

Universidade Federal de Santa Catarina  
Centro Sócio-Econômico  
Departamento de Ciências Econômicas

Curso de graduação em CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
a distância

# Economia Internacional

FERNANDO SEABRA



---

S438e Seabra, Fernando

Economia Internacional / Fernando Seabra. - 3. impri. Florianópolis :  
Departamento de Ciências Econômicas / UFSC, 2014.

112p. : il

Curso de Graduação Ciências Econômicas

Inclui bibliografia

ISBN: 978-85-89032-23-0

1. Relações econômicas internacionais. 2. Economia global. 3. Educação a distância.  
I. Universidade Federal de Santa Catarina. Departamento de Ciências Econômicas. II.  
Título.

CDU: 339.9

---

## **GOVERNO FEDERAL**

**Presidente da República** Dilma Vana Rousseff  
**Ministro da Educação** Aloizio Mercadante  
**Diretor de Educação a Distância da CAPES** João Carlos Teatini de Souza Clímaco

## **UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**

**Reitora** Roselane Neckel  
**Vice-Reitora** Lúcia Helena Pacheco  
**Pró-Reitor de Assuntos Estudantis** Lauro Francisco Mattei  
**Pró-Reitor de Pesquisa** Jamil Assereuy Filho  
**Pró-Reitor de Extensão** Edison da Rosa  
**Pró-Reitora de Pós-Graduação** Joana Maria Pedro  
**Pró-Reitora de Graduação** Roselane Fátima Campos  
**Secretária Especial da Secretaria Gestão de Pessoas** Neiva Aparecida Gasparetto Cornélio  
**Pró-Reitora de Planejamento e Orçamento** Beatriz Augusto de Paiva  
**Secretário de Cultura** Paulo Ricardo Berton  
**Coordenadora UAB/UFSC** Sonia Maria Silva Correa de Souza Cruz

## **CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO**

**Diretora** Elisete Dahmer Pfitscher  
**Vice-Diretor** Rolf Hermann Erdman

## **DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**Chefe do Departamento** Armando de Melo Lisboa  
**Subchefe do Departamento** Brena Paula M. Fernandez  
**Coordenadora Geral na modalidade a distância** Marialice de Moraes

## **EQUIPE DE PRODUÇÃO DE MATERIAL - PRIMEIRA EDIÇÃO**

<b>Coordenação de Design Instrucional</b>	Suelen Haidar Ronche
<b>Design Instrucional</b>	Claudete Maria Cossa Renata Oltramari
<b>Revisão Textual</b>	Maria Geralda Soprana Dias
<b>Coordenação de Design Gráfico</b>	Giovana Schuelter
<b>Design Gráfico</b>	Natália Gouvêa Rafael de Queiroz Oliveira
<b>Ilustrações</b>	Natália Gouvêa Rafael de Queiroz Oliveira
<b>Design de Capa</b>	Guilherme Dias Simões Felipe Augusto Franke Steven Nicolás Franz Peña
<b>Projeto Editorial</b>	André Rodrigues da Silva Felipe Augusto Franke Max Vartuli Steven Nicolás Franz Pena

## **EQUIPE DE PRODUÇÃO DE MATERIAL - TERCEIRA EDIÇÃO**

<b>Coordenação de Design Instrucional</b>	Andreia Mara Fiala
<b>Coordenação de Design Gráfico</b>	Giovana Schuelter
<b>Design Gráfico</b>	Thiago Alves Vieira
<b>Ilustrações</b>	Rafael de Queiroz Oliveira
<b>Design de Capa</b>	Guilherme Dias Simões Felipe Augusto Franke Steven Nicolás Franz Peña
<b>Projeto Editorial</b>	André Rodrigues da Silva Felipe Augusto Franke Max Vartuli Steven Nicolás Franz Pena

## SUMÁRIO

### UNIDADE 1

#### TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1	PRECURSORES DA ECONOMIA INTERNACIONAL E VANTAGENS ABSOLUTAS .....	11
1.2	VANTAGENS COMPARATIVAS E MODELO HECKSCHER-OHLIN.....	13
	Vantagem Comparativa .....	13
	O papel dos recursos de produção:	
	O modelo de Heckscher-Ohlin.....	19
1.3	POSSIBILIDADES DE PRODUÇÃO E COMÉRCIO INTERNACIONAL .....	20
	Dotação de fatores e produção de bens de TI.....	24
1.4	VANTAGEM COMPARATIVA E COMPETITIVIDADE .....	25
	1.Competitividade Global.....	25
	Perfil das exportações brasileiras.....	27

### UNIDADE 2

#### FORMAÇÃO DE PREÇOS, DIFERENCIAÇÃO DE PRODUTO E TROCA INTRAINDÚSTRIA EM COMÉRCIO INTERNACIONAL

2.1	A DETERMINAÇÃO DO PREÇO EM UM MERCADO COMPETITIVO .....	31
2.2	DOTAÇÃO DE FATORES, PREÇOS E ALOCAÇÃO EM ECONOMIA INTERNACIONAL.....	33
	Efeito Rybcynski.....	33
	Efeito Stolper-Samuelson.....	35
2.3	COMÉRCIO INTER-INDÚSTRIA E INTRA-INDÚSTRIA .....	35
	Economias de Escala .....	37
	Diferenciação do produto.....	38
	A medida do comércio intra-indústria:O índice de Grubel e Lloyd .....	39
2.4	DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO, PADRÕES E PROCEDIMENTOS EM COMÉRCIO EXTERIOR ...	39
	Incoterms.....	40
	Padrões e Nomenclatura e Comércio Exterior.....	41

## UNIDADE 3

### POLÍTICA COMERCIAL, TARIFAS E BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS

3.1	TARIFAS .....	45
	Impacto das tarifas sobre os preços .....	48
	Impacto das tarifas sobre o bem-estar.....	49
3.2	BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS .....	51
	Subsídios .....	51
	Cotas de importação.....	53
	Exigências técnicas e fito-sanitárias .....	54
	Outras Barreiras Não-Tarifárias .....	55

## UNIDADE 4

### A FORMAÇÃO DE BLOCOS REGIONAIS

4.1	DESENVOLVIMENTO, COMÉRCIO INTERNACIONAL E BLOCOS REGIONAIS .....	61
4.2	MULTILATERALISMO E REGIONALISMO .....	62
	As Rodadas do GATT .....	63
	A Organização Mundial do Comércio .....	65
4.3	BLOCOS COMERCIAIS: TIPOS E EXEMPLOS.....	66
	Graus de integração regional.....	67
	Principais Blocos Regionais .....	69
4.4	A EXPERIÊNCIA DA UNIÃO EUROPÉIA E DO MERCOSUL .....	70
	União Européia.....	70
	História e fatos.....	71
	O Euro e o mecanismo cambial europeu .....	72
	Mercado Comum do Sul – MERCOSUL.....	74

## UNIDADE 5

### BALANÇO DE PAGAMENTOS, CÂMBIO E JUROS

5.1 RENDA NACIONAL E BALANÇO DE PAGAMENTOS.....	79
5.2 REGIMES CAMBIAIS .....	81
5.3 A PARIDADE DESCOBERTA DE JUROS.....	85
5.4 RELAÇÃO ENTRE A PDJ E A PPC.....	87
5.5 INVESTIMENTO EXTERNO .....	88
Investimento Direto Externo (IDE) .....	88
O IDE como estratégia de Internacionalização .....	90
Investimento de Portfólio Direto (IPE).....	91

## UNIDADE 6

### INSTITUIÇÕES INTERNACIONAIS: EVOLUÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL

6.1 SISTEMA FINANCEIRO INTERNACIONAL: DEFINIÇÕES .....	99
6.2 SISTEMA FINANCEIRO INTERNACIONAL: EVOLUÇÃO HISTÓRICA .....	102
6.3 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS .....	103
REFERÊNCIAS .....	110

## **PALAVRA DO PROFESSOR**

Olá! Seja bem-vindo(a) à disciplina de Economia Internacional!

Esta disciplina é uma oportunidade para o estudante de Economia ampliar seu conhecimento sobre as relações internacionais de um país. Devemos reconhecer que o mundo contemporâneo é marcado pela globalização e pela redução da importância das fronteiras do ponto de vista econômico. É difícil, hoje em dia, discutir política macroeconômica ou estratégia de crescimento de uma empresa sem considerar o contexto internacional. Assim, caros estudantes, o estudo de economia internacional deve priorizar o fato de que as decisões micro e macroeconômicas estão associadas e condicionadas ao cenário internacional. A teoria de comércio e de finanças internacionais é bastante densa e está em permanente mudança – no próprio ritmo da globalização. Mas, além disso, é importante – e compromisso deste curso – que a gente vá além da teoria; que se busquem exemplos da história recente e casos empíricos para compreender esta engrenagem complexa e instigante da economia internacional.

Bom estudo!

*Prof. Fernando Seabra*





1

## TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

É natural que no início do estudo sobre as relações econômicas entre os países a gente trate da base teórica que procura explicar as razões que levam as nações a terem relações comerciais entre si. Esta primeira unidade, portanto, busca revisar os motivos que justificam o interesse dos países em trocar mercadorias e quais os efeitos deste comércio. Neste primeiro momento, o conteúdo é mais teórico, mas interessante e importante por que estabelece os argumentos que são até hoje levantados como razões para a globalização e um comércio mais livre e justo.

### 1.1 PRECURSORES DA ECONOMIA INTERNACIONAL E VANTAGENS ABSOLUTAS

Os primeiros estudos no campo da economia internacional são devidos aos teóricos conhecidos como Mercantilistas, que escreveram em uma época ainda anterior à economia clássica. No período compreendido entre os séculos XV e XVIII, os Mercantilistas acreditavam – principalmente em países da Europa Ocidental como Inglaterra, França e Espanha – que a riqueza de um país era resultado de sua acumulação de reservas em ouro e prata. Deste modo, propunham um Estado forte e intervencionista que buscava um superávit comercial; isto é, exportações maiores que importações, através de medidas de apoio à venda de mercadorias para outras nações e restrições à importação.

Economia clássica:  
Primeira escola de  
pensamento econômico.

A **doutrina mercantilista** foi resultado do crescimento do comércio europeu promovido pelas grandes navegações a partir do final do século XV. Suas ideias se contrapunham ao feudalismo e se conjugavam entre os interesses do Estado Nacional e da burguesia comercial e industrial ascendente. O aumento de bem-estar da população de um país seria alcançado sob estímulo ao comércio e indústria e o favorecimento às exportações.

Alguns filósofos começaram a estudar a doutrina mercantilista e suas consequências, chegando a conclusões de que nem tudo era tão bom assim. Hume foi um que formulou sua crítica ao mercantilismo, veja a seguir; depois apresentamos as vantagens absolutas e as vantagens comparativas.



## David Hume: Uma primeira crítica ao mercantilismo

David Hume (1711 - 1776) é conhecido por seus estudos em filosofia (no campo do empirismo) e nos estudos de economia internacional. Embora reconhecesse que as exportações são um estímulo à riqueza de uma nação, Hume argumentava diferentemente da idéia mercantilista. Para ele, o comércio internacional não era um jogo de soma zero; tendo, portanto, ganhos mútuos entre os parceiros comerciais, defendia o livre comércio. Suas idéias foram seguidas por Adam Smith em “A Riqueza das Nações”, obra que marca o início do pensamento clássico econômico. Além disso, Hume propôs um mecanismo em que os movimentos de metais preciosos (ouro e prata) resultante do comércio entre países fazem com que os níveis de preços nos diferentes países se ajustem automaticamente. Ou seja, o aumento dos preços domésticos era resultado do aumento de influxo de ouro resultando em desestímulo às exportações e incentivo às importações. Este mecanismo de ajuste de preços e de fluxos de metais é consequência da teoria quantitativa da moeda aplicada ao comércio internacional.

### VANTAGENS ABSOLUTAS

O conceito de vantagem absoluta tem sua relevância histórica e teórica por fundamentar as bases a partir da qual se estabelece o princípio das vantagens comparativas: Estrutura que possibilita explicar as vantagens comuns dos países que participam do comércio internacional.

A ideia das vantagens absolutas, segundo Adam Smith – conhecido como o fundador da ciência econômica – é que os países comercializam porque possuem diferenças absolutas de custos. Isto significaria dizer que os países deveriam se especializar na produção daqueles bens que produzem com menores custos do que seus parceiros comerciais.

No contexto da teoria da Economia Clássica, o argumento de Smith era contrário ao dos mercantilistas na medida em que para Smith, o comércio internacional é por natureza, mutuamente benéfico, independente de qual nação registra déficit ou superávit. Ou seja, a riqueza de uma nação deveria ser medida em termos da produção e do consumo de sua população, e não devido à quantidade de metais preciosos de suas reservas. Portanto, através do comércio internacional pode-se promover aumento da produção, por meio da especialização, e as trocas podem aumentar o consumo e bem-estar da população.

O conceito de vantagem absoluta de Smith pode ser descrito pelo fato de que se um país possui vantagem absoluta na produção de um bem, é por que tal bem

Fonte: Federal Reserve Dallas (<http://www.dallasfed.org/research/ei/ei0301.html>). Acesso em: 03 de maio de 2010.

Adam Smith é um dos filósofos do chamado “Iluminismo Escocês”. Conhecido por sua obra principal, *Uma Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações* (1776), Adam Smith foi, na verdade, um filósofo social, não um economista. Quando se examina o contexto de seu pensamento que inclui o seu *A Teoria dos Sentimentos Morais* (1759), vê-se que sua obra prima, *Riqueza das Nações*, não é meramente um tratado de economia, mas uma peça dentro de um sistema filosófico amplo que parte de uma teoria da natureza humana para uma concepção de organização política e de evolução histórica. Fonte: COBRA PAGES: páginas em educação e Cultura - ADAM SMITH: Época, vida, filosofia e obras de Adam Smith - Parte I <http://www.cobra.pages.nom.br/fmp-smith.html>

é produzido com custos unitários mais baixos do que em outros países. Para Smith, os países se especializam na produção daqueles bens em que possuem vantagens absolutas, trocando-os no comércio internacional por aqueles que são produzidos de modo mais barato em outros países.

David Ricardo, 40 anos após a contribuição de Smith, demonstra que a noção de vantagens absolutas é limitada e que o conceito relevante para avaliar os determinantes e os efeitos do comércio entre as nações é o de vantagens comparativas.

David Ricardo é considerado como um dos fundadores da escola clássica inglesa da economia política, juntamente com Adam Smith e Thomas Malthus. David Ricardo exerceu uma grande influência tanto sobre os economistas neoclássicos, como sobre os economistas marxistas, o que revela sua importância para o desenvolvimento da ciência econômica. Os temas presentes em suas obras incluem a teoria do valor-trabalho, a teoria da distribuição (as relações entre o lucro e os salários), o comércio internacional, temas monetários. Fonte: Wikipédia [http://pt.wikipedia.org/wiki/David\\_Ricardo](http://pt.wikipedia.org/wiki/David_Ricardo)

## 1.2 VANTAGENS COMPARATIVAS E MODELO HECKSCHER-OHLIN

### Palavra do Professor

Nesta segunda seção da unidade 1 você entenderá o que é Vantagem Comparativa, seu conceito, resultados, exemplos e reflexões. Depois verá o modelo de Heckscher-Ohlin também conhecido como a teoria das proporções dos fatores de produção, que pode ser considerado como uma extensão do modelo simples das vantagens comparativas.

### 1.2.1 VANTAGEM COMPARATIVA

O conceito de Vantagem Comparativa foi desenvolvido por David Ricardo, numa tentativa de explicar a razão pela qual os países comercializam entre si. Ricardo argumenta que, mesmo países que não possuem vantagem absoluta em qualquer produto podem também se beneficiar do comércio internacional. A razão para isso está no fato de que os países não produzem aqueles bens em que possuem menores custos absolutos, mas sim aqueles em que apresentam menores custos relativos ou custos de oportunidade. Entende melhor a seguir:

**Custo de oportunidade:** é o valor que pode ser ganho, por um recurso de produção (trabalho, por exemplo), na melhor alternativa disponível. Não é um custo explícito de produção; isto é, não é considerado em termos de contabilidade do custo de uma mercadoria, mas é um cálculo importante em decisões econômicas, pois mostra se o recurso de produção (trabalho, por exemplo) está sendo empregado em seu melhor uso. Fonte: Elaborado pelo autor.

Um baixo custo de oportunidade na produção de um bem, calçados de couro, por exemplo, indica que se os recursos hoje alocados na produção de sapatos fossem deslocados para produzir outros bens – digamos: artigos têxteis – gerariam um resultado econômico não compensatório.

O resultado dessa noção é que mesmos países pobres, com baixa dotação de recursos ou de tecnologia para produzir mercadorias a custos reduzidos, podem participar do comércio internacional, já que também possuem vantagens comparativas. Mas, de fato, o conceito de vantagem comparativa, não é tão intuitivo. Muitas vezes a ideia de que é necessário um baixo custo e, logo, vantagem absoluta para ganhar com o comércio exterior é mais intuitivo e de senso comum. Vejamos, contudo, como o argumento das vantagens comparativas é a lógico.

Resultado das vantagens comparativas: mesmo que uma nação A não produza qualquer mercadoria a um custo mais baixo do que outra nação (nação B), ainda assim, o comércio livre traz benefícios para ambas as nações (mesmo para a nação A).

Essa afirmação é, em geral, contrária à ideia comum de que apenas países “fortes”, com alta competitividade e que produzam bens a preços imbativelmente baixos é que se beneficiam do comércio internacional. Ricardo tentou desmistificar esta ideia.

Para demonstrar esse argumento de modo mais formal, vejamos o Exemplo 1.

### Exemplo 1 – Vantagens comparativas: um exemplo numérico

Vamos supor que existem dois países com população e tamanho de mercado, relativamente semelhantes. Como exemplo – que não são muito diferentes nesses dois quesitos – vamos considerar: Brasil e Rússia. Ambos os países produzem duas mercadorias: alimentos e roupas. Podemos supor, ainda, como fez David Ricardo, que o principal insumo de produção é o trabalho e, para simplificar a análise, que a quantidade de trabalho é a mesma em ambos os países.

Considere, então, que as quantidades requeridas de trabalho para produzir uma tonelada de alimento nos dois países são:

QUANTIDADE REQUERIDA DE TEMPO DE TRABALHO POR KG DE ALIMENTO	
Brasil	1h/kg
Rússia	6h/kg

No caso da produção de roupas, as quantidades requeridas são:

QUANTIDADE REQUERIDA DE TEMPO DE TRABALHO POR PEÇA DE ROUPA	
Brasil	2h/peça
Rússia	3h/peça

Nesse exemplo hipotético, o Brasil apresenta vantagens absolutas na produção de alimentos e roupas, uma vez que a quantidade requerida de trabalho na produção das duas mercadorias é menor no Brasil; isto é, tanto a produção de alimentos como a de roupas é mais eficiente no Brasil.

Para a determinação das vantagens comparativas de uma nação o que importa não é o custo unitário de produção de uma mercadoria, mas sim seu custo de oportunidade.

No caso do exemplo, o custo de oportunidade de alimentos – como só existem dois produtos – é medido em peças de roupas e o custo de oportunidade de roupas é medido em quilos de alimentos.

O custo de oportunidade de produzir uma tonelada de alimento no Brasil é, então, obtido pela relação entre a quantidade requerida de trabalho por peças de roupas e a quantidade requerida de trabalho por quilo de alimento. Logo, o custo de oportunidade do alimento no Brasil é 1 hora/kg dividido por 2 horas/peça, o que resulta em 0,5 peças/kg. O Quadro 1.1 resume os demais cálculos de custo de oportunidade.

PAÍS	CUSTO DE OPORTUNIDADE	
	DOS ALIMENTOS	DAS ROUPAS
Brasil	0,5 peças/kg (1/2)	2 kg/peças (2/1)
Rússia	2 peças/kg (6/3)	0,5 kg/peças (3/6)

**Quadro 1.1:** Exemplo de Custos de Oportunidade.

Fonte: elaborado pelo autor.

**Qual é a consequência destes custos de oportunidade?**

Bem, de fato, a análise Ricardiana afirma que uma nação possui vantagens comparativas na produção de uma mercadoria se o custo de oportunidade da mercadoria é mais baixo nesta nação do que nas demais.



Então, de volta ao exemplo, observamos que o país que possui vantagem comparativa na produção de alimentos é o Brasil ( $1/2$  peça/kg  $<$   $6/3$  peças/kg). Por outro lado, a nação que tem vantagem comparativa na produção de roupas é a Rússia ( $3/6$  kg/peça  $<$   $2/1$  kg/peça). Podemos dizer, então, que o Brasil tem vantagem comparativa na produção de alimentos, uma vez que seu custo de oportunidade na produção de alimentos é mais baixo do que o custo de oportunidade na produção de alimentos na Rússia. Já a Rússia tem vantagem comparativa na produção de roupas, pois o custo de oportunidade desta mercadoria é mais baixo na Rússia do que no Brasil.

O que acontece então? Se cada um dos países tem vantagem comparativa na produção de um dos bens, a consequência natural é que cada país se especialize na produção deste bem em que possui vantagem comparativa e que, então, para consumir ambos os bens, troque com outro país.

Para mostrar que a especialização dos países, conforme a ideia de vantagens comparativas, produz um resultado em que o comércio tem efeitos benéficos para ambos os países, vamos continuar com o exemplo.

Primeiro, considere as condições de produção e consumo nos dois países antes da especialização e do comércio. Para facilitar os cálculos, vamos supor que a quantidade de trabalho nos dois países é 24 (por exemplo, 24 milhões de horas de trabalhadores). A alocação, então, dessas 24 unidades (horas) de trabalho entre a produção de alimentos e roupas resulta em muitas alternativas. O que importa aqui é que todas as 24 unidades de trabalho sejam empregadas. Uma solução possível de alocação desse trabalho é quando o Brasil aloca 16 horas para alimentos e 8 horas para roupas e produz 16 (milhões) kg de alimentos e 4 (milhões) peças de roupas – pois:  $[(16 \text{ horas} / 1 \text{ h/kg} = 16 \text{ kg de alimentos}) + (8 \text{ horas} / 2 \text{ h/peças} = 4 \text{ peças de roupa})]$ . Para a Rússia, uma solução é dada, por exemplo, quando são alocadas 18 horas para a produção de alimentos e 6 horas para roupas, o que corresponde a uma produção de 3 (milhões) kg de alimentos e 2 (milhões) peças de roupas – pois:  $[(18 \text{ horas} / 6 \text{ h/kg}) = 3 \text{ kg de alimentos}) + (6 \text{ horas} / 3 \text{ h/peça} = 2 \text{ peças de roupa})]$ . O Quadro 1.2 resume os resultados.

PRODUÇÃO	ALIMENTOS (MILHÕES DE KG)	ROUPAS (MILHÕES DE PEÇAS)
Brasil	16	4
Rússia	3	2
Total dos dois países	19	6

**Quadro 1.2:** Produção e Consumo sem Comércio.

Fonte: elaborado pelo autor.



Suponha agora que há comércio entre os dois países. Nesta situação, os dois países se especializam na produção daquele produto em que possuem vantagens comparativas; isto é, o Brasil produz apenas alimentos e a Rússia apenas roupas. Notem que a solução teórica das vantagens comparativas (no caso de dois bens e dois países) é de especialização extrema. Então, 100% dos recursos, no caso o trabalho, é alocado para a produção de alimentos no Brasil, o que resulta em:  $(24 \text{ horas}/1 \text{ h/kg}) = 24$  (milhões) kg de alimentos. Para a Rússia, tem-se:  $(24 \text{ horas}/3 \text{ h/kg}) = 8$  (milhões) peças de roupas. O Quadro 1.3 descreve este resultado após o comércio. Claramente, os dois países juntos (o que pode ser considerado o mundo, neste exemplo simplificado) produzem mais dos dois bens, em relação à situação sem comércio. Logo, a especialização de acordo com as vantagens comparativas resulta em um ganho de eficiência produtiva.

PRODUÇÃO	ALIMENTOS (MILHÕES DE KG)	ROUPAS (MILHÕES DE PEÇAS)
Brasil	24	0
Rússia	0	8
Total dos dois países	24	8

**Quadro 1.3:** Produção com Comércio.

Fonte: elaborado pelo autor.

Mas já que ocorre a especialização, para que cada país possa consumir ambos os bens, é necessário que haja comércio, troca entre eles. E para que exista comércio, é necessário que se estabeleça o preço pelo qual cada bem é trocado. Bem, quando não havia comércio, o preço da peça de roupa era simplesmente dado pelos custos de oportunidade (da produção) de peças de roupa em ambos os países: Brasil: 2 kg de alimento/peça de roupa e Rússia: 1/3 kg de alimento/peça de roupa.

