

AS TRANSAÇÕES COMERCIAIS INTERNACIONAIS NA CONCORRÊNCIA IMPERFEITA

Bouzid Izerrougene¹

Resumo: Este trabalho pretende analisar a dinâmica do comércio internacional e a otimização dos ganhos de comércio no contexto de concorrência monopolista, tendo em vista as dimensões temporais do desenvolvimento econômico e técnico, a natureza das transações e o comportamento dos parceiros comerciais.

Palavras-chave: Vantagens competitivas. Concorrência imperfeita. Ganhos de comércio. Especialização. Desenvolvimento.

Abstract: The purpose of this research effort is to investigate the dynamic of international trade and the optimal consumption in monopolistic competition context, considering the temporal dimensions of economic and technical development, the nature of transactions and the effective relationship between commercial partners.

Key words: Competitive advantage. Imperfect competition. Commercial gains. Specialization. Development.

¹ Doutor em Economia e Professor Associado no Curso de mestrado em Economia da UFBA. E-mail: bouzid@ufba.br

INTRODUÇÃO

Nos anos 1960, a maioria dos estudos acerca das imperfeições do mercado rejeitou a lógica neoclássica de equilíbrio geral, na qual se enquadra a teoria tradicional do comércio internacional. A análise da organização econômica passou a privilegiar os modelos de equilíbrio parcial, que são mais pertinentes para os mercados em que não há concorrência perfeita. A utilização desse instrumento de análise no âmbito do comércio internacional foi particularmente focalizada em duas questões que têm a sua origem teórica na área da organização industrial: os rendimentos crescentes e a diferenciação do produto.

Uma vez abandonada a hipótese de concorrência perfeita, surgem dúvidas sobre a otimização do consumo via abertura comercial. As novas análises, embora expliquem a forma geral do comércio entre as nações, não esclarecem a natureza da especialização: não se sabe qual é o bem a ser produzido e que país o produz. Quanto à repartição dos ganhos, supõe-se apenas que o consumo mundial é beneficiado pelas economias de escala e que os pequenos países são favorecidos porque o número de variedades ofertadas aumenta e os preços caem. Assim, mesmo quando se considera a possibilidade de especializações mais arrojadas, no âmbito do comércio intraindústrias,² a fundamental questão da repartição dos ganhos de comércio permanece indefinida. As novas contribuições circunscrevem-se ao resultado da teoria clássica das vantagens comparativas – o intercâmbio associado à especialização deveria beneficiar a todos os parceiros comerciais; nelas, o preço é ainda mantido como variável determinante dos fluxos comerciais.

No entanto, a fonte essencial dos ganhos comerciais não reside mais na diferença de preços, como nos clássicos, mas no diferencial dos custos de produção, o qual se define pela produtividade e pelos níveis salariais. A noção concreta de produtividade refere-se diretamente ao conceito abstrato de competitividade, o qual se torna mais relevante na medida em que empresas de nacionalidades diferentes competem entre si. No contexto tradicional, o de complementaridade internacional, não se pode falar de concorrência entre nações, posto que estas não produzissem os mesmos produtos.

As dificuldades em prever a repartição dos ganhos de comércio internacional estão associadas à visão estática do conceito de vantagens

² Quando se exportam e se importam simultaneamente variedades da mesma indústria (mais de 65% do comércio internacional).

comparativas, em que a noção de produtividade perde o seu significado histórico e social. Não obstante, a transformação de valores em vantagens competitivas, no contexto atual, somente importa enquanto a sociedade dispuser de conhecimentos acumulados, capazes de articular inovações sucedidas.

PRINCÍPIOS DE COMPLEMENTARIDADE E DE CONCORRÊNCIA

A teoria tradicional do comércio internacional enfatiza as vantagens que a abertura comercial pode conferir às economias domésticas: a especialização de um determinado país na produção do bem que pode produzir de forma relativamente mais eficaz do que outros bens — produção do bem no qual apresenta vantagens comparativas relativas — aumenta tanto a capacidade de exportar como a de importar (produzir e consumir). Nessa teoria, que não admite a mobilidade do capital, o que gera fluxos comerciais são as relativas diferenças, dentro da mesma nação, entre condições de produção definidas a partir do princípio do custo de oportunidade. As peculiaridades nacionais, fundamentais para a existência do intercâmbio, são determinadas pelas técnicas de produção (Ricardo) ou pela dotação relativa em fatores de produção (Heckscher-Ohlin-Samuelson).

John Stuart Mill, no seu *Princípio de Economia Política*, integrou a demanda na análise do comércio internacional, buscando entender de que forma são repartidos os ganhos resultantes da abertura dos mercados. Ele mostrou que os termos cambiais dependem da elasticidade-preço da demanda nos diferentes países e para diferentes produtos: a nação que ganha mais é aquela cuja elasticidade-preço da sua demanda de importações é mais elevada do que a elasticidade-preço da sua oferta de exportações. Para Mill, os ganhos de produtividade realizados por um país beneficiam os parceiros comerciais, proporcionalmente à elasticidade-preço da procura pelos bens deste mesmo país. (MILL, 1848)

Até o início do século XIX, a expansão do capitalismo apoiou-se na exploração das diferenças de preços entre as diferentes regiões do mundo. Por isso, a dominação dos espaços físicos era fundamental, suscitando a colonização de quase todas as áreas periféricas. Na era do capitalismo industrial, o que importa não são mais os produtos em si, mas a forma como estes são produzidos, isto é, a fonte essencial dos ganhos comerciais não é mais a diferença de preços, mas sim a diferença de custos de produção.

As transações internacionais caracterizam-se por uma relação dialética entre dois princípios aparentemente contraditórios: o de especialização,

que dá lugar à divisão internacional do trabalho (complementaridades); e o princípio de concorrência, que também suscita uma tendência intrínseca para a concentração do capital. A divisão internacional do trabalho, num contexto de grande concentração econômica contínua, é marcada por impiedosas competições em torno da dominação dos mercados. São, na realidade, essas disputas e as estratégias a elas associadas que definem estruturas de especialização frequentemente contestadas pelo próprio jogo da concorrência.

