

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**LIVRE COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS COMO FORMA DE
OBTER VANTAGENS MUTUAS**

MAURO MARTINHO AMGHEBEM DIAS

FLORIANÓPOLIS, AGOSTO DE 2001

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

LIVRE COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS COMO FORMA DE
OBTER VANTAGENS MUTUAS

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção
de carga horária na disciplina CNM5420 – Monografia.

Por Mauro Martinho Amghebem Dias

Orientador : Nildo Domingos Ouriques

Área de Pesquisa : Economia Internacional

Palavras-chave: 1 Comércio Exterior
2 Livre Comércio
3 Vantagens Comparativas

FLORIANÓPOLIS, AGOSTO DE 2001.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

CENTRO SOCIOECONÔMICO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota **8,5**, ao aluno Mauro Martinho Amghebem Dias na disciplina CNM 5430 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora :

Prof. : Nildo Domingos Ouriques
Presidente

Prof.: Oyêdo Nunes Lins
Membro

Prof.: Roberto Meurer
Membro

Agradecimentos

**Agradeço a compreensão da
minha Esposa e filho pelas
horas em que estive ausente
durante o período
universitário.**

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| Introdução..... | 2 |
| PRIMEIRO CAPITULO - APRESENTAÇÃO..... | 3 |
| 1-Título: Livre Comércio Internacional de Mercadorias como forma de Obter Vantagens Mutuas..... | 3 |
| 1.2-Apresentação do Tema e Formulação do Problema..... | 3 |
| 1.3-Objetivos..... | 8 |
| 1.3.1-Geral..... | 8 |
| 1.3.2-Específicos..... | 9 |
| 1.4-Justificativa..... | 9 |
| 1.5-Fundamentação Teórica..... | 10 |
| 1.6-Procedimentos Metodológicos..... | 10 |
| 1.6.1-Natureza do Estudo..... | 10 |
| 1.6.2-Characterização do Estudo..... | 12 |
| 1.6.3-Técnica de Coleta de Dados..... | 12 |
| 1.7-Definição de Termos Chaves..... | 12 |
| SEGUNDO CAPÍTULO - AS TEORIAS..... | 13 |
| 2.-As Vantagens Comparativas..... | 14 |
| 2.1-David Ricardo e o Comércio Internacional..... | 16 |
| 2.1.1-Igualdade da Taxa de Lucros..... | 16 |
| 2.1.2-Acumulação de Capital..... | 17 |
| 2.1.3-Os Salários e os Lucros..... | 17 |
| 2.1.4-O Comércio internacional como alternativa..... | 18 |
| 2.1.5-As vantagens comparativas..... | 19 |
| 2.1.7-A imobilidade dos fatores..... | 20 |
| 2.1.7-Mecanismo equilibrador..... | 21 |
| 2.2-Crítica aos postulados de Ricardo..... | 22 |
| 2.2.1-Characterísticas Específicas..... | 22 |
| 2.2.2-Imobilidade dos fatores..... | 23 |
| 2.2.3-Mecanismo Equilibrador..... | 24 |

| | |
|--|----|
| 2.3-Dotações dos Fatores e a Teoria de Heckscher-Ohlin..... | 25 |
| 2.3.1-Hipóteses simplificadoras..... | 26 |
| 2.3.2-Intensidade dos Fatores..... | 28 |
| 2.3.3-Abundância de Fatores..... | 29 |
| 2.3.4-A Teoria de Heckscher-Ohlin..... | 30 |
| TERCEIRO CAPÍTULO - COMÉRCIO EXTERIOR..... | 35 |
| 3-Comércio Exterior Brasileiro..... | 35 |
| 3.1-Exportações..... | 36 |
| 3.1.1-Valores Exportados em Dólares..... | 36 |
| 3.1.2-Volume Exportado em Toneladas..... | 39 |
| 3.1.3-Preço por Tonelada das Exportações..... | 40 |
| 3.2-Importações..... | 43 |
| 3.2.1-Volumes Importados em Dólares..... | 43 |
| 3.2.2-Preço por Tonelada das Importações..... | 43 |
| 3.3-Exportações Brasileiras para Principais Mercados..... | 44 |
| QUARTO CAPÍTULO - BARREIRAS ÀS EXPORTAÇÕES..... | 47 |
| 4.-Barreiras às Exportações Brasileiras..... | 47 |
| 4.1-Barreiras aos Produtos Brasileiros no Mercado Norte-Americano..... | 47 |
| 4.1.1-Produtos Básicos..... | 47 |
| 4.1.2-Produtos Industrializados..... | 52 |
| 4.2-Barreiras aos Produtos Brasileiros no Mercado da União Européia..... | 55 |
| 4.3-Perfil Tarifário Brasil/Estados Unidos..... | 58 |
| 4.4-Brasil e México no mercado de produtos industriais dos Estados Unidos..... | 58 |
| QUINTO CAPÍTULO - CONCLUSÕES..... | 60 |
| Bibliografia..... | 65 |
| ANEXO I – Exportações Brasileiras | 67 |
| ANEXO II – Evolução do Comércio Exterior Brasileiro..... | 68 |
| ANEXO III – Importações Brasileiras..... | 69 |

INTRODUÇÃO

A formação de blocos econômicos para o livre comércio internacional de mercadorias sustentados por acordos multilaterais através da eliminação de barreiras, vem sendo discutidos e ampliados mais intensamente após a Segunda Guerra Mundial. O presente trabalho estuda as teorias de David Ricardo e Heckscher-Ohlin sobre o livre comércio, com o objetivo de saber se as mesmas são adequadas para explicar este livre intercâmbio.

Dentro deste contexto nos interessa saber, como se encontram as relações comerciais do Brasil com as outras nações do Mundo, através da análise do comportamento das exportações e importações brasileiras nos últimos vinte anos.

Posteriormente faremos uma exposição das barreiras enfrentados por nossos produtos no acesso aos principais mercados mundiais, identificando algumas que os acordos não eliminam.

Desta forma podemos concluir se a inserção do Brasil, sendo um país subdesenvolvido, nestes acordos com países desenvolvidos, resultará em vantagens como prevê a teoria.

PRIMEIRO CAPÍTULO

APRESENTAÇÃO

1-TÍTULO: LIVRE COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS COMO FORMA DE OBTER VANTAGENS MUTUAS

1.2-APRESENTAÇÃO DO TEMA E FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

O livre comércio entre as nações é objeto de negociações à vários anos , envolvendo os diversos países do mundo . Cada um calculando as oportunidades de negócios e vislumbrando um mercado sem fronteiras para os seus produtos. As expectativas são baseadas em características inerentes a cada nação , as quais seus governantes acreditam que se transformaram em ganhos de toda a natureza.

Estas negociações são efetuadas em encontros que se realizam em diferentes regiões , onde participam representantes dos diversos países, sendo que os avanços no sentido do livre intercâmbio de mercadorias são obtidos paulatinamente.

Após a Segunda Guerra Mundial , estabelecido sobre bases provisórias , surge o GATT , dando continuidade a outras novas instituições multilaterais dedicadas a cooperação econômica mundial , que resultou no documento chamado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio , que é o esforço para a imediata promoção do comércio internacional e iniciar a correção do grande número de medidas protecionistas vigentes desde o começo dos anos trinta , entrou em vigor em janeiro de 1948 .

As intenções dos componentes do GATT ,naquela época, ficaram claras nos trechos do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio , que seguem :

“Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos , a la consecución del pleno empleo y de um nivel elevado , cada vez maior , del ingreso

real y de la demanda efectiva , a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos ,”

“Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos , mediante la celebración de acuerdos encaminamos a obtener , a base de reciprocidade y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, a si como la eliminación del discriminatorio en materia de comercio internacional .”(Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneiros y Comercio,pg 1)

As ações resultaram em 45.000 concessões tarifárias afetando um montante de US\$ 10 bilhões , aproximadamente um quinto do volume do comércio mundial à época.(SICE, Sistema de Informação sobre Comércio Exterior).

A Rodada do Uruguai foi a mais extensa das negociações multilaterais e resultou em grandes avanços no sentido da liberalização do comércio internacional. Mesmo assim os problemas fundamentais que afetavam o comércio agrícola não foram atacados de frente , em contrapartida diversos acordos referentes a barreiras não tarifárias emergiram das negociações.

As questões ligadas a agricultura envolvem obstáculos impostos pelos países ricos ao acesso a seu mercado, como barreiras tarifárias somados aos subsídios que alcançaram cifras bilionárias.

Nos anos que se seguiram as negociações variaram continuamente da perspectiva de fracasso para as previsões de êxito eminente , juntaram-se as questões agrícola outros pontos de conflito referentes a serviços , regras *antidumping* e a proposta para criação de uma nova instituição , aliado as diferenças de opinião entre Estados Unidos e comunidade europeia .

Em 15 de abril de 1994 , é assinado pela maioria dos ministros dos 125 governos participantes da reunião , realizada em Marraquesh , Marrocos , o documento criando a Organização Mundial do Comércio , OMC , que substitui o GATT sendo de caráter inteiramente diverso . Principais diferenças :

- O GATT era um conjunto de regras , um acordo multilateral sem base institucional e dotado de apenas uma secretaria associada , cujas origens remontavam à tentativa de estabelecer uma Organização Internacional de Comércio na década de quarenta . A OMC é uma instituição permanente dotada de secretaria própria .
- O GATT era aplicado provisoriamente , mesmo que , depois de mais de quarenta anos os governos tenham preferido trata-lo como compromisso permanente. Os compromissos da OMC são integrais e permanentes
- As regras do GATT aplicavam-se ao comércio de mercadorias. Além das mercadorias , a OMC abrange o comércio de serviços e os aspectos comerciais da propriedade intelectual .
- Embora o GATT fosse um instrumento multilateral , na década de oitenta haviam sido acrescentados diversos acordos novos , de natureza plurilateral e, portanto , seletiva . Quase todos os acordos que constituem a OMC são multilaterais e, portanto , envolvem compromissos para todo o seu quadro de membros .
- O sistema de solução de controvérsias da OMC é mais rápido , mais automático e muito menos susceptível a bloqueios , em comparação com o antigo sistema do GATT . A implementação das decisões da OMC sobre controvérsias também será assegurada mais facilmente . (SICE , Sistema de Informação sobre Comércio Exterior).

O acordo pelo qual se estabelece a Organização Mundial do Comércio , cria uma nova organização com a responsabilidade de governar o comércio internacional , deixa um marco institucional renovado para o sistema de comércio multilateral e aplica os resultados obtidos na Rodada Uruguaia . Cria-se um mecanismo para por em prática de maneira eficaz , no âmbito internacional os acordos anteriormente firmados , assegurando que estes sejam aceitos em conjunto , e permite uma transição sem obstáculos do sistema do GATT para o atual sistema mundial de comércio.

Paralelamente com a finalidade de unir as economias do hemisfério ocidental em um único acordo de livre comércio , o presidente dos Estados Unidos

, William Clinton , chamou os países do hemisfério para uma reunião de Chefes de Estado e de Governo. Desta forma em 10 de dezembro de 1994 , em Miami , a Reunião da Cúpula das Américas , reunindo 34 países do continente , exceto Cuba , onde decidiram dar início a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) .

Deste encontro saiu um documento oficial que contém uma Declaração de Princípios e um Plano de Ação . Na Declaração os países se propõem a manter um pacto pela preservação da democracia , promoção da prosperidade , erradicação da pobreza e da discriminação , desenvolvimento sustentável e conservação do meio ambiente . No Plano de Ação aparecem os passos a serem dados para a formação da ALCA , com um cronograma de trabalhos .

A ALCA terá como base os acordos sub-regionais e bilaterais existentes como Associação Latino-Americana da Integração , Mercado Comum dos Países do Cone Sul, Pacto Andino, Mercado Comum Centro-Americano, Mercado Comum do Caribe, Tratado de Livre Comércio da América do Norte e compatíveis com os dispositivos do acordo da OMC .

A União Européia também mantém um cronograma para efetivar uma zona de livre comércio com o Mercosul, mas que enfrenta dificuldades no tocante aos produtos agrícolas , onde as soluções para os empasses então sendo empurradas para o âmbito da OMC.

Basicamente as questões ligadas ao livre intercâmbio de mercadorias , que envolvem o Brasil , tem como base para discussões estes acordos que somam os interesses de cada país ao dos blocos à que eles pertencem e defendem , gerando muitos conflitos econômicos. Estes por sua vez acabam por deixar transparecer as reais condições em que se colocam estas trocas .

De um lado os países desenvolvidos buscando a ampliação do mercado para os seus produtos , altamente subsidiados , tecnologicamente mais avançados e protegidos por barreiras tarifárias. De outro lado, os países subdesenvolvidos buscam ampliar o mercado para suas exportações tendo como principal arma para sua competitividade o baixo custo da mão de obra e a abundância de matérias primas. Isto fica claro no resultado da primeira Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio , em Cingapura,

quando capitaneados por Paquistão, Egito e México os países pobres conseguiram impedir a aprovação da “clausula social”, que vincularia acordos comerciais à proteção dos direitos trabalhistas. Esta clausula não só era defendida pelos países ricos mas também pela Confederação Internacional de Organizações Sindicais Livres (CISL). A justificativa para a exigência desta clausula é que, segundo os países ricos, muitas nações pobres se beneficiam do baixo custo da força de trabalho para produzir bens a preços reduzidos , que invadem o seu mercado. (ISTOÉ,18/12/1996).

As diretrizes brasileiras para política externa apontam para a efetivação do livre comércio .Procura intensificar as relações com os parceiros comerciais assim como conquistar novos mercados respeitando os acordos . Esta intenção é exposta no discurso do Embaixador Luiz Felipe Lampreia , Ministro das Relações Exteriores , por ocasião da posse do Embaixador Luiz Felipe de Seixas no cargo de Secretário Geral das Relações Exteriores ,quando se refere a OMC , em 04/01/99 .

“- Intensificar e tornar ainda mais eficaz a atuação do Brasil na Organização Mundial do Comércio , privilegiando a via multilateral na luta contra o protecionismo e os subsídios , especialmente os concedidos pelas nações desenvolvidas – já no final de 1999 teremos a liberalização do comércio internacional de produtos agrícolas , no qual se concentram grandes e legítimas expectativas de nossos produtores .Sempre que necessário , continuaremos a defender com rigor os interesses comerciais brasileiros , no âmbito do mecanismo de solução da OMC .”

Segundo a teoria convencional nas condições de livre comércio , todo país se vê obrigado a especializar no ramo em que tenha vantagem comparativa. Por mais que o Brasil esteja em um processo de modernização de sua estrutura produtiva , o fato é que o país ainda permanece fortemente dependente de suas

vantagens comparativas tradicionais , em especial no que diz respeito à produção agrícola e agro-industrial .

Ao compensar os produtores pela especialização dentro de esquemas atuais , uma política de livre comércio pode reforçar e eternizar as diferenças existentes , obtendo resultados contrários aos almejados pelos países em desenvolvimento que pretendem com esta política reduzir estas diferenças .

A base de um comércio mutuamente benéfico talvez não esteja fundamentado somente sobre as vantagens comparativas , como acreditavam os economistas clássicos , ou sobre as dotações de fatores como expõe a Teoria de Heckscher-Ohlin, argumentos em que se baseiam o moderno comércio internacional. Busca-se saber:

PODERÁ O MODERNO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS , OU SEJA O LIVRE COMÉRCIO, RESULTAR EM VANTAGENS MUTUAS PARA TODOS OS PAÍSES PARTICIPANTES?

1.3-OBJETIVOS

1.3.1-GERAL

Estudar e analisar a teoria de comércio internacional das Vantagens Comparativas de David Ricardo e a Teoria de Heckcher-Ohlin, buscando saber se as mesmas servem para explicar as vantagens obtidas no moderno comercio internacional de mercadorias pelas nações envolvidas.

1.3.2-ESPECÍFICOS

- Estudar e analisar as teorias de comércio internacional de David Ricardo e Heckcher-Ohlin.
 - Analisar e caracterizar o moderno comércio internacional de mercadorias.
 - Verificar se estas teorias estão em conformidade com o moderno comércio internacional de mercadorias.
1. - Comércio exterior brasileiro.