Notem que o preço relativo (dado pelo custo de oportunidade) da peça de roupa no Brasil é mais caro do que na Rússia – o que é consistente com o resultado de que a Rússia se especializa em têxteis. Quando há comércio entre os dois países, não pode mais haver diferença entre os preços. Portanto, o novo preço, que podemos chamar de preço internacional é único para todos os mercados (na prática pode haver pequenas diferenças devido aos custos de transporte).

Voltando ao nosso exemplo de economia com comércio, vamos supor que o preço internacional da peça de roupa seja obviamente intermediário entre os preços vigentes no Brasil e Rússia com economias fechadas, e; igual a 1 kg de alimento/peça de roupa. Se tomamos a situação inicial (sem comércio) da

Rússia, em que o país consome 2 (milhões) de peças de roupas. Dado sua produção de 8 (milhões) de peças de roupas, o excedente (6 milhões de peças de roupa) é trocado por 6 milhões de quilos de alimentos, o que é mais do que detinha na situação sem comércio.

No caso do Brasil, dado sua produção de 24 milhões de kg de alimentos, 18 milhões são alocados para o consumo doméstico e o excedente (6 milhões de kg) é trocado por 6 milhões de peças de roupa. No caso dos dois países, a opção do comércio significa aumento do consumo de pelo menos um dos dois bens em questão (sem diminuição do consumo de qualquer outro bem), o que significa dizer que o comércio – dirigido pelo princípio das vantagens comparativas – resulta em ganhos de bem-estar para os países envolvidos no comércio.

PRODUÇÃO	ALIMENTOS (MILHÕES DE KG)	ROUPAS (MILHÕES DE PEÇAS)
Brasil	18	6
Rússia	6	2
Total dos dois países	24	8

**Quadro 1.4:** Consumo com Comércio.

Fonte: elaborado pelo autor.

## Exemplo 2 – Uma história sobre vantagens comparativas

Muitas vezes os economistas preferem ilustrar suas teorias usando exemplos de outras áreas e mesmo do cotidiano. De fato, quanto mais intuitiva for uma proposta teórica, mais chance ela tem de ser considerada como algo válido e útil.

Bem, eu penso que as vantagens comparativas podem ser entendidas também a partir de um pequeno caso de cotidiano. Conheci anos atrás um casal. Ele recém formado em uma Ciência (não importa dizer qual, mas algo bem abstrato). Ela já formada há uns 3 anos em Direito e atuando em Direito do Trabalho. Eles, meio sem querer, tiveram um filho. Lindo menino, mas dava muito trabalho. Os dois dividiam as tarefas domésticas, cozinhando e cuidando do menino e os dois também trabalhavam fora. Ele dava aulas e ela advogava. Ela ganhava muito mais que ele. Em casa, ele era esforçado, mas desajeitado com o menino e cozinhava muito mal. Ela era ágil e cuidadosa com o menino e, como boa descendente de italianos, cozinhava muito bem. Ora, ela (a advogada) tinha vantagens absolutas em relação a ele (o cientista) tanto trabalhando fora (ganhava mais) como ficando em casa cuidando do filho e cozinhando (é mais cuidadosa e habilidosa que o marido). Mas, obviamente, não podia fazer as duas coisas em tempo integral. Então, qual

seria a solução mais eficiente para este casal? A especialização! Pelo menos por alguns anos, os dois deveriam especializar-se naquela atividade em que possuíam vantagens comparativas.

Ora, a diferença de renda do trabalho da advogada em relação ao do professor de ciências era muito maior do que a diferença de habilidades domésticas da mãe em relação ao pai (considerando que o menino já não era mais tão bebe, o aprendizado do pai nas atividades domésticas não era tão difícil). Em outras palavras, a mãe tinha vantagem comparativa trabalhando fora e o pai tinha vantagem comparativa cuidando da casa. Logo eles reconheceram isso e esta solução foi adotada (pelo menos, por alguns anos) e eles ganharam em eficiência (renda familiar e bem-estar).

Fonte: SEABRA, F. **Comércio Exterior**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração, UFSC, 2009.



## 1.2.2 O PAPEL DOS RECURSOS DE PRODUÇÃO: O MODELO DE HECKSCHER-OHLIN

O modelo de Heckscher-Ohlin é também conhecido como a teoria das proporções dos fatores de produção. Este modelo é formulado na tradição clássica Ricardiana e pode ser considerado como uma extensão do modelo simples das vantagens comparativas uma vez que amplia a análise para dois ou mais recursos de produção. De modo geral, a abordagem de Heckscher-Ohlin inclui, além do trabalho, o capital, os recursos naturais e a tecnologia como fatores de produção. A intensidade relativa em alguns desses fatores mostra se o país possui vantagem relativa, por exemplo, em mão-de-obra ou capital.

O princípio das vantagens comparativas estabeleceu uma explicação convincente de porque os países se especializam e trocam mercadorias via comércio internacional. Porém, David Ricardo não deu muitas pistas sobre os determinantes que fazem com que um país se especialize em uma mercadoria, enquanto outro país se especializa em outro bem. Uma resposta a essa questão foi dada pelos trabalhos de Heckscher e Ohlin na década de 1930.

O principal argumento do modelo de Heckscher-Ohlin é que a vantagem comparativa em determinado bem está relacionada com a tecnologia empregada na produção deste bem – por exemplo, se a produção da mercadoria adota de modo mais intensivo trabalho, capital ou algum recurso natural. Assim, um país tem vantagem comparativa e se especializa na produção de um bem que é intensivo em uso de energia elétrica (alumínio, por exemplo), se esse recurso é abundante no país em questão.

O modelo Heckscher-Ohlin foi desenvolvida pelos economistas suecos, Eli Heckscher e Bertil Ohlin (Ohlin recebeu o Prêmio Nobel de Economia em 1977).

O termo tecnologia tem sido usado em muitos contextos e com significados distintos, em economia o termo é definido de modo mais específico. Para os economistas e gestores, tecnologia é como as empresas, a partir de seu estado de conhecimento, combinam recursos para obter o produto almejado. Tecnologias podem ser: intensivas em trabalho, intensivas em capital ou qualquer outro insumo de produção.

A dotação dos fatores de produção comanda, portanto, os bens nos quais a economia deve apresentar vantagem comparativa. Por exemplo, países desenvolvidos tipicamente possuem abundância relativa em capital e em conhecimento, o que ajuda a entender por que tais países possuem, por exemplo, vantagem comparativa na produção de máquinas e equipamentos e produtos de química fina (como, medicamentos). Já países em desenvolvimento como a Índia e o México são abundantes em mão-de-obra e possuem vantagem comparativa na produção de bens que adotam tecnologias intensivas em mão-de-obra, como produtos de vestuário e calçados.

### 1.3 POSSIBILIDADES DE PRODUÇÃO E COMÉRCIO INTERNACIONAL

Na abordagem Ricardiana original há apenas um recurso de produção: o trabalho. O argumento de Heckscher-Ohlin é que por que existem muitos fatores de produção, que são distribuídos e acumulados de modo distinto entre os países, é que os países têm vantagens comparativas em certas mercadorias, nas quais se especializam.

Para ilustrar essa diferença em termos de dotação de recursos, podemos assumir uma situação em que existem dois fatores de produção: capital e trabalho.

Com base nisso, a Figura 1.1 apresenta um conceito importante de microeconomia aplicado em comércio internacional: a **curva de possibilidade de produção**. Essa curva indica o quanto uma economia pode produzir de dois bens, alocando seus recursos (capital e trabalho) para produzi-los.

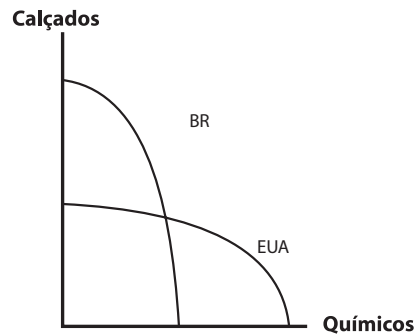
#### Exemplo

Como exemplo, podemos tomar dois bens: calçados e produtos químicos, em dois países (Brasil e EUA). Podemos dizer, ainda, que a produção de calçados é mais intensiva em mão-de-obra, enquanto que a produção de químicos é mais intensiva no uso de capital.

Notem que as curvas de possibilidade produção desenhadas na Figura 1.1 indicam uma produção de calçados maior (quando não há produção de químicos) no Brasil do que nos EUA. Isso é evidenciado pelo fato da curva de possibilidade de produção cruzar o eixo da produção de calçados a um valor mais alto para o caso do gráfico do Brasil. Esse resultado representa justamente o fato de que o Brasil é relativamente mais abundante do que os EUA em oferta de mão-

As possibilidades de produção são curvas e côncavas indicando que a substituição de capital e trabalho (e vice-versa) não é perfeita. Tema aprofundado na disciplina de microeconomia.

de-obra e, portanto, produz mais calçado. Já para produtos químicos ocorre o inverso, a produção desses bens (quando não há produção de calçados) é maior nos EUA do que no Brasil. A combinação dos dois resultados indica que, dada a dotação de recursos dos dois países, o Brasil apresenta vantagem comparativa em calçados e os EUA em produtos químicos.



**Figura 1.1:** Curvas de Possibilidades de Produção de Calçados e Químicos.  
Fonte: elaborado pelo autor.

Se os dois países se especializam conforme suas vantagens comparativas, o ganho dessa especialização ocorre através do comércio entre os dois países. Mas como medir este ganho?

Podemos medir através de um exemplo numérico, como feito no exemplo do modelo Ricardiano. Mas, de modo mais analítico, podemos avaliar esse impacto pela abordagem gráfica, a partir das próprias possibilidades de produção dos dois países. Antes, porém, é importante introduzir (ou relembrar) o conceito de outra curva: a [curva de indiferença](#).

Importante entender que curvas de indiferença mais a direita (mais longe da origem) são preferíveis, pois permitem níveis de consumo mais elevados. Os deslocamentos da curva de indiferença para a direita podem ser resultado de um aumento de renda.

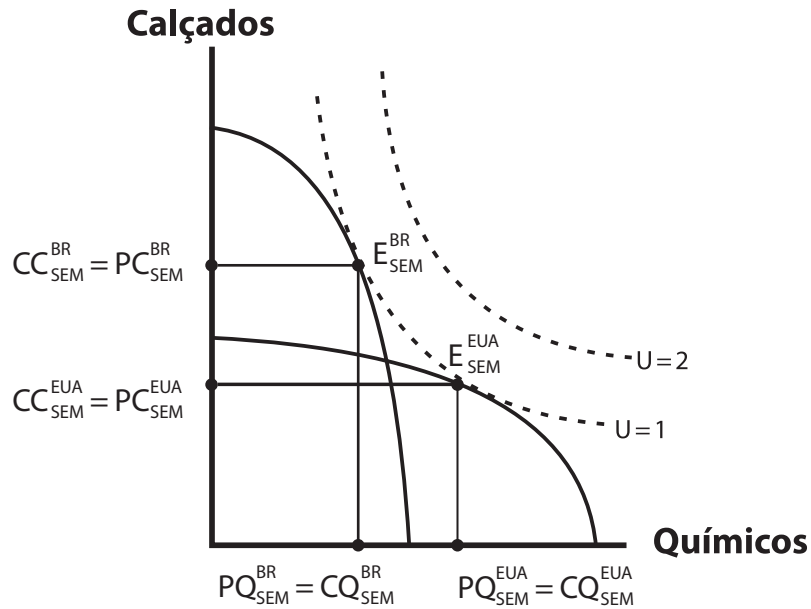
Logo, as curvas de indiferenças, no nosso exemplo, expressam o nível de bem-estar de uma economia. Quanto mais altas (mais longe da origem) forem estas curvas, mais alto é o nível de renda e de bem-estar da economia.

Desenhando, agora, as curvas de possibilidades de produção dos dois países e uma curva de indiferença em um mesmo gráfico, tem-se o caso de equilíbrio



Expressa diferentes combinações de dois bens, em relação às quais o consumidor é indiferente em termos de consumo. Isto é, todas as possíveis combinações dos dois bens ao longo de uma curva de indiferença produzem o mesmo nível de satisfação ao consumidor.

sem comércio (Figura 1.2). Notem que a curva de indiferença é tangente às duas curvas de possibilidade de produção, o que indica que a produção e o consumo são iguais em cada país; isto é, neste caso não há comércio.

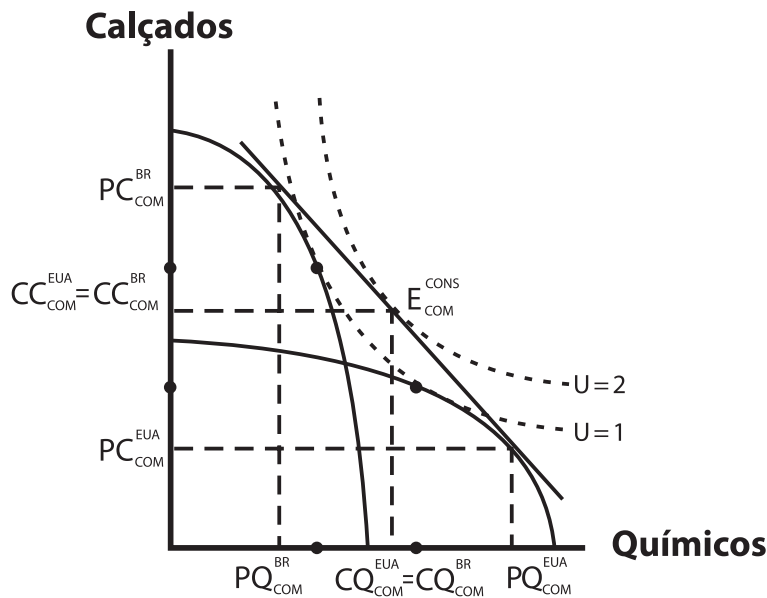


**Figura 1.2:** Produção e Consumo de Calçados e Químicos – Solução Sem Comércio.  
Fonte: elaborado pelo autor.



O que acontece quando se parte de uma situação sem comércio para uma situação com comércio?

Há um ganho de eficiência, como já se demonstrou pelo princípio das vantagens comparativas. Há, também, um ganho de bem-estar, isto é, há um aumento do consumo. Tudo isso viabilizado pelo principal mecanismo de transmissão de informações em uma economia de mercado: o sistema de preços, isto é, quando há comércio, há uma convergência de preços das mercadorias dos países que aderem ao comércio. No nosso exemplo, como o Brasil é relativamente abundante em trabalho e, a produção de calçado é intensiva em mão-de-obra, então, o preço do calçado no Brasil é baixo. Nos EUA, dado que a mão-de-obra é mais escassa, o preço de custo do calçado é alto. Isso tudo sem comércio. Quando ocorre o comércio livre, o preço do calçado passa a ser um só, no Brasil e nos EUA. Esse preço único que vale para as duas economias e é expresso na Figura 1.3 pela reta denominada PU (preço único).



**Figura 1.3:** Produção e Consumo de Calçados e Químicos – Solução Com Comércio.  
Fonte: elaborado pelo autor.

Notem bem que esta reta PU viabiliza a produção nas duas economias, pois alcança (tangência) as curvas de possibilidade de produção dos dois países. E mais, o preço dos calçados estabelece, na verdade, o padrão de troca entre calçados e produtos químicos. Então, com comércio, qualquer ponto de consumo ao longo desta reta PU é possível de ser alcançado (através da troca). Qual ponto as duas economias vão preferir? Lógico, aquele ponto que atinge a curva de indiferença mais alta. Isto está expresso pelo ponto  $E_{COM}$  (equilíbrio com comércio), o qual está associado a uma curva de indiferença e, logo um nível de bem-estar, mais elevado.

Como ler  $E_{COM}$  (tanto o ponto comum de consumo como os dois pontos de produção)? Nesta solução, os EUA se especializam na produção de químicos, logo a produção de produtos químicos aumenta em relação à situação sem comércio. A produção é, então,  $PQ_{COM}^{EUA}$  e o consumo de produtos químicos é  $CQ_{COM}^{EUA}$ , sendo que a diferença é obviamente a exportação de produtos químicos. Já o Brasil se especializa em calçados. A produção aumenta para  $PC_{COM}^{BR}$  e o consumo é  $CC_{COM}^{BR}$ ; a diferença é, mais uma vez, as exportações brasileiras de calçados. As diferenças entre consumo e produção de calçados, nos EUA, e químicos, no Brasil, são as importações.

O que significa  $E_{\text{COM}}$ ? Notem algo muito interessante sobre o comércio. O ponto  $E_{\text{COM}}$  representa um nível de bem-estar que não é alcançável pelo esforço produtivo de EUA ou Brasil, sozinhos – isto é, está acima das curvas de possibilidades de produção da cada país. Porém, através do comércio os dois países conseguem alcançar um nível de bem-estar mais elevado e acima das suas capacidades produtivas.

### 1.3.1 DOTAÇÃO DE FATORES E PRODUÇÃO DE BENS DE TI

Um exemplo de como a dotação de recursos (fatores de produção) pode restringir o tipo de produtos que uma economia produz de modo eficiente é dado pelos investimentos que esta economia faz em bens de tecnologia de informação. Estes bens de TI, que incluem desde equipamentos até soluções e atividades

geradas por recursos de computação, são insumos importantes em indústrias com alto nível de requerimentos de conhecimento humano e tecnológico, como eletrônica, bens de capital, química e farmacêutica.

Deste modo, a dotação de bens de TI – acumulados a partir de inovações tecnológicas e investimento em capital humano – influenciam o tipo de produtos que uma economia produz de modo eficiente; isto é, o formato de sua curva de possibilidade de produção.

Em termos práticos de medida de TI, o estudo do Fórum Econômico Mundial (WEF, sigla em inglês) mostra que o Brasil ainda possui um **baixo ranking** no setor de tecnologia da informação (TI). O estudo é composto por 68 quesitos que são avaliados por especialistas do WEF, englobando áreas como: ambiente empresarial, regulatório e de infraestrutura de TI; o preparo do governo, pessoas e empresas para usar os recursos; e a implementação real de novas tecnologias.

Este resultado mostra que o Brasil é ainda considerado como um país com baixa dotação de capital e outros recursos que atraem negócios em TI (assim, com menos condições de possuir vantagem comparativa na produção de tais bens no sentido do modelo de Heckscher-Ohlin). Por outro lado, os destaques da pesquisa são a Suécia e Cingapura que encabeçam a lista. Apesar dos poucos recursos naturais, Cingapura apresenta um excelente índice de TI devido, por exemplo, ao alto investimento em capital humano (e.g., conhecimento). Assim, Suécia e Cingapura possuem uma vantagem comparativa para atrair produção de bens de TI em relação ao Brasil, por exemplo.

ÍNDICE DE TI BRASIL CAI DUAS POSIÇÕES		
PAÍS	POSIÇÃO	
	2009- 2010	2008- 2009
Suécia	1°	2°
Cingapura	2°	4°
Dinamarca	3°	1°
Suíça	4°	5°
EUA	5°	3°
Finlândia	6°	6°
Canadá	7°	10°
Hong Kong	8°	12°
Holanda	9°	9°
Noruega	10°	8°
Barbados	35°	36°
China	37°	46°
Chile	40°	39°
Índia	43°	54°
Uruguai	57°	65°
Colômbia	60°	64°
Brasil	61°	59°
México	78°	67°
Rússia	80°	74°
Argentina	91°	87°

Fonte: Fórum Econômico Mundial.



## 1.4 VANTAGEM COMPARATIVA E COMPETITIVIDADE

Como vimos antes, os países que se envolvem em um sistema de comércio internacional livre possuem vantagem comparativa em algum produto. Assim, todos os países podem obter ganhos com o comércio sem protecionismo. Pode-se dizer, na prática, que alguns países possuem vantagens comparativas mais significativas em alguns produtos – o que é consequência de sua maior produtividade na elaboração daquele produto.

Uma tentativa de medir as vantagens comparativas dos países, por produto, foi proposta por B. Balassa – um famoso economista húngaro dos anos 1950-60. Este índice foi chamado de Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e indica se um país possui vantagem comparativa na produção de um determinado produto (considerando as exportações totais e do produto específico). Matematicamente, o IVCR é dado por:

$$IVCR = (X_i/X_{im}) / (X_m/X_{mm})$$

onde:

$X_i$  é o valor das exportações de um determinado país do produto  $i$ ;

$X_{im}$  é o valor das exportações mundiais do produto  $i$ ;

$X_m$  é o valor das exportações totais de um determinado país;

$X_{mm}$  é o valor das exportações totais de todos os países do mundo.

Intuitivamente, quando o IVCR for superior a 1 significa que a indústria analisada apresenta bom desempenho competitivo em nível mundial e, se menor que 1, apresenta desempenho competitivo inferior. O IVCR também apresenta a vantagem de requerer para seus cálculos apenas as estatísticas de comércio internacional – amplamente disponíveis em níveis bastante elevados de desagregação.

### 1.4.1 COMPETITIVIDADE GLOBAL

O termo competitividade aplica-se principalmente no contexto de negócios internacionais. Isto é, afirma-se que uma empresa é competitiva no mercado internacional, seja por que produz um bem de baixo custo ou por que o bem é diferenciado, devido, por exemplo, à qualidade da mercadoria. Apesar disso,

PAÍS/ECONOMIA	GCI 2009 - 2010		GCI 2008 - 2009
	POSIÇÃO	PONTUAÇÃO	POSIÇÃO
Suíça	1	5.60	2
EUA	2	5.59	1
Singapura	3	5.55	5
Suécia	4	5.51	4
Dinamarca	5	5.46	3
Finlândia	6	5.43	6
Alemanha	7	5.37	7
Japão	8	5.37	9
Canadá	9	5.33	10
Holanda	10	5.32	8
Hong Kong SAR	11	5.22	11
Taiwan, China	12	5.20	17
Reino Unido	13	5.19	12
Noruega	14	5.17	15
Austrália	15	5.15	18
França	16	5.13	16
Áustria	17	5.13	14
Bélgica	18	5.09	19
Coréia, Rep.	19	5.00	13
Nova Zelândia	20	4.98	24
Luxemburgo	21	4.96	25
Qatar	22	4.95	26
Emirados Árabes Unidos	23	4.92	31
Malásia	24	4.87	21
Irlanda	25	4.84	22
Islândia	26	4.80	20
Israel	27	4.80	23
Arábia Saudita	28	4.75	27
China	29	4.74	30
Chile	30	4.70	28
República Checa	31	4.67	33
Brunei Darussalam	32	4.64	39
Espanha	33	4.59	29
Chipre	34	4.57	40
Estônia	35	4.56	32
Tailândia	36	4.56	34
Eslovênia	37	4.55	42
Bahrein	38	4.54	37
Kuwait	39	4.53	35
Tunísia	40	4.50	36
Oman	41	4.49	38
Porto Rico	42	4.48	41
Portugal	43	4.40	43
Barbados	44	4.35	47
África do Sul	45	4.34	45
Polônia	46	4.33	53
República Eslovaca	47	4.31	46
Itália	48	4.31	49
Índia	49	4.30	50
Jordânia	50	4.30	48
Azerbaijão	51	4.30	69
Malta	52	4.30	52
Lituânia	53	4.30	44
Indonésia	54	4.26	55
Costa Rica	55	4.25	59
Brasil	56	4.23	64

Fonte: Relatório de Competitividade Global 2009-2010 – Fórum Econômico Mundial.

para muitos economistas ligados a área empresarial, pode-se afirmar que, devido a condições de infraestrutura, empreendedorismo e capacidade inovadora, também os países são menos ou mais competitivos. Esta avaliação de competitividade dos países é feita por instituições internacionais como o Fórum Econômico Mundial/World Economic Forum (WEF). O WEF calcula anualmente o **Índice de Competitividade Global** para vários países. São levados em conta na construção deste índice aspectos como: qualidade das instituições, infraestrutura, estabilidade macroeconômica, educação, eficiência e sofisticação do mercado financeiro e acesso a tecnologia. Com base nestes critérios, a Suíça obteve a liderança seguida pelos EUA e Singapura. O Brasil, entretanto, obteve apenas a 56ª posição em 2009, com melhora de oito posições em relação ao índice de 2008.

Esses números revelam que os países melhores posicionados possuem certas vantagens em relação aos outros. Estas vantagens competitivas adquiridas nesses países estão relacionadas ao melhor arranjo institucional e econômico que eles possuem. Diante disso, os setores industriais e as empresas tornam-se mais competitivos.

A vantagem competitiva está relacionada à competição entre empresas no cenário doméstico e internacional. Deste modo, uma empresa é competitiva se produzir um bem ou serviço de forma mais eficiente em relação aos seus competidores. A importância deste estudo do Fórum Econômico Mundial reside no fato de que a competitividade das empresas está inserida em um contexto de investimentos em infraestrutura, educação, além da organização de políticas, leis e instituições que favoreçam a produtividade.