As transações de complementaridade não desapareceram, no entanto, mas restringem-se às mercadorias de forte conteúdo em recursos naturais. Essas transações constituem, todavia, uma fração nitidamente declinante do comércio internacional.³ Esse tipo de comércio sofre constantemente a concorrência de novos produtos. Isso apareceu claramente durante o último século no comércio de *commodities*, cuja participação no valor do produto declinou e a demanda foi afetada pelas maiores possibilidades de substituição por materiais e produtos mais elaborados e competitivos.⁴

A DOTAÇÃO FATORIAL

As transações de complementaridade referem-se, também, aos bens produzidos pelos fatores capital e trabalho, cuja desigualdade na distribuição explica, na teoria neoclássica, a existência de diferenças de custos e comprova, portanto, benefícios de comércio. (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999) Para essa teoria, como se sabe, cada país deve especializar-se na produção de bens intensivos no uso de fatores de produção que ele possui com relativa abundância. Desse modo, a demanda do capital deve aumentar nos países desenvolvidos, devido à sua maior utilização, e, pela mesma razão, a demanda por trabalho (e o salário) deve aumentar nos países pobres em capital e abundantes, em trabalho. A termo, os preços dos dois fatores tenderiam a igualar-se em nível internacional, mesmo quando não há mobilidade dos fatores de produção.

Os investimentos diretos são excluídos da análise do comércio internacional, pois a mobilidade do capital é contrária à hipótese constitutiva do conceito de nação na abordagem dominante. No contrário, ela deve necessariamente homogeneizar as condições internacionais de produção.

³ Em menos de um século, de 1913 a 1998, a participação no total das exportações dos produtos agrícolas, dos minérios e da energia caiu de dois terços para um quarto.

⁴ Em muitos países periféricos, o processo de ajuste das economias à evolução desfavorável da demanda por bens primários provocou, após a Grande Depressão de 1930, a implantação de indústrias substitutivas.

Os capitais devem sair das economias nas quais a poupança se encontra abundante para serem investidos nos países onde há escassez, até o momento em que as taxas de lucro sejam equiparadas, o que pode inviabilizar a teoria das vantagens comparativas.

Inúmeras tendências, como o crescimento dos investimentos diretos e do acesso à informação, a simplificação dos processos tecnológicos e a queda dos preços apontam para uma maior difusão da tecnologia. Na análise neorricardiana, o acesso às novas tecnologias é o mesmo para todas as firmas, tanto *insiders* quanto *outsiders*, o que permite justificar a igualação das taxas de lucro internacional dentro da mesma indústria. Isso pressupõe que o sistema dos preços de mercado seja capaz de emitir sinais que permitem alcançar uma situação de equilíbrio. Não obstante, numa abordagem heterodoxa, os preços de mercado não emitem o sinal adequado que permita realizar as transferências adequadas de capital. Em função da interdependência dos mercados, da constelação das cadeias produtivas e da volatilidade cambial, os desvios entre preços de produção e preços de mercado não significam sistematicamente um diferencial de lucro no mesmo sentido. (STEEDMAN, 1984)

Numa interpretação dinâmica, em que o lucro é concebido *ex post*, e a concorrência como variável endógena – contrariamente à análise clássica –, a difusão do progresso técnico, embora ampliada, continua caracterizada como processo diacrônico, autorizando a realização de rendas temporárias de situação.⁵ A endogeneização da concorrência pode explicar a tendência à igualação das taxas de lucro setoriais, mas também causa fortes instabilidades que desviam o sistema dessa tendência. Assim, as teses “não determinísticas” rejeitam o conceito normativo de equilíbrio e consideram a concorrência capitalista como um processo que gera uma instabilidade intrínseca.

Quanto ao custo do capital, espera-se que, a médio prazo, a forte integração dos mercados financeiros acelere o processo de igualação das taxas de juro, mesmo que subsistam diferenciais associados aos prêmios de risco. Isso não é o caso do salário em que não há nenhum sinal de tendência.

Diferentes estudos empíricos mostram que a abertura das economias desenvolvidas aos produtos de países onde há abundância do fator trabalho contribui para reduzir a importância, nos países centrais, do emprego não-qualificado e limitar a progressão da massa salarial. Muitos economistas defendem a ideia de que a redução da oferta relativa do emprego não-qualificado e o crescimento das disparidades salariais são o resultado de inovações técnicas que, sistematicamente, favorecem o trabalho qualifica-

⁵ É o conceito shumpeteriano do lucro do inovador.

do.⁶ Muitos outros evocam a responsabilidade da globalização e postulam que, sob certas condições, existe uma relação de causa e efeito entre a abertura comercial e a evolução do emprego e dos salários.

O trabalho pouco qualificado, empregado na produção de bens de exportação nos países não-desenvolvidos, estaria beneficiado pela abertura dos mercados,⁷ junto com o trabalho qualificado dedicado à produção de bens de exportação nos países desenvolvidos. Em compensação, o trabalho não-qualificado nos países desenvolvidos, concentrado na produção de bens que os países não-desenvolvidos exportam, ficaria penalizado. Não obstante, verifica-se desde o início dos anos 1980 um aumento geral quase contínuo do preço relativo dos bens intensivos no uso do trabalho não-qualificado, contrariando as predições das teorias econômicas.

Em quase todos os países desenvolvidos, a proporção do trabalho qualificado aumenta em todos os setores, tanto nos segmentos expostos à concorrência dos países com baixos salários, quanto nos segmentos não expostos, como os serviços, apesar do crescimento relativo do custo da mão de obra qualificada. As reestruturações industriais aprofundaram a terceirização e aumentaram a qualificação e o salário. Isso revela que o aumento do salário se justifica mais pela produtividade do que pela procura da mão de obra.

Em todos os casos, a diferença nos níveis salariais pode explicar as transações regidas pelo princípio de complementaridade, relativamente mais importantes no comércio entre países economicamente heterogêneos e cujos níveis de desenvolvimento são díspares. Porém, não é mais nesse fenômeno de complementaridade que o comércio internacional encontra o seu dinamismo. Os fluxos comerciais mais preponderantes são, hoje, aqueles realizados através de produtos similares (automóveis contra automóveis, computadores contra computadores etc.) entre países industrializados, com comparáveis estágios de desenvolvimento. A teoria tradicional não justifica tais intercâmbios, o que gerou a necessidade de novos instrumentos analíticos.