1.4-JUSTIFICATIVA

O Brasil tem buscado uma maior integração internacional desde os anos oitenta , a mudança no perfil e no volume do comércio exterior brasileiro tem sido encarado pelo governo como portador de inúmeros benefícios a economia do país e conseqüentemente a população de modo geral . Os instrumentos de política econômica que influenciaram nos resultados deste comércio foram usados como ferramentas para a estabilidade da economia e de uma forma ou de outra trouxeram conseqüências para todo o país no tocante as suas relações comerciais internacionais. Esta integração brasileira com o mundo vem ocorrendo notadamente como resultado da mundialização, caracterizada pela superação progressiva das fronteiras nacionais no marco do mercado mundial, no que se refere a estruturas de produção, circulação e consumo de bens e serviços, assim como por alterar a geografia política e as relações internacionais, a organização social, as escalas de valores e as configurações ideológicas próprias de cada país. Estamos na iminência de assinarmos acordos de livre comércio, dentro deste novo contexto ,pesquisar , analisar e colocar a disposição estudos que procuram esclarecer o verdadeiro resultado que o comércio livre proporcionará ao nosso país é de fundamental importância.

1.5-FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A referida pesquisa fundamentar-se-á em bibliografias sobre o assunto , dados fornecidos pelos órgãos oficiais , revistas especializadas , artigos publicados com respeito ao comercio exterior brasileiro .

1.6-PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Apresenta-se nesta seqüência , a natureza do estudo , caracterização e técnicas de coleta de dados .

1.6.1- NATUREZA DO ESTUDO

Na análise de um determinado assunto, a definição de fronteiras delimitando a abrangência e a profundidade com que se tratará o tema, permite que esta se desenvolva dentro de um horizonte restrito. Orientando-se desta forma, estamos admitindo que tudo mais que acontece a sua volta, e que não esta inserido neste, não possui influência definitiva nos resultados. Claramente, isto não é verdade.

Sabemos que os acontecimentos estão interligados, sejam por fatores históricos, políticos, sociais, culturais, etc. Assim as fronteiras que determinam onde um assunto deixa de ser do campo político e passa a ser do campo social ou histórico e vice-versa, são na maioria das vezes impossíveis de serem apontadas, sob pena desta análise não considerar fatores relevantes e influentes, e assim tornar-se uma expressão parcial da realidade, ou seja a visão de mundo baseada em um ponto de vista específico. A noção do “todo” que é composto por suas “partes” e que por sua vez estão interligadas, é de fundamental importância.

Quando analisamos a realidade utilizando-se de um modelo, temos que nos aproximar de resultados concretos que sejam a expressão do que acontece no

mundo, dentro do contexto histórico em que este está inserido. Não podemos descartar situações reais, com o propósito de adequar o modelo no espaço e no tempo. Assim para que um modelo seja válido, deve possuir componentes que a medida que são inseridos, nos aproximem cada vez mais da realidade como um todo, e não apenas um pedaço dela.

No processo do conhecimento científico as proposições teórico-metodológicas utilizadas inspiram-se nas correntes do positivismo, historicismo e marxismo.

A idéia fundamental do método positivista é de que a ciência só pode ser objetiva e verdadeira na medida em que eliminar totalmente qualquer interferência de preconceitos ou prenoções. Afirma a necessidade e a possibilidade de uma ciência social completamente desligada das posições políticas, dos valores morais, das ideologias, das utopias e das visões de mundo.

O historicismo afirma que qualquer fenômeno social, cultural ou político é histórico e só pode ser compreendido dentro da história. A pesquisa esta imergida dentro do curso da história, assim como o próprio pesquisador.

Marx observa que as ideologias são reflexos das classes sociais, sistematizadas pelos seus representantes políticos ou literários, que as transformam em ideologias em função dos interesses destas classes. Contudo não desqualifica um autor e sua obra em função de sua origem burguesa, reconhece que este fator não determina que essa obra não tenha valor científico. Conclui que não existe a ciência pura de um lado, e a ideologia de outro. Existem diferentes pontos de vista científicos que estão vinculados a diferentes pontos de vista de classes.

1.6.2- CARACTERIZAÇÃO DO ESTUDO

De acordo com o objetivo do presente trabalho , estudo caracteriza-se por descritivo e exploratório.

É exploratório a medida que permite ao investigador aumentar sua experiência em torno de um problema específico , aprofundando os seus limites desta realidade .

Neste estudo a investigação se realizará através de pesquisa do tipo bibliográfica , ou seja , através de fontes secundárias como descreve Ribas ,(1999) :livros de leitura corrente (obras literárias e obras de divulgação).

a) livros de referência – informativa (dicionários , enciclopédias e anuários) e remissiva (que rendem outras fontes catálogos e repertórios).

b) publicações periódicas .

c) impressos diversos.

1.6.3-TECNICAS DE COLETAS DE DADOS

A técnica de coleta de dados utilizada no presente estudo é pesquisa bibliográfica que utiliza material já elaborado de livros e artigos científicos que , de acordo com Ribas, (1999), é o primeiro passo para qualquer pesquisa científica , com o objetivo de revisar a literatura existente (para não redundar o tema de estudo).Pôr meio dela se busca informações , seleciona-se documentação que se relaciona com o problema de pesquisa e se faz o respectivo fichamento para posterior utilização .

- vantagens :cobrir um campo mais vasto que aquele que se tivesse que pesquisar diretamente .
- desvantagens: às vezes as fontes secundárias apresentam dados equivocados .Para evitar isso , o pesquisador deverá usá-los de forma crítica.

1.7- DEFINIÇÃO DE TERMOS CHAVES

Comércio exterior, Livre Comércio, Vantagens Comparativas.

SEGUNDO CAPITULO AS TEORIAS

A teoria de David Ricardo esta inserida em um contexto histórico onde o protecionismo era a política normalmente utilizada no tocante ao comércio internacional, por qualquer país civilizado da Europa Ocidental. Dentro desta proteção, nasceu e desenvolveu-se na Inglaterra a grande indústria moderna movida pela máquina a vapor.

Segundo Marx e Engels a conquista dos mercados franceses e holandeses e, posteriormente a India garantiram clientes para a industria inglesa. A exportação de produtos industriais em quantidades cada vez maiores, era uma questão de vida ou morte.

Dois obstáculos atrapalhavam os objetivos de ampliar as exportações da classe industrial inglesa, o primeiro era as proibições de importação e conseqüentemente as barreiras impostas por outros países e o segundo, eram os impostos sobre os produtos básicos importados que ingressavam na Inglaterra.

Este protecionismo era inútil para os fabricantes ingleses e favorecia aos produtores agrícolas pois afastavam seus concorrentes do mercado interno.

Quando tributavam-se as matérias primas, aumentavam os preços dos produtos industriais correspondentes e quando subiam os preços dos produtos de subsistência do trabalhador, neste caso o trigo, elevava o preço do trabalho o que não interessava a industria. Como a Inglaterra importava basicamente produtos agrícolas e exportava produtos industriais, a abolição das barreiras a importação de trigo e produtos primários traria grandes benefícios aos industriais, a medida que atrairia ao mercado interno produtos agrícolas, forçando a baixa do preço do trigo e conseqüentemente dos salários e também permitindo que os produtos industrializados penetrassem no mercado externo com menores impostos de importação.

Desta forma a tarefa dos fabricantes ingleses e de seus porta vozes, os economistas Adam Smith e Ricardo, era de difundir o livre comércio internacional de mercadorias e criar assim um mundo em que a Inglaterra fosse o grande centro industrial e os demais países uma grande periferia agrícola.

Para Ricardo o país subdesenvolvido era a Inglaterra e o país desenvolvido era Portugal, neste contexto que está inserida toda a teorização ricardiana.

2. As Vantagens Comparativas

David Ricardo no seu livro intitulado *Princípios de Economia Política e Tributação*, detalha como determinou o valor das mercadorias.

“Ao falar, portanto, das mercadorias, de seu valor de troca e das leis que regulamentam seus preços relativos, sempre nos referimos àquelas mercadorias cuja quantidade pode ser aumentada pelo exercício da atividade humana, e em cuja produção a concorrência atua sem obstáculos.”(Ricardo,1982,pg44)

Desta forma Ricardo se refere, àquelas mercadorias que podem ser reproduzidas pelo empenho do trabalho humano, ou seja não se refere a mercadorias únicas como pôr exemplo obras de arte e antigüidades.

Ricardo cita Adam Smith, considerando que ele definiu com exatidão a fonte original do valor de troca.

“O preço original de qualquer coisa, diz Adam Smith, o que realmente custa ao homem que deseja obtê-la, é a fadiga e o esforço de adquiri-la. O que qualquer coisa realmente vale para quem a obteve, e que deseja dispor dela, ou troca-la pôr qualquer outra, é a fadiga e o esforço que ela pode poupar-lhe, e que ele pode impor a outras pessoas. O trabalho foi o primeiro preço – a moeda original que serviu para comprar e pagar todas as coisas.”(Ricardo,1982 pg44)

Assim, baseado em Adam Smith, Ricardo conclui:

“Se a quantidade de trabalho contida nas mercadorias determinou o seu valor de troca, todo o acréscimo nesta quantidade de trabalho deve aumentar o valor da mercadoria sobre a qual ela foi aplicada, assim toda diminuição deve reduzi-lo.”(Ricardo,1982,pg44).

Ricardo afirma que os salários pagos aos trabalhadores pelo seu empenho na produção de mercadorias variarão em torno do limite que permita apenas a compra dos bens necessários a sua subsistência.

“Se os sapatos e a roupa do trabalhador pudessem ser produzidos graças ao aperfeiçoamento da maquinaria, com um quarto do trabalho atualmente necessário para a sua fabricação, tornar-se-iam provavelmente uns 75% mais baratos; mas é tão improvável que o trabalhador ficasse capacitado a consumir permanentemente quatro casacos ou quatro pares de sapatos em vez de um que certamente seus salários logo seriam ajustados, pelo efeito da concorrência e pelo estímulo ao crescimento populacional, aos novos valores dos gêneros de primeira necessidade em que são gastos. Se aqueles aperfeiçoamentos se estendessem a todos os bens consumidos pelos trabalhadores, ao fim de poucos anos o encontraríamos gozando de pouca ou nenhuma melhoria, em cuja fabricação não se introduziu qualquer aperfeiçoamento houvesse sofrido considerável redução, e embora aqueles bens fossem o produto de uma quantidade de trabalho consideravelmente reduzida.”(Ricardo,1982,pg46)

Como expressão do valor, tanto das mercadorias quanto dos salários, Ricardo adota o ouro como dinheiro.

“Para facilitar o objetivo desta análise, embora reconheça plenamente que o dinheiro feito de ouro é sujeito a maioria das variações que ocorrem com as demais coisas, admitirei que seu valor é invariável e,

portanto, que todas as alterações de preço sejam ocasionadas por alguma mudança no valor das mercadorias das quais estiver tratando.”(Ricardo,1982, pg60)

Conforme as citações oriundas da obra de David Ricardo, o valor das mercadorias é determinado pela quantidade de tempo de trabalho empregado na sua produção. Este valor é expresso em ouro, e a grandeza da remuneração dos trabalhadores esta limitada ao necessário que possibilite a compra dos bens que possam prover a sua subsistência.

Estes supostos teóricos ganham importância a medida que dão sustentação a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo utilizada para explicar as vantagens mutuas do livre comércio internacional.

2.1 David Ricardo e o Comércio Internacional

2.1.1 Igualdade da Taxa de Lucros

A busca de soluções que viessem a proporcionar o aumento da taxa de lucro fez surgir, já à época de David Ricardo, diferentes opiniões à este respeito.

Pensava-se que os grandes lucros obtidos no comércio internacional pudessem elevar os lucros de todos os outros setores. Isto aconteceria a medida que os capitais empregados em atividades que proporcionassem menores taxas de lucros, migrassem para o comércio internacional, o que resultaria em queda de produção nestes setores. A medida que a demanda permanecesse a mesma haveria um aumento geral de preços e conseqüentemente uma equiparação dos lucros de todas as atividades do país em patamares mais elevados.

Ricardo concorda com a equiparação dos lucros em níveis gerais. Mas adverte que a migração dos capitais para as atividades que obtêm maiores taxas causaria a redução destas taxas e não a equiparação das demais em patamares superiores, como afirmou uma alta autoridade contemporânea.

“Os lucros de diferentes atividades tendem a nivelar-se, avançar ou retroceder conjuntamente. Nossa divergência consiste no seguinte: eles afirmam que a igualdade será alcançada pela elevação geral dos lucros, enquanto eu sustento que os lucros do setor favorecido rapidamente baixaram até o nível geral.”(Ricardo,1982,pg102)

Assim os altos lucros obtidos no comércio internacional seriam reduzidos e não disseminados entre os outros setores.

2.1.2 Acumulação de Capital

Ricardo procura elucidar a maneira ideal de acumular capital através do aumento dos lucros. Afirma que existem duas maneiras para tal. A primeira poupando, como resultado de um aumento dos rendimentos, ou menores gastos. A poupança, apesar de acumular capital não acarretará aumento de lucros. A segunda alternativa sugerida então é a redução dos custos, que vem de encontro aos dois objetivos, acumulação de capital e aumento de lucros.

2.1.3 Os salários e os lucros

Os salários , segundo Ricardo, representam a medida entre uma taxa de lucro maior ou menor. Conseqüentemente é a redução destes que aumentará os lucros.

“Tenho tentado mostrar, ao longo desta obra, que a taxa de lucro só pode se elevar por uma redução dos salários, e que estes só podem cair permanentemente em conseqüência de uma queda no preço dos gêneros de primeira necessidade nos quais os salários são pagos.” (Ricardo,1982,pg103)

2.1.4 O comércio internacional como alternativa

O desafio seria encontrar a forma de reduzir o preço dos bens necessários a subsistência do trabalhador.

“Se ao invés de cultivar nosso próprio trigo e ou fabricar as roupas e outros produtos necessários ao trabalhador, descobrirmos um novo mercado do qual possamos abastecer-nos de todas estas mercadorias a um preço mais baixo, os salários diminuirão e os lucros aumentarão.” (Ricardo,1982,pg103)

A busca de maiores lucros, consistia em motivos suficientes para fomentar o comércio internacional como a alternativa ideal. Naturalmente este comércio deveria incorporar benefícios à todos os envolvidos. Sem que para isto grandes mudanças fossem necessárias, pois:

“Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e seu trabalho à atividade que lhe seja mais benéfica. Essa busca de vantagem individual esta admiravelmente associada ao bem universal do conjunto dos países. Estimulando a dedicação ao trabalho, recompensando a engenhosidade e propiciando o uso mais eficaz das potencialidades proporcionadas pela natureza, distribui-se o trabalho de modo mais eficiente e mais econômico, enquanto pelo aumento geral do volume de produtos difunde-se o benefício de modo geral e une-se a sociedade universal de todas as nações do mundo civilizado por laços comuns de interesse e intercâmbio.”(Ricardo,1982,pg104)

2.1.5 As vantagens comparativas

No livre comércio proposto por Ricardo, os países envolvidos devem concentrar a maior parte do capital na produção das mercadorias onde possuam maiores vantagens comparativas, desta forma conseguiriam aumentar a quantidade produzida e a qualidade dos produtos, estes então poderiam ser trocados em maior quantidade pelas outras mercadorias onde este país possuía vantagens comparativas menores. Ricardo expõe assim seus postulados:

“Se Portugal não tivesse nenhuma ligação comercial com outros países, em vez de empregar grande parte de seu capital e de seu esforço na produção de vinhos, com os quais importa, para seu uso, tecidos e ferramentas de outros países, seria obrigado a empregar parte daquele capital na fabricação de tais mercadorias, com resultados provavelmente inferiores em qualidade e em quantidade.

A quantidade de vinhos que Portugal deve dar em troca dos tecidos ingleses não é determinada pelas respectivas quantidades de trabalho dedicadas a produção de cada um dos produtos, como sucederia se ambos fossem fabricados na Inglaterra ou ambos em Portugal.

A Inglaterra pode estar em tal situação que necessitando do trabalho de 100 homens por ano para fabricar tecidos, poderia, no entanto, precisar do trabalho de 120 durante o mesmo período, se tentasse produzir vinho. Portanto, a Inglaterra teria interesse em importar vinho, comprando-o mediante a exportação de tecidos.

Em Portugal, a produção de vinho pode requerer somente o trabalho de 80 homens por ano, enquanto a fabricação de tecido necessita o emprego de 90 homens durante o mesmo tempo. Será portanto vantajoso para Portugal exportar vinho em troca de tecidos. Essa troca poderia ocorrer mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses fosse produzida em seu país com menos quantidade de trabalho que na Inglaterra. Embora Portugal pudesse fabricar tecidos

com trabalho de 90 homens, deveria ainda assim importa-los de um país onde fosse necessário o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais vantajoso aplicar seu capital na produção de vinho, pelo qual poderia obter mais tecido da Inglaterra do que se desviasse parte de seu capital do cultivo da uva para a manufatura daquele produto.”(Ricardo,1982,pg104)

Desta forma, mesmo que Portugal possua uma vantagem absoluta, importará mercadorias da Inglaterra.

