas exportações - na frente de Áustria, Bélgica, Itália, Japão, Índia e Hong-Kong. Com relação às importações, a colocação brasileira foi considerada normal, porém, para as exportações surgiu uma dúvida quanto à performance brasileira relativa aos padrões estabelecidos pela teoria, caracterizando-se o resultado como paradoxal.

Na realidade, o Brasil exportou bens com qualificação de mão-de-obra acima da expectativa, ou seja, foi fornecedor de produtos industrializados para países em desenvolvimento - especialmente da América Latina - face ao grau de vantagem comparativa adquirido na atividade industrial. Além disso, Tyler destacou que tal distorção originou-se pela disponibilidade de fatores no Brasil, em relação aos países-clientes, face aos incentivos estabelecidos no processo de substituição de importações e que aumentaram a eficiência da indústria nacional. Daí, Tyler considerar que não haveria nenhum paradoxo no resultado apontado para as exportações brasileiras.

Embora Tyler tenha justificado a problemática causada pela utilização de uma base de dados específica a uma outra economia - no caso o indicador de Keesing -, o seu trabalho mereceu críticas e

deu origem a uma outra metodologia, mais consistente - Rocca/Barros - e que permitiria um melhor efeito comparativo para o comércio exterior brasileiro.

Essa nova metodologia partiu da mesma concepção de Tyler, utilizando para as importações os mesmos dados de Keesing e para as exportações um índice de especialização da mão-de-obra brasileira com base na Lei dos 2/3 - Decreto-Lei 1.843, de 07/12/39, que dispunha sobre a obrigatoriedade das empresas manterem pelo menos 2/3 de brasileiros natos como empregados -, que reduziria as possíveis distorções provocadas pelo uso de dados norte-americanos.

Os resultados obtidos por Rocca/Barros (apud Machado, 1997, p. 59-62), em relação aos de Tyler, não permitiram comparações face à alteração metodológica acima citada, porém, eliminaram a possibilidade paradoxal levantada no trabalho de Tyler, ou seja, a posição do Brasil com relação ao índice de conteúdo médio de mão-de-obra qualificada presente nas exportações foi alterada de 9° para 13° e à frente apenas de Índia e de Hong-Kong. Também a alteração dos fluxos segundo o destino - países desenvolvidos ou em desenvolvimento - não ofereceu diferença significativa, permitindo a conclusão de que o padrão de comércio independe do nível de desenvolvimento do país com o qual se transaciona.

Enquanto os testes de Tyler e de Rocca/Barros consideraram apenas os requisitos diretos de trabalho necessários à produção - para serem compatíveis com Keesing - e utilizaram as proporções de importações e de exportações de cada setor industrial em relação ao total do comércio, em 1977 surgiu um novo enfoque - Carvalho/Haddad - considerando os requisitos diretos e indiretos de produção necessários ao aumento de importáveis e de exportáveis.

Como ponto de partida, Carvalho/Haddad (apud Machado, 1977, p. 62-64) calcularam o "Índice Setorial de Conteúdo de Mão-de-Obra Qualificada" e nele consideraram toda a cadeia produtiva, face às relações intersetoriais presentes em qualquer economia. Para que isso fosse possível utilizou-se os dados referentes apenas aos anos de 1959 e de 1971, por serem os únicos com disponibilidade da matriz insumo-produto para a economia brasileira - até aquela data. Um outro diferencial - em relação a Tyler e a Rocca/Barros - foi a opção do salário como determinante da qualificação do fator trabalho e não mais as categorias de trabalhadores.

Definido o modelo, a teoria do capital humano de Carvalho/Haddad passou a destacar a educação formal - medida pelos anos de escolaridade de um indivíduo - e a experiência acumulada na empresa - tempo de trabalho mais treinamento oferecido - como os principais indicadores do nível de qualificação da mão-de-obra e que determinariam o nível de salário do trabalhador.