⁶ Um estudo de Allen (1996) mostra, por exemplo, que um terço do crescimento das desigualdades salariais entre trabalhadores de diferentes níveis de qualificação pode ser atribuído a fatores tecnológicos, como a pesquisa, a intensidade no uso do capital e o peso dos investimentos *high tech*. Da mesma forma, a ampla difusão de computadores teria aprofundado as disparidades de renda; a informatização do processo produtivo teria provocado aumentos salariais mais importantes para os trabalhadores qualificados do que para os não-qualificados.

⁷ Nos EUA, as importações de bens industrializados passaram de 5,5% para 8,3% do PIB, entre 1978 e 1998. Em relação ao valor agregado industrial, essas importações passaram de 16,5%, em 1960, para 42% em 1998. Esse crescimento se realizou principalmente junto a países onde o salário médio não supera a metade do salário médio americano. Oitenta por cento do crescimento das importações americanas são procedentes de países situados na Ásia (China, Hong Kong, Coreia, Malásia, Singapura, Taiwan, e Tailândia) e na América Latina (Brasil e México).

O REFERENCIAL ANALÍTICO DA NOVA TEORIA

Os novos esforços para entender a motivação do comércio internacional concentram-se nas transações intraindústrias, que se situam num quadro de concorrência imperfeita. Não se trata mais, portanto, de transações realizadas em mercados atomizados, nos quais os preços constituem o principal veículo de interação e de informação. Trata-se, sim, de um comércio gerado pela demanda e oferta de variedades de produtos das mesmas indústrias, com características e condições de produção específicas, que podem ser estudadas a partir das teorias de organização industrial e das teorias de mercado. Duas grandes características de produção que apresentam as mesmas consequências econômicas são enfatizadas: de um lado, as economias de escala que reduzem os custos de produção e conferem vantagens competitivas, e, do outro lado, a diferenciação do produto que proporciona posições de monopólio.

AS ECONOMIAS DE ESCALA, A CONCORRÊNCIA IMPERFEITA E AS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS

O primeiro estudo sobre os rendimentos de escala foi realizado por Marshall, que introduziu uma fundamental distinção entre as economias internas e externas de escala (MARSHALL, 1879). Ambas são utilizadas na nova teoria do comércio internacional e levam a resultados distintos.

Os efeitos das economias internas de escala

As economias internas de escala são variáveis determinadas dentro do ambiente da empresa. Pode-se dizer, recorrendo à formalização, que a empresa, para obter o seu produto, adianta uma quantidade de capital, K , e emprega mão de obra, L . Com esses fatores de produção, a função de produção representa rendimentos crescentes de escala quando: $f(K, L) > f(K, L)$, com $(f > 1)$. Isso significa que o aumento da produção é mais do que proporcional ao aumento do investimento.

Para Marshall, não há economias de escala a todos os níveis de produção. Segundo ele, a empresa encontra, no percurso do seu desenvolvimento, três fases de rendimentos internos de escala: crescentes, constantes e decrescentes. É essa evolução que justifica a utilização da forma “U” nas curvas de custo utilizadas na análise microeconômica.

Quando as técnicas de produção e de organização das empresas oferecem condições para obter economias internas de escala, inúmeras estruturas não-concorrenciais de mercado podem afirmar-se, em função

da duração na realização destas economias. A natureza do mercado pode ser monopolista, ou exigir empresas com um porte mínimo que determine situações de oligopólio. Torna-se necessário, assim, especificar o comportamento e as estratégias das firmas no mercado (estratégias de preço, de quantidade, de cooperação etc.). Portanto, não é possível adotar um tratamento geral para a questão das economias internas de escala. Helpman e Krugman (1985, p. 13), numa das obras fundadoras da nova teoria, analisam o assunto utilizando a noção de “monopólio contestável”.

A teoria do monopólio contestável foi, primeiro, desenvolvida por economistas como William Baumol, John Panzar e Robert Willig, que se interessaram pelo caso dos mercados nos quais existem concorrentes potenciais capazes de entrar no mercado sem grandes prazos, posto que as empresas estabelecidas não possuam vantagens significativas em relação aos eventuais concorrentes. Para que a entrada destes se realize, é necessário, segundo os autores, que não haja custo irrecuperável (*sunks costs*). Ou seja, os capitais investidos devem poder migrar sem sofrer perdas. Um mercado que apresenta tal característica é chamado de “mercado contestável”, pois novas firmas podem contestar as posições das firmas instaladas. No entanto, as empresas *insiders* podem desestimular a entrada de novos produtores por práticas de monopólio, fixando os preços em patamares que correspondem aos custos médios de produção. Caso o preço fosse fixado num nível superior, o maior lucro resultante atrairia novos concorrentes.

O número de empresas que atuam nos mercados contestados depende da função dos custos, por uma dada função de demanda. Quando esta apresenta economias internas de escala para o conjunto das quantidades demandadas, o mercado é um monopólio no qual, contrariamente aos ensinamentos da análise neoclássica, o preço não é fixado pela igualação da receita marginal com o custo marginal.

Os efeitos das economias externas de escala

As teorias tradicionais de comércio internacional baseiam-se na hipótese de economias de escala constantes. Contudo, a presença de rendimentos crescentes, em função da dimensão da produção e do mercado, foi desde muito evidenciada, sobretudo depois da obra de Marshall. Nesta, as economias externas de escala de uma firma são ganhos determinados pelo desenvolvimento geral do setor em que a firma atua. Essas economias são realizadas quando em todas as empresas de um determinado setor o custo unitário de produção cai à medida que a quantidade total produzida aumenta. O custo unitário de produção depende, portanto, do tamanho do

setor e não da dimensão da firma. É o caso, por exemplo, das economias de escala realizadas via aglomeração de empresas.

Se as economias externas de escala são significativas, o tamanho da nação também passaria a ser um elemento de competitividade importante: através da noção de competitividade opera-se um deslize analítico da empresa para a nação. Com os efeitos de escala, a entrada no mercado internacional de novos países, capazes de produzir a custos menores, pode se tornar impossível. Chega-se a situações nas quais o país que tradicionalmente produz grandes volumes de um determinado produto ocupa posições de monopólio, mesmo que algum outro país se encontre em condições de oferecer o mesmo bem com preços inferiores.