Outro aspecto importante observado na citação acima, consiste no fato de que, as mercadorias que são trocadas dentro das nações incorporam quantidades de trabalho equivalentes, isto se deve a facilidade com que se desloca a mão de obra dentro do país, possibilitando a equiparação de todos os salários o que não acontece nas trocas entre as nações onde a diferença de salários constitui a condição essencial para o comércio internacional, caracterizando o intercâmbio desigual.

2.1.6 A imobilidade dos fatores

Na Teoria das Vantagens Comparativas, os fatores capital e trabalho não se deslocam de uma nação para outra.

“Se os lucros do capital empregado em Yorkshire fossem maiores do que os do capital empregado em Londres, este rapidamente se deslocaria de Londres para Yorkshire e assim os lucros se igualariam. Mas, se as terras se tornassem menos produtivas na Inglaterra, devido ao aumento do capital e da população, e, em, conseqüência, os salários aumentassem e os lucros diminuíssem, não se seguiria que a população e o capital necessariamente se mudassem da Inglaterra para a Holanda, para a Espanha ou para a Rússia, onde os lucros pudessem ser mais altos.”(Ricardo,1982,pg104)

A imobilidade do capital deve-se a razões de ordem pessoal de cada capitalista.

“A experiência mostra, no entanto, que a insegurança real ou imaginária do capital, quando não se encontra sob o controle imediato de seu proprietário, aliada à natural relutância de todo homem em abandonar seu país natal e suas relações e submeter-se, com todos os seus hábitos arraigados, a um governo estrangeiro e a novas leis, refreia a imigração do capital. Tais sentimentos, que eu lamentaria ver enfraquecidos, induzem muitos capitalistas a contentar-se com uma baixa taxa de lucros em seu país, em vez de irem buscar uma aplicação mais rendosa para sua riqueza em outros lugares.”(Ricardo,1982,pg105)

2.1.7 Mecanismo equilibrador

Como Portugal possui vantagens absolutas em ambas as mercadorias produzidas, evidentemente o comércio se dará em apenas um sentido, de Portugal para Inglaterra, e certamente estas importações feitas pela Inglaterra terão que ser pagas com ouro. Ricardo acrescenta então um mecanismo equilibrador, a chamada teoria quantitativa do dinheiro, segundo a qual a saída do dinheiro (ouro) de um determinado país fará os preços de todas as mercadorias baixarem e contrariamente a entrada de ouro em outro país fará os preços neste subirem.

“En la forma original dada a la ley por David Ricardo, el mecanismo automático crucial era la relación entre la cantidad de dinero y el nivel de precios: la llamada ‘teoría cuantitativa clásica del dinero’. En el famoso ejemplo de Ricardo, Portugal puede producir

vino y tela más baratos que Inglaterra. Todo el comercio entre Inglaterra y Portugal se daría inicialmente en una dirección: Portugal exportaría vino y tela que Inglaterra tendría que pagar directamente en oro, puesto que sus productos no serían competitivos con los de Portugal. Pero luego entra en juego el mecanismo equilibrador crucial; la salida de oro de Inglaterra disminuye su oferta monetaria y reduce, por tanto, todos los precios en dinero en esse país. De modo similar, la entrada de oro a Portugal aumentaría los precios en dinero en este último.”(Shaikh,1991,pg157)

2.2 Crítica aos postulados de Ricardo

2.2.1 Características Específicas

As características específicas a determinados países subdesenvolvidos que possam se transformar em vantagens absolutas a ponto de permitir a inserção no comercio internacional em patamares de igualdade com os países desenvolvidos, são muito escassas. A maior parte dos produtos específicos produzidos por países subdesenvolvidos, também são produzidos nos países desenvolvidos ou possuem substitutos próximos. Ou seja, possuem vantagens absolutas :

“La mayoría de las exportaciones del Tercer Mundo está constituida por materias primas que se producen en el centro y en la periferia: el petróleo se produce en Estados Unidos y en el mundo árabe, el algodón en Estados Unidos y en la India, el mineral de hierro en Europa y en Africa, etc . . . Muchas de estas materias primas son substitutos muy parecidos: las oleaginosas tropicales y las del mundo templado, las fibras o el caucho naturales y sus substitutos sintéticos, los frutos tropicales y los de Europa, etc. . . Los productos

verdaderamente específicos suministrados por la periferia son pocos y representan una débil proporción del comercio del Tercer Mundo.”(Amin,1987,pg48-49)

2.2.2 Imobilidade dos fatores

No mundo moderno o capital se move de um país para outro com grande facilidade em busca de maiores taxas de lucro, proporcionadas por baixos salários.

O apego a circunstâncias, tais como, “relutância de todo homem em abandonar seu país natal e suas relações e submeter-se, com todos os seus hábitos arraigados, a um governo estrangeiro e a novas leis, refreia a imigração do capital”(Sandroni,1982), descritas por Ricardo não constituem hoje motivos suficientes para evitar que o capital mude de nação em busca de melhores taxas de lucro. Podemos citar a instalação de novas montadoras de veículos no país, as privatizações, os investimentos na bolsa, etc.

Apesar desta Teoria ter como finalidade a explicação do fluxo de mercadorias entre os países e não o de capitais. Os investimentos diretos externos nos países subdesenvolvidos estão direcionados aquelas indústrias voltadas à exportação.

“Todos los capitales compiten uno contra otro. Esto significa que cuando el capital proveniente del PDC (País Capitalista Desarrollado) toma la forma de inversión extranjera compete no solamente con el capital del PCS (País Capitalista Subdesarrollado) sino también con el capital que quedó en su país. Allí donde puede aprovechar la mano de obra barata del PCS, el capital nuevo en el PCD se puede erigir en oposición a las industrias existentes en su país, abriendo fábricas en el extranjero y exportando los productos (más baratos)”.(Shaikh,1991pg206)

Podemos observar que a mobilidade do capital possui fundamental importância na determinação do fluxo de mercadorias no comércio internacional.

2.2.3 Mecanismo Equilibrador

O mecanismo equilibrador proposto por Ricardo através da teoria quantitativa clássica do dinheiro traria conseqüências diferentes das mencionadas.

Segundo a Teoria, a saída de dinheiro de um país e a sua entrada em outro alteraria os preços de todas as mercadorias em ambos países, proporcionando um equilíbrio. As vantagens absolutas de Portugal se transformariam em vantagens comparativas .

Segundo Anwar Shaiké , citando Karl Marx, os efeitos deste mecanismo seriam outros.

“Según Marx, el primer efecto de una salida de oro de Inglaterra sera disminuir la oferta de capital-dinero prestable. Por otra parte, a medida que la producción de tela y vino ingleses secumbe ante la competencia extranjera, la demanda de capital-dinero también disminuirá. Sin embargo, quando estes sectores hayan llegado a su tamaño mínimo (siempre habrá ingleses que nunca comprarán de los extranjeros), la fuga continua de oro tenderá a elevar la tasa de interés; a medida que todo ello reduce la inversión, baja la producción de otras mercancías. En Inglaterra, por lo tanto, el drenaje de lingotes conducirá a una disminución de las reservas bancarias, a frenar la producción y a una tasa de interés más alta.

En Portugal, los efectos son exactamente opuestos. A medida que el oro entra a Portugal, una parte es absorbida por las necesidades incrementadas de la circulación de la producción de tela y vino; una parte es absorbida en la forma de artículos de lujo y el resto entra a ser parte de las reservas bancarias ampliadas. Este

último efecto incrementará la oferta de capital-dinero prestable, bajando las tasas de interés y tendiendo a expandir la producción en general. Así, la entrada de oro en Portugal aumentará las reservas bancárias, expandirá la producción y bajará la tasa de interés. (Shaikh,1991,pg197).

Desta forma, segundo as análises de Marx, a vantagem absoluta de Portugal não se transformará em vantagem comparativa, a sua maior eficiência resultará em um superávit crônico. A Inglaterra não obterá então vantagens neste comércio ao contrario, enfrentará um déficit crônico agravado pela saída de ouro.

Estas condições, ou seja, o comércio entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos é algo que ocorre naturalmente no mundo moderno. As diferenças de qualidade e produtividade também estão presentes nesta realidade, os investimentos diretos externos, assim como a busca por maiores lucros através da redução de salários e também o endividamento crônico destes países.

Como pudemos observar, segundo os autores estudados, o livre comércio internacional da forma como é colocado por David Ricardo não proporcionará vantagens mutuas e sim agravará as diferenças existentes.

2.3 Dotações dos fatores e a Teoria de Heckscher-Ohlin

De acordo com os economistas clássicos, a vantagem comparativa se fundamentava na diferença da produtividade da mão-de-obra, único fator de produção que consideravam explicitamente entre as nações. As grandes diferenças de produtividade foram atribuídas a fatores climáticos.

Paul R. Krugman denomina a Teoria de Heckscher-Ohlin como uma das mais importantes do comércio internacional.

Em 1919, Eli Heckscher, economista sueco, publicou um artigo intitulado "Os Efeitos do Comércio Exterior sobre a Distribuição da Renda", no qual

apresentou o esboço do que viria a tornar-se a “teoria moderna do comércio internacional”. O artigo ficou vários anos no esquecimento, até que Bertil Ohlin, outro economista sueco e ex-aluno de Heckscher, aprimorou-o, adicionando-lhe explicações e, em 1933, publicou o seu famoso livro *Interregional and International Trade* (Comércio Inter-regional e Internacional).

Como a essência do modelo foi introduzida inicialmente por Heckscher, fundamentada nas vantagens comparativas, a teoria foi denominada teoria de Heckscher-Ohlin. Ohlin, dividiu com James Meade, o prêmio Nobel de economia de 1977, por seu trabalho sobre comércio internacional.

2.3.1 Hipóteses simplificadoras :

a) existem duas nações (A e B), duas *commodities* (X e Y) e dois fatores de produção (mão-de-obra e capital) ,desta forma a teoria é ilustrada como uma figura bidimensional.

No modelo de David Ricardo também existiam duas nações, mas apenas um fator de produção considerado, a mão-de-obra. Assim os produtores enfrentavam requerimento fixo de fatores. O que não lhes permitia optar entre o aumento de um e a redução de outro fator e vice-versa.

b) os dois países tem acesso e utilizam as mesmas técnicas de produção , desta forma a redução nos custos das *commodities* será resultado da utilização em maior volume do fator mais abundante e conseqüentemente mais barato existente em cada nação.

O modelo determina que os países tenham acesso e utilizem as mesmas técnicas de produção, notadamente não esta se referindo ao comércio entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos, já que neste caso isto não acontece.

Se os países não utilizarem as mesmas tecnologias de produção não ocorrerá a equalização dos preços dos fatores, a qual propõe o comércio internacional. (Krugman,&Obstfeld,1999,pg80)

c) A relação capital-trabalho (K/L) determina a intensidade em que determinado fator, capital ou mão-de-obra, é utilizada mais intensamente na produção de cada *commoditie*. A *commoditie* X é mão-de-obra intensiva porque necessita de mais mão-de-obra para ser produzida nos dois países do que a *commoditie* Y que é capital intensiva.

d) Os dois países obtêm retornos constantes de capital na produção das duas *commodities*. Desta forma um aumento de 15% na quantidade de mão-de-obra e de capital resultará no mesmo aumento na produção.

e) cada país produz as duas *commodities*.

Na maioria das vezes, no comércio internacional, quando dois países produzem as mesmas *commodities* as quais excedam o seu consumo interno, passam a ser concorrentes e não parceiros, pois o excesso será exportado.

f) os gostos são iguais nos dois países, para que ambas as nações consumam as duas *commodities*.

g) concorrência perfeita tanto para as *commodities* quanto para os fatores nos dois países, assim produtores, comerciantes e consumidores são muito pequenos para interferir no preço das *commodities*, o mesmo acontece com os usuários e fornecedores de capital e trabalho.

h) ausência de mobilidade internacional de fatores. Desta forma não é possível que a mão-de-obra se desloque de um país para trabalhar em outro e

nem mesmo o capital saia de uma nação para investir em outra . Assim, a única forma de reduzir as diferenças nos rendimentos dos fatores é com o comércio internacional.

A mobilidade internacional do capital está presente no moderno comércio internacional. E os investimentos diretos externos em países subdesenvolvidos são direcionados basicamente para os setores de exportação.

i) inexistência de obstáculos ao fluxo do comércio internacional , como custos de transportes, tarifas ou outros.

No mundo real existem barreiras naturais como o custo de transportes e barreiras do comércio como tarifas, quotas de importações e outras restrições.

j) totalidade no uso dos recursos nos dois países.

A totalidade do uso dos recursos nos dois países pressupõe pleno emprego. Segundo Karl Marx, isto é uma condição que não existe, pois uma das bases do sistema capitalista é a existência do exército de industrial de reserva.

k) equilíbrio no comércio internacional entre as nações .

O equilíbrio no comércio internacional entre nações desenvolvidas e subdesenvolvidas é algo ainda não realizado. As diferenças existentes tendem a aumentar nestas relações e o equilíbrio é algo que fica cada vez mais distante.

2.3.2 Intensidade dos Fatores

Domick Salvatore define para a Teoria Heckscher-Ohlin intensidade dos fatores da seguinte forma:

“Em um universo de duas *commodities* (X e Y) e dois fatores (mão-de-obra e capital), dizemos que a *commodity* Y é capital intensiva se a relação capital-trabalho (K/L) utilizada na produção de Y for mais elevada do que a relação K/L na produção de X.

Por exemplo, se duas unidades de capital (2K) e duas unidades de trabalho (2L) são necessárias para produzir uma unidade de *commodity* Y, a relação capital-trabalho é um. Ou seja, K/L são necessários para produzir uma unidade de Y. Se ao mesmo tempo 1K e 4L são necessários para produzir uma unidade de X, $K/L = \frac{1}{4}$ para a *commodity* X. Como $K/L = 1$ para Y e $K/L = \frac{1}{4}$ para X, dizemos que Y é K-intensivo e X é L-intensivo.”

2.3.3 Abundância de Fatores

Segundo Dominick Salvatore define-se da seguinte maneira:

“Existem duas maneiras de definir abundância de fatores. Uma delas é em termos de unidades físicas (em termos da quantidade geral de capital e mão-de-obra disponível para cada nação). Uma outra forma de definir abundância de fatores é em termos de preços relativos de fatores (em termos do preço do capital e do preço do tempo da mão-de-obra em cada nação).

De acordo com a definição em termos de unidades físicas, a Nação 2 será capital-abundante se a relação entre a quantidade total de capital e a quantidade total de mão-de-obra (TK/TL) disponível na Nação 2 for superior a da Nação 1 (se TK/TL da Nação 2 exceder TK/TL da Nação 1). Observe que não é a quantidade absoluta de capital e mão-de-obra disponível em cada nação que importa, mas sim a *relação* entre a quantidade total de capital e a quantidade total de mão-de-obra. Assim, a Nação 2 pode possuir menos capital do que a Nação 1 e ainda assim ser a nação capital-abundante se TK/TL da Nação 2 exceder TK/TL da Nação 1.

De acordo com a definição em termos de preços de fatores, a Nação 2 será capital-abundante se a *relação* entre o preço do capital e o preço do tempo da mão de obra (P_K/P_L) for inferior ao da Nação 2 à da Nação 1. Como o preço do

capital é geralmente tido como sendo a taxa de juros (r), enquanto o preço do tempo da mão-de-obra é a taxa salarial (w), $P_K/P_L = r/w$. Novamente, não é o nível absoluto de r que determina se uma Nação é ou não a nação abundante em K se r/w for inferior naquela nação em relação à Nação 1.”

2.3.4 A Teoria de Heckschre-Ohlin

Esta teoria é composta de dois teoremas, o chamado teorema de *H-O* (que trata do padrão do comércio e sua previsão) e o teorema da equalização dos preços dos fatores (que trata dos efeitos do comércio internacional sobre o preço dos fatores).

2.3.4.1 Teorema de H-O

Baseado nas hipóteses simplificadoras apresentadas, o teorema de Heckscher-Ohlin é apresentado da seguinte forma:

“Uma nação exportará a *commoditie* cuja a produção exija a utilização intensiva do seu fator relativamente abundante e barato e importará a *commoditie* cuja a produção exija a utilização intensiva do seu fator relativamente escasso e caro.” (Salvatore,1989,pg70).