Embora com metodologia mais sofisticada e com avanços na análise quantitativa, os resultados nada acrescentaram em relação aos testes anteriores e apenas confirmaram que comércio exterior brasileiro não é paradoxal.

Assim, tanto Tyler como Rocca/Barros e Carvalho/Haddad permitem concluir que, sob o enfoque da qualificação da mão-de-obra, o padrão de comércio exterior brasileiro está de acordo com Heckscher-Ohlin, ou seja, os resultados obtidos foram não-paradoxais e que as conclusões obtidas de Bhagwati não são totalmente verdadeiras, principalmente com relação aos produtos industrializados.

Na realidade a exportação de produtos industrializados brasileiros cresceu, em relação aos produtos primários, em parte face à vantagem comparativa obtida pela industrialização de produtos primários - conforme Krugman/Obstfeld -, e, em parte pela maior participação dos países em desenvolvimento na pauta exportadora brasileira - conforme Bhagwati.

Quanto ao enfoque tradicional, que considera a relação capital/trabalho como fatores determinantes do padrão de comércio, tanto Álvaro Hidalgo em 1985 como Adriana Sales em 1993 (apud Machado, 1997, p. 86) constataram resultados paradoxais em seus testes, ou seja, o Brasil exporta seu recurso escasso - o capital - e importa seu recurso abundante - o trabalho. Em um segundo momento, com o objetivo de reverter o paradoxo, Sales utilizou a matriz insumo-produto excluindo os recursos naturais - como Leontief em 1956 e Baldwin em 1971 - e mais uma vez obteve resultados paradoxais, enquanto que Hidalgo ao utilizar um conceito restrito de capital - excluindo o "capital fundiário" - obteve resultados que confirmaram o Teorema de Heckscher-Ohlin.

Já Machado (1997, p. 86), ao concluir o seu estudo sobre a qualificação da mão-de-obra no comércio internacional brasileiro com dados de 1980 - e, portanto, mais atuais em relação aos outros autores -, confirma que o país obedeceu ao conceito das vantagens comparativas estáticas, ou seja, exportando bens intensivos em seu

recurso abundante e importando bens intensivos em seu recurso escasso.

Retornando ao cenário internacional, e atendo-se a acontecimentos mais recentes, Krugman (apud Williamson, 1989, p. 57) considera três fatos característicos relacionados com o padrão do comércio mundial e que parecem paradoxais do ponto de vista do modelo de Heckscher-Ohlin, como o próprio Paradoxo de Leontief:

i) há um comércio intenso entre países com as mesmas dotações de recursos, como é o caso dos países membros da União Européia. Pela Teoria de Heckscher-Ohlin este comércio seria pequeno e o comércio mais intenso ocorreria entre países com situação de oferta muito diferentes, como os países industrializados e os países produtores de bens primários;

ii) uma troca de produtos muito parecidos e em grandes quantidades, como é o caso das exportações italianas de carros para a Alemanha e a simultânea exportação de carros alemães para a Itália. O modelo de Heckscher-Ohlin institui que um país deve exportar uma variedade de produtos e importar outros produtos com conteúdo diferente de fatores;

iii) a não ocorrência de conflitos sociais após a liberalização do comércio entre os países industrializados no pós-guerra. Pelo Teorema Stolper-Samuelson – cujo enunciado pode ser resumido pela possibilidade de uma tarifa aumentar a renda do fator empregado intensivamente no bem que recebe proteção - haveria uma expectativa de que a liberalização do comércio reduziria a renda real de um fator de produção e que seria de se esperar uma forte resistência à liberalização comercial.

Krugman/Obstfeld (1999, p. 87) afirmam ainda que a maioria dos pesquisadores, atualmente, não acredita que sejam as diferenças de recursos, isoladamente, a explicação para o padrão de comércio mundial ou para os preços dos fatores. Ao contrário, torna-se quase que obrigatório admitir-se que sejam as significativas diferenças internacionais em tecnologia a razão principal do atual padrão de comércio internacional.