Essa análise traz três grandes consequências:

- a dimensão do mercado interno pode, na presença de economias externas de escala, representar um fator explicativo do comércio;
- as especializações que resultam das economias externas de escala são estáveis, mesmo quando as vantagens comparativas se modificam;
- o intercâmbio internacional pode, em determinados casos, ter impactos negativos sobre o bem-estar.

Essa situação original fundamenta a elevação das barreiras protecionistas que permitam obter mercadorias a preços abaixo do preço internacional determinado pelos chamados *price-makers*.

A DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO E O COMÉRCIO INTRAINDÚSTRIAS

As teorias tradicionais consideram homogêneos os bens trocados, em conformidade com a hipótese de concorrência perfeita. Porém, já nos anos 1930, Edward Chamberlin, na sua obra *Teoria da Concorrência Monopolista*, mostrou que os produtos oferecidos num determinado mercado não são perfeitamente substituíveis, em razão da presença de diferenciações, tanto objetivas como subjetivas. Em consequência disso, as firmas podem aumentar os seus preços sem sofrer queda nas suas vendas, levando a um equilíbrio de mercado diferente daquele no qual prevalece a concorrência. Dentro dos obstáculos à concorrência, as barreiras institucionais, representadas por hábitos de consumo, patriotismo e outros fenômenos culturais, são constantes e imensuráveis. (MARSH, 1942)

Na teoria de Chamberlin (1933), a diferenciação é vertical e diz respeito à qualidade do produto; enquanto que numa análise posterior, elaborada por Kelvin Lancaster e derivada dos estudos de Harold Hotelling (1929), ela é horizontal, associada às necessidades que o produto é capaz de satisfazer. Essas duas noções foram prolongadas e exploradas nos estudos do comércio internacional.

A diferenciação vertical

Na análise de Chamberlin, os consumidores podem ter visões diferentes em relação a produtos que satisfazem a mesma necessidade, por razões tanto subjetivas (simpatia do vendedor, atração via propaganda, tradição, embalagem etc.) quanto objetivas (durabilidade, praticabilidade, estética etc.), dando ao produtor escolhido uma posição de monopólio. Este poder de mercado é limitado pela possibilidade do consumidor aceitar, em função da diferença de preço e/ou de qualidade, um produto similar. O gosto variável do consumidor leva a empresa a maximizar o seu lucro oferecendo variedades do mesmo produto, que ainda não existem no mercado. Consequentemente, cada variedade de produto é realizada por uma só empresa e, portanto, um só país, confirmando uma situação de mercado não-concorrencial. Configura-se, portanto, uma especialização internacional de cada nação na produção de variedades de uma gama de bens. Isso constitui a própria essência do comércio intraindústrias: como o gosto dos consumidores é variado, há um comércio internacional intraindústrias.

A diferenciação horizontal

O modelo neo-Hotelling⁸ foi exposto nos trabalhos de Kelvin Lancaster, o qual desenvolveu, no final dos anos 1960, a chamada “nova teoria do consumidor”. Segundo Lancaster, o consumidor não demanda bens, mas características contidas nos bens em diversos graus. O consumidor encontra no mercado um conjunto de produtos que podem permitir-lhe combinar as características que ele busca, nas proporções que deseja.

Do lado da oferta, supõe-se que a produção é realizada com economias internas de escala. Cada empresa deve escolher o preço do produto (e o tipo de consumidor) e a combinação das características contidas nele. A firma compete com as demais que produzem bens cujas características são próximas daquelas dos produtos que ela oferece. O equilíbrio de mercado

⁸ O interesse original de Hotelling era estudar a localização das empresas, visando entender a repartição geográfica do mercado entre diversos concorrentes, em função dos custos de transporte.

é definido pelas seguintes variáveis: o preço, o número das variedades produzidas da mesma indústria, o grau de diferenciação entre uma variedade e outra e a divisão do mercado.

Para Lancaster (1978), a abertura comercial aumenta o tamanho do mercado e leva a um desequilíbrio provisório, que provoca o desaparecimento de uma parte dos fornecedores. Para a parte que resta, a ampliação do mercado conduz ao aumento da produção e – em razão das economias de escala – a maiores lucros. Essa situação estimula a entrada de novos concorrentes que produzem novas variedades, até que os lucros “extraordinários” sejam anulados. Pode-se observar, assim, que o número de variedades produzidas aumenta, sem, contudo, aumentar a produção total, o que anula as economias de escala. O incremento da gama de bens produzidos diminui a diferença entre eles, implicando um esforço da parte das empresas para introduzir mudanças radicais nos seus produtos. Na situação de equilíbrio, o número total dos produtos é distribuído entre as nações. Cada produto é oferecido por um só país, mas é consumido em todos os mercados nacionais.

Existe, todavia, uma indeterminação no modelo de Lancaster que, embora explique a forma geral do comércio entre as nações, não revela a inerente desigualdade na distribuição dos ganhos, derivada do poder que certas economias angariam ao assumir posições estratégicas nos diversos mercados. O modelo não elucida a natureza da especialização. Há um ganho geral de consumo final, devido às economias de escala; os consumidores dos pequenos países seriam favorecidos pelo incremento das variedades ofertadas e pela queda do preço.

A PERTINÊNCIA DA TESE DE ECONOMIAS DE ESCALA E AS IMPLICAÇÕES EM TERMOS DE POLÍTICAS COMERCIAIS

Krugman foi quem melhor sintetizou o papel dos rendimentos de escala no comércio internacional e percebeu as suas implicações. De certa forma, considerar casos de comércio internacional com rendimentos crescentes é reabilitar Adam Smith em detrimento de David Ricardo. De fato, quando são os rendimentos crescentes que suscitam fluxos comerciais entre nações, o princípio de vantagens comparativas desaparece e a análise se volta para a noção de vantagens absolutas. Todavia, a nova teoria distingue dois tipos de comércio internacional: um é explicado pelos tradicionais determinantes, associados às características das nações (vantagens comparativas); o outro é definido pelas economias de escala. Resta saber a importância de cada uma deles no mercado internacional.