“. . . o teorema H-O destaca a diferença na abundância dos fatores, ou dotações dos fatores, entre as nações como a causa básica ou determinante das vantagens comparativas e do comércio internacional. Por esta razão, o modelo de H-O é também conhecido como teoria das proporções dos fatores ou das dotações dos fatores.”(Salvatore,1989,pg70)

Esta teoria se propõe a explicar as vantagens comparativas ao invés de apenas admiti-las como fizeram os clássicos.

De uma maneira ou de outra, para explicar as trocas de mercadorias entre as nações é necessário que estas mercadorias tenham seus preços dimensionados, o que sem dúvida, é a questão central a ser analisada se quisermos saber se o comércio é possível, se as trocas comportam vantagens e como este comércio pode ser aprimorado ou mesmo abandonado se for o caso.

O teorema de H-O propõe um passo adiante na elucidação das vantagens comparativas, atribuindo estas as diferenças nas dotações dos fatores. Tem como ponto de partida a Teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo e como tal não pode abandonar os pressupostos que sustentam a teoria, os quais já comentamos anteriormente.

Na teoria de David Ricardo para o comércio internacional, ele utiliza como base para determinar o valor das trocas, o tempo de trabalho necessário para produzir tal mercadoria.

“O que qualquer coisa realmente vale para quem a obteve, e que deseja dispor dela, ou troca-la pôr qualquer outra, é a fadiga e o esforço que ela pode poupar-lhe, e que ele pode impor a outras pessoas. O trabalho foi o primeiro preço – a moeda original que serviu para comprar e pagar todas as coisas. “(Ricardo ,1982,pg44)

Ricardo admite que a quantidade de tempo de trabalho empregado na produção de determinada mercadoria é que fará com que ela custe mais ou menos que outra mercadoria, assim, se determinada nação consegue produzir com menor valor certo produto. Não possui significativa importância, para ele, qual a raiz desta vantagem, importante é que as nações consigam tirar proveito disto.

O teorema de H-O procura identificar a raiz da vantagem comparativa e neste ponto abandona os pressupostos de Ricardo, que compõem a teoria do valor trabalho, ao passo que procura determinar o valor das mercadorias utilizando uma medida diferente da utilizada por David Ricardo.

De acordo com Dominick Salvatori a determinação dos preços no teorema de H-O, funciona da seguinte forma:

“Ou seja, o teorema H-O postula que a diferença na abundância relativa e custos dos fatores é causa da diferença nos preços relativos das *commodities*, com economia fechada, entre duas nações.”(Salvatore,1989,pg70)

Desta forma o teorema de H-O que surgiu para explicar as vantagens comparativas no comércio internacional, parte de um pressuposto diferente do originalmente utilizado por Ricardo, em um ponto onde deveria ser o mesmo, ou seja, na determinação do valor das mercadorias, o que o deixa sem sustentação teórica. A medida que esta forma de determinar o valor, baseada em abundância e custos de fatores, não possui base teórica na teoria do valor de Ricardo, onde o valor é resultado da quantidade de trabalho incorporada em cada mercadoria, medida esta utilizada como base para as trocas no comércio internacional.

O valor das mercadorias determinado pela abundância relativa e custos dos fatores constitui uma redefinição da teoria e não um avanço como propõe o teorema.

2.3.4.2 Teorema da Equalização dos Fatores

Foi Paul Samuelson (prêmio Nobel em economia de 1976) quem tentou provar este teorema. Segundo Dominick Salvatori, como este teorema resulta diretamente do teorema de H-O, só se sustenta se o teorema de H-O for sustentável.

Samuelson afirma que o comércio internacional proporcionará a equalização dos rendimentos relativos dos fatores, mão-de-obra e capital, nas nações participantes, possibilitando que o mesmo substitua a mobilidade dos fatores.

“. . . o comércio internacional trará a equalização dos rendimentos relativos dos fatores homogêneos entre as nações. Como tal, o

comércio internacional é um substituto da mobilidade internacional dos fatores.”

“O que isto quer dizer é que o comércio fará com que os salários da mão-de-obra homogênea (mão-de-obra com o mesmo nível de treinamento, habilidade e produtividade) venham a ser os mesmos em todas as nações comerciantes. Da mesma maneira, o comércio internacional fará com que os rendimentos do capital homogêneo (capital de mesma produtividade e risco) venham a ser os mesmos em todas as nações comerciantes.”(Salvatore,1989,pg73)

David Ricardo admite o comércio internacional como uma alternativa para aumentar os lucros, e para que isto aconteça é necessário que existam diferenças nas remunerações dos trabalhadores.

“Se ao invés de cultivar nosso próprio trigo e ou fabricar as roupas e outros produtos necessários ao trabalhador, descobrirmos um novo mercado do qual possamos abastecer-nos de todas estas mercadorias a um preço mais baixo, os salários diminuirão e os lucros aumentarão.”(Ricardo,1982,pg103)

Arguiri Emmanuel afirma que a diferença nos salários estão historicamente vinculada aos países, ou seja, não existe equiparação dos salários nas diferentes nações:

“Los salarios se diferencian por zonas geográficas e independientemente de las fluctuaciones de las bolsas de mercancías. Son rígidos y notablemente estables en el tiempo. Durante los últimos veinte años, las cotizaciones del café, del cobre y del azúcar, han aumentado al triple y a veces mucho más. A esto no há correpondido ninguna variación de los salarios, ni cercana ni lejana, que haya sido registrada en los países productores. A través de todas esas

evoluciones e revoluciones de los precios, el trabajador de Guinea, de Uganda, de Brasil o Katanga, no há cesado de obtener el salario de subsistencia, que puede estimarse, sin un gran margen de error, en 5 centavos de dólar estadounidense la hora, mientras que en su homólogo norteamericano o europeo se acercaba, durante esse mismo tiempo, a una cantidad 20, 30, o 40 veces mayor, una vez más según el país y en ninguna forma según las fluctuaciones de los precios.”(Emmanuel,1979,pg107)

Com a equalização dos salários, proposta por Samuelson, todos os trabalhadores receberiam a mesma remuneração, pela mesma atividade em todas as nações comerciantes. Se isto acontecer, o comércio internacional não teria razão de existir, pois, segundo Ricardo, a sua finalidade é aumentar os lucros e isto só é possível comprando mais barato, em outros países, as mercadorias consumidas pelos trabalhadores para sua subsistência, o que faria baixar os salários e aumentar os lucros. Se em todos os países comerciantes os salários são os mesmos, conseqüentemente os preços serão os mesmos e também os lucros.

Como foi dito anteriormente a Teoria de Heckscher-Ohlin é composta de dois teoremas o de H-O e o teorema da Equalização dos Preços dos Fatores. Também foi dito que o segundo teorema só teria validade se as hipóteses do primeiro se confirmassem, por este ser um corolário daquele.

O primeiro teorema não possui base teórica que sustente sua finalidade e automaticamente o segundo teorema não se confirma.

Desta forma a Teoria de Heckscher-Ohlin-Samuelson não atende ao propósito que se dispôs, explicar as vantagens comparativas baseada na abundância e custos dos fatores mão-de-obra e capital, como um avanço da teoria ricardiana.

TERCEIRO CAPÍTULO COMÉRCIO EXTERIOR

3 - Comercio Exterior Brasileiro

Neste capítulo analisaremos o comportamento da Balança Comercial Brasileira no período de 1980 a 2000.

Faremos uma exposição dos números do comercio exterior, com respeito aos valores em dólares e aos volumes em toneladas, exportados e importados de mercadorias, com o objetivo de identificar como o comercio internacional brasileiro se configurou nestes últimos vinte anos.

As Exportações estão subdivididas em :

1. Produtos Básicos
2. Produtos Industrializados
 - 2.1 Semimanufaturados
 - 2.2 Manufaturados
3. Operações Especiais

As Importações :

1. Bens de Consumo
2. Matérias Primas
3. Combustíveis e Lubrificantes
4. Bens de Capital

3.1 Exportações

3.1.1 – Valor Exportados em Dólares

A participação das exportações no PIB atingiram em 2000 patamares semelhantes aos existentes no início dos anos oitenta, mantendo-se em torno de 9,0%, demonstrando que não houve um crescimento nas exportações no período em relação ao PIB.

As exportações mundiais aumentaram aproximadamente 210% no período em questão, a participação do Brasil nestas caiu de 1,04% em 1980 para 0,91% em 2000, demonstrando que reduziu a nossa participação no comércio mundial.

O grau de abertura da economia variou de 9,1 em 1980, atingindo 5,5 em 1990 e voltando a 9,4 em 2000.(ANEXOII)

No período compreendido entre os anos de 1980 a 2000 as exportações cresceram um total de 173,62% .

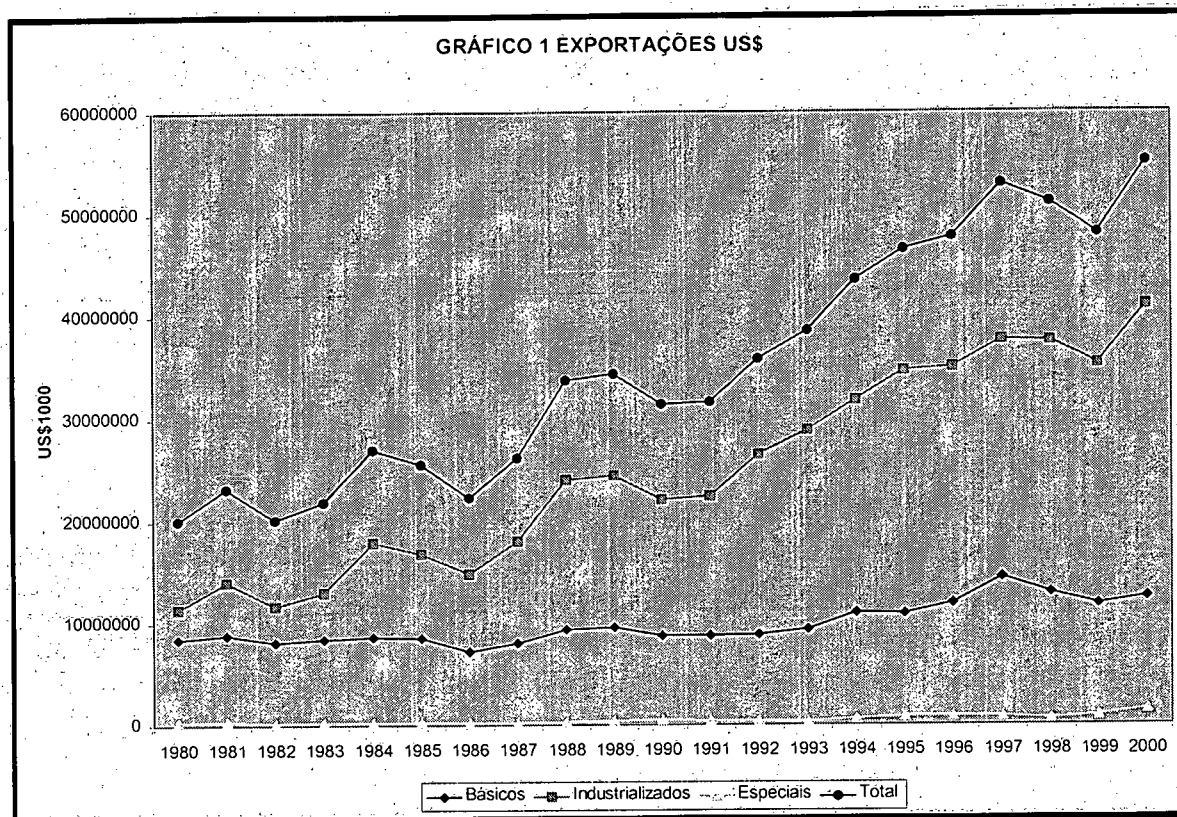
Na década compreendida entre 1980 e 1990 houve um crescimento das exportações da ordem de 56,04%, sendo que deste crescimento 2,80% foram produtos básicos e 95% produtos industrializados, o restante refere-se a operações especiais. De 1991 à 2000 o crescimento foi de 74,20%, sendo que os produtos básicos contribuíram com 16,27%, e os produtos industrializados com 79,17% do aumento.

Podemos constatar que no período analisado os produtos industrializados tem contribuído com um percentual muito maior do aumento do volume exportado em termos de dólares, do que o restante da pauta. (Dados baseados no ANEXO I).

O gráfico 1 mostra o total de exportações em termos de dólares. Chama atenção o crescimento significativo nas exportações de produtos industrializados, muito superior ao comportamento observado nas exportações de produtos

básicos, onde este crescimento foi muito pequeno, formando quase um linha horizontal.

As transações especiais tem uma influência muito reduzida nas exportações tornando-se imperceptível no gráfico.



Fonte: MDIC/Secex Elaboração própria

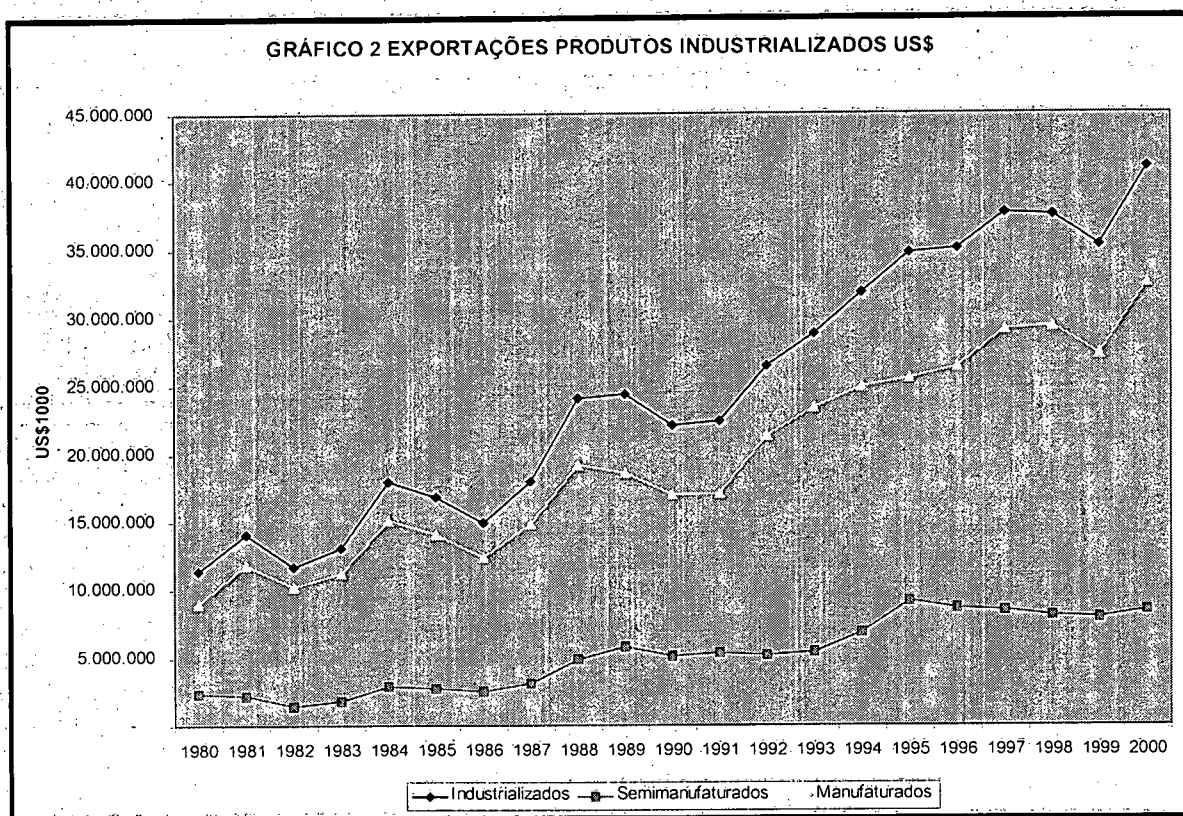
A trajetória ascendente da linha que representa o total exportado é resultado na sua maior parte da crescente participação dos produtos industrializados.

Dos 95% de crescimento dos industrializados na primeira década, 25,27% referem-se a produtos semimanufaturados como, alumínio em bruto, cera de carnaúba, óleo de soja bruto, etc. e 74,73% a produtos manufaturados, bolsas e carteiras de couro, carne de boi industrializada, calçados, etc... Na década

seguinte de um total de 74,20% de industrializados, 16,87% são produtos semimanufaturados e 83,13% manufaturados.