Portanto, ganhos de produtividade são importantes não porque eles estimulam a competição, mas sim porque levam o país a produzir e a consumir mais. Quando um país possui uma produtividade mais elevada em uma indústria do que outro país, tal fato conduz a especialização, o que não significa que o país de menor produtividade não possua vantagem competitiva.

## 1.4.2 PERFIL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A avaliação de competitividade de um país pode também ser aferida pelo próprio desempenho das exportações ao longo do tempo e pela composição da pauta de exportações. Neste sentido, deve-se reconhecer que o Brasil possui vantagens comparativas em produtos intensivos em terra e trabalho, como açúcar, café, soja, laranja, minério de ferro e calçados. Neste início de século XXI, e especialmente após a crise econômica mundial de 2008, o Brasil apresentou um reaquecimento das exportações de produtos não-manufaturados, principalmente soja e minério de ferro.

Segundo a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), é a primeira vez desde 1978 que para o Brasil a exportação de produtos básicos supera a de produtos manufaturados. Em 2009 os produtos básicos (commodities que não passaram por processo industrial) representaram em torno de 41% das exportações brasileiras contra 40% de produtos manufaturados.

Estes números demonstram que o Brasil ainda possui vantagem comparativa em algumas commodities como soja e minério de ferro. Esta pauta de exportação foi reforçada também devido à redução da demanda dos países mais ricos (EUA e países europeus) e o crescimento sustentado da China, que se tornou grande parceiro comercial e demanda grande parte de nossas commodities.

Além disso, um estudo realizado pela empresa Ernest & Young, projeta para os próximos 20 anos um crescimento das exportações brasileiras de manufaturados deverão crescer a uma média de 1,8% ao ano, enquanto as importações mundiais devem crescer 3,7% ao ano.

Estas projeções comprovam que o país ainda possui forte dotação de terra e trabalho e pouca dotação de capital. Dentre os motivos para a baixa dotação de capital na economia brasileira, o estudo enfatiza: (i) a insuficiente competitividade decorrente de fatores como custos crescentes de energia, gargalos de infra-estrutura e um sistema tributário que encarece o preço final dos bens; e (ii) os insuficientes investimentos em pesquisa e desenvolvimento – induzindo com que o perfil das exportações brasileiras seja cada vez mais de produtos básicos.

## Links



Para saber mais detalhes sobre a exportação brasileira, recomendamos a leitura completa da matéria Crise muda perfil das exportações brasileiras, de Alessandra Corrêa da BBC Brasil em São Paulo, publicada em setembro, 2009, disponível em: [http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2009/09/090908\\_crise\\_exportacoes\\_ac\\_np.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2009/09/090908_crise_exportacoes_ac_np.shtml)

## Resumo da unidade:

Esta primeira unidade tratou das principais contribuições teóricas que formam a base da economia internacional. Vimos a importante definição e intuição das vantagens comparativas: principal pilar (até hoje) do argumento favorável ao comércio internacional. Demonstramos, através da análise gráfica, os ganhos de eficiência e bem-estar da abertura comercial (situação sem comércio versus com comércio). Por fim, procuramos esclarecer as diferenças entre vantagens comparativas e competitividade.



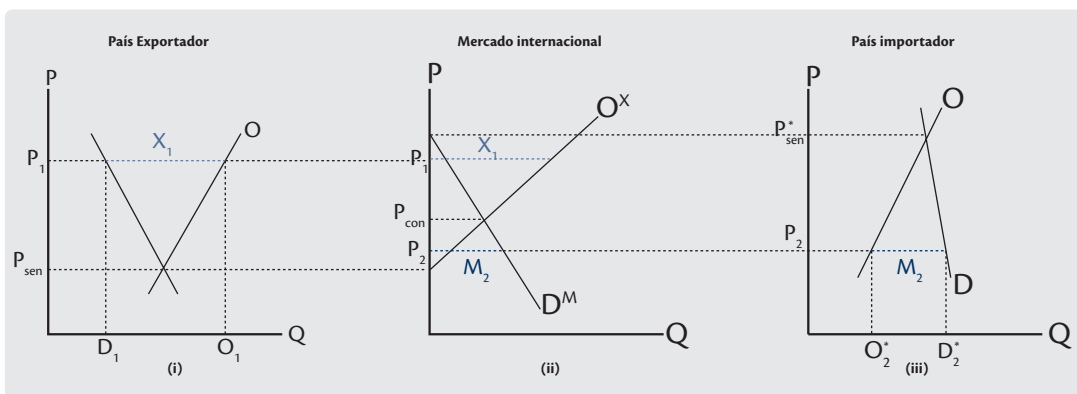
2

## FORMAÇÃO DE PREÇOS, DIFERENCIAÇÃO DE PRODUTO E TROCA INTRAINDÚSTRIA EM COMÉRCIO INTERNACIONAL

Esta segunda unidade trata de como ocorre a determinação do preço em um mercado internacional competitivo e, também, como que ocorrem as trocas entre nações com níveis tecnológicos mais semelhantes. Neste último caso, ocorre a diferenciação do produto (bens com mais qualidade e marca, por exemplo) e o comércio intra-indústria. Nesta mesma direção, abrimos uma descrição de padrões e procedimentos em comércio exterior, um conteúdo mais prático e de grande aplicação profissional em economia internacional.

### 2.1 A DETERMINAÇÃO DO PREÇO EM UM MERCADO COMPETITIVO

A formação do preço de um produto no mercado internacional é consequência de condições de oferta e demanda nos países exportadores e importadores daquela mercadoria. Supondo, por enquanto, que o comércio seja livre entre os países – em especial, que não haja a incidência de tarifas de importação – o preço internacional é resultado da oferta de exportações e da demanda por importações da mercadoria. A Figura 2.1 ilustra o mercado internacional (gráfico ii) como efeito das condições no país exportador (gráfico i) e no país importador (gráfico iii).



**Figura 2.1:** Determinação do Preço no Mercado Internacional.

Fonte: elaborado pelo autor.

Notem que a reta de oferta de exportações ( $O^X$ ) é derivada das condições de oferta e demanda do produto no país exportador (gráfico i), isto é, quando o preço é  $P_1$  no país exportador, os produtores estão dispostos a ofertar  $O_1$  quantidades do bem e os consumidores estão dispostos a demandar  $D_1$  quantidades do bem, a diferença ( $O_1 - D_1$ ) é a exportação  $X_1$ . A quantidade exportada  $X_1$  quando o preço é  $P_1$  é também marcada no gráfico ii. Considerando que a exportação é zero quando a oferta e a demanda são iguais no país exportador, podemos, então, desenhar a reta  $O^X$ .

De modo semelhante, obtemos a demanda por importações. No país importador do bem (gráfico iii), quando o preço é  $P_2$ , a demanda pelo bem é  $D_2^*$  e a oferta é  $O_2^*$ , logo a demanda por importações, dada por ( $D_2^* - O_2^*$ ), é  $M_2$ . Tomando a distância  $M_2$  também no gráfico (ii) e o ponto de importações zero, ou sem comércio, quando o preço é  $P_{SEM}^*$ , temos a reta de demanda por importações  $D^M$ .

Temos, agora, as retas de oferta de exportações e demanda por importações no gráfico do mercado internacional. A intersecção das duas resulta no preço internacional do bem,  $P_{COM}$ . Como vimos anteriormente, o preço internacional situa-se entre o preço do bem no mercado exportador – que tem vantagem comparativa na produção deste bem – e o preço do bem no mercado importador. Observem que ao nível de  $P_{COM}$ , a quantidade exportada pelo país exportador é igual à quantidade importada pelo país importador (você pode ver isso, facilmente, desenhando uma linha reta de  $P_{COM}$  e calculando a diferença entre  $O$  e  $D$  no gráfico (i) e a diferença entre  $D$  e  $O$  no gráfico (ii)).

O nível do preço internacional  $P_{COM}$  é único para as economias que exportam e que importam este determinado bem. Isso sob a hipótese de que o produto é homogêneo e que as empresas que o produzem operam em um regime relativamente concorrencial. Embora este seja caso do comércio de muitas *commodities*, não é a compatível para o comércio de bens tecnologicamente mais avançados – que tendem a ser muito diferenciados e produzidos por empresas de grande porte. Vamos discutir estes casos na seção a seguir, antes vamos entender melhor o que são *commodities*.



### Saiba Mais

O termo inglês *commodity* significa simplesmente mercadoria, mas em termos de comércio internacional denomina-se de *commodities* todo aquele produto que é ofertado no mercado sem significativa diferenciação. Assim, uma *commodity* negociada no Brasil não é diferente de uma negociada na Holanda ou na China. Além disso, se o comércio é livre, o preço desta *commodity* em qualquer mercado tende a ser o mesmo (claro, quando denominada na mesma moeda; isto é convertida para US\$). Então, *commodities* não são necessariamente produtos agrícolas (muita gente faz essa confusão), mas aqueles bens que são vendidos no comércio internacional e que são bastante homogêneos. Naturalmente, muitas *commodities* são agrícolas, como soja, trigo e suco de laranja; outras são minerais (e também não industrializadas), como petróleo, minério de ferro e ouro; mas algumas são industrializadas, como papel *kraft* e camisetas (*T-shirts*).

Uma característica de muitas *commodities* agrícolas e minerais é que estas são transacionadas em bolsas de mercadorias. De modo semelhante às bolsas de valores, as bolsas de mercadorias comercializam contratos de *commodities*, originalmente com a intenção de reduzir os riscos dos produtores quanto a mudanças nos preços futuros. Mais recentemente, este mercado de *commodities* tem atraído a atenção de muitos investidores, sendo hoje dominado pela participação de especuladores. A seguir: foto da bolsa de mercadorias de Chicago, a maior do mundo em comercialização de *commodities* agrícolas. O preço internacional de mercadorias como soja e petróleo são muito influenciados pelas cotações obtidas nos pregões desta bolsa.

## 2.2 DOTAÇÃO DE FATORES, PREÇOS E ALOCAÇÃO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

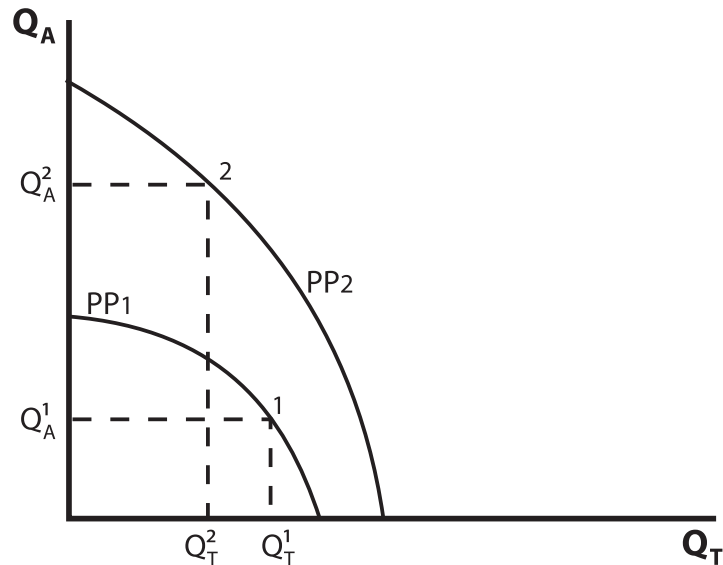
Os movimentos de comércio internacional são significativamente afetados por mudanças que podem ocorrer na dotação dos recursos de produção (quantidade de mão-de-obra qualificada, por exemplo) e mudanças nos preços relativos dos insumos. A seguir, estudamos dois destes principais movimentos que nos ajudam a entender a dinâmica do comércio internacional em um prazo mais longo.

### 2.2.1 EFEITO RYBCYNSKI

Na medida em que há uma abundância de um insumo induz um aumento na oferta do bem. Considerando preços constantes, quando aumenta um fator de produção há um aumento na oferta no bem utiliza intensamente este fator. Contudo, há uma diminuição da oferta do outro bem.

Diante disso, há um efeito viesado do aumento da produção do bem que é intensivo naquele insumo que teve aumento da oferta.

Vejam os este efeito viesado na Figura 2.2 a seguir.



**Figura 2.2:** Recursos e possibilidades de produção - O efeito Rybcynski.  
Fonte: elaborado pelo autor.

O gráfico mostra o efeito viesado entre dois produtos (alimento e roupa). Se há um aumento na oferta de terra tende a expandir as possibilidades de produção de forma desproporcional em direção à produção de alimentos (do ponto PP1 para PP2). Nota-se um aumento desproporcional na possibilidade de produção de alimento em relação às roupas. Do ponto 1 para o ponto 2 há um aumento na produção de alimento de  $Q_A1$  para  $Q_A2$ . Por outro lado, a quantidade de tecidos diminuiu de  $Q_T1$  para  $Q_T2$ . Deste modo, há uma expansão viesada para as possibilidades de produção de alimentos.

Como a produção de alimento é mais intensiva em terra, a economia que apresenta maior razão entre terra e trabalho será mais propensa a produzir alimentos do que roupas. Deste modo, a economia tende a ser relativamente mais eficiente na produção de bens em que o país apresenta melhor dotação do fator abundante.

## 2.2.2 EFEITO STOLPER-SAMUELSON

Suponha uma economia que produza alimentos e roupas. A competição entre os concorrentes, força que os preços de ambos os produtos sejam iguais aos seus custos de produção. O custo de produção, por sua vez, depende dos preços dos fatores de produção: se aumentar a renda da terra, *ceteris paribus*, os preços dos bens que usam terra de modo intensivo terão preços mais altos. Naturalmente, a importância do preço de um fator depende da proporção utilizada deste fator na produção do bem final. Quanto maior for essa proporção maior será o impacto no preço deste bem. Esta relação entre o preço do bem e o preço do insumo em uma economia internacional é chamada na literatura (por exemplo, Krugman e Obstfeld, 2005, pag. 51-2) de efeito Stolper-Samuelson.

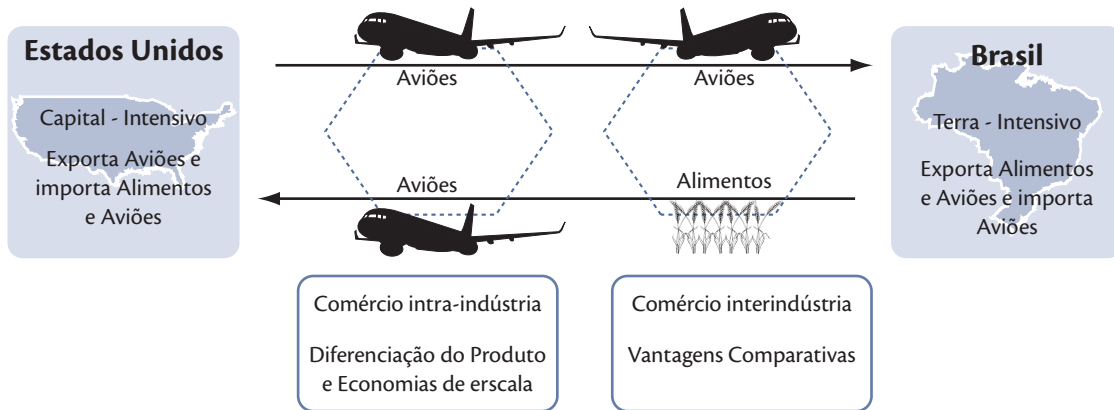
## 2.3 COMÉRCIO INTER-INDÚSTRIA E INTRA-INDÚSTRIA

Como você deve lembrar, o princípio de vantagens comparativas afirma que os países se especializam na produção de mercadorias em que detém custos de oportunidade reduzidos. Uma das razões que explica em que produtos os países possuem tais vantagens é a dotação de recursos de produção. Países com abundância relativa de terra (Brasil, por exemplo) detêm vantagens comparativas na produção de alimentos e países com abundância relativa de capital (EUA, por exemplo) possuem vantagens comparativas na produção de bens intensivos em capital, como satélites e aviões. Os países se especializam na produção do bem em que possuem vantagem comparativa e aumenta o comércio entre eles. Essa troca, de alimentos por aviões, é chamada de comércio interindústria, isto é, comércio de bens produzidos em setores diferentes e que usam tecnologias distintas (uma mais outra menos intensiva em uso de capital).

Mas, a evidência empírica indica que os países muitas vezes comercializam entre si bens que são produzidos no mesmo setor industrial e, portanto, com tecnologias não muito diferentes. Este comércio de bens de um mesmo setor é denominado de comércio intraindústria. Brasil e EUA fornecem um caso típico de comércio intraindústria ainda no caso de aviões. Apesar de não abundante em capital, a indústria aeronáutica brasileira desenvolveu-se a partir de regimes de cooperação com instituições de pesquisa e apoio governamental. Capacidade técnica e design foram determinantes na expansão e consolida-



ção deste setor – com absoluto destaque para a empresa Embraer. Ganhos de escala, isto é, custos unitários decrescentes na medida em que o tamanho da empresa é ampliado – e estratégias de diferenciação do produto explicam a especialização do Brasil em aeronaves de pequeno e médio porte. Dado a especialização dos EUA em aviões de grande porte, e dado as preferências dos consumidores pelos dois tipos de aeronaves, ocorre o comércio de aviões entre Brasil e EUA – o chamado comércio intraindústria (esse caso de comércio interindústria e intraindústria está expresso na Figura 2.3).



**Figura 2.3:** Comércio Interindústria e Intraindústria.  
Fonte: elaborado pelo autor.



Notem que o comércio intraindústria não é motivado por vantagens comparativas, pois não há especialização conforme a dotação dos recursos de cada país. Então, como que os países desenvolvem competências em setores produtivos semelhantes? Dentre as razões para isso, está o fato de que as empresas exportadoras, muitas vezes, conseguem fazer com que seus produtos se diferenciem do de seus concorrentes. O produto exportando não é mais homogêneo, o que resulta em uma segmentação do mercado. Como assim?

*Price-takers*: literalmente significa tomadores de preço. No contexto de economia, são aquelas empresas que não tem poder de mercado para determinar o preço de sua mercadoria, vendendo este bem pelo preço que o mercado paga.

Brasil e Argentina comercializam automóveis, mas há uma especialização do Brasil em carros de pequeno porte – que são muito vendidos em um grande mercado doméstico – enquanto que a Argentina se especializa em automóveis de maior potência.

O esforço de diferenciação do produto é, em geral, uma estratégia de grandes empresas, isto é, a hipótese de que as empresas que atuam no comércio internacional são *price-takers* não é sempre verdadeira.

Em condições de oligopólio, empresas de grande porte conseguem mais facilmente adotar estratégias de diferenciação do produto através inovações tecnológicas e políticas de marketing. Assim, por exemplo, podemos entender que o Brasil:

- exporta alimentos para Europa e importa máquinas e equipamentos da Europa, em um comércio interindústria, que é determinado pelas vantagens comparativas e pela dotação dos recursos; e
- exporta aviões para a Europa (jatos regionais) e importa aviões da Europa (aviões de grande porte), em um comércio nitidamente intraindústria, que é consequência de empresas de grande porte que atuam no setor (no caso de Brasil e Europa, Embraer e Airbus, respectivamente) e que diferenciam seus produtos por especificações de tamanho, *design* e marca.

### 2.3.1 ECONOMIAS DE ESCALA

Em termos microeconômicos, as economias de escala surgem quando a curva de custo médio de longo prazo é decrescente, ou seja, quanto maior a escala de produção, menores serão os custos médios de produção. Dado a exigência de uma larga escala de produção, a existência de economias de escala pode ser consequência de uma estrutura de mercado de concorrência imperfeita. Ou seja, as grandes empresas que possuem estas vantagens de custos, e que atuam em monopólios ou oligopólios, podem também adquirir poder de mercado. Assim, quando as empresas que produzem um determinado bem possuem ganhos de escala, os determinantes do comércio devem-se mais à especialização do que às vantagens comparativas.

**Fontes de economias de escala:** as economias de escalas (ou custos médios declinantes) podem ser resultado da combinação e do uso mais eficiente dos recursos de produção – principalmente quando as unidades de insumo são pouco divisíveis e por questões técnicas, de grande porte (um exemplo são caldeiras ou fornos siderúrgicos). Além disso, as economias de escala podem ser decorrentes de ganhos em propaganda, marketing, pesquisa e desenvolvimento (P&D), financiamento e outros fatores relacionados às decisões de longo prazo da empresa.

**Economias de escala e concorrência imperfeita:** a implicação de retornos crescente de escala está estreitamente relacionada com a estrutura de mercado em que as empresas estão inseridas. O fato de uma empresa produzir de forma mais eficiente (menores custos) com escala maior de produção demonstra que ele possui uma vantagem sobre as demais empresas e que ela tem maior poder dentro de seu setor. Essas características levam a formação de uma estrutura de mercado de concorrência imperfeita. Esta maior eficiência pode influenciar diretamente a participação desta empresa no comércio internacional já que ela pode influenciar na formação de preços.

## 2.3.2 DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO

Além das economias de escalas, a estratégia de diferenciação de produtos tem um papel muito importante na determinação de estrutura de mercado em que as empresas atuam em termos de comércio internacional. Um argumento muito usado pelos economistas – e que ajuda a entender a razão da crescente diferenciação de produtos no mercado – é o fato de que as pessoas gostam de novidades e variedades de tal modo que elas estão dispostas a pagar mais caro devido aos atributos diferenciados do produto.

### Exemplo de diferenciação de produtos: indústria automotiva

Como exemplo da diferenciação de produtos no comércio internacional, podemos examinar o caso da indústria automobilística. A tabela abaixo mostra o comportamento dos principais exportadores de automóveis em 2007.

**Tabela 2.1:** Exportação de automóveis em 2007.

POSIÇÃO	PAÍS	US\$	QUANTIDADE	PREÇO MÉDIO
1	Alemanha	138.802.727.000	7.579.370	18.313,23
2	Japão	108.147.196.560	7.210.028	14.999,55
3	EUA	44.792.580.924	2.475.123	18.097,11

Fonte: Comtrade – United Nations.



**Figura 2.4:** Principais Marcas de Automóveis: Alemanha, Japão e EUA.

Fonte: <http://www.carrosnitrados.net/blog/wp-content/uploads/2008/07/gm.jpg>

Pode-se observar que os preços médios dos automóveis exportados pela Alemanha e os EUA são mais elevados do daqueles exportados pelo Japão. De um lado, pode-se argumentar que os carros Japoneses são mais baratos como um resultado da maior produtividade e eficiência da indústria japonesa. Por outro, pode-se afirmar que os preços mais elevados dos carros alemães

e americanos refletem, no primeiro caso, um automóvel de maior potência, luxo e esportividade (como as marcas Mercedes-Benz, BMW e Audi) e, no segundo caso, um automóvel mais confortável e durável (como aqueles das marcas Ford e GM).

### 2.3.3 A MEDIDA DO COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA: O ÍNDICE DE GRUBEL E LLOYD

O índice de Grubel e Lloyd (IGL) é uma medida proposta para mensurar o comércio intra-indústria, no qual a intuição do valor do IGL é que quando o valor das exportações de uma indústria é compensado pelas importações da mesma indústria, o índice tende a 1.

$$\text{IGL} = 1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i)$$

Onde:

$X_i$  e  $M_i$  representam, respectivamente, o valor das exportações e importações na indústria  $i$ , e a expressão  $|X_i - M_i|$  significa o valor absoluto da balança comercial nesta mesma indústria  $i$ . O valor do IGL pode variar no intervalo entre zero e um, sendo que valores próximos de 1 indicam a prevalência do comércio intra-indústria e valores próximos de zero, a predominância de comércio interindústria.

## 2.4 DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO, PADRÕES E PROCEDIMENTOS EM COMÉRCIO EXTERIOR

Esta seção pode ser vista quase com um desvio de rota na direção de práticas em comércio exterior – que interessa também ao estudante de economia internacional. Uma questão relevante para a empresa exportadora é não apenas o que exportar, mas como exportar. Nesta decisão, o tipo do produto, o seu grau de diferenciação sem dúvida interessa. Se o produto é puramente *commodity* e existe um grande número de produtores no mercado, como soja e muitos outros produtos agrícolas relativamente homogêneos, as empresas são *price takers* (como já vimos) e, isso implica no tipo de regime comercial que a empresa vai usar para exportar. Este regime comercial associado à modalidade de transporte é denominada de incotermos e é discutida a seguir.

## 2.4.1 INCOTERMOS

São definições padronizadas que servem para indicar quais são os direitos e as obrigações da empresa exportadora e da empresa importadora. Os incoterms (ou incoterms, em inglês) demonstram quem é o responsável pelo custo do transporte, pelo pagamento do seguro e pelo risco da carga desde a origem até o destino final. Atualmente, está em vigência o “Incoterms 2000”, que lista os 13 incoterms adotados. São siglas de três letras que representam a formação do preço da mercadoria.