Quando o comércio é determinado pelos rendimentos crescentes, a vantagem dos *insiders* passa a ser expressiva, capaz de configurar a especialização internacional. Os primeiros países que entram na produção de um determinado bem dificilmente serão alcançados pelos outros países no contexto do livre comércio. Logo, as economias atrasadas se veem com maiores dificuldades de participar do mercado internacional, visto que não são precursores industriais e são pouco capazes de criar novos produtos. A consequência evidente dessa situação é a necessidade de proteger certos mercados, de modo a incentivar a inovação e garantir um tempo de aprendizagem em atividades selecionadas.

No caso dos bens cujos fluxos de comércio internacional são determinados pelas economias de escala, a proteção nacional pode ser útil para preservar o nível do bem-estar. O protecionismo pode ser instrumento para reduzir as quantidades produzidas pelo concorrente estrangeiro e, portanto, para minimizar suas economias de escala. Simultaneamente, as medidas de proteção permitem ampliar a escala de produção das firmas nacionais, diminuindo os seus custos unitários e aumentando a sua competitividade no mercado internacional. Os ambientes protegidos permitem às novas indústrias acumular experiência e reduzir custos através dos efeitos de aprendizagem, observados quando a importância da produção passada reduz o custo médio.

Dois casos são mais evocados contra o liberalismo comercial. O primeiro é aquele da indústria que cria efeitos positivos para as demais atividades, sobretudo nos países de pequena dimensão econômica. Trata-se de externalidades que não seriam realizadas dentro das relações de mercado, isto é, pelas importações. O segundo é o caso da influência exercida pelos grandes países importadores, que podem determinar o preço mundial. Quando a redução das importações desses países — associada a medidas protecionistas — é suficiente para reduzir o preço mundial, a instauração de tarefas aduaneiras pode representar uma resposta apropriada para compensar perdas.

A questão do protecionismo foi analisada nos meados do século XIX por Frederic List, que desenvolveu uma tese que defende a proteção dos novos setores como meio para alterar a situação de desvantagem comparativa de um país. Seguindo esse raciocínio, pode-se acrescentar que o país especializado abre mão das “economias de escopo”, as quais supõem necessariamente diversificação, e abandona o seu *know-how* acumulado em outros setores, submetendo-se a uma situação de irreversibilidade na evolução futura da sua economia. Ele corre o risco de sofrer perdas na sua cultura técnica e organizacional e, conseqüentemente, onerar a sua dinâmica econômica.

A tese que justifica a prática do protecionismo " transitório " integra o fato de que as vantagens comparativas são dinâmicas: a proteção de um setor pode gerar novas vantagens que serão estendidas para o resto da economia, facilitando a emergência de novas atividades. Essa nova formulação não representa uma ruptura em relação à teoria das vantagens comparativas, mas sim um avanço no qual são encaradas as consequências políticas.

AVALIAÇÃO DAS HIPÓTESES DOS MODELOS DE DIFERENCIAÇÃO

O fenômeno da concorrência imperfeita aparece com o pequeno número de empresas repartidas no mercado mundial. Dada a importância das economias de escala, cada empresa limita sua atividade a uma pequena variedade do mesmo produto. Nessa visão, o comércio internacional serve para aumentar a gama disponível de bens em cada mercado doméstico e beneficiar o consumidor via diferenciação.

AS HIPÓTESES RELATIVAS AO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

No modelo de Lancaster, a abertura dos mercados exerce um efeito perturbador nas economias maior do que no modelo de Krugman, pois, no primeiro, empresas desaparecem, outras surgem e o conjunto das que ficam modifica as variedades produzidas (LANCASTER, 1978). Os dois modelos confirmam a existência de ganhos relativos à abertura comercial, através do aumento das variedades de produtos. A diferença é que, em Lancaster, a abertura é acompanhada pela redução dos preços.

Em todos os casos, a apresentação moderna da diferenciação dos produtos inspira-se dos dois modelos, considerando tanto a diferenciação vertical (Chamberlin) quanto a diferenciação horizontal (Hotelling). As duas análises possuem uma capacidade explicativa idêntica, o que, em razão das diferenças nos respectivos resultados, representa uma certa fraqueza teórica.

As diferenças entre os resultados obtidos nos dois modelos podem ser explicadas, em parte, pela forma como é formalizado o comportamento do consumidor frente à diferenciação dos produtos. Ao gosto pela variedade priorizado por Krugman se opõe a demanda de características de produto, contida no modelo de Lancaster. As consequências da abertura das economias sobre o consumo dependem, portanto, da formalização retida.

AVALIAÇÃO DAS HIPÓTESES DOS MODELOS DE KRUGMAN E LANCASTER – A INTERPRETAÇÃO DE JEAN-MARC SIROËN

Siroën (1988) propõe uma análise aprofundada da sensibilidade dos dois modelos de diferenciação às hipóteses retidas. Ele examina mais particularmente a questão dos custos de entrada nos setores, que são considerados nulos nos modelos de diferenciação analisados, e chega à conclusão de que, quando existe um custo à entrada - o que é mais razoável - , observa-se uma assimetria entre as empresas instaladas e as firmas que pretendem instalar-se. Isso confere uma margem de ação para as primeiras, que é capaz de dissuadir os potenciais entrantes. Daí, a ideia do autor que consiste em afirmar que a presença de custos à entrada pode anular os ganhos do comércio internacional, ou até mesmo empobrecer as nações.

O modelo de Lancaster supõe que os custos de realocação associados à modificação do produto são nulos. Siroën aponta duas consequências quando essa hipótese é abandonada: de um lado, a entrada de novos investidores incita as empresas instaladas a produzir novas variedades, o que eleva os seus custos de produção; do outro lado, quando a entrada é bloqueada, por diferentes razões que incluem o custo de entrada, os preços não caem e as novas variedades não são produzidas.

Um dos aspectos que mais enfraquecem as análises de Krugman e Lancaster é a hipótese dos dois de que as empresas produzem uma só variedade. Siroën (1991) sugere uma interessante emenda dessas análises, considerando que há um número limitado de empresas com acesso a elevadas economias de escala e que produzem um número importante de bens. Para esse autor, convém distinguir entre os custos de produção, específicos ao setor e comuns a todos os produtos oferecidos pela empresa, e os custos de diferenciação, que são específicos a cada produto. Esses dois custos possuem características diferentes: os custos de produção são passíveis de economias de escala e os custos de diferenciação são fixos para cada produto, crescendo com o número de produtos oferecidos.