As Transações Especiais representam menos de 5% do total exportado.

O gráfico 2 representa a evolução nas exportações de produtos industrializados, Semimanufaturados e manufaturados, onde identificamos que os produtos manufaturados contribuem decisivamente na configuração da linha do



Fonte : MDIC/Secex Elaboração própria

total de exportações de produtos industrializados.

O crescimento em valor, observado nas exportações brasileiras nos últimos vinte anos, de US\$20.132.401.000,00 para US\$55.085.595.000,00, é resultado na

sua maior parte, do crescimento observado nas exportações de produtos manufaturados e não de produtos básicos.

3.1.2 - Volume Exportado em Toneladas

Analisaremos agora o volume de exportações em toneladas no período de 1980 à 2000, que obtiveram um crescimento de 124,22%.

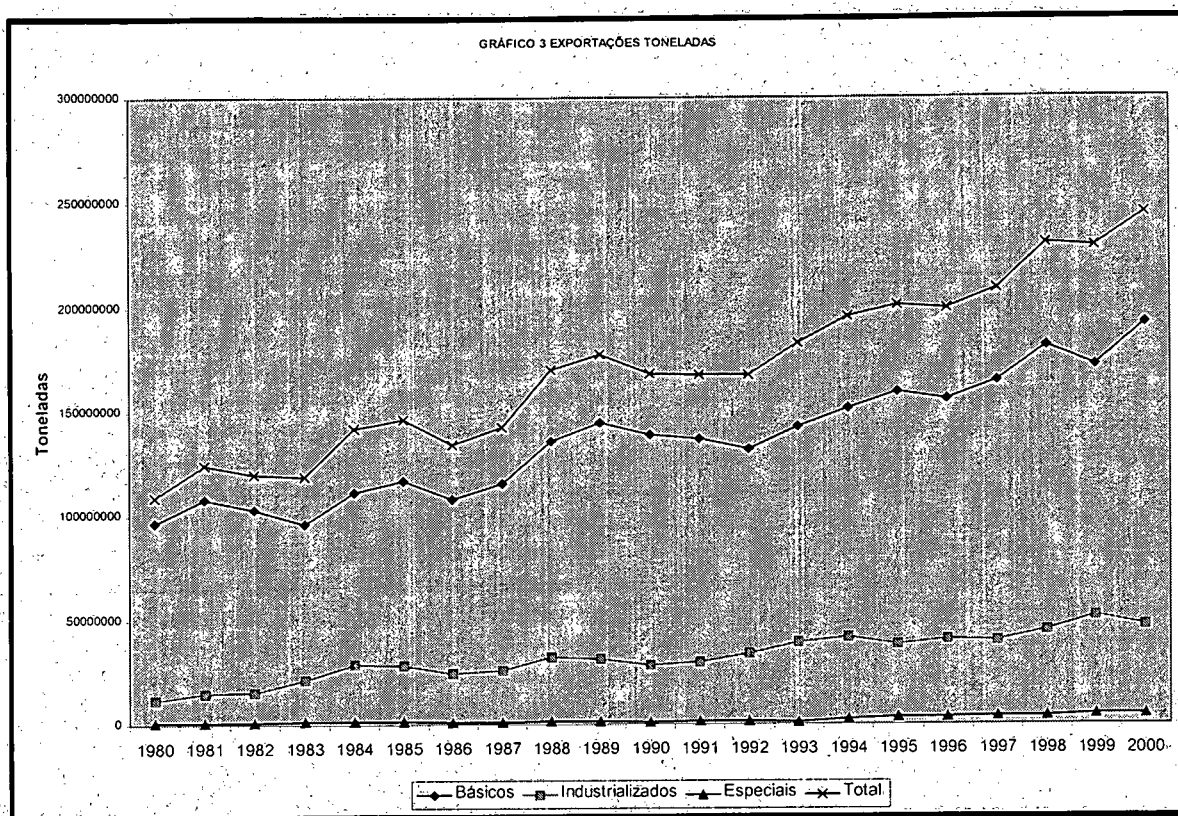
De 1980 à 1990 houve um crescimento de 53,86%, no volume exportado em toneladas. Deste crescimento 70,89%, foram resultado do aumento, em toneladas, nas exportações de produtos básicos e 28,52% nos produtos industrializados. Na década seguinte as exportações cresceram 46%, e novamente os produtos básicos tiveram o maior percentual, com 72,54% do aumento e os produtos industrializados com 22,99%.

As Transações Especiais não ultrapassaram os 5%.

Podemos observar, através dos números apresentados, que os volumes exportados em toneladas de produtos básicos cresceram significativamente ao longo destes vinte anos o que não aconteceu nas mesmas proporções com os produtos industrializados.

Os produtos básicos obtiveram um maior percentual de aumento das exportações em toneladas de 1980 à 1990 com 43,10% contra 41,03 no período posterior.

O gráfico 3 representa o desempenho de exportações de produtos básicos e Industrializados no que se refere a toneladas. Nossas exportações de produtos básicos em 2000 somaram 192.177.686ton e um montante de US\$12.561.835.000,00, enquanto os produtos industrializados totalizaram no mesmo ano 47.769.459ton e US\$41.027.007.000,00.



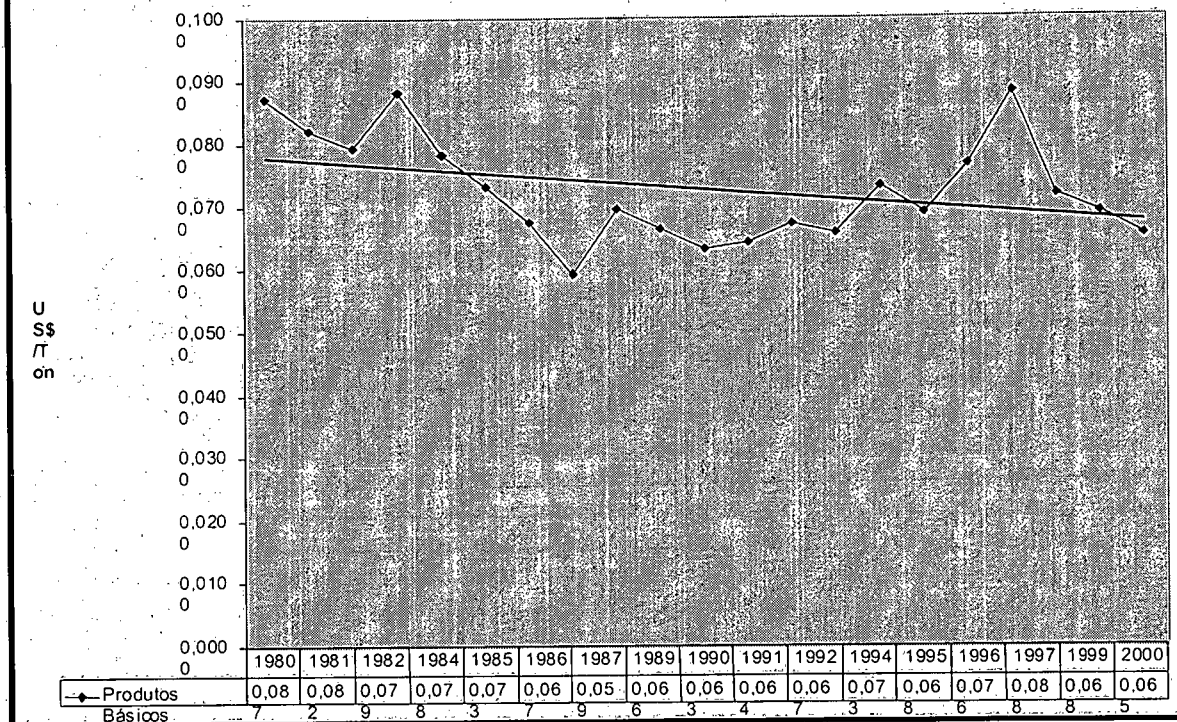
Fonte: MDIC/Secex. Elaboração própria

3.1.3 Preço por Tonelada das Exportações

Podemos observar que apesar de obtermos menor valor (dólares) por nossas exportações de produtos básicos, estes representam o maior volume exportado em toneladas, demonstrando que ao longo do tempo nossos produtos básicos estão perdendo valor.

Os preços dos produtos básicos exportados tem diminuído como mostra o gráfico 4.

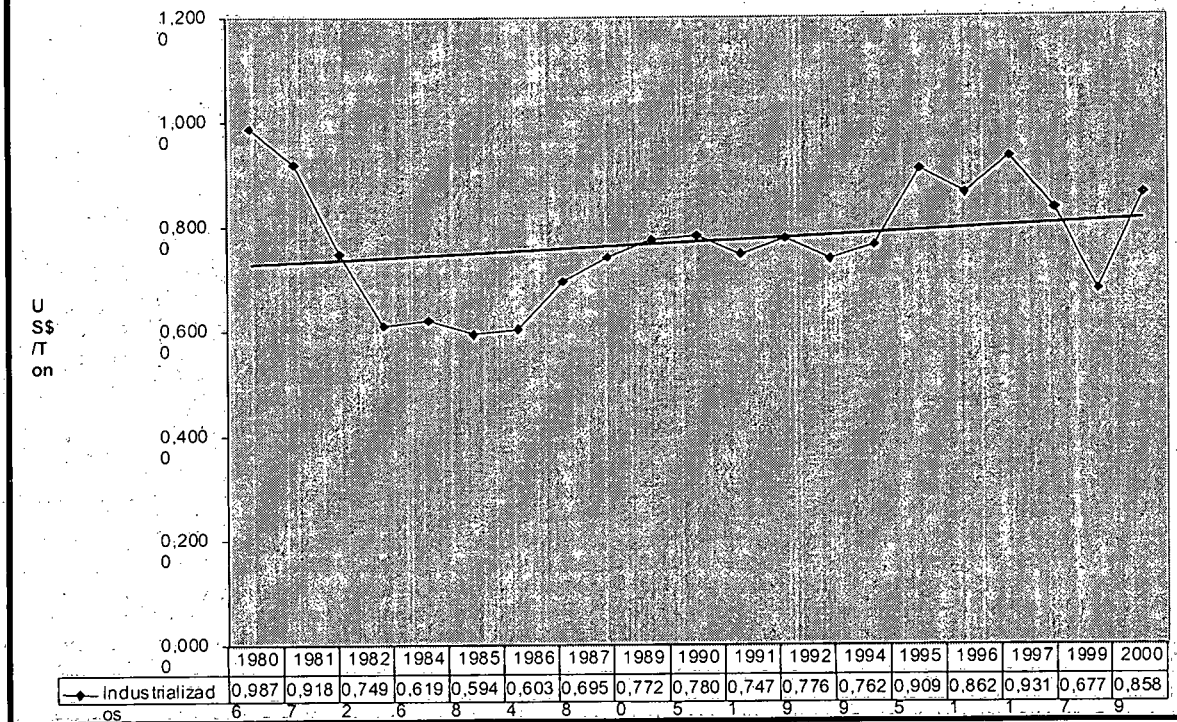
GRÁFICO 4 MÉDIA US\$/Ton PRODUTOS BÁSICOS



Fonte : MDIC/Secex. Elaboração própria

No Gráfico 5 podemos observar que os preços dos Produtos Industrializados tem tendência de aumento com o passar dos anos. No ano 2000 os Produtos Básicos representaram 78,56% do total das exportações em toneladas o que corresponde a 22,80% das exportações em dólares. No mesmo ano os Produtos Industrializados atingiram 19,52% do total exportado em toneladas o que representa 74,48% do volume total em dólares. Desta forma obtemos maiores vantagens na exportação de produtos industrializados.

GRÁFICO 5 MÉDIA US\$/Ton PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS



Fonte : MDIC/Secex Elaboração própria

O perfil das exportações mostra-se contraditório a medida que exportamos um volume maior de mercadorias pelas quais obtemos um valor menor a cada ano. No período de 1980 a 2000, não apresentaram crescimento em relação ao PIB, os produtos básicos aumentaram significativamente no que refere a volumes exportados em toneladas, o que não se configurou em aumento no preço por tonelada destes, assim exportamos mais e recebemos menos. No tocante a produtos industrializados houveram aumentos nos volumes exportados em toneladas que foram acompanhados pelos preços. Mesmo com este quadro, a participação no Brasil no comércio internacional representa menos de 1% das exportações mundiais.

3.2 Importações

3.2.1 Volumes Importados em Dólares

Nossos maiores volumes de importações em termos de dólares no ano de 2000 são de Bens de Capital, seguidos das Matérias Primas, Combustíveis e Lubrificantes e finalmente Bens de Consumo.

Este quadro foi se modificando ao longo dos vinte anos analisados, no ano de 1980 as maiores importações eram de Combustíveis e Lubrificantes, seguidos das Matérias Primas, Bens de Capital e por último Bens de Consumo.

Os Bens de Capital em 2000 tem um peso significativo nas importações, representando 41,30%, aumentando do patamar de 19,08% que representavam em 1980 em termos de dólares.

Os Combustíveis e Lubrificantes que representavam 44,43% das importações em 1980, caíram em 2000 para 14,88%.

O crescimento das importações de Bens de Capital e Matérias Primas pode estar relacionado com aumento das exportações de Produtos Industrializados verificado no item 2.1 e a política de câmbio brasileira de 1994 à 2000.

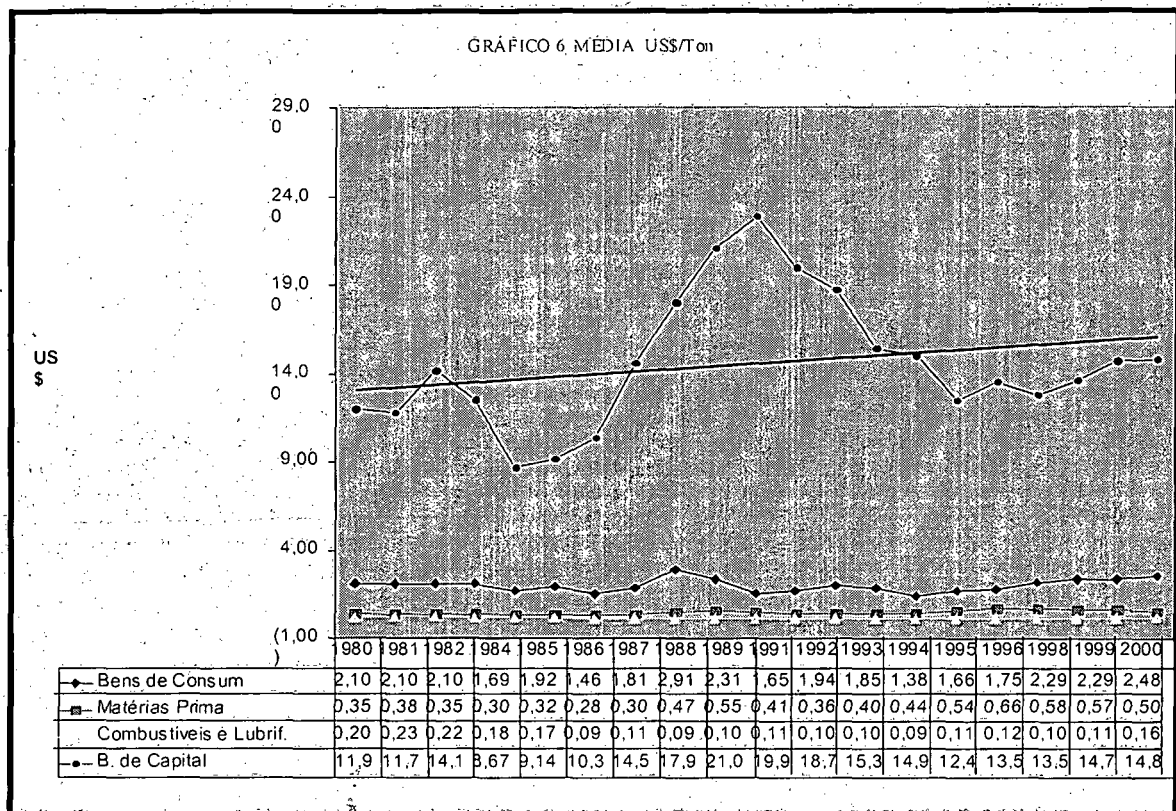
3.2.2 Preço por Tonelada das Importações

Podemos observar no gráfico 6, onde estão expressos valores unitários da tonelada em dólares, que os preços das importações descrevem uma linha praticamente horizontal no que se refere a Matérias Primas, Combustíveis e Lubrificantes e Bens de Consumo, sofrendo oscilações mas não perdendo valor com o decorrer dos anos. Os Bens de Capital demonstram uma maior oscilação, mesmo assim a linha de tendência indica o aumento dos valores.