O quadro abaixo lista os 13 incoterms e apresenta uma descrição resumida de cada uma deles.

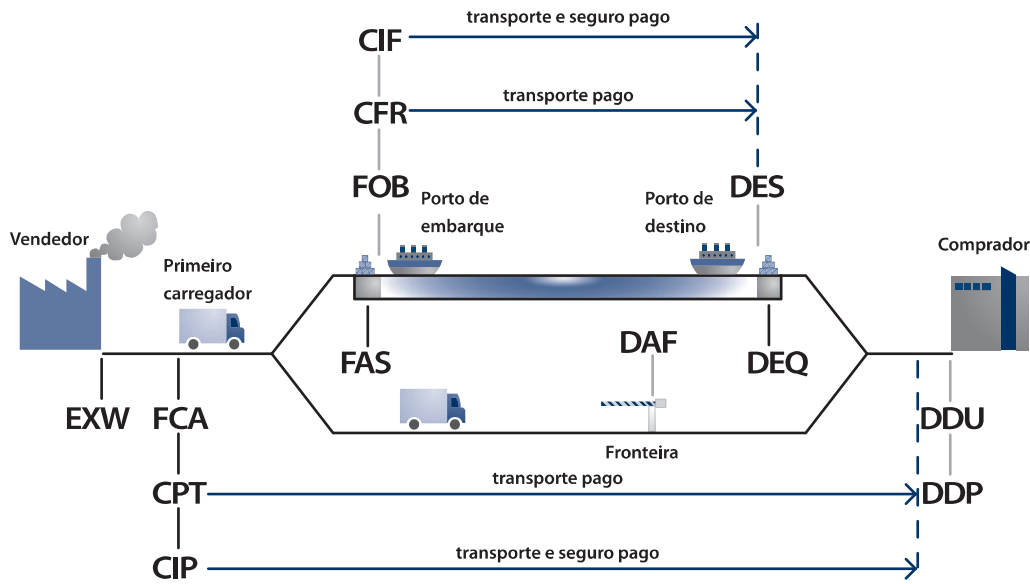
<b>E</b> de Ex (Partida - Mínima obrigação para o exportador)	EXW - Ex Works	Mercadoria entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor.
<b>F</b> de Free (Transporte principal não pago pelo exportador)	FCA - Free Carrier FAS - Free Alongside Ship FOB - Free on Board	Mercadoria entregue a um transportador internacional indicado pelo comprador.
<b>C</b> de Cost ou Carriage (Transporte principal pago pelo exportador)	CFR - Cost and Freight CIF - Cost, Insurance and Freight CPT - Carriage Paid To CIP - Carriage and Insurance Paid To	O vendedor contrata o transporte, sem assumir riscos por perdas ou danos às mercadorias ou custos adicionais decorrentes de eventos ocorridos após o embarque e despacho.
<b>D</b> de Delivery (Chegada - Máxima obrigação para o exportador)	DAF - Delivered At Frontier DES - Delivered Ex-Ship DEQ - Delivered Ex-Quay DDU - Delivered Duty Unpaid DDP - Delivered Duty Paid	O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos para colocar a mercadoria no local de destino.

**Quadro 2.1:** Incoterms.

Fonte: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/incoterms>

De modo esquemático, pode-se visualizar o grau de responsabilidade de cada uma das partes do Figura 2.5.





**Figura 2.5:** Grau de responsabilidade.

Fonte: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/incoterms>

Destes **incoterms**, os mais usados no comércio exterior brasileiro são o FOB, o CIF e o FCA. O FOB é muito usado para exportação de *commodities* que são escoadas via marítima, como farelo de soja e minérios de ferro. O CIF, por outro lado, tende a ser usado principalmente por produtos mais industrializados, no caso da empresa exportadora buscar internalizar o transporte e seguro da carga como um diferencial (isto é, a empresa tem como estratégia cuidar da mercadoria até a entrega no porto de destino). Por fim, o FCA é o mais usado no comércio com o MERCOSUL, predominantemente por via terrestre.

## 2.4.2 PADRÕES E NOMENCLATURA E COMÉRCIO EXTERIOR

Para identificar o produto, adota-se um sistema padronizado de classificação. O chamado Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (conhecido como Harmonized System-HS 2007, data da última atualização).

O HS 2007 é uma metodologia de identificação com seis dígitos. Não pode ser alterado, mas pode ser estendido para oito ou dez dígitos, com a intenção de aprofundar a especificação das mercadorias, 98% do mundo adotam o HS2007.

No MERCOSUL adota-se a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) que compreende 21 seções, composta por 96 capítulos (primeiros dois dígitos), totalmente compatível com HS2007 (adota 6 dígitos). Confira, a seguir, um exemplo de classificação NCM:

**Tabela 2.2:** classificação NCM.

NCM	PRODUTO
22030000	Cervejas de malte
69081000	Ladrilhos de cerâmica, vidrados, esmaltados, lado < 7 cm
20712000	Carnes de galos/galinhas e congelados
84262000	Guindastes de torre
55151900	Outros tecidos de fibras de poliéster

### Saiba Mais



Para mais detalhes e para pesquisar a tabela de NCM completa, veja os seguintes sites:

<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1095>

<http://aplicacao.sefaz.go.gov.br/arquivos/TabelaNCM.pdf>

### Resumo da unidade:

A Unidade 2 tratou de dois assuntos de significativa importância prática. Primeiro, procurou-se examinar algumas características relevantes do comércio internacional contemporâneo. Apresentamos algumas características deste comércio que se aproximam da competição imperfeita, como economias de escala, diferenciação do produto e comércio intraindústria. Segundo, discutimos como a diferenciação do produto implica em características de transporte (os chamados incoterms) e padronização de bens em comércio exterior.



3

## POLÍTICA COMERCIAL, TARIFAS E BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS

Na terceira unidade tratamos das medidas que restringem o comércio entre as nações. Este tema é relevante, porque o significativo progresso alcançado nos últimos 20 anos, na direção de um comércio mais livre, há ainda muitas restrições que incidem sobre as trocas internacionais. Estas medidas que dificultam e limitam o comércio entre as nações podem ser classificadas, de modo geral, em duas categorias: tarifas e barreiras não-tarifárias. Discutimos, a seguir, o conceito e a evidência empírica de tarifas e, depois disso, das principais barreiras não-tarifárias.

### 3.1 TARIFAS

A tarifa de importação é um tributo que incide sobre o valor dos bens quando estes são importados. As tarifas, quanto à sua incidência, podem ser de dois tipos:

- **Ad valorem:** quando o valor da tarifa incide sobre o preço do bem importado como um percentual. Por exemplo, se o preço de importação da mercadoria é US\$ 100,00 e a tarifa ad valorem é 8%, então o preço da mercadoria para o consumidor doméstico é US\$ 100,00 + (8% de US\$ 100,00) igual a US\$ 108,00.
- **Específica:** quando o valor da tarifa incide sobre o preço do bem importado como um valor específico, fixo e independente do preço de importação. Suponha novamente que o preço de importação da mercadoria é US\$ 100,00 e, agora, a tarifa específica é US\$ 8,00 por unidade importada. O preço final ao consumidor doméstico é, mais uma vez, US\$ 108,00.

Comparando as duas modalidades de tarifas, notem que, se o preço do produto importado cai para US\$ 90, o efeito da queda do preço no mercado internacional é maior no caso da tarifa *ad valorem* do que da tarifa específica. Por quê?

- **Ad valorem:** US\$ 90,00 + (8% de US\$ 90,00) igual a US\$ 97,20;
- **Específica:** US\$ 90,00 + (US\$ 8,00 por unidade) igual a US\$ 98,00.

Logo, a tarifa específica resulta em um sistema aduaneiro mais protecionista – pois o preço do bem importado cai menos no mercado doméstico quando o preço internacional diminui. Logo, os organismos internacionais que promovem o comércio têm apoiado a conversão de regimes com tarifas específicas para tarifas *ad valorem*.

*Ad valorem:* expressão latina que significa de acordo com o valor. Usada principalmente para impostos que são calculados como porcentagem do valor de um bem ou de uma transação, como os impostos de importação. Fonte: Lacombe (2004, p.

Outro aspecto relevante sobre as tarifas é que elas geram receitas tributárias para os países. A questão é que, para a maioria dos países, a imposição de tarifas não tem o objetivo de arrecadar impostos, mas sim de proteger setores da economia doméstica contra a importação de bens que poderiam reduzir a produção e o emprego no país doméstico. Este argumento é verdadeiro principalmente para nações mais desenvolvidas e mesmo para aqueles países em desenvolvimento que já possuem uma economia diversificada e um sistema tributário relativamente organizado. Por outro lado, para nações mais pobres, em que o sistema tributário é pouco desenvolvido – e, portanto, há dificuldades em termos de infra-estrutura institucional para arrecadar tributos, como imposto de renda e impostos sobre valor adicionado – as receitas provenientes de tarifas de importação tendem a ser mais representativas. A razão é que a tarifa de importação é mais fácil de ser cobrada, pois exige o controle de fluxos de produtos importados apenas em regiões aduaneiras (portos, aeroportos e fronteiras terrestres). Exemplos de países com alta participação das tarifas no total das receitas tributárias são: República Dominicana (30%), Congo (25%), Marrocos (16%) e Índia (15%). Brasil e Argentina possuem um percentual bem mais baixo, 3% e 4%, respectivamente.

**Tarifa MFN:** tarifa de importação conforme o princípio da nação mais favorecida (MFN - *Most Favoured Nation*) estabelece que qualquer que seja a tarifa a ser cobrada na importação de um país, seja a mesma cobrada para a importação de qualquer outro país. De fato, a tarifa MFN estabelece a não discriminação no comércio internacional, pois todos os países devem pagar a mesma tarifa para exportar para um determinado país. As principais exceções ocorrem quando os países formam blocos regionais. Nestes casos, há a formação de uma área preferencial de comércio e os países integrantes se beneficiam de tarifas mais reduzidas. Fonte: Elaborado pelo autor. FIM.

Na prática de política comercial, os países podem estabelecer tarifas de importação que valem para todos os países. Estas tarifas são chamadas de **MFN** (*Most Favoured Nation*).

A Tabela 3.1 apresenta as tarifas de importação para um conjunto de países. A primeira coluna é a tarifa média de todas as mercadorias importadas pelo país no sistema MFN, ou seja, sem considerar as tarifas cobradas em regimes de preferências tarifárias. A segunda coluna indica a participação relativa de tarifas iguais a zero e a terceira coluna indica o percentual de tarifas específicas em relação ao total das tarifas. Dentre os países listados, os EUA são os que impõem a tarifa mais baixa de importação (3,5%). Argentina e Brasil possuem tarifas bem mais altas e quase iguais (devido ao acordo do MERCOSUL) e o México é o país com a tarifa mais elevada (12,6%). Dentre os países que mais frequentemente adotam uma tarifa zero, (isto é, o produto importado não paga tarifa para ser vendido naquele país) estão África do Sul, Japão, Austrália e EUA. A incidência de tarifas específicas é ainda alta na Rússia e na Argentina.

**Tabela 3.1:** Tarifas de Importação, 2007 – Países Selecionados.

PAÍS / TERRITÓRIO	MÉDIA SIMPLES MFN (%)	TARIFA ZERO MFN (%)	TARIFAS ESPECÍFICAS MFN (%)
África do Sul	7,8	59,6	2,2
Argentina	12,0	13,1	12,1
Austrália	3,6	48,8	0,2
Brasil	12,2	5,5	0,0
China	9,9	6,7	0,4
Estados Unidos	3,5	47,1	8,2
Japão	5,1	52,3	3,7
México	12,6	15,1	0,7
Rússia	11,0	9,7	12,2
Comunidade Européia	5,2	30,9	4,6

Fonte: WTO – World Tariff Profiles (2008).

Outro exemplo sobre tarifas de importação, agora com ênfase a alguns produtos, está na Tabela 3.2. Podemos notar que cigarros, quando tarifados, possuem uma tarifa de importação bastante elevada – o que pode ser justificado como uma medida de proteção à indústria doméstica, mas também uma medida de combate ao fumo (pelo menos em relação às marcas produzidas no exterior). Veículos e tratores possuem tarifas baixas em países que detêm vantagens comparativas na produção destes bens (como Japão e EUA). Em países em que a indústria automotiva doméstica (mesmo que multinacional) ainda não é tão competitiva, as tarifas são mais elevadas – casos de Brasil, Argentina e África do Sul. As tarifas de calçados são também elevadas – mais altas do que as tarifas médias de cada país (Tabela 3.2) – o que pode ser justificado pelo alto nível de ocupação de mão-de-obra nas indústrias calçadistas de cada país.

**Tabela 3.2:** Tarifas de Importação – Países e Produtos Seleccionados.

PAÍS	CALÇADOS DE COURO	CIGARROS	TRATORES RODOVIÁRIOS	VEÍCULOS ATÉ 1.000CC
África do Sul	20,0	45,0	26,0	10,4
Argentina	20,0	20,0	33,6	35,0
Austrália	10,0	0,0	5,0	6,7
Brasil	20,0	20,0	35,0	35,0
China	24,0	25,0	6,0	30,0
Estados Unidos	20,8	-	4,0	2,5
Japão	21,9	0,0	0,0	0,0
México	35,0	67,0	50,0	35,0
União Européia	17,0	33,8	16,0	10,0

Fonte: Trains Unctad. <[www.unctad.org/Trains](http://www.unctad.org/Trains)>. Acesso em: 8 nov. 2008.

Por fim, um último aspecto sobre tarifas é o que se chama escalada tarifária:

Escalada Tarifária é quando as tarifas de importação ao longo de um processo de agregação de valor a um produto são baixas sobre bens primários desta cadeia, são médias sobre os bens com pouco processamento e são altas sobre os bens finais.

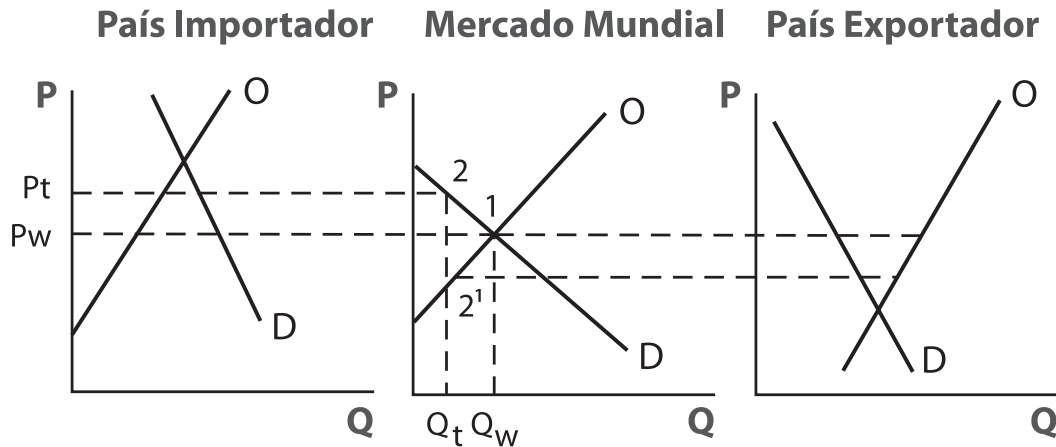
Claramente esta prática comercial protege a indústria local e, assim, estimula os países a importar bens primários e agregar valor, transformando-os em bens finais, na indústria local.

Um exemplo ocorre na indústria calçadista. Praticamente todos os países produtores de calçados estabelecem tarifas mais reduzidas para o couro cru do que para os calçados de couro. Exemplos são: o próprio Brasil, 14% para o couro cru e 20% para o calçado de couro; China, 6,5% e 24%; Estados Unidos, 6,3% e 20,8%; e União Européia: 6,3% e 17%.

### 3.1.1 IMPACTO DAS TARIFAS SOBRE OS PREÇOS

A imposição de tarifas modifica os preços relativos das mercadorias no comércio internacional e causa impacto tanto nos países que exportam como para os que importam. Vejamos graficamente esses efeitos.





**Figura 3.1:** Efeito das tarifas sobre os preços.  
Fonte: Krugman e Obstfeld (2005, p. 142).

O ponto inicial do gráfico apresentado está no mercado mundial, onde a demanda representa o país exportador (aquele com excedente de oferta doméstica) e a oferta o país importador (aquele com excedente de demanda doméstica). A situação descrita pelo do ponto 1 representa o equilíbrio no mercado mundial e resulta no preço mundial  $P^W$ . A incidência de tarifas resulta em dois movimentos. O primeiro diz respeito ao aumento do preço ao consumidor no país importador que impõe a tarifa (ponto 2). Nesta situação, com a elevação do preço, o país importador terá diminuído a demanda e aumentado a oferta. Como consequência da tarifa no país importador e a diminuição de importação, o segundo movimento é a redução do preço no país exportador (ponto 2'). Neste caso, o país exportador terá sua oferta diminuída e sua demanda aumentada. O resultado final é a diminuição do volume de comércio devido à incidência das tarifas.

### 3.1.2 IMPACTO DAS TARIFAS SOBRE O BEM-ESTAR

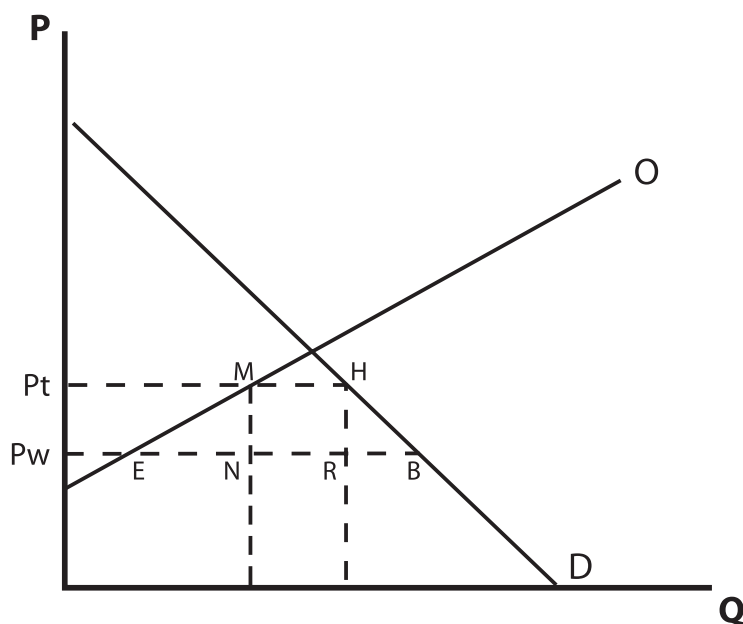
Como estudamos anteriormente, a incidência ou o aumento das tarifas no país importador causa o aumento de preços no país importador e a diminuição do preço no país exportador. Além disso, causa a diminuição da quantidade de comércio entre os dois países.

Mas qual o impacto sobre o estado do bem-estar das pessoas no país que decidiu aumentar as tarifas de importação?

Quem ganha, quem perde e qual o efeito líquido destas tarifas?



O gráfico a seguir demonstra este impacto.



**Figura 3.2:** Efeito da tarifa sobre o bem-estar.

Como resultado do aumento das tarifas ocorre três efeitos distintos.

**Primeiro**, o aumento de preços para a economia doméstica (que importa) resulta em aumento da quantidade ofertada pelos produtores. Isso expande o excedente do produtor, que pode ser visualizado no gráfico pela área que se encontra abaixo do preço e acima da curva de oferta. Com a incidência de tarifa, o preço mundial  $P^W$  passa para  $P^{W+T}$ , ou seja, o excedente do produtor passa a ser a área abaixo de  $P^{W+T}$  e acima da curva de oferta. Como resultado, os produtores da economia doméstica ganham com a tarifa.

**Segundo**, os consumidores da economia doméstica também se deparam com o aumento do preço e, obviamente, acabam sendo prejudicados. A perda do consumidor pode também ser vista graficamente pela redução do excedente do consumidor, área que está localizada acima do preço e abaixo da curva de demanda. Com o aumento de  $P^W$  para  $P^{W+T}$  o excedente do consumidor cai, ou seja, os consumidores são prejudicados com a tarifa.

**Terceiro**, a imposição da tarifa aumenta a receita do governo. O aumento das tarifas de importação eleva a arrecadação do governo. O ganho do governo pode ser calculado pelo valor da tarifa  $T$  multiplicado pelo volume importado, ou seja,  $Q^D - Q^O$ .

Portanto, graficamente, o resultado líquido é a perda de bem-estar da sociedade no país que impõe ou aumenta a tarifa. Este resultado é representado pelas áreas dos triângulos GMN e RHB.

#### Palavra do Professor



Em outras palavras, apesar dos ganhos dos produtores e do governo, a perda dos consumidores é tão grande que supera estes dois ganhos, gerando um efeito líquido negativo. Em termos econômicos há uma perda de eficiência.

O triângulo da esquerda GMN representa perda pela distorção de produção já que os produtores são levados a produzir mais. Por outro lado, o triângulo da direita RHB representa perda pela distorção do consumo visto que a tarifa leva os consumidores a consumirem menos o bem.

## 3.2 BARRERAS NÃO-TARIFÁRIAS

A ação dos organismos multilaterais de comércio, especialmente o GATT (sigla em inglês, para Acordo Geral de Tarifas e Comércio) e mais recentemente a OMC (Organização Mundial do Comércio), tem sido bem sucedida quanto à redução das tarifas de importação ao longo dos últimos 25 anos. Embora tais instituições também procurem alcançar níveis de maior liberalização comercial também em relação a outras restrições ao comércio, estes outros gravames ou dificuldades de acessar o mercado externo têm aumentado nas últimas décadas. Do ponto de vista conceitual, podem-se chamar todas as demais restrições ao comércio que não sejam tarifas de barreiras não-tarifárias (BNTs).

A lista de barreiras não-tarifárias pode ser de fato bastante longa e varia desde simples cotas de importação até sofisticadas exigências técnicas relativas ao produto a ser importado. O próprio MDIC aponta que existem 32 tipos de barreiras não-tarifárias com as quais o Brasil se defronta no comércio exterior. Abaixo, tratamos das principais medidas consideradas como BNTs.

### 3.2.1 SUBSÍDIOS

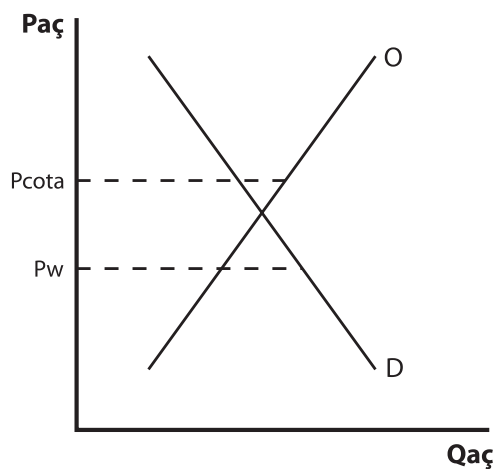
Dentre as medidas que distorcem o comércio internacional e restringem que as trocas sejam estabelecidas de modo eficiente está os subsídios à exportação. A base para esta política está no princípio de proteção ao produtor local.

Em termos específicos, os subsídios à exportação representam o pagamento de uma empresa ou indivíduo que envia seu produto ao exterior. Isto torna os preços domésticos mais altos que os preços externos. O efeito líquido é similar à tarifa já que os preços da economia exportadora aumentam e os preços da economia importadora caem.

No país exportador há perda para os consumidores, ganhos para os produtores e perda para o governo, já que ele tem de gastar mais com os subsídios. Como resultado líquido, no curto prazo, os subsídios à exportação levam a custos que excedem os benefícios.

Um exemplo famoso e controverso de subsídios é o Programa Agrícola Comum (PAC) europeu: política agrícola adotada pela União Europeia com intuito de manter preços elevados aos agricultores europeus através da compra de produtos agrícolas de seus membros quando os preços caem abaixo de níveis mínimos específicos. Estas medidas têm estado em curso desde a década de 1970 e, tais preços mínimos têm sido muitas vezes fixados em níveis bastantes acima dos preços internacionais, distorcendo a produção mundial em prejuízo daqueles países com vantagens comparativas na produção de alimentos (muitos deles países em desenvolvimento).

O gráfico a seguir demonstra o funcionamento do PAC.



**Figura 3.3:** Efeito do subsídio à agricultura (açúcar) da União Europeia.

O gráfico apresentado mostra os efeitos da política de preço mínimo estabelecido pelo PAC. Notem que o preço mínimo, digamos para o açúcar, está fixado acima do preço mundial e acima do preço que igualaria demanda e oferta sem importações. As exportações subsidiadas reduzem o preço mundial. O resul-

tado líquido indica que os custos para os consumidores e do governo excedem os benefícios dos produtores. Apesar destes custos, o PAC tem sido levado a adiante devido à força política dos agricultores europeus. A resistência ao programa vem de outros países, como os EUA, que alegam que as exportações europeias acabam ficando mais baratas.