Nessas condições, o equilíbrio obtido no mercado após as mudanças criadas pela abertura comercial de países com características econômicas parecidas é diferente daquele considerado no modelo de Lancaster. Na análise de Siroën, o novo equilíbrio é caracterizado por um nível de preços maior do que na situação de mercados fechados e, também, por uma elevação das variedades maior do que aquela observada na análise de Lancaster.

A apresentação de Siroën parece mais realista. Ela, no fundo, considera a existência de um produto-base — para o qual os custos de produção são pertinentes. Esse produto original é modificado através de intervenções que

implicam custos de diferenciação, associados não somente à adição de opcionais, mas também a grandes campanhas publicitárias.

A IMPORTÂNCIA DA PUBLICIDADE NA CRIAÇÃO DE NOVOS PRODUTOS

As inovações tecnológicas mais sucedidas são aquelas que criam novos produtos vendidos para um número crescente de consumidores. Para tanto é preciso moldar a percepção do consumidor.⁹ O cliente é induzido a escolher de acordo com o poder de persuasão do vendedor e isso se associa à propaganda. A publicidade cria desejos supérfluos e os transforma em necessidades. As necessidades são estendidas ao consumo popular, o qual exerce pressão por novos produtos, tendo em vista o efeito-demonstração do consumo das elites.

Na maioria das vezes não se sabe dos fins e utilidades das invenções. O automóvel não surgiu da necessidade de se locomover, tanto que nos primeiros anos o carro era um brinquedo para ricos. A necessidade de se deslocar com rapidez e praticidade só surgiu depois que o carro já existia. Isso não é um caso isolado: há pouco tempo o telefone portátil era um luxo, hoje se tornou instrumento de trabalho indispensável para inúmeras profissões. O consumidor não sabe o que quer e a empresa deve experimentar até descobrir junto com ele seus ilimitados desejos e necessidades. Os desejos e as necessidades emergem juntos, não são predeterminados.

Em muitos setores não é o valor intrínseco que decide a compra, mas sim o *status* social que isso implica. Isso é flagrante na indústria do automóvel, em que se cria a demanda pelos novos modelos através da geração do sentimento de insatisfação com os modelos antigos, por comparação com os novos.¹⁰ A General Motors foi a pioneira na utilização desse conceito de *marketing*, o qual permitiu-lhe superar a concorrente Ford.

É muito importante ser o primeiro a entrar no mercado, mas ainda é mais importante ser o primeiro a ocupar a mente do consumidor. Reproduzindo-se (como vírus) na mente humana, as grandes marcas fascina e fazem com que os mercados, tanto os sofisticados como os populares, absorvam os seus mais variados e diferenciados produtos. Marcas vencedoras criam vida própria, perpetuam-se e são cada vez mais aproveitadas para diversificar a produção e viabilizar amplas integrações horizontais. Essa situação configura uma economia de retornos crescentes (de escala e escopo) que pode propiciar amplas vantagens competitivas, particular-

⁹ *A percepção é que é realidade* (NÓBREGA, 1999).

¹⁰ "Trocar o meu carro novo por um novo carro novo", do cantor e compositor Zeca Baleiro.

mente com o avanço da economia intangível, em que passa a prevalecer a seguinte lógica econômica: quanto mais gente usa, mais o produto adquire qualidade e valor, como no caso da chamada nova economia.

O FATOR TECNOLÓGICO E A TRAJETÓRIA DO PRODUTO

Wassily Leontief (1953) testou empiricamente a hipótese do modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson, de que o intercâmbio é determinado pela dotação relativa entre fatores de produção. Os resultados obtidos para a economia norte-americana são contrários ao postulado da teoria: embora a economia norte-americana seja relativamente melhor dotada em capital do que em trabalho, os Estados Unidos exportam mercadorias com maior conteúdo de trabalho do que de capital. Na sua interpretação, Leontief enfatizou a necessidade de levar em conta a heterogeneidade internacional do trabalho, considerando o trabalhador americano mais produtivo do que muitos outros no resto do mundo. Essa ideia, embora genérica, representou uma ruptura importante em relação às teorias tradicionais. Uma das suas implicações diz respeito à intervenção dos poderes públicos na determinação da especialização internacional: se uma parte dos fluxos internacionais pode ser explicada pelo esforço tecnológico, toda política que favorece a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) pode influenciar os fluxos comerciais.

A lógica de procedimento do Leontief levou a discriminar os níveis de qualificação dos trabalhadores em cada nação, os quais determinam diferentes níveis de avanço tecnológico. Dessa visão, nasceu uma nova concepção na qual o fator tecnológico passa a ser medido pelas despesas em P&D, que são responsáveis pelas modificações dos processos de produção e criação de novos produtos. As firmas inovadoras (e as nações onde estas são localizadas) beneficiam-se durante um certo tempo do monopólio de produção, o que inviabiliza a explicação do comércio internacional pelas vantagens comparativas, pois, nesse caso, há uma forma particular de vantagem absoluta, limitada no tempo. Essa limitação deve-se ao fato de que outras empresas localizadas em outras nações são passíveis de produzir num determinado intervalo de tempo o mesmo produto ou semelhante, pondo um termo à posição de monopólio da primeira firma inovadora. Os fluxos de exportação oriundos desta firma tenderiam a diminuir ou até mesmo desaparecer.

Esse esquema muito geral apareceu nos anos 1960. O pioneiro nessa análise foi Michael Posener (1961). Ele foi seguido por Raymond Vernon (1966), o qual desenvolveu a teoria do ciclo de vida do produto. Para este

autor, as inovações se explicam pelas características gerais do país onde surgem. O produto passa por diferentes etapas: surgimento, crescimento, maturidade e envelhecimento. Essas fases são associadas ao crescimento da produção e podem ser caracterizadas pela evolução da demanda, pela evolução das técnicas de produção utilizadas em função da importância da demanda e da sua elasticidade-preço, e, finalmente, pelas modalidades de abastecimento dos mercados internacionais.