Estas oscilações são o resultado da variação no preço da tonelada expressa em dólares como consequência da mudança do conteúdo das

importações, onde , ao longo destes anos passamos a importar Bens de Capital com mais tecnologia.

Assim, estamos desembolsando mais dólares para importar Bens de Capital agora do que no início dos anos oitenta. No tocante aos outros itens importados continuamos a pagar o mesmo que no passado.



Fonte: MDCI/Secex Elaboração própria

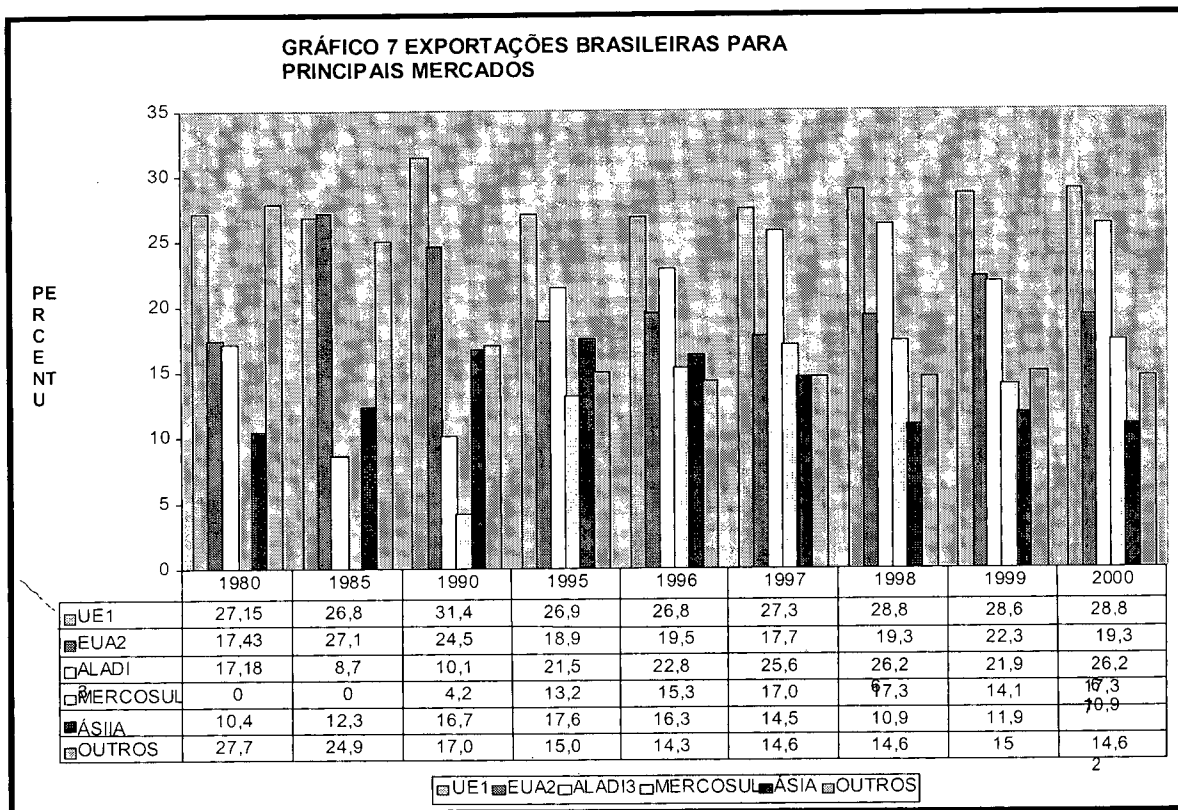
3.3 Exportações Brasileiras para Principais Mercados

As exportações brasileiras tem demonstrado pouca ampliação do comércio internacional com os parceiros, os percentuais exportados em dólares para os principais mercados no ano de 1980 continuam muito parecidos com o ano 2000, os maiores aumentos verificados nestes vinte anos correspondem as negociações com os Estados Unidos, que se aproximaram dos 10%, com a União Européia que representam nosso principal mercado exportador, os aumentos não

ultrapassaram os 6%, ou seja não demonstraram aumentos significativos, exceção para o ALADI. O gráfico 7 ilustra esta situação.

Observamos que nos últimos cinco anos temos exportado em média menos de 20% para os Estados Unidos, cifra que não o caracteriza como nosso principal mercado mas tem significativa importância por tratar-se de apenas uma nação.

As exportações para a União Européia representam o maior percentual, que esta relacionado com a menor imposição de barreiras aos nossos produtos.



1 Não inclui AELC 2 Inclui Porto Rico 3 Inclui Mercosul Fonte :SECEX Elaboração própria

Podemos observar que nas condições atuais, em que vigoram os acordos comerciais, torna o nosso comércio internacional mais dinâmico e linear com a União Européia do que com os Estados Unidos.

O MERCOSUL possui significativa importância em nosso comércio exterior, desde a sua criação no início da década de noventa, com aumentos percentuais observados ano a ano. As características contidas nestas relações comerciais colocam-se de maneira mais equilibrada, ou seja, não existem os abismos econômicos verificados no comércio com os Estados Unidos, por exemplo, onde as negociações estas subordinadas, na maioria das vezes, apenas aos interesses norte americanos.

A imposição de barreiras, sejam de qualquer ordem, dificultam o comércio internacional e estão mais presentes nas relações com os Estados Unidos do que as demais nações, situação que constataremos no próximo capítulo.

QUARTO CAPÍTULO

BARREIRAS ÀS EXPORTAÇÕES

4. Barreiras as Exportações Brasileiras

Neste capítulo faremos uma exposição das barreiras ao acesso de produtos brasileiros aos mercados Norte-Americano e Comunitário, baseados em estudos feitos por diplomatas brasileiros em Washington,DC, e na comunidade Européia.

4.1 Barreiras aos Produtos Brasileiros no Mercado Norte-Americano

Ao contrário do que os norte americanos dizem, as barreiras aos produtos brasileiros ao seu mercado existem e são promovidas pelo governo em resposta as pressões exercidas pelos segmentos mais interessados nesta política como forma de proteger o mercado interno.

A relativa estagnação das exportações brasileiras para aquele país, atribuída por eles ao custo Brasil e a alegada sobrevalorização do real, tem na realidade a intenção de desviar a atenção da verdadeira causa desta situação que é ocasionada pelas barreiras tarifárias e não tarifárias impostas as exportações brasileiras.

Em um ano de eleições os segmentos produtivos demonstram uma capacidade muito grande de fazer valer a sua vontade na manutenção de barreiras comerciais.

4.1.1 Produtos Básicos

4.1.1.1 Açúcar

O governo norte-americano promove a produção interna de açúcar de beterraba e o uso de seu substituto produzido a partir do milho.

Utiliza o sistema de quotas para a importação como forma de barreira.

A quota imposta ao Brasil não corresponde a dimensão da produção brasileira. Importações acima da quota estão sujeitas a uma tarifa de US\$338,70 por tonelada.

O sistema de quotas foi introduzido em 1982, desde então as exportações brasileiras de açúcar para os Estados Unidos caíram abruptamente em mais de 60%. As reduções nas quotas que foram impostas posteriormente resultaram na queda, em 1999, para menos de 15% da quantidade comercializada durante o período de livre comércio.

As quotas são estabelecidas anualmente pelo governo norte-americano. Para os países sujeitos a elas estabelece-se o imposto de importação de US\$14,00 por tonelada para sua quota.

Existe também o Sistema Geral de Preferências (SGP) que concede a maioria dos países latino-americanos e caribenhos a isenção da tarifa do imposto.

O Brasil e a Argentina são os únicos países latino-americanos sem direito aquele regime.

4.1.1.2 Arroz

O arroz, como os outros principais grãos, recebe subsídios do governo norte-americano. São feitos pagamentos pela diferença do preço de empréstimo e o vigente no mercado internacional, além dos empréstimos que tem a colheita como garantia do adiantamento.

O Departamento de Agricultura norte-americano repassou US\$270 milhões em adiantamentos e US\$155 milhões referente a diferença no preço do mercado interno e externo, no ano 2000.

4.1.1.3 Camarão

A legislação norte-americana requer a certificação renovada anualmente para que se possa exportar camarão para o mercado dos Estados Unidos nos doze meses subsequentes. Esta certificação esta condicionada a existência nas legislações nacionais de programas reguladores compatíveis com os em vigor nos Estado Unidos, sobretudo no que se refere a dispositivos de escape para a tartaruga, na pesca de arrasto pela indústria pesqueira.

Apesar do exemplo brasileiro reconhecido internacionalmente no que se refere a tartaruga marinha, chamado projeto TAMAR, o Brasil tem sido repetidamente descertificado e proibido de exportar camarões para os Estados Unidos.

4.1.1.4 Carnes Bovina e Suína

Os padrões sanitários norte-americanos, em razão da ocorrência de febre aftosa em carnes bovina e suína, proíbem a importação de carne crua e congelada do Brasil para os Estados Unidos, também alegam que o Brasil não é território livre de cólera suína, doença vesicular suína e febre africana suína.

4.1.1.5 Carne de Frango

Para exportar frango para o mercado norte-americano o Brasil precisa ter o seu sistema de inspeção sanitária certificado pelo *Food Safety Inspection Service*, órgão do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, como equivalente ao sistema norte-americano.

Como eliminação de uma ultima barreira sanitária, o Brasil deve através de autoridade responsável pela verificação veterinária, atestar que o país esta livre

da Doença de Newcastle, submetendo-se a um formulário específico do Departamento de Agricultura norte-americano.

O Brasil está colocado entre os maiores exportadores de frango do mundo.

Os Estados Unidos, através do *Export Enhancement Program*, programa de subsídios a produção de frango, tem concorrido com o Brasil em terceiros mercados como Egito, Líbano, Jordânia, Omã, Iêmen e Emirados Árabes Unidos.

Do total de exportações de frango brasileiro, 40% destinam-se ao Oriente Médio, sendo os Emirados Árabes Unidos o terceiro maior importador de frango brasileiro na região.

4.1.1.6 Frutas e Legumes

As frutas e legumes importados têm ampliado sua participação no mercado norte-americano desde 1980. As exportações brasileiras para aquele mercado têm se ampliado notadamente a partir de 1998.

Os impostos a que estão sujeitas estas exportações são aplicados conforme a época do ano. Para as uvas brasileiras, oscila de US\$ 1,13/m³, entre 15 de fevereiro e 31 de março, a zero, de 1^o de abril a 30 de junho e a US\$ 1,80/m³, no restante do ano. O melão entre 1^o de dezembro e 31 de maio, está livre de imposto, no restante do ano aplica-se 28%, o México para o mesmo produto paga 18,6% e o Caribe é livre de impostos. Situação semelhante acontece com outras variedades de melão.

As barreiras sanitárias dos Estados Unidos impedem a importação da maioria das frutas e legumes brasileiros, dentre estes alguns possuem grande potencial no mercado.

A maior barreira a esses produtos que possuem potencial constitui-se na lentidão da burocracia do Departamento de Agricultura norte-americano na análise referente aos dados fornecidos pelos produtores e exportadores comprovando a inexistência ou mesmo do controle efetivo, utilizando métodos adequados para o

combate de alegadas pragas em áreas de produção. Ocorre também uma grande demora na análise de riscos, que podem levar anos, com centenas de produtos na fila de espera. O mamão brasileiro levou cinco anos.

No Brasil a análise de risco para laranjas vindas da Flórida levou apenas seis meses para ser concluído pelo Ministério da Agricultura e Abastecimento.

4.1.1.7 Madeiras, Carvão Vegetal e obras de madeira

As barreiras existentes a importação destas madeiras restringem-se a opinião pública norte-americana, que relaciona a destruição de florestas na Amazonia e no Brasil ao comércio destas. Sendo que para mais de 50% dos produtos analisados a tarifa é de 0%.

Os principais concorrentes do Brasil neste setor são a Indonésia e o Canadá, .

4.1.1.7 Soja

Os Estados Unidos mantém um programa de subsídio onde os produtores de soja contam com empréstimos facilitados, ou habilitam-se a receber o pagamento por deficiências resultante da diferença do preço de empréstimo e o vigente no mercado internacional.

O Brasil enfrenta problemas com a colocação de barreiras ao produto industrializado de soja. Nosso óleo de soja é taxado a proporção de 19,1% o que torna nossas exportações deste produto para aquele mercado proibitivas.

As importações de óleo de soja do Canadá, Israel, de Países Andinos e do Caribe são isentas de taxaço.

4.1.1.8 Tabaco

A mistura empregada no *American blend* é composta de 15% de fumo oriental, não produzido pelo Brasil nem pelos Estados Unidos, e 85% de fumo do tipo *burley* ou *flue cured*, produzidos tanto nos Estados Unidos quanto no Brasil. O Congresso norte-americano aprovou um dispositivo que estabelece 75% de conteúdo doméstico para fumos utilizados na fabricação de cigarros. Em função disto as importações de fumo brasileiros ficaram restritas a no máximo 10% de fumos empregados na fabricação de cigarros.

4.1.2 Produtos Industrializados

4.1.2.1 Calçados

A média de todas as tarifas de importação dos Estados Unidos é cerca de 5%, para o calçado feminino brasileiro é de 10% ad valorem e para o masculino é de 8,5% ad valorem.

As exportações de calçados brasileiros constituem o segundo maior item exportado para aquele mercado, mas registrou uma redução de 1998 para 1999 de 4,2%.

Os principais concorrentes brasileiros no mercado americano são a China e a Itália.

4.1.2.2 Etanol

A pedido da indústria local, em 1980, o governo norte-americano adotou várias medidas protecionistas, introduzindo tarifas de importação que provocaram um aumento de 72% no preço do etanol brasileiro. A época éramos o maior exportador do produto para aquele mercado. Posteriormente o governo brasileiro

retirou o produto do Sistema Geral de Preferências, excluindo-o definitivamente do mercado norte-americano.

Outros países produtores de etanol, como os da Bacia do Caribe e a Costa Rica, são beneficiados pelo sistema de quotas e estão isentos de tarifa de importação.

4.1.2.3 Laticínios

Os subsídios fornecidos a indústria norte-americana de laticínios, mesmo os Estados Unidos exportando apenas 2% da produção, influem decisivamente nos preços internacionais dos produtos lácteos.

O Brasil com uma boa variedade de queijos de qualidade enfrenta dificuldades nas exportações para os Estados Unidos, em função das quotas impostas..

4.1.2.4 Sucos de Frutas

Suco de Laranja : tarifa aduaneira de 7,85 centavos de dólar por litro que corresponde a uma tarifa ad valorem de 56%. O México, os países da bacia do Caribe e os do Pacto Andino, desfrutam de vantagens decorrentes dos acordos comerciais. A Costa Rica possui isenção de taxas para o suco de laranja.

Suco de Limão : tarifa aduaneira de 7,9 centavos de dólar por litro, corresponde a uma tarifa ad valorem de 50%.

Suco de Uva : sujeito a imposto de 4,4 centavos de dólar por litro que corresponde a uma tarifa ad valorem de 9,2%.

4.1.2.5 Têxteis

Os norte-americanos impõe quotas globais e quotas específicas por produto as importações de fios, tecidos, e confecções provenientes do Brasil.

As tarifas de importação para produtos têxteis encontram-se entre as mais elevadas do mercado, podendo chegar a 38% ad valorem mais 48,5 centavos de dólar por quilograma. Aliados as alterações de critérios, como regras de origem ou novas exigências técnicas, como requerimento de etiquetagem e/ou de documentação, para importação destes produtos, reduzem significativamente e as vezes eliminam a competitividade dos produtos estrangeiros no mercado interno.

4.1.2.6 Produtos Cerâmicos

As tarifas aplicadas neste setor são elevadas, 25% dos produtos estão sujeitos a tarifas superiores a 7%. Vários produtos do interesse exportador brasileiro estão excluídos do Sistema Geral de Preferências, que inclui países beneficiados com concessões unilaterais norte-americanas.

Os grandes concorrentes dos produtos brasileiros são a China, a Italia e o Japão.

4.1.2.7 Ferro Fundido, Ferro e Aço

Acesso ao mercado norte-americano para itens deste setor é dificultado fundamentalmente por medidas não tarifárias, como aplicação de direitos anti-dumping e medidas compensatórias que na prática inviabilizam as exportações brasileiras.