### SUBSÍDIO À EXPORTAÇÃO

No caso da política agrícola europeia (que ocorre também, em menor grau, nos EUA e Japão) o subsídio não tem a intenção de promover à exportação – a venda para o exterior acontece como resultado do demasiado incentivo à produção doméstica. Contudo, em muitos casos, os governos dos países adotam medidas de promoção das exportações que podem ser consideradas como práticas desleais de comércio. Os subsídios à exportação podem ser classificados nesta categoria, e ocorrem quando uma empresa exportadora se beneficia de empréstimos subsidiados, de reduções extraordinárias de tributos ou, ainda, de financiamentos subsidiados para projetos de pesquisa e desenvolvimento.

Um caso bastante conhecido do comércio exterior brasileiro é o que envolve a disputa entre Bombardier e Embraer. O governo brasileiro foi acusado de conceder empréstimos subsidiados à Embraer para vender aviões no exterior. A OMC, em 1999, julgou o programa brasileiro de financiamento às exportações (PROEX) como sendo uma prática desleal de comércio. Com isso o Brasil teve que reformular o PROEX. Vale dizer que o Canadá também foi condenado em 2002 pela OMC por financiar – com juros abaixo do mercado – projetos de pesquisa e desenvolvimento à Bombardier.

### 3.2.2 COTAS DE IMPORTAÇÃO

É uma limitação física da quantidade ou valor a ser importado de um bem de um determinado país. Esta medida é totalmente restritiva – isto é, alcançado a cota, o país não importa mais qualquer que seja a condição de oferta do bem. Recentemente, como efeito do acordo no âmbito da OMC, os países que tem combinado cotas com tarifas diferenciadas, atribuindo um pouco mais de flexibilidade ao regime de proteção.

Como assim? Ora, até uma determinada quantidade, é possível importar o produto com tarifa baixa (chama-se tarifa intracota). Alcançada aquela quantidade, a tarifa é bem mais alta (tarifa extracota).



## Exemplos de cotas

- **O Acordo Multifibras** – este acordo estabelecia quantidades máximas de produtos têxteis e vestuário que os países desenvolvidos importavam anualmente de países em desenvolvimento. O princípio é que, sendo esta indústria intensiva em mão-de-obra, os países desenvolvidos precisavam de tempo para abrir suas economias em relação à competição com países onde o trabalho é abundante. Esse acordo durou de 1974 até 2004.
- **Cota para os calçados brasileiros no Japão:** até 6 milhões de pares, tarifa (intracota) é 24,3%; acima de 6 milhões de pares, tarifa é 60% (extracota).

ISO – A sigla ISO significa Organização Internacional de Padronização (em inglês, *International Organization for Standardization*). A ISO é uma organização não-governamental, fundada em 1947 com sede na Suíça, com o objetivo de estabelecer normas e padrões em várias áreas técnicas. Exemplos são as normas de procedimento para a gestão de qualidade (ISO 9000) e para a gestão ambiental (ISO 14000).

FSC é uma empresa não-governamental, cuja sigla significa *Forest Stewardship Council* (ou conselho de manejo florestal), que certifica empreendimentos florestais que alcançam níveis internacionalmente reconhecidos de gestão responsável dos recursos naturais. A FSC tem sede na Alemanha e agentes reconhecidos em 42 países do mundo. O selo FSC é, para muitos mercados consumidores, uma exigência para a venda de móveis e outros artefatos de madeira. Fonte: Elaborado pelo autor.

### 3.2.3 EXIGÊNCIAS TÉCNICAS E FITO-SANITÁRIAS

Estas barreiras são requisitos estabelecidos por países mais desenvolvidos, em geral, com a intenção de controlar a qualidade do produto importado, mas também resultam em medidas que protegem os interesses de produtores locais. Considerando que as empresas localizadas nestes países devem atender diversos requisitos de produção – desde normas de segurança e condições de trabalho até padronização do produto e controle ambiental – e que estes requisitos implicam em custos adicionais, a tendência é que estas exigências sejam também requeridas das importações. Além disso, os próprios consumidores são mais exigentes, por exemplo, com relação ao conteúdo e origem do produto, riscos à saúde e ao meio ambiente. Tudo isso resulta em um maior controle aduaneiro das importações na intenção de averiguar as condições do produto importado. São muitos os casos que podem ser incluídos neste tipo de barreira, por exemplo:

- **Padronização de qualidade:** produto importado deve ter selo **ISO9000**.
- **Controle fito-sanitário:** produto de origem vegetal ou animal deve passar por avaliação de qualidade antes de ser admitido. Um exemplo de uso deste argumento é o embargo da Rússia de importações de carne suína do Brasil entre 2005 e 2007 devido à descoberta de casos de febre aftosa.
- **Certificação ambiental:** exigência de que o processo de produção do bem atende a normas internacionais de controle ambiental (por exemplo, ISO14000). Exemplo disso é a exigência de que as exportações de móveis de madeira usem apenas madeira de florestas plantadas, e que possuam o selo **FSC**. Requisitos sobre as características dos produtos.

Por exemplo: Cebolas importadas pelo Canadá devem ter pelo menos 31,8 mm de diâmetro.

### 3.2.4 OUTRAS BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS

- **Compras Governamentais** – no caso de aquisições de governo, muitas vezes, se estabelece prioridade para bens produzidos no próprio país, mesmo que estes sejam mais caros do que os importados. Esta medida protege os interesses de produtores nacionais e ocorre, principalmente, com produtos considerados estratégicos (telecomunicações, informática e equipamentos).
- **Barreiras Burocráticas** – são obstáculos administrativos e de procedimentos aduaneiros que inibem o comércio com determinado país. Um exemplo refere-se aos custos adicionais decorrentes dos controles de segurança que foram estabelecidos pelas autoridades aduaneiras nos EUA após o 11 de setembro de 2001.
- **Salvaguardas** – são barreiras que servem para aumentar a proteção a uma indústria doméstica que esteja sendo ameaçada pelo aumento das importações de produtos concorrentes. Essas barreiras podem ser na forma de tarifas ou cotas. As salvaguardas têm um caráter temporário – até que a indústria doméstica consiga se reestruturar e passar a competir com o produto importado. Um caso bastante conhecido foram as restrições que a Argentina impôs em 2004 contra importações do Brasil de produtos da linha branca (embora a Argentina não tenha usado o termo salvaguardas, a justificativa era exatamente essa).

#### Saiba Mais



O Difícil Caminho das Exportações de Frutas para os EUA LINK Este texto é um extrato do artigo intitulado Barreiras a produtos brasileiros no mercado dos Estados Unidos publicado pelo MDIC em: <<http://www.brasilemb.org/docs/Barreiras07.pdf>>. Acesso em: 23 nov. 2008.

O mercado norte-americano para frutas frescas e legumes importados continua se expandindo significativamente. As exportações brasileiras para os Estados Unidos cresceram de US\$ 9,2 milhões em 1998 para um recorde de US\$ 55,2 milhões em 2006 (aumento de 40% em comparação com as exporta-

ções em 2005), principalmente em função do suprimento de uvas brasileiras do Vale do São Francisco. As exportações de uvas brasileiras aumentaram 118%, de US\$ 13 milhões em 2005 para US\$ 29 milhões em 2006.

O potencial de ampliação do mercado norte-americano para a exportação de frutas brasileiras é considerável, diante do quadro de ampliação do consumo. Não obstante esta tendência favorável, a manutenção de restrições fitossanitárias e a demora nos processos de certificação funcionam como barreiras significativas. Após três anos de negociações entre o MAPA e o USDA, os produtores de mamão papaia do extremo sul da Bahia e do Rio Grande do Norte receberam, em 2005, autorização para exportar a fruta para o mercado norte-americano. Até então, apenas o Espírito Santo era habilitado a vender o produto.

As barreiras fitossanitárias norte-americanas vedam a importação da maioria das frutas e legumes brasileiros – alguns com grande potencial no mercado, como cítricos, por exemplo. Para a grande parte dos produtos cuja entrada é permitida, um obstáculo adicional é o requisito obrigatório de licenças prévias de importação. Praticamente todas as frutas e legumes brasileiros necessitam licença prévia. Outros entraves incluem os “tratamentos especiais” requeridos, a exigência de que o ingresso de vários produtos se faça por portos específicos.

Sazonalidade de tarifas: os impostos de importação de diversas frutas variam de acordo com a época do ano em que são importadas. A tarifa para uvas brasileiras, por exemplo, oscila de US\$ 1,13/m<sup>3</sup>, entre 15 de fevereiro e 31 de março, para zero de 1º de abril a 30 de junho e US\$ 1,80/m<sup>3</sup> no restante do ano, exatamente o período da entrada de quase todas as uvas brasileiras. As uvas mexicanas e chilenas são livres de taxaço.

As importações de melão, que são livres de imposto sob o Sistema Geral de Preferências (SGP), entre 1º de dezembro e 31 de maio, estão sujeitas a uma tarifa de 28% no resto do ano (o México paga 7%, e o melão caribenho é livre de taxaço em qualquer período). Situação similar ocorre com a variedade de melão “cantaloupe”, que está sujeita a um imposto de 12,8%, entre 1º de agosto e 15 de setembro (o de origem mexicana ou caribenho é isento). No restante do ano, o “cantaloupe” proveniente do Brasil é livre de taxaço.

Para entender esta complexidade apresentamos um exemplo prático:



### Indicação Geográfica: a diferença que faz de onde que vem

*Champagne* é apenas o vinho espumante proveniente da região francesa com este nome ou qualquer vinho espumante com características bastante parecidas com o espumante daquela região? É disso que trata a indicação geográfica.

De fato, indicação geográfica é uma barreira não-tarifária, pois os produtores locais conseguem vincular ao produto o nome da localidade ou região ou mesmo país onde ele é produzido. O uso desta indicação geográfica atribui valor ao produto, pois os consumidores o diferenciam em relação aos concorrentes. Exemplos destes produtos são, além da champagne, os vinhos tintos da região de Bordeaux, o Presunto Parma, os Charutos Cubanos e o Queijo Roquefort.

A regulamentação do uso de indicações geográficas para vinhos e outras bebidas alcoólicas é a única reconhecida pelo acordo TRIPS da OMC. Outras indicações geográficas estão sendo discutidas pela OMC e podem ser aprovadas no encerramento da rodada de Doha.

No caso Brasileiro, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), órgão do governo brasileiro responsável pela análise e concessão de tais registros, concedeu em 200, a primeira Indicação Geográfica brasileira: o Vale dos Vinhedos.

O “Vale dos Vinhedos” é uma conhecida região da Serra Gaúcha produtora de vinhos finos, entre as cidades de Bento Gonçalves e Garibaldi. O empreendimento pioneiro contou com o apoio técnico da EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), que após diversos anos de pesquisa na região, conseguiu identificar a área geográfica com características geoambientais ideais para a produção de vinhos finos. O valor das propriedades da região registrou uma valorização média de 50%.

#### Saiba Mais



Para exemplos de barreiras não-tarifárias impostas pelos EUA às exportações brasileiras, veja a lista e a descrição da medida no site do MDIC. (<http://www.mdic.gov.br/sito/interna/interna.php?area=5&menu=734>).

### Resumo da unidade:

A Unidade 3 apresentou as principais características de mercado que restringem o livre comércio internacional. Destacamos que estas restrições ao comércio dividem-se em tarifas e barreiras não-tarifárias. Sobre as tarifas, é importante reconhecer seu efeito adverso sobre o bem-estar da nação que a impõe. Sobre barreiras não-tarifárias (BNTs), destacamos as principais características e como elas funcionam para proteger interesses de setores da indústria local. As principais BNTs tratadas foram subsídios, cotas, restrições técnicas, salvaguardas e indicações geográficas.



4

## A FORMAÇÃO DE BLOCOS REGIONAIS

A Unidade 4 trata de um fenômeno relativamente recente na economia internacional que são os blocos regionais. O argumento favorável ao liberalismo comercial teve, desde seu início, uma natureza multilateral: isto é, o que vale para um ou alguns países vale também para todos os demais países do mundo. Aqui, discutimos por que os países tendem a formar acordos de comércio apenas com alguns países, quais são estes acordos ou blocos mais importantes e suas características.

### 4.1 DESENVOLVIMENTO, COMÉRCIO INTERNACIONAL E BLOCOS REGIONAIS

As estratégias de comércio internacional estiveram muitas vezes associadas com políticas de desenvolvimento dos países. Por exemplo, o liberalismo comercial inglês dos séculos XVIII e XIX foi de grande importância para a expansão da indústria e economia da Inglaterra.

No período pós-2ª. Guerra, duas principais abordagens relacionadas a desenvolvimento e comércio internacional têm sido propostas para países em desenvolvimento.

Uma destas propostas é conhecida como **substituição de importação**. O argumento desta teoria – desenvolvida especialmente por economistas latino-americanos ligados à CEPAL – é que países em desenvolvimento poderiam beneficiar-se adotando políticas que restringissem às importações principalmente de bens de indústrias de base (como siderurgia e bens de capital). Tais produtos seriam então produzidos localmente, levando a um processo de industrialização com apoio da intervenção estatal. De acordo com esta abordagem, os países em desenvolvimento – que detêm vantagens comparativas na produção de bens primários – enfrentam a deterioração dos termos de troca: isto é os preços dos bens primários aumentam menos do que os preços dos bens industrializados. Tal situação justificava, portanto, o esforço do processo de industrialização.

A validade da proposta de substituição de importações é bastante incerta. Do ponto de vista histórico, deve-se reconhecer que os processos de industrialização de países como México e Brasil, nos anos 1950-60, tiveram significativa influência de políticas de substituição de importação.

A outra abordagem que faz, também, um link entre comércio internacional e desenvolvimento é a proposta de **promoção de exportações**. Para países com pequeno mercado interno e com governos com baixa capacidade ou motivação ao endividamento, a proposta de substituição de importações era pouco viável. Uma alternativa de desenvolvimento para tais países foi a adoção de medidas de estímulo à exportação, a partir de subsídios governamentais e políticas cambiais favoráveis às vendas externas. Dentre os países que adotaram esta política com sucesso estão muitos dos chamados tigres asiáticos, em especial o caso da Coreia do Sul os anos 1960-70.

Além do processo de substituição de importação e de promoção de exportação, a **formação de blocos regionais de comércio** pode também ser vista como uma estratégia de desenvolvimento. Blocos de comércio ou áreas preferenciais de comércio ampliam o tamanho do mercado, possibilitando ganhos de escala e de diferenciação de produtos. A formação de blocos comerciais tem, assim, em muitos casos, sido argumentada como uma alternativa não apenas de ganhos de eficiência, mas também como uma política de desenvolvimento.

Dentre as vantagens decorrentes da formação de blocos regionais de comércio estão: o aumento da capacidade de produção e de integração entre os setores locais devido à ampliação do mercado da região; a maior chance de viabilidade econômica dos países menores; a consolidação de valores regionais em oposição ao *mainstream* ideológico, cultural e econômico do mundo globalizado; e a diminuição da dependência e vulnerabilidade externa.

## 4.2 MULTILATERALISMO E REGIONALISMO

Como já estudado anteriormente, são muitas as vantagens de um comércio internacional livre, sem restrições e sem protecionismos. Contudo, as políticas nacionais dos países tendem – por razões de *lobbies* políticos e interesses econômicos setoriais – a proteger a produção local. Dificilmente um país, isoladamente, tende a adotar uma política de liberalismo comercial. Assim, especialmente após o final da 2ª. Guerra Mundial, os países, de modo coletivo, buscaram instituir órgãos que regulassem e estimulassem a adoção de medidas de comércio livre.

No famoso encontro denominado de Bretton Woods, os países vencedores da 2ª. Guerra decidiram pela criação de três instituições: o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BIRD), e a Organização Internacional

do Comércio (OIT). Esta última com o papel de estimular a liberalização tarifária e aumentar os fluxos comerciais. As duas primeiras instituições foram criadas em 1944, na própria conferência de Bretton Woods, e a OIC foi criada em 1948 (na Conferência de Havana, Cuba). Porém, alguns dos objetivos da OIC eram ambiciosos demais – principalmente quanto à relação entre comércio e desenvolvimento; o que motivou a não adesão dos EUA. Sem apoio dos EUA, a OIC não prosperou e tornou-se sem efeito.

Com a não efetivação da OIC, surge como uma alternativa de instituição de estímulo ao comércio internacional o chamado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla do nome em inglês). Embora com objetivos de alcance mais restrito do que a OIC, o GATT passou a assumir um papel relevante no processo de liberalização comercial e desgravação tarifária. Vamos entender melhor do que trata o GATT.

### 4.2.1 AS RODADAS DO GATT

Com a intenção de implementar medidas que incentivem o comércio livre e justo entre as nações, o GATT tem promovido rodadas multilaterais de comércio. A ideia é simples. Primeiro, os países membros concordam sobre as metas que deverão ser atingidas para estimular o comércio. Por exemplo, redução de tarifas de importação em um determinado percentual. Esta decisão abre a rodada. Os países têm, então, um tempo para alcançar tais metas. Quando todos os países alcançam o objetivo estabelecido pela rodada, então se diz que a rodada fechou. Pode-se ver, então, que pode não ser fácil fechar uma rodada de negociação – especialmente quando os objetivos iniciais foram muito ambiciosos. Desde 1947, foram 8 rodadas promovidas pelo GATT/OMC.

**Importante notar que:** O GATT foi substituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1994, como resultado do fechamento da Rodada Uruguai (este assunto está discutido a seguir).

**Importante notar também que:** as decisões do GATT/OMC são tomadas por consenso. Isto é, se um país não concordar, a negociação não avança. Além disso, as decisões do GATT/OMC seguem o critério de “*one country, one vote*” (um país, um voto), semelhante às decisões das Nações Unidas. Isso atribui grande peso ao processo de negociação e convencimento de todos os países membros.

**Importante notar ainda que:** um dos mais importantes princípios do GATT e ratificado pela OMC é o chamado princípio da não-discriminação. Esse princípio encerra duas dimensões. Primeiro, a chamada cláusula da nação



mais favorecida, que afirma que quando um país conceder a outro país um determinado privilégio comercial (como uma redução de tarifa de importação), este privilégio deverá ser estendido para todos os demais membros da OMC. Segundo, a denominada cláusula do tratamento nacional, que afirma que o país deve tratar da mesma forma seus produtos e os produtos importados.

A seguir estão listadas todas as oito rodadas de negociação, desde a criação do GATT. Atualmente, os países membros da OMC negociam a Rodada de Doha, chamada também de Rodada do Milênio, iniciada em 2001.

### Saiba Mais

Para saber mais sobre a Rodada de Doha acesse o site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que aborda este tema: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=373>

A Rodada mais importante quanto aos objetivos alcançados foi a Rodada Uruguai, encerrada em 1994 (segue um destaque de suas conquistas).

ANO / RODADA	TEMAS DISCUTIDOS	PAÍSES
1947 (Genebra)	Tarifas	23
1949 (Annecy)	Tarifas	13
1951 (Torquay)	Tarifas	38
1956 (Genebra)	Tarifas	26
1960-1961 (Rodada Dillon)	Tarifas	26
1964-1967 (Rodada Kennedy)	Tarifas e medidas antidumping.	62
1973-1979 (Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos relativos ao marco jurídico.	102
1986-1994 (Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, têxteis, agricultura, criação da OMC, etc.	123
2001- (Rodada Doha)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, agricultura, compras governamentais, investimentos, etc.	144

**Quadro 4.1** - Rodadas de Negociações Multilaterais do GATT e da OMC.

Fonte: OMC (2005).



A **Rodada Uruguai** (1986-1994) – Esta rodada destacou-se pelos seus aspectos inovadores. Houve avanços importantes em áreas como o comércio de serviços e assuntos controversos como investimentos estrangeiros (revisão do acordo TRIMs/*Trade Related Investment Measures*) e propriedade intelectual (acordo TRIPS/*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Dentre as principais conquistas desta rodada estão: (i) a redução dos subsídios agrícolas, especialmente por parte dos EUA. Contudo, a agricultura dos EUA, Japão e, principalmente, União Européia, continua muito protegida; (ii) a decisão pelo fim do Acordo Multifibras. Tal acordo estabelecia cotas de importação dos países desenvolvido com a intenção de proteger suas indústrias têxteis. A Rodada Uruguai estabeleceu o fim destas cotas, de modo gradual, de 1994 até 2005; (iii) A criação da OMC (Organização Mundial do Comércio), em substituição ao GATT. A OMC entrou em funcionamento em 1995, com 123 países membros e localizada em Genebra, Suíça. Hoje (dezembro/2010) são 153 países membros.

### 4.2.3 A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO

A Organização Mundial de Comércio (OMC) foi criada a partir do encerramento da Rodada Uruguai em 1994. Pode-se considerar que a fundação da OMC, em moldes semelhantes ao idealizado para a Organização Internacional do Comércio (OIC) em 1944, é um resgate dos ideais que buscavam condicionar as políticas comerciais aos interesses do desenvolvimento econômico das nações mais pobres. Embora este caráter seja explícito na concepção da OMC, seus objetivos operacionais são fundamentalmente os mesmos do GATT, isto é:

- (i) promover rodadas para negociações multilaterais de comércio;
- (ii) disciplinar e julgar disputas comerciais entre os países membros;
- (iii) regular e acompanhar acordos comerciais entre os países membros;
- (iv) prover assistência técnica e treinamento em comércio internacional e atividades afins para países em desenvolvimento; e
- (v) cooperar com outras organizações internacionais.

A principal diferença da OMC em relação ao GATT é a vinculação que se atribui nas ações e políticas da OMC entre comércio internacional e desenvolvimento. Embora se reconheça a importância do comércio livre para a redução da pobreza e para o desenvolvimento; também se admite que o comércio entre países com níveis tecnológicos distintos tende a ser desigual. Portanto,

o papel da OMC é promover abertura e liberalização comercial de modo efetivamente multilateral – que se garanta, por exemplo, acesso aos mercados de países desenvolvidos em produtos que são cruciais para os países mais pobres (principalmente produtos agrícolas).

### A Rodada de Doha

A Rodada de Doha começou em 2001, na IV Conferência Ministerial da OMC em Doha, Qatar. A Rodada é uma série de negociações que visa à liberalização do comércio mundial. Este atual “round” é complexo, pois discute questões específicas em que cada país tende a ter posições divergentes. De modo geral, países ricos buscam uma maior liberalização comercial de produtos industrializados e maior respeito a “pirataria” de *software* e medicamentos (isto é, regras mais duras na proteção à propriedade intelectual). Países mais pobres, por outro lado, negociam para ampliar as condições de acesso em países desenvolvidos de suas exportações de produtos agrícolas – principalmente lutam pela redução dos subsídios concedidos à agricultura nos EUA, União Européia e Japão.



Encontro da Organização Mundial do Comércio.

## 4.3 BLOCOS COMERCIAIS: TIPOS E EXEMPLOS

A literatura identifica o que se convencionou chamar de duas ondas de regionalismo no período após a 2ª. Guerra Mundial. A primeira onda de integração regional começa com os **acordos europeus** na década de 1950 e vai até 1986. Exemplos desta onda são a fundação da Comunidade Econômica Européia

(CEE) em 1958 e a integração regional entre países em desenvolvimento dos anos 1960. Neste último caso, a formação de blocos regionais era acompanhada de políticas de industrialização via substituição de importações. Era, portanto, um regionalismo fechado. Exemplo deste processo de integração é a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC) de 1960. A segunda onda de regionalismo, também chamada de novo regionalismo ou regionalismo aberto, ocorre desde o final dos anos 1980 (já sob a vigência da Rodada Uruguai). A segunda onda do regionalismo foi muito afetada pela posição dos EUA, que passa a adotar uma estratégia de não mais oposição ao regionalismo, mas sim de país membro em iniciativas de integração regional.

Uma das causas para a expansão do regionalismo foi a dificuldade de progresso nas negociações multilaterais. Sem dúvida, com o aumento de países membros, a negociação e o consenso tornam-se mais difíceis, estimulando a negociação regional, entre “vizinhos” – o que é geralmente mais fácil, pois envolve um número muito menor de países e, em geral, países com maior proximidade cultural. Além disso, muitas das iniciativas do novo regionalismo ocorrem de acordo com as ideias liberais resumidas pelo que convencionou chamar de “Consenso de Washington”.

#### Saiba Mais

Para entender melhor o que caracteriza o Consenso de Washington, acesse o link a seguir:

<http://www.geomundo.com.br/geografia-30145.htm>

Veja também a material “O Consenso de Washington e o neoliberalismo” da Folha.com, acessando o link a seguir:

<http://www1.folha.uol.com.br/folha/educacao/ult305u11503.shtml>

Estas ideias liberais, inclusive em termos de política comercial, têm caracterizado as iniciativas mais recentes de formação de blocos regionais como sendo áreas preferenciais de comércio, onde há ganhos, no sentido de redução de tarifas, para o comércio intra-bloco (entre os países membros), mas também para o comércio com o resto do mundo (extra-bloco).