Num primeiro momento aparecem bens inéditos, sofisticados ou de luxo, produzidos em pequena escala e direcionados ao mercado nacional ou a mercados restritos (elitizados). A difusão do novo produto implica a utilização de técnicas de produção de escala, que levam, por sua vez, à exploração de mercados externos. Numa nova etapa, a firma inovadora passa a produzir o bem em outros países, a fim de resistir à ameaça de concorrentes externos. Numa última fase, o próprio mercado de origem passa a receber certas variedades do produto ou partes dele, importadas das filiais implantadas no exterior.¹¹(cf. SALERMO; DIAS, 2000)

Essa tendência não pode abranger todos os países e, tampouco, alcançá-los de forma simultânea. Em praticamente todos os casos, antes do novo conhecimento atingir a periferia do sistema, novos procedimentos ou novos produtos mais competitivos são descobertos, de um modo que torna perpétua a monopolização da inovação nos países desenvolvidos. Permanece, então, a dúvida sobre o pressuposto básico do liberalismo: a possibilidade de tornar homogêneas todas as formas de produção.

O PAPEL DAS MULTINACIONAIS

A dimensão do setor produtivo é uma variável determinante do custo de produção para cada empresa. Da mesma forma, a magnitude econômica de um país exerce uma expressiva influência sobre os preços e os fluxos de comércio internacional. Porém, no contexto de internacionalização da produção, o rendimento externo de escala passa a ser determinado pela expansão da produção em nível mundial, reduzindo a importância do tamanho da economia nacional na determinação dos fluxos e reforçando o papel das empresas multinacionais.

As multinacionais são excluídas na análise tradicional do comércio internacional, pois só poderiam existir quando houvesse mobilidade do capital. Todavia, a transferência de tecnologia pode se realizar indepen-

¹¹ Na indústria automobilística, pioneira nas inovações estratégicas, essa parte final da trajetória descrita do produto é bastante clara.

dentemente dos investimentos diretos. As próprias mercadorias trocadas no mercado internacional representam um forte veículo de transferência de tecnologia. Robert Mundell (1968) mostrou que o intercâmbio comercial é um meio para o intercâmbio de fatores de produção, posto que os bens trocados incorporam obrigatoriamente conteúdos produtivos (ciência, tecnologia, conceitos etc.).

Pode-se então considerar que a perfeita mobilidade internacional dos produtos leva ao mesmo resultado da perfeita mobilidade internacional dos fatores de produção: a homogeneização das condições de produção e, conseqüentemente, o enfraquecimento do conceito de vantagens comparativas. No entanto, o conceito permanecerá viável por um determinado tempo, situado antes da total divulgação dos elementos formadores destas vantagens.

A grande importância das multinacionais no comércio entre as nações deve-se não somente à dimensão dos bens e serviços trocados, mas também à criação de novos fluxos. As grandes multinacionais formam verdadeiras redes de filiais implantadas num grande número de países. Essas filiais mantêm entre si e com as respectivas firmas-matrizes relações estreitas que derivam da fragmentação geográfica das cadeias produtivas (muitas filiais são especializadas na produção de componentes do produto final) ou do compartilhamento dos processos de produção. Os resultantes fluxos entre as filiais possuem um estatuto peculiar: por um lado, fazem parte do comércio internacional, pois atravessam fronteiras; por outro, são internos à empresa, pois não transitam via mercado.

Embora os fluxos entre as filiais das multinacionais não cresçam, paradoxalmente, no mesmo ritmo que o comércio internacional em geral, ainda representam uma parcela significativa do comércio de muitas nações, sendo responsáveis por mais da metade das transações em muitos países. A incorporação dessa categoria de fluxos no comércio internacional é um tanto complexa, particularmente porque as atitudes das empresas multinacionais são liberais, quando se trata do comércio extrafirma, e mercantis (no sentido etimológico), em relação às suas transações internas.

Uma característica das multinacionais, derivada dessa atitude mercantil, é que os seus movimentos de preço são bastante oscilantes e altamente influenciados por práticas contábeis que valorizam determinadas filiais e desvalorizam outras, conforme considerações tais como imposto, câmbio, legislação etc. Esse comportamento coíbe a importância da variável custo/preço na determinação da especialização internacional. Os fluxos, portanto, não podem mais ser explicados apenas pela dotação fatorial das nações, mas também pelas estratégias de localização das firmas que são definidas em função da estrutura do mercado. Os parâmetros da concor-

rência monopolista orientam as decisões das empresas entre diferentes formas de abastecer o mundo. Essas decisões são sinônimo de grandes movimentações de capitais que, por sua vez, exercem uma forte pressão sobre as paridades cambiais.

OS MOVIMENTOS DE CAPITAIS E AS INCERTEZAS CAMBIAIS

Sabidamente, os Acordos de Bretton Woods consideraram a possível incompatibilidade entre a liberação do comércio e a liberação dos movimentos de capitais, estipulando que os estados-nação devem controlar esses movimentos para evitar comportamentos especulativos. Aliás, nesse sistema, os particulares podiam, dentro de certos limites, utilizar as moedas nacionais para comprar ouro junto ao FMI, o que dispensa teoricamente os movimentos internacionais de capital e os limita ao financiamento das contas correntes.

Quando os movimentos de capital são livres, a condição de equilíbrio das balanças comerciais desaparece. Nesse caso, o déficit comercial de um país é financiado pelo excedente de outros países. Como os fluxos financeiros transitam pelos mercados cambiais, as paridades monetárias são necessariamente afetadas e afastadas do seu valor de equilíbrio. Parte-se de um mundo liberal em que as taxas cambiais gravitam em torno do seu valor de equilíbrio, podendo revelar as vantagens comparativas, para chegar a uma situação em que as taxas cambiais são desconectadas das transações comerciais, sem grande associação com as vantagens comparativas.