Assim sendo, somente na atualidade é que o comércio de produtos industrializados se caracteriza pela diferenciação tecnológica dos produtos e pelas economias de escala, e não mais pela dotação de fatores. Como o período aqui analisado é anterior a esta evolução conceitual, a linha de análise estabelecida será o da

maior dotação de fatores, ou seja, a disponibilidade de mão-de-obra - barata e desqualificada - e a abundância de matérias-primas brutas.

3 - A Teoria da Paridade do Poder de Compra

A taxa de câmbio é utilizada para transações de bens e serviços de uma economia com outras economias, e, por definição, estará adequada quando a economia local possuir competitividade externa. Em outras palavras, o preço de um produto - ressalvando-se itens como transporte, tarifas e impostos - deve ser o mesmo em qualquer lugar do mundo e não pode estar mais barato ou mais caro, em determinado local por influência das taxas cambiais.

Foi daí que o economista sueco Gustav Cassel desenvolveu, em 1917, a Teoria da Paridade do Poder de Compra - tradução do termo inglês Purchase Power Parity. Como a I Guerra Mundial havia eliminado o sistema de paridades estáveis entre as principais moedas e, também, como o sistema de padrão-ouro já havia desaparecido, tornava-se necessária a implantação de um novo tipo de câmbio que regulasse a atividade econômica mundial.

Dessa forma, Cassel desenvolveu a sua teoria procurando demonstrar que as políticas comercial e monetária de um país exercem influências sobre a sua taxa de câmbio, ao contrário do que se pensava na época. Para Cassel, então, a taxa de câmbio deveria refletir as modificações de preços ocorridas nos dois países considerados. A seguinte afirmação de Cassel "Quando duas moedas são submetidas a um processo de inflação, o tipo de câmbio normal é igual ao tipo antigo, multiplicado pelo quociente do grau de inflação em cada país " ⁴, deu origem à fórmula para o cálculo da taxa de câmbio ideal para um determinado período ⁵

$$T_{a,b} = T_0 \frac{P_{II}}{P_I}$$

onde:

T_0 = taxa cambial de um período base;

$T_{a,b}$ = valor da moeda a em termos da moeda b;

⁴ Em Ratti, 1997, p. 136.

⁵ Idem nota ⁴.

Francisco Américo Cassano

a e b = unidades monetária dos países I e II, respectivamente;
 P_I e P_{II} = níveis de preços dos países I e II, respectivamente.

Com esta conceituação teórica, e admitindo-se que os preços são determinados pelos mesmos fatores em duas economias, o preço de um bem expresso em uma mesma moeda será igual nas duas economias. Diante dessa argumentação, há diversos comentários relacionados com a validade da teoria:

a) alguns autores, como Zini Jr. (1995 - p. 112) e Ratti (1997 - p. 137-139), consideram que houve uma presunção quando assumiu-se que todos os preços seriam determinados pela arbitragem internacional e ignorou-se as distinções entre bens comerciáveis e bens não-comerciáveis; imaginou-se que os ganhos de eficiência, os choques de oferta e os novos padrões de consumo seriam distribuídos igualmente por todos os países; desconsiderou-se que países com economias diferentes possuem diferentes mecanismos para o estabelecimento de preços e salários, com diferentes índices para registrar os níveis de preços;

b) por outro lado, autores como Riehl-Rodriguez (1988 - p. 121) e também Ratti (1997 - p. 139), ao analisar os aspectos positivos da teoria, consideram que em casos de inflação generalizada a teoria seria válida principalmente para uma análise de tendências de longo prazo;

c) entretanto, Zini Jr. (1995 - p. 114-115) afirma que também no longo prazo a teoria é falha, principalmente quando choques de oferta real ocorrem, como foi o caso da década de 70. A sua aplicação nesse caso resultaria em uma taxa cambial fortemente desalinhada com as condições reais de competitividade do país.