### 4.3.1 GRAUS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL

Pode-se dizer que existem quatro principais graus de integração regional. A Figura 4.1 abaixo representa tais níveis de integração e suas definições estão a seguir.



Figura 4.1: Tipos de blocos comerciais.



a) **Área de Livre de Comércio**

Área de comércio com tarifa preferencial entre 2 ou mais países. A tarifa entre os países membros é mais baixa do que tarifa MFN e, em muitos casos, é uma tarifa zero. Como exemplo, podemos citar o NAFTA.



b) **União Aduaneira**

Tem as mesmas características da área da área de livre comércio mais a adoção de uma política externa comum através de uma tarifa externa comum (TEC). A tarifa externa comum significa que todo e qualquer mercadoria importada pelo bloco tem a mesma tarifa de importação. Exemplos deste grau de integração são o MERCOSUL e o CARICOM.



c) **Mercado Comum**

É uma união aduaneira acrescida de livre mobilidade de pessoas e capital. Isto é, em um mercado comum os trabalhadores podem trabalhar e os estudantes podem estudar em qualquer dos países do bloco (sem qualquer restrição). Além disso, o capital, na forma de investimentos em novas fábricas ou na forma de aplicações financeiras, pode ser deslocar de um país para outro dentro do bloco sem qualquer restrição ou penalização (ou seja, o capital é estrangeiro é tratado como nacional). Como exemplo de mercado comum tem-se a União Européia antes da adoção do Euro.



d) **União Econômica**

É a forma mais avançada de integração regional. Caracteriza-se por um mercado comum com uma moeda única, ou seja, deve possuir uma política monetária única. Exemplo: Atual União Monetária Européia (isto é, a Europa do Euro).

É importante entender que os processos de integração regional não são naturalmente progressivos em direção à maior integração.

Como assim?



Há muitos blocos regionais que são criados com objetivos de manter um nível de integração regional relativamente baixo.

O NAFTA, por exemplo, é uma área de livre comércio entre EUA, Canadá e México que prioriza o comércio de bens entre os países membros (tarifa zero intra-bloco), mas não tem intenção de expandir-se para permitir livre mobilidade de mão-de-obra e capital e para estabelecer políticas setoriais e macroeconômicas comuns.

### 4.3.2 PRINCIPAIS BLOCOS REGIONAIS

O mapa a seguir descreve e localiza os principais blocos de integração regional. É interessante notar que são poucos os países do mundo que não fazem parte de alguma iniciativa de integração regional (algumas exceções são China, Japão, Austrália e Ucrânia).



A seguir estão listados os principais blocos econômicos e seus países membros.

BLOCO ECONÔMICO	PAÍSES MEMBROS
União Europeia (European Union)	Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polônia, Portugal, Romênia, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Suécia e Reino Unido. Possuem um acordo de união aduaneira com Andorra.
Comunidade do Caribe (Caribbean Community - CARICOM)	Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, São Cristovão e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente, Suriname,Trinidad e Tobago.
MERCOSUL	Brasil, Argentina, Paraguai e Venezuela.

BLOCO ECONÔMICO	PAÍSES MEMBROS
União Aduaneira do Sul da África (Southern African Customs Union - SACU)	Botsuana, Lesoto, Namíbia, África do Sul e Suazilândia.
Área de Livre Comércio da Grande Arábia (Greater Arab Free Trade Area, GAFTA)	Egito, Jordânia, Marrocos, Tunísia, Bahrain, Kueite, Omã, Catar, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Iraque, Líbano, Líbia, Autoridade Palestina, Síria e Iemen.
Acordo de Livre Comércio da América do Norte (North American Free Trade Agreement - NAFTA)	Canadá, México, Estados Unidos da América (EUA).
Associação das Nações do Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations - ASEAN)	Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Vietnam.

**Quadro 4.2** - Rodadas de Negociações Multilaterais do GATT e da OMC.  
Fonte: OMC (2005).

## 4.4 A EXPERIÊNCIA DA UNIÃO EUROPÉIA E DO MERCOSUL

Esta seção tem o objetivo de revisar alguns aspectos históricos e características da União Européia e do MERCOSUL. A importância da União Européia é por que foi a primeira experiência de grande escala de regionalismo. O sucesso da União Européia e o gradualismo adotado para a ampliação dos laços econômicos entre os países membros têm influenciado outras iniciativas de formação de blocos regionais, como o próprio MERCOSUL.

### 4.4.1 UNIÃO EUROPÉIA

A origem da União Européia está em um acordo comercial para trocas de carvão e aço, assinado em 1951, entre Bélgica, França, Itália, Luxemburgo, Países Baixos e Alemanha. Contudo, a data considerada como o início da União Européia é 1957, quando foi assinado o Tratado de Roma, instituindo a Comunidade

Econômica Européia (CCE), um acordo abrangente em termos de comércio de mercadorias incluindo os países do Acordo de Carvão e do Aço mais a Itália.

Um grande passo na direção de uma integração mais profunda entre os países europeus foi dado em 1992 com a assinatura do Tratado de Maastricht. Este tratado estabelece o princípio das quatro liberdades dentro da Europa: a livre mobilidade das pessoas, a livre mobilidade do capital, a livre circulação de serviços e a livre circulação de bens e mercadorias. Hoje (dezembro 2010), a União Européia é constituída por 27 países. A União Européia é uma um mercado comum e, para aqueles países que adotam o Euro, é uma união econômica.

A Figura 4.3 abaixo indica no mapa os países que fazem parte da União Européia e indica a data de ingresso de cada país no bloco comercial.

ANO	HISTÓRIA DE MEMBRESIA DA UNIÃO EUROPEIA	TOTAL
1957	Bélgica, França, Alemanha, Itália, Luxemburgo, Holanda.	6
1973	Dinamarca, Irlanda, Reino Unido.	9
1981	Grécia.	10
1986	Portugal, Espanha.	12
1995	Áustria, Finlândia, Suécia.	15
2004	Chipre, República Tcheca, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia, Eslováquia, Eslovênia.	25
2007	Bulgária, Romênia.	27

**Quadro 4.3:** História de membresia da União Européia.

#### 4.4.2 HISTÓRIA E FATOS

- No **início dos anos 1950**, a Comunidade Européia do Carvão e do Aço começa a unir econômica e politicamente os países europeus. Em 1957, o Tratado de Roma institui a Comunidade Econômica Européia (CEE) ou “Mercado Comum”.
- Os **anos 1960** são um bom período para a economia, favorecida pelo fato dos países da União Européia terem deixado de cobrar tarifas no comércio intra-bloco.
- **Anos 1970:** queda do regime de Salazar em Portugal, em 1974, e a morte do General Franco em Espanha, em 1975, põem fim às últimas ditaduras de direita na Europa.

- Em **1986**, é assinado o Ato Único Europeu, que prevê um vasto programa para 6 anos destinado a eliminar os entraves que se opõem ao livre fluxo de comércio na UE, criando o “Mercado Único”. Queda do Muro de Berlim em 9 de Novembro de 1989.
- Em **1992**, é concluído o Mercado Único com as “quatro liberdades”: livre circulação de mercadorias, de serviços, de pessoas e de capitais (Tratado de Maastricht).
- **Acordos de Schengen:** Alemanha, Bélgica, Espanha, França, Luxemburgo, Países Baixos e Portugal: viajantes estão isentos de controlo de identidade nas fronteiras.

Produto Interno Bruto, por países e regiões, 2009:

**Tabela 4.1:** PIB 2009.

PAÍS	PIB (em € bi)	PAÍS DA EU	PIB (em € bi)
União Europeia	10.817 (US\$ 13.521)	Alemanha	2.247
Estados Unidos	10.037	Reino Unido	1.769
Japão	3.672	França	1.710
China	1.253	Itália	1.417

Note que o PIB per capita dos USA é 35% mais alto do que o PIB per capita médio da UE.

#### 4.4.3 O EURO E O MECANISMO CAMBIAL EUROPEU

Os acordos comerciais dos países da Comunidade Económica Europeia encontravam uma restrição ao aumento das trocas entre os países europeus na moeda que cada país adotava. Além do custo de transação para trocar uma moeda pela outra – por exemplo: franco francês em marco alemão – havia ainda o fato de que as taxas de inflação e juros eram bastante diferentes entre os países.

A ideia de uma única moeda poderia reduzir estes custos, mas esta proposta



não foi adotada rapidamente. Primeiro, os países adotaram um regime de câmbio mais rígido em que a moeda de cada país deveria variar dentro de uma banda – regime chamado de bandas cambiais (ou target zone). Esta experiência, chamada de Sistema Monetário Europeu, aconteceu desde os fins da década de 1980 até a criação do Euro (1999). Os efeitos do regime de bandas cambiais foram a redução da inflação (especialmente para países com inflação mais Euro. elevadas) e a redução da instabilidade cambial, o que serviu como uma preparação para a criação do Euro.

Hoje (2010), o euro é a moeda dos seguintes 16 países: Alemanha (1999); Áustria (1999); Bélgica (1999); Eslováquia (2009); Espanha (1999); Finlândia (1999). França (1999); Irlanda (1999); Itália (1999); Luxemburgo (1999); Holanda (1999); Portugal (1999); Grécia (2001); Eslovênia (2007); Chipre (2008); e Malta (2008). Em 2010, 11 membros da UE tinham outra moeda que não o Euro; entretanto todos devem cumprir as metas de acesso ao Euro.

Tais metas ou critérios exigidos para adesão ao Euro são: (i) Inflação: Inferior a 1,5 pontos percentuais da média dos 3 países com melhor performance (inflação mais baixa da EU); (ii) Déficit do Governo: A relação déficit nominal do governo sobre PIB não deve exceder 3%.; (iii) Dívida Pública: A relação dívida pública sobre PIB não deve exceder 60%; (iv) Taxa de câmbio: O país requerente deve estar no ERM II (sistema cambial com bandas, chamado Exchange Rate Mechanism-ERM II) nos dois últimos anos antes da adoção do Euro e não pode ter tido qualquer desvalorização das bandas. (v) Taxas de juros: A taxa de juros de longo prazo não deve ser maior do que 2 pontos percentuais do que aquela vigente nos 3 países de melhor performance (de acordo com à inflação).

Em termos de perspectivas, altas taxas de inflação adiaram os planos de adoção do Euro de países como Lituânia e Estônia. A República Tcheca havia prorrogado sua data de entrada na zona do Euro de 2008 para 2010, e mais recentemente adiou para 2012. Letônia também prorrogou sua data de adesão para 2012, devido à alta taxa de inflação (11% aa).

#### 4.4.4 MERCADO COMUM DO SUL – MERCOSUL

**Tabela 4.2:** Histórico da formação do MERCOSUL.

ANO	MARCO	NOTA
1985	Declaração Conjunta de Iguazú (Argentina e Brasil).	Tratado que inaugura a ideia de integração econômica do Cone Sul.
1986	Ata de Integração Argentina-Brasil.	Criação do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE).
1991	Tratado de Assunção (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai).	Criação do Mercado Comum do Sul - MERCOSUL.
1994	Protocolo de Ouro Preto.	Estabelece os parâmetros jurídicos e institucionais do MERCOSUL.
1995	Início da Zona de Livre Comércio.	Início efetivo do MERCOSUL.
1996	Ingresso do Chile como membro associado.	
1997	Ingresso da Bolívia como membro associado.	
2003	Ingresso do Peru como membro associado.	
2004	Ingresso da Colômbia e do Equador como membro associado.	
2006	Ingresso da Venezuela no MERCOSUL.	Adesão depende da aprovação dos congressos (falta o Paraguai).

Em termos históricos, a origem do MERCOSUL está na Declaração Conjunta de Iguazú, assinada por Brasil e Argentina em 1985, na qual se lançou a ideia da integração econômica e política do Cone Sul. Os passos seguintes na direção da formação do MERCOSUL foram a criação do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE) e a assinatura do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, ambos os acordos celebrados entre Argentina e Brasil e com objetivos de constituir um espaço econômico comum através da liberalização do comércio. Tais iniciativas são concretizadas, em 26 de março de 1991, com a assinatura do Tratado de Assunção. O tratado de Assunção foi assinado por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, e tem como objetivo a criação de um mercado comum entre os países signatários. Dentre as decisões do Tratado de Assunção estão liberalização do comércio de bens e serviços, a adoção de uma tarifa externa comum e a coordenação gradual de políticas macroeconômica. Este último objetivo ainda longe de ser alcançado.

Na prática, o MERCOSUL, que implica tarifa zero entre os países membros e tarifa externa comum, entrou em vigor em 1995. Além dos membros iniciais, a Venezuela tornou-se membro em 2006, com uma fase de adesão às tarifas do MERCOSUL até 2014.

Os atuais membros associados do MERCOSUL são: Bolívia, Chile, Peru, Colômbia e Equador. Membro associado é aquele país que possui tarifa zero com os países membros do MERCOSUL, mas não adotam a TEC.

E por que razão estes países não adotam a TEC? Ora, por que as tarifas de importação que eles praticam já são mais baixas do que aquelas do MERCOSUL. Assim, ingressar como membro pleno do MERCOSUL seria retroceder em termos de liberalização comercial.



### Saiba Mais

É claro que os países que compõem o MERCOSUL são distintos em tamanho e nível de desenvolvimento. Um esforço na direção de reduzir tais diferenças foi a criação do Fundo para a Convergência Estrutural e Fortalecimento Institucional do MERCOSUL.

Para mais detalhes sobre este fundo e seu funcionamento, consulte:

[http://www.mercosur.org.uy/t\\_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria&seccion=2#asimetrias](http://www.mercosur.org.uy/t_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria&seccion=2#asimetrias)

### Resumo da unidade:

A Unidade 4 tratou de uma das mais importantes tendências recentes do comércio internacional: a regionalização. Discutimos o papel da formação de blocos regionais no desenvolvimento econômico e a relação entre regionalismo e multilateralismo, destacando a natureza de complementaridade entre estas duas propostas. O histórico do multilateralismo evidencia a importância do GATT/OMC na conquista de um comércio internacional mais livre e menos desigual. Por fim, destacamos o histórico do regionalismo e suas principais experiências, com ênfase aos casos da União Européia e MERCOSUL.

# Anotações



A large section of the page consisting of 20 horizontal blue lines for general notes.

A section of the page consisting of 15 horizontal blue lines for notes, located on the left side of the bottom half.

A rectangular box containing 15 horizontal blue lines. The top right corner of the box is a dark blue tab with the word "importante" written in white. This area is intended for important notes.



5

## BALANÇO DE PAGAMENTOS, CÂMBIO E JUROS

A presente unidade trata de uma revisão de balanço de pagamentos no contexto de uma economia aberta e, principalmente, das relações entre câmbio, juros e fluxos de capitais em âmbito internacional. Aqui a gente busca entender os diferentes regimes cambiais que os países podem escolher e como as decisões de investir, em títulos e em novas unidades fabris, são afetadas por variáveis como juros e risco.

### 5.1 RENDA NACIONAL E BALANÇO DE PAGAMENTOS

Quando se avalia o produto ou renda nacional de uma economia com relação ao resto do mundo – ou seja, em uma economia aberta – as definições de produto e demanda agregada são modificadas. Vejam, por exemplo, como fica a noção básica de equilíbrio macroeconômico em uma economia aberta:

Condição de equilíbrio: Produto (PIB) igual à Demanda Agregada

$$\text{PIB} \equiv Y = C + I + G + (X - M) \quad \text{Subtraindo } T \text{ de ambos os lados}$$

$$Y - T = C + I + (G - T) + (X - M) \quad \text{Rearranjando, tem-se}$$

$$(Y - C - T) + (T - G) = I + (X - M) \quad \text{Ou}$$

$$S_p + S_G = I + (X - M) \quad \text{Logo}$$

$$I - S_T = - (X - M).$$

Onde  $Y$  é o PIB ou a renda nacional;  $C$  é o consumo privado;  $I$  é o investimento nacional;  $G$  é o gasto do governo;  $(X - M)$  é o saldo em conta corrente (simplificado por exportações ( $X$ ) menos importações ( $M$ ));  $T$  é a tributação (sobre a renda);  $S_p$ ,  $S_G$  e  $S_T$  são, respectivamente, a poupança privada do governo e nacional.

Qual é a intuição da última equação?

Notem que se o investimento nacional é maior do que a poupança nacional, isto implica que o país está importando mais do que exportando. A explicação disso é que se a poupança não é suficiente para financiar o investimento na-



cional; então, deve-se buscar recursos no resto do mundo - ou seja, poupança externa (dado, por exemplo, pela importação de máquinas e equipamentos).

Vale a pena relembrar, ainda, os itens que compõem o Balanço de Pagamentos (BP) de uma nação:

$$\text{Saldo BP} = \text{Saldo CC} + \text{Saldo CK} = \text{Variação de Reservas}$$

Onde CC e CK, respectivamente, Conta Corrente e Conta Capital, são as duas contas do BP.

A CC resume o comércio de mercadorias, serviços e remuneração de fatores de produção com o resto do mundo. A CK, por outro lado, descreve os movimentos de capital financeiro entre as nações. O exemplo abaixo da economia brasileira descreve as principais contas do BP para 2010.

BALANÇO DE PAGAMENTOS	US\$ MILHÕES
DISCRIMINAÇÃO	2010
<b>Balança comercial (FOB)</b>	20267
Exportação de bens	201915
Importação de bens	-181649
<b>Serviços e rendas (líquido)</b>	-70630
Serviços	-31071
Receita	31821
Despesa	-62892
Rendas	-39558
Receita	7353
Despesa	-46911
<b>Transferências unilaterais correntes 1/</b>	2845
<b>TRANSAÇÕES CORRENTES</b>	-47518
<b>CONTA CAPITAL E FINANCEIRA</b>	100102
<b>Conta capital 2/</b>	1119
<b>Conta financeira</b>	98983
Investimento direto	36962
Investimento brasileiro direto	-11500
Participação no capital	-26763
Empréstimo intercompanhia	15263
Investimento estrangeiro direto	48462
Participação no capital	40141
Empréstimo intercompanhia	8321
Investimentos em carteira	64458



Investimento brasileiro em carteira	-3337
Ações de companhias estrangeiras	6211
Títulos de renda fixa	-9548
Investimento estrangeiro em carteira	67795
Ações de companhias brasileiras	37684
Títulos de renda fixa	30111
Derivativos	-112
Ativos	133
Passivos	-245
Outros investimentos	-2324
Outros investimentos brasileiros	-51490
Outros investimentos estrangeiros	49166
<b>ERROS E OMISSÕES</b>	-3484
<b>RESULTADO DO BALANÇO</b>	49100

**Quadro 5.1:** Contas do Balanço de Pagamentos: O Caso Brasileiro de 2010

Se uma empresa alemã compra ações de uma empresa brasileira, em qual conta vai estar registrada esta operação?

Como podemos ver no quadro, tal valor vai se encontrar na conta capital, em investimento estrangeiro direto. Se olharmos novamente o quadro, vemos que o valor dos investimentos estrangeiros diretos no ano de 2010 foi de US\$ 48.462 milhões.

Para chegar ao resultado do Balanço de Pagamentos precisa-se somar o total das contas corrente e capital. Para o ano de 2010 mostrado acima, basta somar as Transações Correntes, a Conta Capital e Financeira e, nesse caso, os Erros e Omissões. Assim, temos que:

$$(-47.518) + 100.102 + (- 3.484) = 49.100$$

Assim, o resultado da Balança de Pagamentos é de US\$49.100 milhões.

## 5.2 REGIMES CAMBIAIS

Uma importante decisão de política econômica de um país diz respeito ao regime cambial adotado. Este regime cambial estabelece a natureza e a forma pela qual a moeda doméstica é trocada pela moeda externa. Os regimes cambiais atualmente classificados pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) estão divididos em sete tipos:

- **Regime de câmbio fixo com substituição de moeda local**

Neste regime o país doméstico decide abdicar de sua moeda local e adotar a moeda estrangeira como meio de troca. O país doméstico perde integralmente sua autonomia de política monetária – isto é, não pode decidir ampliar a oferta de moeda (crédito), nem modificar a taxa de juros. Exemplos deste regime são: Equador e Panamá que utilizam o dólar americano como moeda.

- **Regime de *Currency Board***

Neste regime as duas moedas coexistem, ou seja, a local e a estrangeira. A moeda estrangeira é totalmente aceita para transações no país doméstico. Em um regime de *currency board* deve haver paridade fixa e perfeita conversibilidade. Neste caso também não há autonomia de política monetária. Exemplos deste regime são: Bulgária e Lituânia que utilizam suas moedas locais e o Euro. A Argentina utilizou o *currency board* até 2002 (atrelando o peso ao dólar americano).

- **Regime de Câmbio Fixo Convencional**

A taxa de câmbio é fixa por um período de tempo. Não há data prévia para ajustamento nem indexador para variação. Há também perda de autonomia de política monetária do banco central. Muitos países em desenvolvimento ainda utilizam este regime. Dinamarca; exemplos são China, Arábia Saudita, Ucrânia e Malásia.

- **Regime de Câmbio Fixo com bandas horizontais**

É estabelecido um limite máximo e mínimo (bandas) que a taxa de câmbio pode alcançar. Este regime foi utilizado pelo Brasil após a implementação do Plano Real em Julho de 1994 e se estendeu até Janeiro de 1999. Atualmente a Dinamarca e a Hungria utilizam este regime. Dado seu caráter híbrido (entre fixo e flutuante), há alguma margem de ação de política monetária.

- **Regime de “*Crawling Peg*” (fixo rastejante)**

É quando a taxa de câmbio é ajustada frequentemente em pequenas proporções. Pode ser ajustada com base em indexadores como inflação passada e o diferencial entre a meta de inflação e a inflação esperada. Este regime foi bastante popular entre países em desenvolvimento nas décadas de 1980 e 1990 e é utilizado hoje por algumas nações como Bolívia e Tunísia.

**Obs.:** Em todos os casos de regime de câmbio fixo, o Banco Central do país doméstico intervém no mercado de moeda estrangeira, comprando e vendendo moeda estrangeira, para garantir que a taxa de câmbio não se altere. Logo, é uma condição para o país adotar um regime de câmbio fixo que este possua um nível significativo de reservas.

- **Regime Flexível Administrado**

Neste primeiro caso de regime de câmbio flexível, a taxa de câmbio é determinada por condições de oferta e demanda, mas com intervenção ocasional do banco central. É preponderantemente adotado em países em desenvolvimento, como Argentina, Uruguai e Índia.

- **Regime Flexível Independente**

Neste regime a taxa de câmbio é totalmente flutuante e não há intervenção do Banco Central no mercado de moeda estrangeira. A política monetária do país que adota este regime de câmbio é totalmente autônoma, isto é, o Banco Central detém controle sobre a oferta monetária e taxa de juros. Uma desvantagem deste regime é a instabilidade da taxa de câmbio. Muitos países do mundo têm adotado este regime, como Brasil, EUA, Zona do Euro, Reino Unido, México e Chile.

#### Saiba Mais

Você como economista deve estar sempre bem informado, um canal seguro para buscar dados atuais é o site do FMI, acesse no link disponibilizado e verifique os regimes cambiais atuais.

<http://www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/o4o8.htm>

#### Acordos da Basileia

O cenário financeiro mundial no começo da década de 1970 era de extrema volatilidade devido ao término do Sistema Monetário Internacional, baseado em taxas de câmbio fixas. Era necessário minimizar o risco do sistema bancário. Com essa finalidade, foi criado o Comitê da Basileia, que por sua vez firmou o Acordo de Basileia I em 1988.

Assinado pelos representantes dos bancos centrais do grupo G-10, na cidade de Basileia, Suíça, foram criadas exigências mínimas de capital para os bancos que possuíssem atividade internacional, mantendo assim uma medida de

precaução contra o risco de crédito. Após algum tempo, outros países fora do grupo aderiram às condições da Basileia I.

O acordo possuía como objetivo, além dos esforços de minimizar os riscos, diminuir a desigualdade do sistema bancário internacional, a fim de atingir a estabilidade. Tal desigualdade era resultado das diferentes regras de exigência de capital mínimo aplicadas em cada país.

Basileia I criou o Índice de Basileia (ou Razão BIS), que é calculado a partir da divisão do Capital Regulatório (montante de capital próprio para a cobertura de riscos) pelos ativos ponderados pelo risco (dentro e fora do balanço). O valor ideal do quociente deve ser igual ou maior que 8%, ou seja, com esses valores o nível de capital do banco pode cobrir o risco de crédito.