No contexto da globalização das finanças, a reflexão sobre as taxas de câmbio não pode se limitar à questão da competitividade relativa, sabendo que as paridades ficam à mercê das relações entre as vacilantes políticas monetárias nacionais e as arbitragens especulativas nos mercados financeiros. Os novos estudos das taxas cambiais de equilíbrio, embora reconheçam a incapacidade das forças do mercado em aproximar as taxas cambiais de um determinado nível de equilíbrio, ainda não rejeitam o quadro analítico referente à Lei do Preço Único. Começam, todavia, a levar em consideração os efeitos da articulação entre a circulação da moeda nacional e a circulação do capital: dois movimentos que a teoria keynesiana distingue como circulação de capital e circulação financeira. Em Keynes, precisamente, é a última que define a taxa de câmbio. A análise dessa articulação revela-se mais adequada para o contexto de regime flutuante de câmbio e da alta volatilidade do capital.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma vez introduzidos na análise os fenômenos de economia de escala e de diferenciação do produto, surgem mais dúvidas sobre a motivação do comércio internacional e sobre a otimização dos benefícios que seriam provocados pela abertura dos mercados. A dificuldade em prever os ganhos de comércio internacional na teoria econômica contemporânea está associada à visão estática do conceito de vantagens comparativas, em que a noção de produtividade perde o seu sentido histórico e social, desconsiderando a importância dos efeitos sinérgicos derivados da acumulação do conhecimento e da cultura técnica e organizacional.

Ora, a transformação de valores em vantagens competitivas somente importa enquanto a economia dispuser de estruturas produtivas que se perfazem para articular inovações sucedidas. As vantagens competitivas são o resultado de um processo de longo prazo de desenvolvimento, afeiçoado por um conjunto de regularidades, tais como a demanda social, a tecnologia e as modalidades de abastecimento dos mercados internacionais. A evolução desses diferentes fatores configura uma situação pró-Hirschman, em que o crescimento econômico é submetido a soluções sequenciais e não simultâneas. O desempenho econômico fica por conta das respostas dadas aos desequilíbrios gerados pelo próprio crescimento.

A noção de vantagens comparativas, quando dinamizada, passa a ser associada às características econômicas gerais, que são particularmente determinadas pelo grau de desenvolvimento das forças produtivas. A densidade da malha produtiva – incompatível com a especialização – e a capacidade de adaptação facilitam a geração de inovações que resultam em novas vantagens e que se estendem para o resto da economia. A noção de vantagens comparativas tende a expandir-se em uma teoria geral do investimento, tendo em vista os efeitos do progresso técnico, as economias externas e outros fatores autônomos que condicionam a composição da demanda final.

Considerações de demanda são inovações que dizem respeito à abertura de novos mercados, mas que não deixam de ter a sua razão na existência de uma capacidade produtiva prévia potencial. Ou seja, a busca desenfreada de novos mercados periféricos choca-se com a necessidade inexorável de uma capacidade prévia de exportação nos países não-desenvolvidos.

Ao abandonar certas atividades, o país que não possui condições iniciais favoráveis, mesmo que consiga realizar excedentes comerciais por certo momento, corre o risco de acumular atrasos de modernização e adaptação e se fechar a toda potencialidade de desenvolvimento. A especialização forçada nesse tipo de país pode levar a uma situação onde

se forma uma capacidade de produzir bens facilmente desqualificáveis, acarretando grandes perdas nos termos cambiais.

A especialização, não sendo facilmente reversível, cria rigidez que está na origem de flutuações de curto prazo e de tendência a mais longo prazo de deterioração nos termos cambiais. Isso significa que setores que formam bases para o crescimento futuro, selecionados em função das potencialidades de cada economia, podem ser preservados, o que não implica necessariamente práticas generalizadas de protecionismo.

REFERÊNCIAS

- ALLEN, S. G. Technology and the wage structure. Documento 5534. *National Bureau of Economic Research*, abr., 1996.
- CHAMBERLIN, E. *Theory of monopolistic competition*. Harvard: Britannica, 1933.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. *Market structure and foreign trade*. [s. l.]: The MIT Press, Cambridge Mass, 1985.
- HIRSCHMANN, A. O. Confissões de um dissidente: a estratégia do desenvolvimento reconsiderada. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 13, n. 1, abr. 1983.
- HOTELLING, H. Stability in competition. *Economic Journal*. London, v. 34, 1929.
- KRUGMAN, P.; OBSTFELD. *Economia internacional: teoria e política*. São Paulo: Makron Books, 1999.
- LANCASTER, K. Variety, equity and efficiency. New York: Columbia University Press, 1978.
- LEONTIEFF, W. Domestic production and foreign trade: the American capital position re-examined. *Proceedings of the American Philosophical society* 97. Nova York, 1953. p. 331-349.
- MARSH. The scope of the theory of international trade under monopolistic competition, *Quarterly Journal of Economics*, v. 56, maio, 1942.
- MARSHALL, Alfred. *The Pure Theory of Foreign Trade. The Pure Theory of Domestic Values*. London: New World, 1879.
- MILL, J. S. *Principles of Political Economy*. London: Green, 1917.
- MUNDELL, Robert A. *International economic*. Nova York: Macmillan, 1968.

- NÓBREGA, Clemente. Queremos você, *Exame*, 21 de abril de 1999.
- POLANYI, K. *La Grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris: Gallimard, 1983.
- PORTER M. Global industries: o conceptual framework. In: PORTER, M. E. (Ed.) *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.
- POSENER, M. International trade and technical change. *Oxford Economic Paper*, out. 1961.
- RAINELLI, M. *L'organisation mondiale du commerce*. La Découverte, coll. Repères, Paris, 1996.
- RAVIX, J. T. L'économie internationale et l'économie industrielle: une remise en perspective de quelques travaux récents. *Revue d'Economie Industrielle*, v.2, n. 55, 1991.
- SALERNO M.; DIAS A. Product design modularity, modular Production, modular organisation: the evolution of Modular Concepts. In: ENCONTRO INTERNACIONAL DO GERPISA, 8., 2000, Paris. *Anais...* Paris: GERPISA, 2000.
- SIROËN, J. M. La specialisation international et les gains de l'échange dans la théorie de la concurrence monopolistique, *Revue d'Economie Industrielle*, v. 2, n. 55, 1991.
- SIROËN, J. M. La théorie de l'échange international en concurrence monopolistique: une comparaison des modèles, *Revue Economique*, v. 39, n. 3, maio, 1988.
- STEEDMAN, Ian. Natural prices, diferent profits rates ans the classical competitive process. *The Manchester School Eeconomic and Social Sciences*, v. 2, n. 21,1984.
- VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, n. 1, maio, 1966.