Como o Brasil adotou, a partir de 1968 e até 1986, uma política cambial de minidesvalorizações com base na "paridade do poder de compra relativa", Zini Jr. (1995 - p. 142) concluiu, pelos comentários acima citados, que teria sido necessária uma taxa de câmbio diferenciada da paridade do poder de compra. Outra sua conclusão foi a de que as minidesvalorizações nunca foram iguais à diferença da inflação entre o Brasil e os Estados Unidos, havendo evidências sobre a utilização de uma média ponderada das inflações de um pequeno número dos principais parceiros comerciais durante algum período.

Tendo em vista que a regra da já citada política não foi divulgada pelas autoridades brasileiras⁶, e como há evidências de que a maior parte das exportações brasileiras foi comercializada com base na moeda norte-americana, torna-se necessário verificar o comportamento da nossa taxa cambial em relação às variações de preços nos dois países.

Para isto, deverá ser desenvolvido um modelo de análise da taxa de câmbio brasileira baseada na acumulação da variação dos preços nos Estados Unidos com a variação da taxa cambial no Brasil e descontando-se a variação de preços brasileiros.

4 - A Teoria do Ciclo do Produto

Os movimentos internacionais de capital ocorrem sob a forma de investimentos em carteira - compra e venda de títulos - ou na forma de investimentos diretos - constituição de subsidiárias de empresas em outros países.

A posse de *know-how*, patentes, marcas e direitos autorais sobre um determinado produto, permite, a quem os detiver, a capacidade de vender um produto diferenciado com lucros acima da média. Uma empresa com esta característica não irá restringir-se apenas ao seu mercado interno, podendo ampliar ainda mais os seus lucros através de investimentos diretos em empresas subsidiárias localizadas em outros mercados.

Foi sob o aspecto dos investimentos diretos que Raymond Vernon, em 1966, desenvolveu a Teoria do Ciclo do Produto. Para ele a vida de um produto é constituída de três fases : a introdução de um novo produto, a sua maturação e a sua padronização.

Embora a questão de maiores lucros seja fundamental para a decisão de lançar-se um novo produto, as empresas consideram em primeiro lugar a demanda do mercado em que elas já atuam. Sob esse ponto de vista, Williamson (1989 - p. 68) considera que a demanda aparece primeiro onde as rendas são altas e os gostos são sofisticados, e que, portanto, os produtos novos devem ser lançados

⁶ Ver Zini Jr., 1995, p. 118 nota 6, embora no Relatório 1982 do Banco Central do Brasil, p. 80, exista citação de que no ano de 1982 as desvalorizações não consideraram a inflação externa a fim de permitir ao cruzeiro (sic) um ganho real em relação ao dólar norte-americano.

nas economias mais avançadas. Nesta fase, então, os custos de produção passam para um segundo plano e o ponto mais importante será a reação do consumidor pelo novo produto.

Após a introdução, surge a necessidade de expandir a sua produção e a alternativa mercadológica para absorver esse aumento é o mercado externo. Inicia-se assim a fase de maturação do produto, ou seja, a empresa busca no mercado externo uma complementação do seu próprio mercado. Esse atendimento do novo mercado pode ser efetuado através de exportações próprias ou pelo licenciamento de fabricantes no mercado de destino, e o que irá definir a melhor alternativa será a comparação dos custos de produção - mais transporte e tarifas até o novo mercado - com os custos locais de produção daquele novo mercado.

À medida que a produção aumente, e com isso a demanda estará sendo plenamente atendida, inicia-se a fase de padronização do produto e os métodos produtivos passam a ser menos intensivos de capital e mais intensivos de mão-de-obra barata e não-qualificada. É quando a empresa passa a considerar a possibilidade de implantar uma subsidiária local para atendimento daquele mercado e, também, outros possíveis mercados através de exportações dessa nova subsidiária - de preferência em países não-desenvolvidos, onde o fator trabalho é abundante.

Nesse momento a produção no país original diminui enquanto que a demanda mundial mantém-se em alta, sendo atendida pela empresa recém-inaugurada. Por sua vez a empresa matriz estará liberada para lançar um novo produto e iniciar outro ciclo para este novo produto.