Apesar de ter mudado a forma como o sistema bancário internacional agia, o Acordo de Basileia I foi substituído pelo Acordo de Basileia II, em 2004. O Acordo de Capital II tinha como objetivo inicial gerar, para os bancos, um padrão internacional de criação de regulamentações sobre o montante de capital necessário que deveria ser reservado para ser utilizado contra riscos. Resumindo um pouco, podemos dizer que quanto mais riscos o banco é exposto, maior o capital que precisará reservar para manter sua saúde financeira. Este novo acordo se sustenta em três pilares: o primeiro se constitui no fortalecimento das estruturas de capitais das instituições; o segundo se refere à adoção das melhores práticas de gestão de risco; e finalmente o terceiro sugere maior transparência e disciplina no mercado.

Após a crise econômica mundial, que teve início no final de 2007 e início de 2008, se fala sobre um terceiro acordo de Basileia. Os detalhes ainda não foram finalizados, mas o Comitê da Basileia pretende deixar mais rígido as regras de capital para evitar novas crises.

**Bibliografia:**

[www.bis.org/publ/bcbsc111.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbsc111.pdf)

[www.bis.org/publ/bcbs128.htm](http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm)

<http://www.bcb.gov.br/>

## 5.3 A PARIDADE DESCOBERTA DE JUROS

Por que os investidores internacionais decidem tirar seus recursos de um país e aplicar em outro?



Ora, a resposta é simples. O investidor internacional busca seu máximo lucro; então, aloca seu capital no país onde o preço do título ou preço da ação (medido em moeda externa) é baixo e onde a taxa de juros de um título é alta.

Esta relação entre a taxa de juros e taxa de câmbio pode ser entendida, mais formalmente, pela Paridade Descoberta de Juros (PDJ). A PDJ estabelece uma relação de equilíbrio entre a remuneração do título doméstico em moeda doméstica e a remuneração do título externo, também denominada em moeda doméstica – assim, se pode comparar as duas taxas de juros. Considerando o Brasil como país doméstico e os EUA como país estrangeiro, a PDJ pode ser expressa por:

$$i_t = i_t^* + [E(e_{(t+1)}) - e_t] / e_t$$

Onde

$i_t$  é a taxa de juros do Brasil, para depósitos em Reais,  $i_t^*$  é a taxa de juros dos EUA, para depósitos em Dólar,  $[E(e_{(t+1)}) - e_t] / e_t$  é a expectativa de desvalorização do Real em relação ao Dólar e  $e_t$  é a taxa de câmbio Real/Dólar.

Notem que quanto mais alta a taxa de internacional e quanto maior a expectativa de desvalorização da moeda doméstica, maior será a taxa de juros interna.

Vejamos um exemplo (dados médios para janeiro de 2011):

Dado que a taxa de juros brasileira (Selic) é 10,25% ao ano e a taxa de juros nos EUA (Libor) é 0,79% ao ano.

Libor – A sigla significa “London Interbank Offered Rate”. A Libor é uma taxa de juros de referência em empréstimos que ocorrem diariamente entre grandes bancos internacionais. Originalmente tais empréstimos ocorriam no mercado de Londres, porém o termo LIBOR hoje se refere a empréstimos interbancários que são realizados nos principais mercados financeiros do mundo. A Libor pode ser considerada como uma taxa básica do mercado financeiro internacional. Muitas operações utilizam ou cobram a Libor acrescida em geral de um spread ou taxa adicional que varia conforme o risco da operação.

Notem que os 10,25% ao ano da Selic representa o retorno de uma aplicação financeira em moeda brasileira (Real), enquanto que os 0,79% ao ano representa o retorno de uma aplicação financeira em Dólar.

Contudo, para comparar as duas aplicações é necessário que ambos os retornos (juros) estejam na mesma moeda. Logo, supondo que a expectativa de desvalorização do Real em 2011 seja 4,5% ao ano (por hipótese igual a meta de inflação), substituindo estes valores na PDJ, tem-se

$$i_t > < i_t = i_t^* + [E(e_{(t+1)}) - e_t] / e_t$$

$$10,25\% > < 0,79\% + 4,5\%$$

$$10,25\% > 5,29\%$$

Isto é, o rendimento do Brasil em Reais (10,25% a.a.) é maior do que o rendimento dos EUA convertido em Reais (5,29%). Do mesmo modo, pode-se calcular o rendimento em dólar nos dois mercados

$$i_t - [E(e_{(t+1)}) - e_t] / e_t > < i_t^*$$

$$10,25\% > < 0,79\% + 4,5\%$$

$$10,25\% > 5,29\%$$

De novo, o rendimento no Brasil, em dólares (igual a 5,75%) é maior do que o rendimento nos EUA, em dólares (igual a 0,79%).

Notem que na expressão da PDJ acima, assume-se que as aplicações financeiras no país doméstico e no país externo estão sujeitas ao mesmo nível de risco. Esta simplificação é obviamente não válida quando se comparam as condições em mercados financeiros de países desenvolvidos com mercados emergentes. Logo, pode-se expandir a PDJ para incluir os riscos de default (não pagamento) de títulos do mercado doméstico.

Deste modo, pode-se escrever a equação da PDJ ampliada como:

$$i_t > < i_t^* + [E(e_{(t+1)}) - e_t] / e_t + \text{risco de default.}$$



Como ficam então as relações entre as variáveis na PGJ ampliada?

Ou, ainda, como que um país doméstico, como o Brasil, pode ter uma taxa de juros ( $i_t$ ) mais baixa?

- Pela redução da taxa de juros internacional ( $i_t^*$ ).
- Pelo aumento da taxa de câmbio ( $e_t$ ). Cabe aqui uma explicação. Se a taxa de câmbio aumenta, desvalorizando a moeda doméstica, há um estímulo para aumentar a exportação e reduzir a importação. Com isso, ocorre uma melhora da balança comercial e aumento das reservas. Este ingresso de reservas (dólares) resulta em expansão da oferta monetária (liquidez) e redução dos juros.
- Queda do risco de default do título (da dívida pública). Com menor risco de inadimplência, a taxa de juros requerida para atrair capital internacional pode ser mais baixa.

## 5.4 RELAÇÃO ENTRE A PDJ E A PPC

A relação entre os preços dos bens de duas economias dá origem à taxa de câmbio entre elas. Isto é, a taxa de câmbio, por exemplo, entre Brasil e EUA, pode ser dada (de modo ideal e sem qualquer imperfeição de mercado) pela relação entre seus preços. Matematicamente esta relação chamada de paridade de poder de compra (PPC), pode ser expressa por

$$e_t = P_t / P_t^*$$

Isto é, a taxa de câmbio ( $e_t$ ) é expressa em Reais por Dólar (R\$/US\$). De modo semelhante, pode-se escrever

$$P_t = P_t^* \cdot e_t$$

Ou seja, o preço do produto no mercado doméstico ( $P_t$ ) é dado pelo seu preço no mercado internacional ( $P_t^*$ ) vezes a taxa de câmbio ( $e_t$ ). Esta relação é chamada de PPC absoluta ou lei do preço único. É claro que a PPC absoluta vale para produtos que são *commodities*; isto é não existe diferenciação entre o bem nos diversos mercados mundiais, quando os custos de transporte são negligenciáveis (em relação ao preço) e quando a incidência de tributos em cada país não é significativamente diferente.

São muitas hipóteses, não é mesmo? Mas, na prática, a liberalização comercial das últimas décadas tem tornado a validade da PPC absoluta mais próxima e seu argumento com mais apelo real.



**Saiba Mais**

Um exemplo bastante popular de aplicação da paridade de poder de compra é aquele em que se busca avaliar o preço do sanduiche BigMac em vários países do mundo. Como o BigMac é uma commodity (bastante semelhante em qualquer país do mundo), o seu preço nos diversos mercados em que é vendido deveria ser convergente (ou não muito diferente) quando escrito em uma mesma moeda (dólar, por exemplo) pela taxa de câmbio corrente. De modo alternativo, pode-se construir o que seria a taxa de câmbio do país doméstico (Brasil) em relação ao país externo (EUA) com base no preço do BigMac. Dividindo o preço do BigMac no Brasil pelo preço do BigMac nos EUA, tem-se a taxa de câmbio de equilíbrio conforme o BigMac. Comparando-se esta taxa de câmbio de equilíbrio com a taxa de câmbio corrente, pode-se ter uma medida de apreciação/depreciação da moeda doméstica. Verifique no site indicado a seguir, qual a situação de valorização/desvalorização da moeda doméstica de 5 países.

Com base nos preços do BigMac publicados na reportagem do site:

[http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2010/07/100722\\_economist\\_bigmac\\_cq.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2010/07/100722_economist_bigmac_cq.shtml)

## 5.5 INVESTIMENTO EXTERNO

Apresentamos acima o resumo das relações econômicas que um determinado país possui com o exterior – que está consolidado no Balanço de Pagamentos (BP). Das contas do BP, uma das mais voláteis é, sem dúvida, a que trata de fluxos de capitais com o resto do mundo. Este investimento em outros países é dirigido por diversos fatores, entre eles as próprias taxas de juros e taxas de câmbio (estudadas acima).

Bem, uma primeira distinção, importante para entender a natureza do investimento, é aquele que classifica o investimento externo em direto e de portfólio.

### 5.5.1 INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO (IDE)

O IDE ocorre quando o investidor (pessoa ou empresa) não-residente investe o equivalente, pelo menos 10% do capital social da empresa receptora do investimento. Este percentual é considerado suficientemente alto para que se afirme que o investidor tem interesses mais perenes na empresa onde está investindo – e não busca apenas uma aplicação financeira de curto prazo.



## ESTRATÉGIAS DE IDE

As Empresas Multinacionais (EMNs) são os principais agentes que participam tanto do comércio internacional como dos fluxos internacionais de capitais. A adoção da estratégia de IDE está baseada em uma série de benefícios que a EMN pode aferir investindo em produção no exterior. A literatura sobre negócios internacionais destaca quatro principais vantagens ou motivos para o IDE, a saber:

### 1. *Market Seeking* (busca de mercado)

Estratégia em que a EMN procura produzir em outro país como forma tirar vantagem de um amplo mercado consumidor da economia receptora do investimento. Além disso, a EMN pode evitar a tarifa de importação.

### 2. *Efficiency Seeking* (busca de eficiência)

Nesta estratégia a EMN busca eficiência na economia receptora em termos de ganhos de escala e menor custo de produção. Além da busca do mercado consumidor local, busca-se o mercado consumidor internacional. Deste modo, a EMN pode produzir em outro país e reexportar parte desta produção para outros países.

### 3. *Resource Seeking* (busca de recursos)

Buscam-se insumos baratos em países com alta dotação de trabalho e terra, por exemplo. Países com abundância de recursos naturais como o Brasil e com abundância de mão-de-obra como a China e Índia podem receber este tipo de investimento.

### 4. *Asset Seeking* (busca de ativos)

Estratégia em que as EMNs buscam ativos estratégicos na economia receptora do investimento. As EMNs podem fazer parcerias com as empresas locais através de uma *joint-venture*, por exemplo, ou ter iniciativas como fusões e aquisições das empresas locais.

## FORMAS DE IDE

Em relação à natureza do IDE, este pode ser classificado: quanto à existência do bem de investimento, em *Greenfield* ou Fusões e Aquisições; e, quanto ao tipo do bem a ser produzido, em IDE horizontal ou IDE vertical. O investimento direto via *Greenfield* é quando a EMN decide começar sua produção no exterior através da aquisição de terreno, construção de sua planta industrial,

aquisição de equipamentos e, então, início da fabricação. O IDE via Fusões e Aquisições ocorre quando a EMN adquire outra empresa já existente. Exemplo de IDE Greenfield é o caso da Volvo no Paraná; enquanto que um exemplo de fusões e aquisições é dado pela compra da Embraco (SC) pela Whirpool.

Segundo o tipo do bem produzido, o IDE pode ser horizontal quando a EMN investe na produção do mesmo bem que fabrica no país de origem. Como exemplo pode-se citar o IDE das montadoras no Brasil, como o caso da GM de Gravataí (RS). Por outro lado, o IDE vertical ocorre quando a EMN decide investir em bens ou insumos que estão distribuídos ao longo da cadeia de valor de seu principal produto (elaborado no país de origem). Um exemplo histórico para o caso brasileiro foi o investimento da Ford em 1927, na região amazônica, no plantio de seringueiras para a produção de borracha visando a exportação para a fabricação de pneus para veículos.

## O IDE COMO ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Além destas definições e tipos de IDE, o investir no exterior é uma das principais estratégias de internacionalização da empresa.

Claramente, uma empresa brasileira para vender seu produto para um mercado no exterior pode produzi-lo aqui e exportá-lo ou produzir diretamente no mercado que deseja atingir (ou, ainda, em um terceiro país no exterior). Assim, o IDE – quando a empresa brasileira produz no exterior – é uma estratégia de internacionalização.

Vamos conhecer agora as estratégias de internacionalização das empresas, dentre as quais se encontra o IDE.

### ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

#### 5. Exportação

Estratégia que foca somente no comércio internacional sem a participação direta da empresa em outro país.

#### 6. IDE

Produção deslocada para outro país como forma de aproveitamento de vantagens específicas como amplo mercado consumidor, mão-de-obra mais barata do país receptor do investimento.

## 7. Integração dos canais de exportação

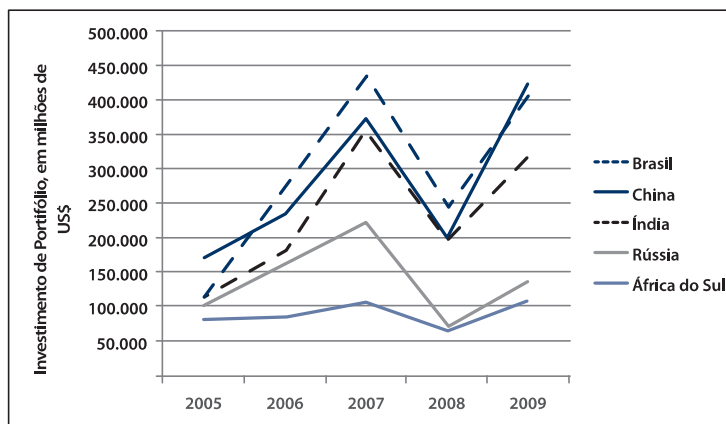
Estratégia que visa ampliar e integrar os canais de exportação através do estabelecimento de centros de distribuição no exterior. É caracterizada pela distribuição de produtos mais diferenciados e pela integração vertical a jusante (a frente da cadeia produtiva).

## 8. Private Label

Consiste na estratégia em que a empresa produz um bem em seu país e utiliza a marca de uma empresa estrangeira. Como exemplo, podemos citar a empresa brasileira Hering que produzia camisetas colocando a marca da empresa norte-americana Hollister.

### 5.5.2 INVESTIMENTO DE PORTFÓLIO DIRETO (IPE)

O Investimento de Portfólio Externo (IPE) é dado por aquelas aplicações financeiras em títulos públicos e privados e ações em mercados externos. Naturalmente, o IPE tem uma natureza mais volátil do que o IDE, uma vez que o nível de comprometimento do investidor com o objeto do investimento é menor. Os investidores em IPE buscam resultados de mais de curto prazo e tendem a assumir riscos mais elevados na intenção de obter retornos mais elevados. Por outro lado, é evidente que os investidores procuram maximizar seus retornos e minimizar seus riscos. Assim, para um dado retorno, um aumento do risco – por exemplo, risco país ou também chamado de risco de default – reduz a atratividade do IPE.



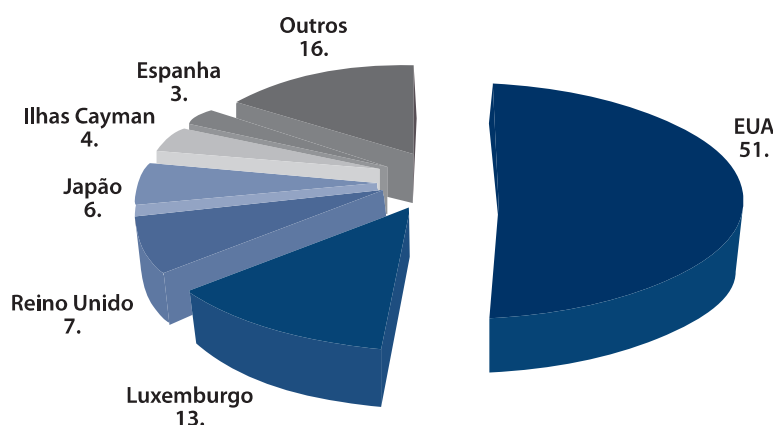
**Gráfico 5.1:** Investimento de Portfólio Externo.  
Fonte: Fundo Monetário Internacional, 2010.

Ao analisarmos o Gráfico 5.1, podemos perceber que as oscilações do investimento de portfólio são similares para os países do BRICs. Assim, vemos que em 2007 todos os países apresentam crescimento. Percebemos o oposto em 2008, quando todos se deparam a uma queda.

O mundo está todo interligado, ou seja, os países estão conectados principalmente política e economicamente. Assim, podemos notar um “efeito dominó”, onde os acontecimentos de um país afeta os acontecimentos de outros países.

Pensando desta forma, podemos entender o porquê da queda do Investimento de Portfólio Externo no ano de 2008 em todos os países do BRICs, por exemplo. Um dos motivos para tal evento foi a crise econômica mundial, que afetou principalmente países desenvolvidos.

### Ingresso de Investimento de Portfólio no Brasil



**Gráfico 5.2:** Investimento de Portfólio Externo no Brasil, em 2009.  
Fonte: Fundo Monetário Internacional, 2010.

O gráfico acima mostra os principais países que investem no Brasil. É curioso o fato de países como Luxemburgo e as Ilhas Cayman serem um dos seis investidores mais significativos. Isto acontece porque países como estes são emissores de capital pelo fato de serem paraísos fiscais. Em lugares como estes, as leis facilitam a aplicação de capital estrangeiro, além de garantir total sigilo bancário. Assim, há capital suficiente para investimentos como o mostrado acima.

Na verdade, as medidas de risco macroeconômico podem ser classificadas em dois tipos: o risco país e o risco soberano. O Quadro 5.2 a seguir sumariza as diferenças entre estas duas medidas.

QUAL É A DIFERENÇA ENTRE RISCO PAÍS E RISCO SOBERANO?	
<p>O risco país é um índice denominado Emerging Markets Bond Index Pins (EMBI+), é um indicador que tenta determinar o grau de instabilidade econômica de cada país.</p> <p>Este indicador se concentra nos países emergentes. Na América Latina, os índices mais significativos são aqueles relativos às três maiores economias da região: Brasil, México e Argentina.</p>	<p>O risco soberano é uma metodologia que avalia uma série de fatores, como: para empresas: endividamento, rentabilidade, solvência, liquidez e perspectivas de mercado; para um país: crescimento, inflação, reservas internacionais, dívida, saldos de BP e credibilidade. Com base na “nota final” é atribuído um Risk Rating, que implica no risco de crédito que o emprestador deseja assumir. Pode ser entendido como a capacidade e a vontade de um país pagar a totalidade do principal e dos juros de suas dívidas nas datas previstas em contrato.</p>
QUEM É RESPONSÁVEL PELO CÁLCULO DO ÍNDICE?	
<p>O EMBI+ vem sendo oferecido pelo Banco JP Morgan, desde dezembro de 1993, como um índice de referência para as economias emergentes.</p>	<p>A rigor, não existe o “melhor” sistema de Risk Rating. Existem muitas empresas e sistemas espalhados pelo mundo que fazem a classificação de riscos de empresas e países. Oficialmente as empresas que calculam o risco soberano são a Fitch, Standard &amp; Poors e Moody’s.</p>
QUE VARIÁVEIS ECONÔMICAS E FINANCEIRAS SÃO CONSIDERADAS NO CÁLCULO DO ÍNDICE?	
<p>O J. P. Morgan analisa o rendimento dos instrumentos da dívida externa de um determinado país, principalmente o valor (taxa de juros) com o qual o país pretende remunerar os aplicadores em bônus, representativos da dívida pública. Tecnicamente falando, o risco país é a sobretaxa que se paga em relação à rentabilidade garantida pelos bônus do Tesouro dos Estados Unidos, país considerado o mais solvente do mundo, ou seja, o de menor risco para um aplicador não receber o dinheiro investido acrescido dos juros prometidos.</p>	<p>Os ratings normalmente tentam refletir os fatores específicos de risco de um país, os quais podem trazer consequências sobre a capacidade de uma entidade para saldar integral e pontualmente sua dívida. Fazem parte destes fatores de riscos o risco de intervenção soberana, como, por exemplo, o risco de um país impor políticas cambiais ou decretar moratória da dívida. Além disso, inclui os riscos econômico ou país, que se referem ao ambiente econômico, político e social, o qual influencia tanto os ratings do próprio país quanto aquelas entidades emissoras ali presentes.</p>

**Quadro 5.2:** Risco país (EMBI+) versus risco soberano (risk ratings).

Quanto ao risco soberano, uma empresa ou país que apresenta boa performance adquire o status de *investment grade*. A nota para o *investment grade* depende de cada agência e está acima de BBB- ou Baa3. Como exemplo, podemos citar o Brasil que atingiu o *investment grade* pela agência Standard & Poor’s em abril de 2008. O Quadro 5.3 a seguir compara as notas de risco soberano para três das principais agências de *rating*.

	S&P	MOODY'S	FITCH	ESCALA NUMÉRICA	SIGNIFICADO DA CLASSIFICAÇÃO
INVESTMENT GRADE	AAA	Aaa	AAA	22	Risco baixíssimo. O emissor é confiável / Risco quase nulo.
	AA+	Aa1	AA+	21	
	AA	Aa2	AA	20	Alta qualidade, com pequeno aumento de risco no longo prazo / Risco muito baixo.
	AA-	Aa3	AA-	19	
	A+	A1	A+	18	
	A	A2	A	17	Entre alta e média qualidade, mas com vulnerabilidade às mudanças das condições econômicas / Risco baixo.
	A-	A3	A-	16	
	BBB+	Baa1	BBB+	15	Média qualidade, mas com incertezas no longo prazo / Risco mediano.
	BBB	Baa2	BBB	14	
	BBB-	Baa3	BBB-	13	
GRAU ESPECULATIVO	BB+	Ba1	BB+	12	Qualidade moderada, mas não totalmente seguro / Risco mediano.
	BB	BBB	BB	11	
	BB-	BBB	BB-	10	
	B+	BBB	B+	9	Capacidade de pagamento atual, mas com risco de inadimplência no futuro / Risco alto.
	B	BBB	B	8	
	B-	BBB	B-	7	
	CCC+	BBB	CCC+	6	Baixa qualidade com real possibilidade de inadimplência / Risco muito alto.
	CCC	BBB	CCC	5	
	CCC-	BBB	CCC-	4	
	CC	BBB	CC	3	Qualidade especulativa e com histórico de inadimplência / Risco extremo.
C	BBB	C	2	Baixa qualidade com baixa possibilidade de pagamento / Risco máximo.	
D	BBB	D	1	Inadimplente / <i>Default</i> .	

**Quadro 5.3:** Comparativo de Ratings de Longo Prazo - S&P, Fitch e Moody's / S&P Moody's Fitch.  
Fonte: Canuto e Santos, 2003 e sites das agências. Elaborado pela autora.

**Resumo da unidade:**

A Unidade 5 é a primeira deste livro que trata de finanças internacionais. Começamos com uma revisão de Balanço de Pagamentos (BP), destacando que qualquer saldo de BP resulta em uma variação idêntica no valor das reservas. Mostramos os principais regimes cambiais no mundo, com ênfase à tendência de adoção do regime de câmbio livre. A relação entre câmbio e juros é descrita pela paridade descoberta de juros, através da qual se mostra o impacto da expectativa de desvalorização e do risco sobre a taxa de juros doméstica. Por fim, apresentamos as características do investimento externo, direto e de portfólio, e seus determinantes – principalmente as medidas de risco.



Main area of horizontal blue lines for taking notes.

Left column of horizontal blue lines for notes.

Right column of horizontal blue lines, enclosed in a box, with a dark blue header containing the word 'importante'.





6

## INSTITUIÇÕES INTERNACIONAIS: EVOLUÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL

Esta é a última unidade de nossa disciplina (Ufa!). Aqui a gente discute o que é o sistema financeiro internacional e como este tem avançado nas últimas décadas. Apresentamos, também, as principais instituições financeiras internacionais, que tem o papel de emprestar recursos para países em desenvolvimento tanto em momentos de crise de liquidez como para financiar projetos de desenvolvimento. A principal ênfase, neste sentido, é o FMI.