4.1.2.8 Veículos automóveis, Tratores, etc. suas partes/acessórios

Nesse setor o acesso ao mercado norte-americano esta condicionado, além da tarifa, a outras variáveis como regulamentos técnicos rígidos, e preferência do consumidor por determinadas marcas.

4.2 Barreiras aos Produtos Brasileiros No Mercado da União Européia

4.2.1 Política Comercial Comunitária

4.2.1.1 Tarifa Externa Comum - TEC

A União Européia possui uma tarifa externa comum (TEC), que estabelece a nomenclatura e o conjunto de direitos de importação a serem aplicados por todos os Estados Membros da UE às importações de produtos de terceiros países. A TEC tem 99 capítulos que se dividem em duas grandes categorias, a dos produtos agrícolas, capítulos 1 a 24, e a dos industriais, capítulos 25 a 97.

4.2.1.2 Quotas Tarifárias

Os produtos que ingressam no mercado comunitário por meio de contingente devem cumprir certas condições, que são por si só, um obstáculo a transação comercial.

4.2.1.3 Regimes Especiais de Importação

Aplica uma preferência comunitária com a qual assegura prioridade para o consumo de produtos comunitários e proteção ao mercado contra importações ditas exageradas em quantidades e preços vis.

4.2.1.4 Regra de Origem

Considerados originários de um país os produtos inteiramente obtidos no país de origem, ou que tenham sofrido transformação suficiente no país originário.

4.2.2 Barreiras tarifárias aos produtos agropecuários do Brasil no mercado da União Européia

Das exportações agrícolas brasileiras para União Européia, 50% recebem tratamento duty-free, tarifas abaixo de 10%, valor ligeiramente inferior à proporção para o Mercosul. No outro extremo, 12.51% das exportações brasileiras, correspondem a cerca de US\$850 milhões, são sujeitos a tarifas acima de 10%, considerando aqui como picos tarifários.

4.2.3 Barreiras não-tarifárias aos produtos agropecuários do Brasil no mercado da União Européia

4.2.3.1 Quotas tarifárias

Açúcar : quota de 23930 toneladas à tarifa de 98 euros/t. A tarifa extra quota é de 339 euros/t. O Brasil é o único país do Mercosul com uma quota de importação no mercado comunitário.

Bananas : bananas frescas que sejam do tipo plantains, quota de 240,75 mil toneladas com tarifa de 75 euros/t, extra quota 680 euros/t. Para bananas tipo secas e plantains, tarifa de 16%.

Cortes nobres de carne bovina : quota de 5mil toneladas, tarifa reduzida de 20%. Excedentes possuem aliquotas que variam de 12,8% mais 2211 euros/t a 12,8 mais 3041 euros/t.

Carne de frango : quota de 7500 toneladas com terifa especifica em geral 505 inferior a normal.

Pesca : Atum ou Bonito frescos ou congelados possui quota total de 17250 toneladas, com aliquota zero, extra quota aliquota de 22%. Atum ou Bonito em conserva aliquota de 24%.

4.2.3.2 Barreiras sanitárias e fitossanitárias

Diretiva comunitária de 1992 exige que praticamente a totalidade dos produtos de origem animal importados pela União Européia de terceiros países sejam provenientes de estabelecimentos habilitados pela Comissão Européia.

4.2.4 Barreiras tarifárias no setor industrial

Sobre 34% das exportações industriais brasileiras para a União Européia incide tarifa zero; sobre 32% tarifa entre 5 e 10% , sobre 30% tarifa de 1 a 4%. Desta forma, apenas sobre 4,21% das exportações industriais brasileiras incidem tarifas superiores a 10%

4.2.5 Barreiras não-tarifarias

Têxteis : o setor tem sido historicamente um dos mais protegidos no mercado comunitário. Acordos de limitação de suprimentos de produtos têxteis

com os principais fornecedores, inclusive o Brasil, estabelecendo restrições quantitativas para importações da maior parte dos produtos.

4.2.6 Processo anti-dumping

Embora certo número de produtos brasileiros tenha sido alvo recorrente de medidas anti-dumping no âmbito da União Europeia, geralmente no setor siderúrgico, a proporção do comércio bilateral afetado é pequena.

4.3 Perfil Tarifário Brasil/ Estados Unidos

Os Estados Unidos dispõe de uma estrutura de comércio exterior aberta, com alta capacidade de absorção de importações e baixa média tarifária. Apesar destas características o comércio exterior norte-americano penaliza alguns produtos fundamentais da pauta de exportações brasileiras que são prejudicados por picos tarifários, restrições sanitárias e fitossanitárias, medidas compensatórias e medidas anti-dumping.

Dos quinze principais produtos de exportação global do Brasil e dos Estados Unidos, para dados de 1999, a média tarifária ou equivalente tarifário aplicado contra os produtos brasileiros nos Estados Unidos chega a 45,6%, a média aplicada pelo Brasil aos produtos norte americanos alcança 14,3%.

O Brasil encontra médias tarifárias menores no comércio com a União Europeia.

4.4 Brasil e México no mercado de produtos industriais dos Estados Unidos

As barreiras às exportações brasileiras que dificultam o acesso aos principais mercados consumidores do mundo caracterizam-se basicamente como

resultado de pressões oriundas de grupos que procuram defender o mercado interno em seus países. Os acordos comerciais que visam a implantação do livre comércio de mercadorias, condenam os subsídios e todos os tipos de manobras, que de uma forma ou de outra, acabam atribuindo preços artificiais as mercadorias. Este tipo de comportamento norteia principalmente as relações comerciais com os Estados Unidos.

A implantação dos acordos de livre comércio, formando os blocos econômicos, não significa a eliminação destas posturas tomadas pelo governo norte americano.

No acordo de livre comércio celebrado entre Canadá, México e Estados Unidos, o Tratado de Livre Comércio da América do Norte, NAFTA, não eliminou por completo as barreiras aos produtos mexicanos.

Em estudo realizado pela Embaixada do Brasil em Washington,DC, com respeito ao acesso de produtos industriais do Brasil e do México ao mercado norte americano, constatou-se que, em muitos casos, o acesso de produtos mexicanos aos Estados Unidos não resulta de um tratamento tarifário preferencial, dado que as tarifas americanas para produtos industrializados são relativamente baixas. Isto significa que uma eventual extensão dada ao Brasil, do tratamento preferencialmente dado ao México, através do Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA), não corresponderá a um acesso ampliado dos produtos industrializados brasileiros ao mercado americano.

QUINTO CAPÍTULO

CONCLUSÕES

O moderno comercio internacional de mercadorias possui características que o fazem distanciar-se das teorias que tentam explica-lo pela via da simplificação. Estas características o tornam muito mais complexo e menos vantajoso do que a teoria convencional supõe. Está submetido a interesses políticos, territoriais, econômicos, etc. que determinam as quotas, tarifas e todo o tipo de barreiras que possam existir com a finalidade de viabiliza-lo com ganhos ou não.

As teorias estudadas para elucidar o comércio internacional de mercadorias mostraram-se insuficientes para mensurar os mecanismos que norteiam o complicado processo de intercâmbio, a medida que não abordam estas características, que se farão presentes mesmo no livre comércio.

A teoria convencional refere-se ao comercio internacional entre as nações como se fossem as nações que comercializassem umas com as outras. Todos sabemos que são as empresas instaladas em determinados países que comercializam com outras empresas, ou em alguns casos entre empresas do mesmo grupo, instaladas em outros países. Ao governo de cada nação cabe regulamentar e fiscalizar as exportações e importações, cedendo as pressões internas e externas. Assim, os postulados segundo os quais o livre comércio internacional de mercadorias trará benefícios para o país como um todo, ou implica em vantagens mutuas, não corresponde a realidade, a medida que as vantagens oriundas do comércio trarão benefícios para as empresas envolvidas e notadamente elas defendem interesses próprios e não os da nação.

Em torno destes interesses, para mante-los ou amplia-los, é que configura-se o comércio internacional, procurando proteger seu mercado interno em cada país e buscando a ampliação do seu mercado externo.

Intercâmbio Desigual

Apesar de obtermos maiores vantagens nas exportações de produtos industrializados, o Brasil coloca-se no mercado internacional como exportador predominantemente de produtos básicos. No âmbito da Organização Mundial do Comercio, o governo defende a liberdade de acesso de nossos produtos agrícolas aos mercados mundiais.

Segundo a teoria convencional o país deve dedicar-se a produção daquela mercadoria a qual possua vantagem comparativa.

O Brasil colocando-se como exportador predominantemente de produtos agrícolas, esta admitindo que possui vantagem comparativa nestes, conseqüentemente, segundo a mesma teoria, obterá nas trocas no comércio internacional, uma quantidade maior de mercadorias.

No capítulo 3 fizemos um exposição dos números que envolvem a Balança Comercial brasileira, nosso objetivo era de quantificar os volumes exportados tanto em dólares quanto em toneladas para que pudéssemos constatar as trocas de mercadorias em nosso comércio exterior, para então confrontar com a teoria.

Pudemos observar que no período analisado os produtos básicos, que constituem o nosso cartão de entrada no comercio internacional, estão perdendo valor ao longo do tempo. Conseqüentemente, a cada ano, temos fornecido mais mercadorias em troca da mesma quantidade ou de uma quantidade cada vez menor de produtos importados. Assim, a dedicação a produção de mercadorias, as quais nos colocamos, erroneamente, como fornecedores capazes de obter vantagens comparativas em nossas trocas internacionais e resultariam em vantagens mutuas neste comércio, conforme afirma a teoria, não se aplica a realidade do intercâmbio de mercadorias do comercio exterior brasileiro, a medida que os intercâmbios se estabelecem de forma desigual.

O fato constatado no capítulo 3 não constitui necessariamente uma novidade, existem diferentes explicações que procuram de uma maneira ou de

outra elucidar tal situação. Algumas atribuem o fato ao resultado da lei da oferta e demanda, outros as pressões diplomáticas e militares por parte das nações industriais. O comércio internacional se concretiza evidentemente pela compra ou importação de mercadorias que não se produzem internamente ou se produzem com custo superior ao obtido no mercado externo. A exportação é realizada a medida que se possui um excedente que não possui colocação no mercado interno e que pode ser comercializado no mercado externo ou se produza algo que as demais nações não produzem e/ou tem interesse em comprar.

As leis que contribuem para determinar o valor das mercadorias, fundamentadas na quantidade de trabalho necessário para produzi-las, são violadas quando se determina o valor das mercadorias que apenas as nações industrializadas produzem e, desta forma, conseguem preços superiores a seu valor real. Nestas condições, onde os intercâmbios acontecem entre mercadorias únicas, que são produzidas com tecnologia avançada e que estão concentradas nas mãos das nações industrializadas, e mercadorias que são produzidas na maior parte dos países do mundo ou que possuem substitutos próximos, necessariamente resultarão em intercâmbio desigual.

O intercâmbio desigual caracteriza-se pela transferência de valor no âmbito do comércio internacional.

“... o mero fato que umas produzem bens que as demais não produzem, ou não o podem fazer com a mesma facilidade, permite que as primeiras eludam a lei do valor, isto é, vendam seus produtos a preços superiores a seu valor, configurando assim um intercâmbio desigual.”(Marini,2000,pg121).

Para compensar estas trocas, os países exportadores de matérias primas e produtos manufaturados necessitam trocar quantidades cada vez maiores de seus produtos para obter o mesmo volume anterior. O que corresponde exatamente ao que constatamos na análise dos números do comércio exterior brasileiro.

Segundo Ruy Mauro Marini, os países desfavorecidos com este intercâmbio adotam como solução para as perdas de rendas advindas do comércio internacional, uma maior exploração do trabalho, e não procuram tanto corrigir o desequilíbrio existente entre o preço e o valor de suas mercadorias, o que necessitaria aumentar a capacidade produtiva do trabalho.

Os capitalistas dos países desenvolvidos, detentores de alta tecnologia e conseqüentemente alta composição orgânica, não conseguem obter com o aumento da produtividade uma mais valia maior, pois a alta produtividade proporciona apenas mais mercadorias no mesmo tempo de trabalho e não mais valor, desta forma o capitalista vai se apropriar da mais valia do seu concorrente, a medida que o aumento da produtividade dissemina-se pela economia todos passam a obter o mesmo grau de exploração da força de trabalho, ou seja a mesma taxa de mais valia. Assim como em Ricardo, há necessidade então, de rebaixar os salários para que se obtenha uma mais valia maior.

A única forma de aumentar a mais valia é alterando a relação existente entre o tempo de trabalho excedente (onde o operário produz a mais valia) e o tempo de trabalho necessário (em que o operário reproduz o valor da sua força de trabalho). Os países exportadores de bens de salário contribuem decisivamente para que esta relação se modifique em favor do capitalista, reduzindo o valor real da força de trabalho nos países industriais com seus produtos primários que tem seus preços reduzidos a cada ano no mercado internacional.

Para compensar estas perdas, e manter nos mesmos patamares os valores obtidos nas trocas internacionais anteriores, os capitalistas dos países subdesenvolvidos adotam como solução uma maior exploração do trabalho através da prolongação da jornada de trabalho, da expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho e do aumento da intensidade do trabalho, onde ao contrario do aumento da produtividade observada nos países desenvolvidos, consegue-se produzir mais valor no mesmo tempo de trabalho. Isto é possível por que nos países subdesenvolvidos os

trabalhadores são remunerados em um valor abaixo do necessário para a sua subsistência.

A diferença na remuneração dos trabalhadores nos países desenvolvidos onde eles recebem o mínimo para repor a sua força de trabalho, e nos países subdesenvolvidos onde os trabalhadores são remunerados abaixo do mínimo necessário, consiste no duplo caráter do trabalhador, produtor e consumidor. Nos países capitalistas subdesenvolvidos a produção é para exportação e não para o consumo, desta forma o trabalhador pode obter baixos salários sem perdas para a realização da produção porque nestes ele não possui duplo caráter.

Estas perdas advindas do intercâmbio desigual poderiam ser reduzidas se o Brasil mudasse as diretrizes da política externa. Deixando de consagrar os produtos básicos como nosso cartão de entrada no comércio internacional e passasse a implantar políticas visando a ampliação dos produtos industrializados que obtêm valores muito superiores nas trocas internacionais, como constatamos no capítulo 3.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN, Samir, *Como Funciona el Capitalismo*, Mexico: Siglo Veintiuno Editores, 8ª ed., 1987, pg.9-91.
- Boletim Estatístico do Banco Central do Brasil, Brasília, Gráfica da União, 1980-2000.
- EMMANUEL, Arghiri, *El Intercambio Desigual*, Mexico: Siglo Veintiuno Editores, 5ª ed., 1979, pg.38-140.
- KRUGMAN, Paul R., OBSTFELD, Maurice, *Economia Internacional*, São Paulo: Makron Books, 4ª ed., 1999, pg67-93.
- LOWY, Michael, *Ideologias e Ciência Social*, São Paulo: Cortez, 4ª ed., 1988.
- MARINI, Ruy Mauro, *Dialética da dependência*, Petrópolis: Vozes, 2000, pg105-145.
- MARX, Carlos, ENGELS, Federico, *Marx e Engels Escritos Económicos Menores*, traducción Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, pg543-568.
- RIBAS, Lidia M. L. R., *Repetita Iuvant – Iniciação A Pesquisa Científica: Questões para Reflexão e Estudo*, Campo Grande: UCDD, 1999.
- RICARDO, David, *Principios de Economía Política e Tributação*, tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandrone, São Paulo: Abril Cultural, 1982, caps. I e VII.
- SALVATORE, Dominick, *Economia Internacional*, pg66-89
- SHAIKH, Anwar, *Valor Acumulacion y Crisis*, Bogota: Tercer Mundo Editores, 2ª ed., 1991, pg.156-220.

Estudos Produzidos pela Embaixada Brasileira em Washington, DC:

- Brasil e México no Mercado de Produtos Industriais dos EUA, novembro de 2000.

- Barreiras aos Produtos e Serviços Brasileiros no Mercado Norte-Americano, novembro de 2000.

Estudo Produzido pela Missão do Brasil à Comunidade Européia

- Obstáculos ao Acesso das Exportações do Brasil ao Mercado Comunitário.