Um caso exemplar (citado em Bartlett/Ghoshal, 1992, p. 35) foi o da Ericsson - empresa sueca da área de telecomunicações - no início dos anos 70 que, pressionada por poderosos concorrentes - a americana ITT e a japonesa NEC - e diante de seu pequeno mercado doméstico, elaborou uma estratégia transferidora e adaptadora das suas inovações tecnológicas para várias unidades no exterior. Ao passo que a NEC concentrava os seus esforços no desenvolvimento interno de produtos para posterior colocação no mercado externo, e, a ITT desenvolvia uma estratégia de estabelecimento de subsidiárias no exterior limitadas exclusivamente aos seus produtos locais, a Ericsson, com uma administração eficiente e flexível do ciclo do produto, conseguiu construir uma sólida posição nas telecomunicações mundiais.

Outro exemplo (citado em Keegan/Green, 1999, p. 40), mais prático, é o da indústria de vídeo cassetes. Em meados da década de 70, empresas japonesas como a Sony e a JVC - entre outras - iniciaram a produção de aparelhos de vídeo para suprir o mercado interno e, possivelmente, o externo. Para iniciar a conquista do mercado externo passaram a produzir os mesmos aparelhos mas com as marcas RCA e Zenith para destiná-los aos mercados norte-americano e europeu. Quando as exportações atingiram um fluxo constante e o produto entrou na fase de crescimento do seu ciclo de vida, despertou o interesse de empresas sul-coreanas - Goldstar e Samsung. Como nas Coreias os custos de mão-de-obra e de outros fatores envolvidos são baixos, iniciou-se a segunda etapa do ciclo de vida do produto - produção fora do Japão - e tanto as exportações do Japão como as da Coreia supriram os mercados de vários países de alta renda. Em meados da década de 80, os aparelhos de vídeo já tinham maturidade de projeto e de tecnologia, estabilizando a demanda. Na terceira fase do ciclo do produto, os países de baixa renda passam a desbancar a produção japonesa, e, já no início dos anos 90, os consumidores norte-americanos compravam um vídeo cassete coreano por menos de US\$ 100,00. Assim, completou-se o ciclo do produto com os produtores de países com baixa renda atingindo elevados volumes de produção e liberando as empresas japonesas para investirem no ciclo de outros produtos.

Mesmo que alguns autores tenham considerado que a Teoria do Ciclo do Produto foi absorvida pela Teoria da Lacuna Tecnológica, é importante destacar que a primeira considera a tecnologia como uma das variáveis fundamentais para o sucesso do novo produto, classificando a demanda como a responsável pela continuidade do produto no mercado.

Gandolfo (1987, p. 1.269) considera que a Teoria do Ciclo do Produto foi a que mais estudos empíricos proporcionou, porém, a grande maioria não conseguiu suporte, principalmente, pela dificuldade em associar os conceitos de novo ou de maduro com bens que pertençam à mesma classe de produto mas com classificação internacional muito heterogênea.

O próprio Vernon, em 1979, reconheceu ⁷ que a hipótese do ciclo do produto perdeu a sua força explicativa, mas, na sua opinião, ela

⁷ Em Gandolfo, 1987, p. 1270.

foi muito forte nas duas ou três décadas após a 2a. Guerra Mundial para explicar o modelo de comércio exterior e de investimentos diretos efetuados pelas empresas norte-americanas.

Segundo Krugman/Obstfeld (1999, p. 178) atualmente metade das importações norte-americanas podem ser consideradas como transações entre "partes associadas", ou seja, entre empresas multinacionais e suas filiais estrangeiras, e, que 24% dos ativos norte-americanos no estrangeiro consistem no valor dessas filiais estrangeiras de empresas multinacionais.