### 6.1 SISTEMA FINANCEIRO INTERNACIONAL: DEFINIÇÕES

Antes de discutir como o sistema financeiro tem evoluído ao longo deste último século em âmbito internacional, é importante deixar claro o que chamamos de sistema financeiro internacional. De um modo geral, o mercado financeiro, internacional ou de um determinado país, compreende três mercados específicos: o mercado monetário e de crédito, o mercado de capitais e o mercado de câmbio.

Vamos, então, definir rapidamente cada um destes mercados, no contexto internacional:

- **Mercado Monetário e de Crédito** diz respeito às transações de empréstimos, financiamentos e aplicações financeiras em moeda estrangeira. O mercado monetário tradicional refere-se aquelas operações bancárias realizadas na moeda estrangeira do país externo; por exemplo: um depósito remunerado ou a compra de um título realizado na Inglaterra em libras esterlinas (*sterling pounds*). De modo alternativo, existe o mercado de Euromoeda, que são aqueles mercados que transacionam em moedas diferentes daquela do país de origem dos operadores. Por exemplo, uma empresa brasileira pode tomar um empréstimo em US dólares junto a um banco na Suíça. Este é um empréstimo em Eurodólares uma vez que a moeda da Suíça é o Franco Suíço.
- Qual a vantagem de aplicar ou tomar empréstimos em Eurodólares? Ora, simples. Os empréstimos ou aplicações em US dólares realizados em países como Uruguai, Suíça, Inglaterra ou Japão não estão sujeitos ao controle e à legislação de tais países (e.g., o Banco Central do Uruguai regula

operações com pesos uruguaios, mas não com dólar americano); por isso as taxas são mais compensatórias: menos regulação resulta em taxas maiores para investidores e mais baixas para tomadores de empréstimos.

- **Mercado de Capitais** é o mercado em que as empresas buscam recursos para financiar seus projetos de investimento através não de empréstimos ou financiamentos, mas via capitalização (ou simplesmente, novos sócios do negócio). A mais importante forma de capitalização das empresas é através da emissão de ações. As bolsas de valores são a principal instituição deste mercado. Com a liberalização dos mercados de capitais em âmbito internacional – por exemplo, através da imposição de menos restrições à entrada e à saída de investidores estrangeiros – muitas bolsas de valores tornaram-se bastante internacionalizadas (com grande presença de investidores estrangeiros). Os objetivos de um mercado de capital internacional são facilitar o financiamento de capital para projetos de investimento das empresas de capital aberto (isto é, empresas que possuem ações em bolsas) e, em termos macroeconômicos, mobilizar poupanças privadas para o investimento.

### **Bolsa de Valores Internacionais**

As bolsas de valores são instituições com o objetivo de promover a negociação pública de títulos e valores mobiliados, ou seja, são locais de compra e venda de ações.

A atual bolsa de valores brasileira é a BM&F Bovespa, que surgiu a partir da fusão da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) e da Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), em 2008. Em fevereiro de 2011, 550 empresas estavam listadas na bolsa brasileira. O principal índice do BM&F Bovespa é o Ibovespa, que é o indicador do desempenho médio das cotações do mercado de ações brasileiro. É constituída pelos principais papéis da bolsa.

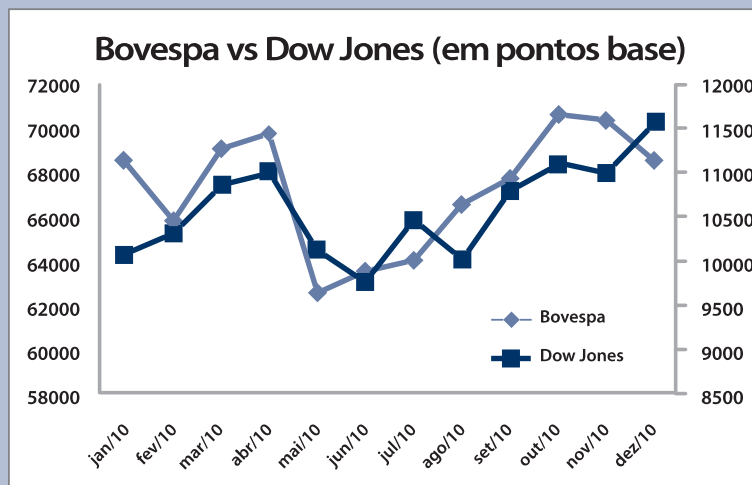
A principal bolsa de valores mundial é a bolsa de valores de Nova York, ou New York Stock Exchange (NYSE Euronext), com mais de 2.000 empresas listadas, que se encontra nos EUA e que foi fundada em 1791. Possui como um dos principais índices o Dow Jones Industrial Average, onde estão listadas as trinta empresas industriais mais negociadas na bolsa.

Outra bolsa importante é a Bolsa de Frankfurt, na Alemanha, que tem como um dos índices mais importantes o DAX. Este índice lista as trinta maiores empresas da bolsa alemã.

As bolsas de valores mundiais tendem a sofrer variações de modo bastante semelhante; ou seja, o que acontece com a NYSE influenciará em algum grau a BM&F Bovespa, por exemplo. Isto acontece por vários motivos, sendo alguns deles a globalização e o fato de empresas do mundo inteiro negociar suas ações em mais de uma bolsa.

Para explicar melhor este movimento sistêmico das bolsas, podemos citar um exemplo simples. No meio do mês de abril de 2010 o banco Goldman Sachs, dos EUA, estava sendo investigado por fraude relacionada à estruturação e venda de títulos atrelados a hipoteca de alto risco. Neste mesmo período, a queda da confiança do consumidor norte-americano foi grande. Podemos perceber que estes dois fatos levaram juntos a uma queda da bolsa de Nova York. Como já vimos antes, as bolsas de valores caminham juntas, ou seja, a BM&F Bovespa também teve como consequência desses fatos (que ocorreram nos EUA!) a maior queda diária se comparada com as sete semanas que antecederam os fatos. Quando analisamos, é possível perceber como as notícias norte-americanas pesaram tanto no fechamento da bolsa brasileira. A Petrobras, que é uma “blue chip” brasileira, ou seja, é uma das mais relevantes empresas nacionais, possui um tipo de ação à venda na NYSE (chamada de ADR). E foi exatamente esta empresa que propiciou a queda do Índice Bovespa (Ibovespa), influenciando todo o resto.

Para uma avaliação desta relação entre a BMF-Bovespa e a NYSE, veja o Gráfico a seguir.



Às vezes as bolsas podem se fundir para criar “bolsas globais”. A Euronext era uma bolsa de valores que atuava em vários países, baseada em Paris e com sedes na Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Portugal e Inglaterra. Em março de 2006, foi comprada pela bolsa de valores de Nova York, sendo a fusão hoje chamada de NYSE Euronext. Em 2008, houve boatos sobre uma fusão entre a NYSE Euronext e a corretora Deutsche Börse, que é a dona e operadora da bolsa de valores de Frankfurt. No começo deste ano, tais rumores voltaram e ganharam força. Em fevereiro, foi oficializada a fusão entre as duas bolsas, cujo nome ainda não foi definido\*.

Ver: <<http://dealbook.nytimes.com/2011/02/15/new-york-and-german-exchanges-seal-deal/?scp=1&sq=nyse%20euronext%20Deutsche%20B%C3%B6rse&st=cse>>

- **Mercado de Câmbio**, também chamado de Forex (*foreign exchange market*), é o mercado internacional de moeda estrangeira, ou seja, para o caso brasileiro é aquele mercado onde se compra e vende principalmente o dólar americano. É o maior de todos os mercados financeiros internacionais, com extrema liquidez e funcionando 24 horas por dia (o mercado internacional de moeda estrangeira nunca fecha).

## 6.2 SISTEMA FINANCEIRO INTERNACIONAL: EVOLUÇÃO HISTÓRICA

Ao longo do século XX foram implementadas duas importantes tentativas de arranjos do sistema financeiro internacional. O objetivo de tal arquitetura do sistema financeiro em âmbito internacional foi reduzir a instabilidade financeira e promover o comércio e o investimento internacional e o crescimento econômico mundial. Estes dois regimes adotados são conhecidos como padrão ouro e o sistema de Bretton Woods.

### **PADRÃO OURO (1870 – 1914)**

O padrão ouro foi estabelecido no período em que as moedas de ouro eram meio de troca, unidade de conta e tinha reserva de valor. Em termos práticos o padrão-ouro estabelecia taxa de câmbio fixo e atribuía estabilidade ao regime de câmbio sob a taxa fixa. Se o país possuir superávit comercial, ou seja, acumulação de ouro, a quantidade de moeda aumenta induzindo elevação do nível de preços. Como a taxa de câmbio nominal deve ser fixa o ajuste da taxa

real de câmbio é dado pela variação dos preços domésticos. Como consequência do aumento do nível de preços há um aumento do custo de oportunidade para se tomar empréstimo externo.

### **BRETTON WOODS E FMI (1946 – 1973)**

O Sistema de Bretton Woods foi uma consequência das complicações vindas da grande depressão da década de 1930. Em julho de 1944 representantes de 44 países se reuniram em Bretton Woods, EUA assinaram os primeiros artigos para a constituição do Fundo Monetário Internacional (FMI). Sob o Sistema de Bretton Woods estabeleceu-se que os EUA tinham uma taxa de câmbio fixa em relação ao ouro. Os outros países, porém, deveriam seguir uma taxa de câmbio fixo em relação ao dólar americano. O colapso do Sistema de Bretton Woods ocorreu a partir de 1971 principalmente sendo causado pela questão da guerra do Vietnã e a situação na Alemanha. O financiamento para guerra do Vietnã foi sustentado pela expansão monetária do banco central norte-americano. Este mecanismo gerou inflação já que a taxa de câmbio era fixa. Como os demais países concordaram em manter suas taxas de câmbio fixa em relação ao dólar, a inflação dos EUA era importada para os países europeus, especialmente para a Alemanha. Como a inflação norte-americana era superior à europeia havia expectativa de desvalorização do dólar frente ao marco alemão, ou seja, expectativa de venda de dólares e compra de marco alemão. Já que a taxa de câmbio do marco alemão era fixa em relação ao dólar, houve aumento da demanda por marco alemão. Para segurar a taxa de câmbio o governo alemão tinha de comprar dólares e garantir liquidez para marco alemão.

## **6.3 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS**

Especialmente a partir do final da 2ª. Guerra Mundial e da reunião de Bretton Woods, foram constituídas instituições multilaterais com objetivos que variam da promoção ao comércio internacional ao financiamento do desenvolvimento e combate à pobreza mundial. A seguir, estão descritas algumas das principais instituições de caráter multilateral e que atuam em nível global.

### **BANCO MUNDIAL**

Foi fundado em julho de 1944 como o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), com o objetivo inicial de financiar a reconstrução dos países atingidos pela Segunda Guerra Mundial. Hoje, o BIRD constitui

uma das cinco instituições que compreendem o grupo Banco Mundial. O objetivo principal do Banco Mundial é prover recursos técnicos e financeiros para países em desenvolvimento em projetos relacionados à redução da pobreza (como, estradas, saneamento básico e escolas). Os financiamentos do BIRD operam com taxas de juros relativamente baixas. Deve-se destacar que algumas linhas de financiamento realizadas pela IDA (International Development Association), uma das agências que compõem o grupo Banco Mundial, são operadas com taxas de juros igual a zero. Além do BIRD e da IDA, outras três agências compõem o Grupo Banco Mundial: IFC (Corporação Financeira Internacional); MIGA (Agencia Multilateral de garantia de Investimento) e ICSID (Centro Internacional para Arbitragem de Disputas de Investimento).



O **Banco Mundial** foi fundado em 1944 e possui sede em Washington D.C., Estados Unidos. Atualmente o Banco Mundial é constituído por 186 países membros.

Um dos principais objetivos da instituição é oferecer financiamentos para os países emergentes. O máximo que um único país pode pedir emprestado é US\$14,5 bilhões. O Brasil possui uma média de empréstimos de US\$1 bilhão a US\$2 bilhões por ano, sendo assim um dos maiores tomadores de empréstimos do Banco.

Para as principais moedas, os empréstimos são mais flexíveis. Isto quer dizer que o beneficiário do empréstimo pode obter termos de amortização específicos em relação às suas necessidades. Os termos de amortização incluem o período de carência e período de reembolso. Em relação ao vencimento final do empréstimo, o tempo pode alcançar até 30 anos (incluindo o período de carência). Além disto, as taxas de juros são baseadas no mercado mas o spread (taxa adicional cobrada devido ao risco de inadimplência) é, em geral, mais baixo do que aquele cobrado pelo mercado. Por fim, o Banco Mundial oferece, em seus empréstimos flexíveis, gestão de risco para administrar risco cambial, por exemplo. (<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/HOMEPORTUGUESE/EXTPAISES/EXTLACINPOR/BRAZILINPOREXTN/0,,contentMDK:21370012~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:3817167,00.html>)

### **FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI)**

Fundado em 1944, também na conferência em Bretton Woods, com o objetivo de promover a cooperação monetária internacional, assegurar estabilidade financeira e oferecer assistência aos países com dificuldades de ajuste no balanço de pagamentos. Especialmente este último objetivo tem sido o foco



do FMI. Qualquer país em dificuldades com seus pagamentos internacionais pode recorrer ao FMI. Contudo, na prática, tais empréstimos são apenas buscados em última instância. Por quê?

Bem, embora sejam recursos baratos (com juros abaixo do mercado), o FMI libera estes recursos mediante a negociação de uma carta de intenções por parte do país credor. Nesta carta, o FMI exige o que ficou conhecido como “condicionalidades” do empréstimo; isto é, uma lista de medidas de política econômica que o Fundo considera adequadas para garantir o saneamento financeiro do país, a retomada do crescimento e condições de solvência do empréstimo. Evidentemente que estas “condicionalidades” têm sido historicamente associadas a um caráter de monitoramento e influência política do Fundo em relação aos países em desenvolvimento.



**Fundo Monetário Internacional (FMI):** Assim como o Banco Mundial, O Fundo Monetário Internacional também possui sede em Washington D.C., Estados Unidos e possui 185 países membros (jan./2011).

Cada país membro possui uma “cota” proporcional a sua posição na constituição do capital do FMI. Os Estados Unidos são atualmente o maior cotista do FMI, com uma reserva de US\$56 bilhões, enquanto o menor cotista é Tuvalu, com apenas US\$2,7 milhões. Em termos de poder de voto, os Estados Unidos continuam em primeiro lugar, com direito a 371.743 votos (aproximadamente 16,74%). O Brasil possui aproximadamente 2,32% em termos de cotas de votos.

A quantidade de dinheiro que um país pode pegar emprestado do Fundo varia de acordo com o tipo de empréstimo, mas geralmente é um múltiplo da cota deste país. Tal quantidade é conhecida como *access limit* (limite de acesso). Este limite pode ser ultrapassado em casos especiais, como uma catástrofe natural ou a devido a uma situação aguda de crise de liquidez.

Fonte: <http://www.imf.org/external/about/orgfin.htm>

### CONDICIONALIDADES DO FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI)

São definidas como empréstimos do mesmo para países interessados, vinculado a mudanças na política econômica de seus beneficiários. Estes empréstimos são destinados a solucionar problemas no balanço de pagamentos e as mudanças são definidas ou sugeridas pelo Fundo, com a participação do país em

questão, para atingir tal finalidade. Tudo isto começou em 1948, quando o FMI, pressionado pelos EUA, passou a anexar condições a ajuda financeira prestada.

Se analisarmos a história das condicionalidades do Fundo, podemos perceber que estas são determinadas pela economia internacional, além de visar à integração da mesma.

Como exemplo, podemos citar a mudança de sua clientela, que foi um fator essencial para o molde das condicionalidades. *Até a década de 1970, os que utilizavam os serviços do FMI eram os países centrais. Isto mudou a partir de 1980, quando a clientela passou a ser composta por países periféricos. Um dos motivos para tal mudança é o desenvolvimento dos mercados de capitais internacionais, que são fontes de recursos para os países centrais, fazendo com que assim deixem de recorrer ao Fundo.*

Apesar das Condicionalidades serem usadas há anos pelo FMI, existe várias controvérsias a seu respeito. Vários artigos já foram escritos criticando seus diversos aspectos. Vejamos algumas destas críticas.

Temos como um dos principais problemas o fato de que os incentivos destinados ao país interessado para a implementação do programa podem reduzir o interesse e a motivação do beneficiário para dar continuidade no projeto após o acesso aos recursos.

Outro problema diz respeito ao fato de os beneficiários acharem que os recursos cedidos são algum tipo de ajuda contra choques adversos, fazendo com que sejam lentos para a aplicação dos acordos.

Os problemas citados acima são problemas de *moral-hazard* (risco moral), ou seja, problemas que envolvem a “moral” dos países em termos de decisões sobre como conseguir ou utilizar os recursos. Há vários outros tipos de problemas com as Condicionalidades, como problemas de *ownership* (propriedade), que significa que os países beneficiários tomariam como suas as decisões impostas pelo FMI. Nesse caso, há uma discussão sobre até que ponto isto ajuda na aplicação dos programas, onde um dos argumentos a favor do *ownership* é o pressuposto de que assim os países se comprometeriam mais com aquilo que acham que são seus.

Um dos problemas com este conceito é que, enquanto alguns autores acham que não interfere na soberania nacional, já que os países acham que são suas as mudanças políticas, outros pensam que há perigo a esta mesma soberania por causa da ameaça externa. Este último diz respeito aos países com maior

voz no Fundo, que podem influenciar os programas a fim de impor aos países beneficiários suas vontades em relação às políticas econômicas. Com isto haveria a internalização da lesão nos países que procuraram ajuda, abalando assim sua soberania nacional.

Por causa de todas as críticas e contradições sobre as Condicionais, há algumas propostas para mudanças com o intuito de melhorar a aplicação e formação de acordos. Alguns defendem a incorporação da pré-seleção de países baseado em um histórico. Outros acham que se deve acabar com as Condicionais, já que veem mais males do que benefícios nestes, enquanto há uns que pensam que o melhor mesmo é diminuir o número destas ao invés de acabar com elas como um todo.

Há várias outras propostas, mas assim como tudo em relação aos programas ligados às Condicionais do Fundo Monetário Internacional, até as propostas de mudanças possuem críticas.

### **BID (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO)**

Instituição criada em 1959, com sede em Washington, EUA, com a finalidade de financiar programas e projetos de desenvolvimento econômico, social e institucional, e promover a integração comercial na América Latina e Caribe. As áreas de atuação do banco são: energia e mudança climática; infra-estrutura; educação e meio-ambiente. São 47 países membros, dos quais 21 são não mutuários, o que significa que entram com capital e têm poder de voto, mas não é objeto da aplicação dos recursos.



O Brasil é um dos fundadores do BID e possui um representante da nação na Assembleia de Governadores, assim como os outros países membros. A contribuição ou o aporte total de capital do Brasil junto ao BID em 2009 foi de US\$11.403 milhões.

O BID opera financiamento para várias instâncias de governo e também concede financiamentos para instituições públicas autônomas, organizações da sociedade civil e empresas do setor privado.

Como os clientes do BID são de diferentes naturezas, são oferecidos aos mutuários produtos financeiros diferenciados. Tais produtos definem os termos e as condições financeiras do empréstimo, onde pode ser escolhido o tipo de moeda, prazos de vencimento e período de carência.

## **OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT)**

Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico - Instituição criada em 1961. Atualmente constituída por 30 países desenvolvidos. Os objetivos da OECD são bastante amplos e genéricos, variando de temas econômicos e sociais até questões relacionadas ao meio ambiente, pobreza e desenvolvimento. Questões relacionadas ao comércio e ao desenvolvimento também estão na pauta de suas discussões.



A origem da OECD é a Organisation for European Economic Cooperation (Organização de Cooperação Econômica Européia), cujo objetivo era o apoio à execução do Plano Marshall e a reconstrução da Europa após a Segunda Guerra Mundial. Após algum tempo, membros não europeus se filiaram ao órgão.

A sede da OECD se localiza em Paris, França. Atualmente (jan./2011) a organização possui 34 países membros, sendo a maioria desenvolvida (como França, Reino Unido e Estados Unidos da América), com alto índice de desenvolvimento humano (IDH), e uma minoria em desenvolvimento (como Chile e Turquia).

A OECD também trabalha de perto com países como o Brasil, China e Índia. É possível que esta proximidade da organização com estes países venha a resultar em uma afiliação dos mesmos.

## **ONU (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS)**

Instituição criada em 1946 com o objetivo principal de promover a paz entre as nações e prover um ambiente de diálogo para solução de controvérsias políticas entre os 192 países membros. Dentre as principais atividades da ONU estão a Assembléia Geral, o Conselho de Segurança, a Corte Internacional de Justiça e, mais importante para o nosso caso o Conselho Econômico e Social, que tem como objetivo promover a cooperação econômica e social entre os países.



**Organização das Nações Unidas:** O Brasil possui quatro representações permanentes na ONU – nas cidades de Nova York (EUA), Genebra (Suíça), Roma (Itália) e Paris (França).

Tais representações têm como objetivo o acompanhamento das atividades da organização, a fim de ampliar a participação brasileira no órgão. As despesas para mantê-las são custeadas pelo Ministério das Relações Exteriores do Brasil.

Em Nova York, o Brasil mantém a Missão Permanente junto às Nações Unidas, que é responsável pela participação do Brasil em todas as reuniões e eventos que interessem ao país. Em Genebra, temos a Delegação Permanente do Brasil cuja equipe participa de ações na sede suíça, que está ligada com trabalhos relacionados à África, Oriente Médio e a Ásia.

A Representação Permanente do Brasil em Roma está ligada à FAO (sigla em inglês, Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação). Um dos trabalhos dos brasileiros na Itália é o combate à fome e à pobreza.

Por fim, a Delegação Permanente do Brasil em Paris está ligada à UNESCO (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura). Na foto, o símbolo da Organização das Nações Unidas.

### Saiba Mais



A partir das notícias sobre a crise grega (links e figura abaixo), comente sobre o que você entende por efeito contágio e também sobre quais países europeus podem ser “a bola da vez” nos desdobramentos da crise européia.

SOBRE A CRISE GREGA E PIGS EUROPEUS:

<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u693032.shtml>

<http://www1.folha.uol.com.br/folha/bbc/ult272u731283.shtml>

### Resumo da unidade:

Nesta última unidade, apresentamos inicialmente dois aspectos do sistema financeiro internacional: definições, em que se destaca o mercado de capitais internacional, e a evolução histórica deste sistema. Por fim, discutimos as características e o papel das principais instituições financeiras internacionais, com ênfase ao papel das condicionalidades do FMI.

## REFERÊNCIAS

- CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leita da. **Economia Internacional**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2006.
- CAVES, Richard E.; FRANKEL, Jeffrey A.; JONES, Ronald W. **Economia Internacional**: comércio e transações globais. 8ª ed. São Paulo: Saraiva, 2001.
- SEABRA, Fernando. **Comércio Exterior**. 1ª ed. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração, 2009. Acesso em: 14 de março de 2011.
- SALVATORE, Dominick. **Economia Internacional**. 6ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.
- KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional**: Teoria e política. 6ª ed. São Paulo: Pearson Education, 2005.
- FORMAINI, Robert L. David Hume—Foundations of the Classical School of Economics. **Economic Insights** - Publications of the Federal Reserve Dallas. Volume 8, Número 1, 2003. Disponível em: <http://www.dallasfed.org/research/ei/ei0301.html>. Acesso em: 03 de maio de 2010.
- COBRA, Rubem Queiroz. **Adam Smith**: Época, vida, filosofia e obras. Brasília, 1997. Disponível em: <http://www.cobra.pages.nom.br/fmp-smith.html>. Acesso em: 14 de março de 2011.
- CORRÊA, Alessandra. Crise muda perfil das exportações brasileiras. São Paulo, 9 de setembro de 2009. **BBC Brasil**. Disponível em: [http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2009/09/090908\\_crise\\_exportacoes\\_ac\\_np.shtml](http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2009/09/090908_crise_exportacoes_ac_np.shtml). Acesso em: 14 de março de 2011.
- <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/incoterms>. Acesso em: 14 de março de 2011.
- <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1095>. Acesso em: 14 de março de 2011.
- Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás**. Tabela de produtos NCM. Disponível em: <http://aplicacao.sefaz.go.gov.br/arquivos/TabelaNCM.pdf>. Acesso em: 14 de março de 2011.
- Trains Unctad. Disponível em: [www.unctad.org/Trains](http://www.unctad.org/Trains). Acesso em: 8 de novembro de 2008.

SANZ, José Manuel. Crise grega empurra UE para maior coordenação econômica. 11 de fevereiro de 2010. **Folha.com**. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u693032.shtml>. Acesso em: 14 de março de 2011.

Entenda a crise na Grécia. BBC Brasil. Publicado no site da **Folha.com**. 6 de maio de 2010. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/bbc/ult272u731283.shtml>. Acesso em: 14 de março de 2011.