Endereços Eletrônicos Utilizados

- Área de Livre Comercio das Américas: www.alca-ftaa.org
- Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais: www.nupri.prp.usp.br
- Organização Mundial do Comércio: www.wto.org/indexsp
- Sistema de Informação Sobre Comercio Exterior: www.sice.oas.org
- Arquivos da Folha de São Paulo: www.uol.com.br/bibliot/arqfolha
- Fundação de Pesquisa sobre Comércio Exterior: www.funcex.com.br

ANEXO I - Exportações Brasileiras

- Exportações brasileiras - por setores - FOB
Brazilian exports - by categories of goods

| Período Period | Produtos básicos Primary products | | Produtos industrializados Industrialized products | | Semimanufaturados Semimanufactured products | | Manufaturados Manufactured products | | Operações especiais ^{1/} Special operations ^{1/} | | Total | |
|-------------------|--------------------------------------|------------|--|------------|--|-----------|--|------------|---|-----------|-------------|-------------|
| | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 |
| | 1980 | 96.658.037 | 8.427.987 | 11.579.254 | 11.436.029 | 4.183.581 | 2.408.461 | 7.395.673 | 9.027.568 | 863.159 | 268.385 | 109.100.450 |
| 1981 | 107.835.836 | 8.851.693 | 15.312.121 | 14.067.526 | 3.969.675 | 2.183.725 | 11.342.446 | 11.883.801 | 846.530 | 373.816 | 123.994.487 | 23.293.035 |
| 1982 | 103.292.374 | 8.194.821 | 15.656.175 | 11.728.984 | 3.372.130 | 1.476.124 | 12.284.045 | 10.252.860 | 1.041.714 | 251.266 | 119.990.263 | 20.175.071 |
| 1983 | 96.027.376 | 8.483.666 | 21.481.730 | 13.108.618 | 4.709.795 | 1.833.148 | 16.771.935 | 11.275.470 | 1.281.281 | 307.030 | 118.790.387 | 21.899.314 |
| 1984 | 111.370.438 | 8.706.205 | 29.057.035 | 18.003.996 | 6.919.705 | 2.872.492 | 22.137.330 | 15.131.504 | 1.309.090 | 295.135 | 141.736.563 | 27.005.336 |
| 1985 | 116.688.466 | 8.537.929 | 28.282.829 | 16.821.268 | 7.826.021 | 2.758.487 | 20.456.808 | 14.062.781 | 1.380.088 | 279.814 | 146.351.383 | 25.639.011 |
| 1986 | 107.971.832 | 7.280.231 | 24.687.367 | 14.895.163 | 7.476.384 | 2.491.508 | 17.210.983 | 12.403.655 | 1.173.575 | 173.209 | 133.832.774 | 22.348.603 |
| 1987 | 115.400.790 | 8.021.528 | 25.890.452 | 18.014.348 | 8.461.873 | 3.175.011 | 17.428.579 | 14.839.337 | 1.087.117 | 188.049 | 142.378.359 | 26.223.925 |
| 1988 | 135.477.446 | 9.411.041 | 32.500.950 | 24.079.417 | 10.407.549 | 4.891.746 | 22.093.401 | 19.187.671 | 1.687.761 | 298.907 | 169.666.157 | 33.789.365 |
| 1989 | 144.117.444 | 9.548.483 | 31.658.852 | 24.440.722 | 13.382.932 | 5.806.580 | 18.275.920 | 18.634.142 | 1.256.643 | 393.415 | 177.032.939 | 34.382.620 |
| 1990 | 138.318.898 | 8.748.045 | 28.338.421 | 22.118.143 | 12.372.565 | 5.107.359 | 15.965.856 | 17.010.784 | 1.205.850 | 547.568 | 167.863.169 | 31.413.758 |
| 1991 | 136.285.001 | 8.742.614 | 30.049.664 | 22.449.107 | 13.127.887 | 5.364.197 | 16.921.777 | 17.084.910 | 1.237.375 | 428.738 | 167.552.040 | 31.620.459 |
| 1992 | 131.682.166 | 8.834.571 | 34.109.260 | 26.499.935 | 12.482.644 | 5.165.881 | 21.626.616 | 21.334.054 | 1.523.143 | 458.480 | 167.294.568 | 35.792.986 |
| 1993 | 142.450.222 | 9.366.415 | 39.210.156 | 28.876.033 | 14.498.907 | 5.445.211 | 24.711.250 | 23.430.822 | 1.098.337 | 312.321 | 182.758.715 | 38.554.769 |
| 1994 | 151.119.912 | 11.058.359 | 41.753.242 | 31.851.583 | 16.178.960 | 6.892.789 | 25.574.283 | 24.958.794 | 2.420.559 | 635.220 | 195.293.714 | 43.545.162 |
| 1995 | 159.174.874 | 10.968.643 | 38.163.598 | 34.711.311 | 17.724.703 | 9.146.335 | 20.438.895 | 25.564.976 | 3.453.318 | 826.329 | 200.791.791 | 46.506.282 |
| 1996 | 155.506.673 | 11.899.996 | 40.625.830 | 35.024.530 | 19.655.987 | 8.614.512 | 20.969.843 | 26.410.017 | 3.199.921 | 822.203 | 199.332.425 | 47.746.728 |
| 1997 | 164.528.580 | 14.474.666 | 40.465.820 | 37.675.820 | 19.040.542 | 8.479.710 | 21.425.278 | 29.196.111 | 3.872.543 | 843.854 | 208.866.943 | 52.994.341 |
| 1998 | 181.187.520 | 12.976.801 | 45.096.614 | 37.506.680 | 21.022.809 | 8.120.124 | 24.073.805 | 29.386.556 | 3.967.976 | 656.381 | 230.252.111 | 51.139.862 |
| 1999 | 171.611.897 | 11.827.599 | 52.105.596 | 35.311.703 | 25.466.005 | 7.981.770 | 26.639.592 | 27.329.933 | 4.926.327 | 872.142 | 228.643.821 | 48.011.444 |
| 2000 | 192.177.686 | 12.561.835 | 47.769.459 | 41.027.007 | 22.340.049 | 8.498.834 | 25.429.410 | 32.528.173 | 4.679.347 | 1.496.754 | 244.626.492 | 55.085.595 |

Fonte (source): MDIC/Secex.

^{1/} Inclui transações especiais e reexportação.^{1/} Comprises special transactions and re-exports.

ANEXO II – Evolução do Comércio Exterior Brasileiro



Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
Secretaria de Comércio Exterior
Departamento de Operações de Comércio Exterior

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO - 1980 a 2001 (janeiro-fevereiro)

| Período | PIB BRASIL | | | EXP BRASIL (FOB) | | | | EXPORTAÇÃO MUNDIAL (FOB) | | IMP BRASIL (FOB) | | | SALDO COMERCIAL US\$ bi FOB (B - D) |
|----------------------|------------|----------|----------|------------------|-----------|---------|------|--------------------------|-----------|------------------|-----------|----------------|---|
| | US\$ bi | Tx. Real | Abert. | US\$ bi (B) | Var. % | Part. % | | US\$ bi (C) | Var. % | US\$ bi (D) | Var. % | Part. % D/A | |
| | (A) | % | econ. /1 | | | B/A | B/C | | | | | | |
| 1980 | 237,8 | 9,2 | 9,1 | 20,1 | 32,1 | 8,5 | 1,04 | 1.940,80 | 19,4 | 23 | -26,9 | 9,7 | -2,8 |
| 1981 | 258,6 | -4,3 | 8,8 | 23,3 | 15,7 | 9 | 1,21 | 1.924,2 | -0,9 | 22,1 | -3,8 | 8,5 | 1,2 |
| 1982 | 271,3 | 0,8 | 7,3 | 20,2 | -13,4 | 7,4 | 1,14 | 1.765,5 | -8,2 | 19,4 | -12,2 | 7,2 | 0,8 |
| 1983 | 189,5 | -2,9 | 9,8 | 21,9 | 8,5 | 11,6 | 1,26 | 1.734,5 | -1,8 | 15,4 | -20,4 | 8,1 | 6,5 |
| 1984 | 189,7 | 5,4 | 10,8 | 27 | 23,3 | 14,2 | 1,47 | 1.840,6 | 6,1 | 13,9 | -9,8 | 7,3 | 13,1 |
| 1985 | 211,1 | 7,9 | 9,2 | 25,6 | -5,1 | 12,1 | 1,37 | 1.872,0 | 1,7 | 13,2 | -5,5 | 6,2 | 12,5 |
| 1986 | 257,8 | 7,5 | 7,1 | 22,3 | -12,8 | 8,7 | 1,09 | 2.046,4 | 9,3 | 14 | 6,8 | 5,4 | 8,3 |
| 1987 | 262,4 | 3,6 | 7,3 | 26,2 | 17,3 | 9,3 | 1,09 | 2.401,1 | 17,3 | 15,1 | 7,2 | 5,3 | 11,2 |
| 1988 | 305,7 | -0,1 | 7,9 | 33,8 | 28,8 | 11,11 | 1,23 | 2.742,0 | 14,2 | 14,6 | -3 | 4,8 | 19,2 |
| 1989 | 415,9 | 3,2 | 6,3 | 34,4 | 1,8 | 8,3 | 1,15 | 2.981,5 | 8,7 | 18,3 | 25 | 4,4 | 16,1 |
| 1990 | 469,3 | -5,1 | 5,5 | 31,4 | -8,6 | 6,7 | 0,93 | 3.395,3 | 13,9 | 20,7 | 13,1 | 4,4 | 10,8 |
| 1991 | 405,7 | 1,3 | 6,5 | 31,6 | 0,7 | 7,8 | 0,90 | 3.498,5 | 3,0 | 21,0 | 1,8 | 5,2 | 10,6 |
| 1992 | 387,3 | -0,3 | 7,3 | 35,8 | 13,2 | 9,2 | 0,97 | 3.708,0 | 6,0 | 20,6 | -2,3 | 5,3 | 15,2 |
| 1993 | 429,7 | 4,4 | 7,4 | 38,6 | 7,7 | 9,0 | 1,05 | 3.659,0 | -1,1 | 25,3 | 22,9 | 5,9 | 13,3 |
| 1994 | 543,1 | 5,6 | 7,1 | 43,5 | 12,9 | 8,0 | 1,04 | 4.179,0 | 13,9 | 33,1 | 31,0 | 6,1 | 10,5 |
| 1995 | 705,4 | 4,2 | 6,8 | 46,5 | 6,8 | 6,6 | 0,93 | 5.004,0 | 19,7 | 49,8 | 50,5 | 7,1 | -3,3 |
| 1996 | 775,4 | 2,7 | 6,5 | 47,7 | 2,7 | 6,2 | 0,91 | 5.244,0 | 4,8 | 53,3 | 7,1 | 6,9 | -5,6 |
| 1997 | 801,7 | 3,3 | 7,0 | 53,0 | 11,0 | 6,6 | 0,97 | 5.443,0 | 3,8 | 59,7 | 12,0 | 7,5 | -6,8 |
| 1998 | 787,5 | 0,2 | 6,9 | 51,1 | -3,5 | 6,5 | 0,96 | 5.314,0 | -2,4 | 57,7 | -3,4 | 7,3 | -6,6 |
| 1999 | 529,4 | 0,8 | 9,2 | 48,0 | -6,1 | 9,1 | 0,87 | 5.494,0 | 3,4 | 49,3 | -14,7 | 9,3 | -1,3 |
| 2000 | 589,0 /5 | 4,2 | 9,4 | 55,1 | 14,7 | 9,4 | 0,91 | 6.036,0 | 9,9 | 55,8 | 13,3 | 9,5 | -0,7 |
| 2001 (jan-fevereiro) | | | | 8,6 | 13,8 | | | 6.511,0 /2 | | 9,0 | 18,4 | | -0,4 |
| 2000 (jan-fevereiro) | | | | 7,6 | | | | | | 7,6 | | | -0,04 |

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e CADEX; Importações brasileiras: SISCOMEX e MF/SRF.

Taxa real de variação do PIB: IBGE.

PIB em dólar, a preços correntes: até 1998 (Conjuntura Econômica-FGV); 1999- BACEN.

Exportação, Importação e PIB mundial: International Financial Statistics (FMI) e World Economic Outlook - Abril, 2000 (FMI).

/1 O grau de abertura da economia é medido pela participação relativa da média aritmética do somatório das exportações + importações, em relação ao PIB.

/2 Estimativa do FMI para as exportações mundiais de 2001 - World Economic Outlook, september 2000.

/3 Previsão do FMI de crescimento do PIB Mundial de 2001 - World Economic Outlook, september 2000

/4 Previsão do FMI para o PIB Mundial de 2001 - World Economic Outlook, september 2000.

/5 Estimativa BACEN.

/6 Estimativa MDIC/SECEX/DEPOC.

Elaboração: MDIC/SECEX/DEPOC.

ANEXO III – Importações Brasileiras

- Importações de mercadorias - FOB*Imports of goods*

| Período Period | Bens de Consumo | | Matérias Primas | | Combustíveis e Lubrificantes | | Bens de Capital | |
|-------------------|-----------------|-----------|-----------------|------------|---------------------------------|------------|-----------------|------------|
| | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 | ton | US\$ 1000 |
| 1980 | 625.386 | 1.315.288 | 19.930.808 | 7.059.146 | 50.933.030 | 10.199.711 | 366.178 | 4.381.024 |
| 1981 | 470.081 | 988.656 | 15.034.790 | 5.739.106 | 48.266.407 | 11.339.922 | 341.173 | 4.022.896 |
| 1982 | 523.833 | 1.101.706 | 13.165.186 | 4.664.072 | 46.902.690 | 10.457.386 | 231.431 | 3.271.834 |
| 1983 | 385.017 | 795.514 | 9.972.524 | 3.521.217 | 44.497.268 | 8.606.792 | 200.792 | 2.505.402 |
| 1984 | 415.607 | 702.047 | 12.270.544 | 3.717.514 | 41.053.727 | 7.345.111 | 248.078 | 2.151.149 |
| 1985 | 414.138 | 795.123 | 11.660.661 | 3.702.005 | 36.523.308 | 6.176.457 | 271.456 | 2.479.906 |
| 1986 | 1.368.664 | 1.998.732 | 18.101.045 | 5.041.127 | 40.792.772 | 3.540.525 | 334.366 | 3.463.920 |
| 1987 | 840.901 | 1.522.834 | 16.108.093 | 4.861.888 | 44.753.888 | 4.709.124 | 271.743 | 3.958.018 |
| 1988 | 472.765 | 1.373.411 | 10.412.910 | 4.901.272 | 46.965.941 | 4.135.688 | 233.125 | 4.194.883 |
| 1989 | 1.134.556 | 2.618.882 | 11.600.824 | 6.341.907 | 44.326.149 | 4.429.762 | 231.157 | 4.872.687 |
| 1990 | 1.813.169 | 2.789.382 | 13.240.930 | 6.576.760 | 41.898.860 | 5.362.968 | 259.429 | 5.932.251 |
| 1991 | 1.687.986 | 2.790.268 | 18.234.248 | 7.426.717 | 42.914.128 | 4.838.099 | 298.960 | 5.962.319 |
| 1992 | 1.157.161 | 2.243.907 | 19.508.608 | 7.115.220 | 47.052.963 | 4.860.336 | 338.669 | 6.334.628 |
| 1993 | 1.481.134 | 2.739.398 | 22.503.429 | 9.075.525 | 53.217.294 | 5.072.370 | 544.520 | 8.368.708 |
| 1994 | 2.972.858 | 4.113.167 | 25.877.331 | 11.509.351 | 51.568.790 | 4.766.405 | 848.540 | 12.689.779 |
| 1995 | 4.407.925 | 7.313.792 | 31.562.333 | 17.075.412 | 50.877.616 | 5.581.441 | 1.610.434 | 20.001.251 |
| 1996 | 4.389.991 | 7.674.814 | 27.877.237 | 18.465.344 | 55.875.051 | 6.928.263 | 1.500.112 | 20.277.346 |
| 1997 | 3.738.914 | 7.925.220 | 30.198.074 | 19.445.779 | 51.391.389 | 6.774.737 | 2.011.700 | 25.596.447 |
| 1998 | 3.237.623 | 7.415.631 | 34.201.040 | 19.927.071 | 51.903.886 | 5.106.846 | 1.866.550 | 25.293.950 |
| 1999 | 2.382.046 | 5.464.752 | 30.212.773 | 17.177.798 | 51.488.538 | 5.433.876 | 1.441.823 | 21.205.466 |
| 2000 | 2.255.654 | 5.602.206 | 37.765.585 | 18.839.863 | 51.206.422 | 8.302.556 | 1.555.804 | 23.038.720 |

Fonte (source): MDIC/Secex.