Face o período analisado nesta tese estar compreendido na afirmação de Vernon, a teoria do Ciclo do Produto pode ser uma das justificativas para o melhor desempenho dos produtos industrializados brasileiros. Para confirmar tal hipótese, será utilizado um do capítulo V para se verificar a participação de empresas estrangeiras na diversificação da pauta de produtos das exportações brasileiras.

Conclusões

Diante desse extenso aparato teórico, pode-se concluir que a superação dos produtos industrializados brasileiros sobre os produtos básicos - que é o objeto da tese em elaboração - está relacionada às seguintes observações:

- a utilização de fatores abundantes - terra e mão-de-obra - para produzirem bens que seriam transformados, através de processo industrial, em bens exportáveis com consideráveis vantagens comparativas - segundo a linha de pensamento dos economistas clássicos e dos mais modernos como Heckscher, Ohlin e Krugman;
- a grande movimentação de capitais estrangeiros destinada à constituição de um sofisticado parque industrial, que seria o grande agente transformador dos bens originados da abundância de fatores - de acordo com a Teoria do Ciclo do Produto;
- o incremento das desvalorizações cambiais poderia estar oferecendo ganhos reais aos exportadores - conforme a Teoria da Paridade do Poder de Compra;
- ações políticas adotadas pelo governo brasileiro a fim de aproximar novos parceiros comerciais e de incentivar as exportações de industrializados.

THE ECONOMIC THEORY AND THE INTERNATIONAL TRADE

Abstract: *the initial objective of this paper is to do a statement of the economical thought in relation to the exportation of higher value added products, aiming the facts that could contribute to justify this option. Additionally, some studies, specific to the Brazilian case, which were used to define a model of the international trade for the country, will be analysed. The paper ends with an analysis of two theories - the Purchase Power Parity and the Cycle of Product - which could justify the changes, occurred in the structure of Brazilian exports in the period of 1971-82*

Key words: *Economic Theory; International Trade, Exports.*

JEL Classification: F0; F1; F4.

Referências Bibliográficas

- BHAGWATI, J. **International Factor Mobility** - Essays in International Economic Theory. Vol. 2, Massachusetts : The MIT Press, 1987.
- Banco Central do Brasil. **Relatório** 1982. Vol. 19, no. 2. Brasília : Departamento Econômico, 1982.
- BARBER, William J. - **Uma história do Pensamento Econômico**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1971.
- BARTLETT / GHOSHAL, Christopher A. e Sumantra . **Gerenciando Empresas no Exterior** - A Solução Transnacional . São Paulo: Makron Books, 1992.
- GANDOLFO, Giancarlo. **International Economics I** - The Pure Theory of International Trade. Berlin: Springer-Verlag, 1987.
- KEEGAN/GREEN, Maurice J. e Mark C. **Princípios de Marketing Global**. São Paulo: Editora Saraiva, 1999.
- KRUGMAN/OBSTFELD, Paul R. e Maurice. **Economia Internacional** - Teoria e Política. São Paulo: Makron Books, 1999.
- MACHADO, Danniell Lafetá. **A Qualificação da Mão-de-Obra no Comércio Internacional Brasileiro**: um Teste do Teorema de Heckscher-Ohlin. Rio de Janeiro: BNDES, 1997 (Dissertação de Mestrado, 1o. lugar no 20o. Prêmio BNDES de Economia).

Francisco Américo Cassano

RATTI, Bruno . **Comércio Internacional e Câmbio** . 9a. edição . São Paulo :
Edições Aduaneiras, 1997.

RIEHL / RODRIGUEZ, Heinz e Rita M. **Câmbio e Mercados Financeiros** -
As técnicas das operações em moedas local e estrangeiras . São Paulo:
Editora McGraw-Hill, 1988.

WILLIAMSON, John . **A Economia Aberta e a Economia Mundial** - Um
Texto de Economia Internacional . 3a. edição . Rio de Janeiro : Editora
Campus, 1989.

ZINI Jr., Álvaro Antônio. **Taxa de Câmbio e Política Cambial no Brasil**. 2a.
edição. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1995.