



ENSAIO SOBRE AS TEORIAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

DOI: <http://dx.doi.org/10.18616/pidi09>

Arthur Blois Villela – UFRGS
E-mail: arthur.b.villela@hotmail.com
Kelly Lissandra Bruch – UFRGS
E-mail: kelly.bruch@ufrgs.br

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

A palavra *comércio* possui um significado quase intuitivo, apesar de técnico: é uma troca de bens, serviços ou fatores de produção, como o trabalho ou o capital, entre duas ou mais pessoas, estejam elas próximas geograficamente ou não. É praticamente um pré-requisito do comércio que ele seja fundamentado por trocas voluntárias e vantajosas, caso contrário não haveria incentivo para comerciar. O comércio internacional, ou seja, a mercancia entre os diferentes países ou nações, costuma receber mais atenção e importância do que o comércio interno, porque os produtos e serviços estrangeiros podem ser discriminados por meio das políticas comerciais dos Estados nacionais, enquanto o comércio interno tende a ser submetido a regras mais uniformes (ANDERSON, 2008).

O presente capítulo tem o intuito de apresentar muito brevemente o pensamento relativo ao comércio internacional, de forma a fazer um panorama teórico da matéria, o qual pode auxiliar na execução de trabalhos futuros. Apesar de o comércio existir desde os primórdios da civilização, a análise comercial, de forma sistematizada e científica, é relativamente recente, de modo que sintetizá-la para compreender esse fenômeno de maneira mais técnica pode ser útil a quem se depara inicialmente com o tema. Pelo caráter simplificado desse texto, não houve a pretensão de esgotar o assunto, mas tão somente introduzir ideias básicas, tanto no que tange às teorias consideradas clássicas quanto relativamente a modelos mais modernos.

Inicialmente, apresenta-se uma consideração geral sobre o comércio e as medidas protecionistas, para então discutir de fato perspectivas teóricas. Começa-se tratando das teorias clássicas de comércio internacional, isto é, a teoria da vantagem absoluta elaborada por Adam Smith e a teoria da vantagem comparativa descrita por David Ricardo. Então se discute sobre o aporte neoclássico do modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson de vantagem comparativa por dotação de fatores e sobre os enfoques neotecnológico e neofatorial. Adiante, são apresentadas a Nova Teoria do Comércio (NTT) e a Economia Evolutiva de Schumpeter. As últimas seções abordam brevemente alguns pontos de vista neomarxistas, como o sistema-mundo de Wallerstein, dentre outros, e os modelos econométricos gravitacionais. Por fim, são tecidas as considerações finais.

O COMÉRCIO EM UMA VISÃO CLÁSSICA

Embora exista, a diferença formal entre o comércio interno e o comércio exterior, segundo a visão clássica, não será delineada nesta síntese. Basta que se saiba que a palavra *comércio*, neste capítulo, significa *comércio internacional de produtos* mediante importações e exportações, em uma acepção bastante genérica. Há autores da escola austríaca, por exemplo, que nem mesmo veem diferença entre comércio doméstico e internacional. A mobilização de fatores seria a mesma tanto nacional quanto internacionalmente, dada a liberdade de contratar e a autonomia da vontade de cada contratante. Para essa linha de pensamento, o comércio internacional seria um mero apêndice ao estudo geral do comércio entre dois ou mais locais se não fossem as barreiras protecionistas impostas pela ficção jurídica dos Estados (ROTHBARD, 1962).

Seja como for, o comércio internacional é baseado em mecanismos de importação e exportação. Importações são bens e serviços comprados de empresas estrangeiras por cidadãos e empresas nacionais; exportações, por sua vez, são bens e serviços vendidos por empresas nacionais para cidadãos e empresas estrangeiras. O comércio possibilita que cada país importe bens que não estão disponíveis no seu mercado doméstico ou que sejam mais baratos do que os substitutos domésticos; por outro lado, as nações exportam o que não estiver disponível ou for mais caro no mercado doméstico de outros países, visando ao lucro (ANDERSON, 2008).

A teoria do comércio declara que, em média, os ganhos advindos da comercialização, em um sistema complexo, são muito maiores do que as perdas. Dessa forma, a maioria dos economistas concorda que comercializar livremente, ou seja, sem barreiras, é desejável e necessário, desde que haja algum tipo de compensação mínima para os que incorrerem em perdas mais substanciais. Considerando os membros de um país específico, algumas pessoas necessariamente sairão perdendo em decorrência do comércio. Os setores beneficiados pelas importações tendem a ganhar muito, enquanto os setores que competem com as importações tendem a perder muito. Essa perda em razão da competição com importações é a principal razão pela qual a maioria das medidas protecionistas é utilizada, especificamente em decorrência da atuação de *lobbies*, sindicatos e grandes empresários, desconfiados de que não serão compensados adequadamente (DÜR, 2015).

É natural que as pessoas afetadas por alguma desvantagem se oponham ao causador dessa desvantagem. Entretanto, quando se diz que o comércio livre traz bem-estar geral, não se quer dizer que todas as pessoas sairão ganhando imediatamente, mas sim que, em um equilíbrio nem sempre de curto prazo, os ganhos devem sempre superar as perdas, existindo vantagens em média. Até se chegar ao equilíbrio, não só é possível como também provável que as perdas superem temporariamente os ganhos em alguns setores da economia, justificando certa proteção até que os “perdedores” se reajustem com novos produtos ou se dirijam completamente a outros setores. Mas, a princípio, as proteções para os que estão nos setores “perdedores” não devem ser contínuas e em larga escala, uma vez que impedir o comércio livre gera ineficiência e aumento de preços para todo o sistema (DÜR, 2015).

O PROTECIONISMO

O termo protecionismo inclui uma multiplicidade de obstáculos criados pelos governos nacionais ou blocos econômicos para modificar os fluxos do comércio internacional. Diversos instrumentos na forma de tarifas, cotas ou subsídios, por exemplo, são utilizados para erigir barreiras comerciais para proteger indústrias domésticas que competem com produtos importados ou para encorajar exportações. Ocasionalmente, medidas extremas, como a proibição total da importação de certos produtos ou mesmo sanções, são empregadas por motivos políticos ou econômicos. Medidas protecionistas partem do princípio de que a intervenção estatal é necessária e que não se deve confiar apenas nas forças autorregulatórias do mercado (MARVASTI, 2008).

Em teoria, o protecionismo altera a alocação de recursos, criando distorções e ineficiências produtivas. Entretanto, ainda que o comércio livre seja melhor abstratamente, há sempre exceções. Algumas estratégias comerciais, como a proteção específica e temporária de indústrias nascentes, podem ser vantajosas para uma nação no longo prazo, embora a eficiência mundial diminua no curto prazo (MARVASTI, 2008).

Enquanto a antiga filosofia protecionista do mercantilismo se preocupava em conquistar e reter a maior quantidade possível de metais preciosos, as teorias modernas do protecionismo se interessavam pelos benefícios produtivos de políticas de comércio restritivas. Algumas das novas teorias do co-

mércio internacional levam em consideração as consequências da existência de economias de escala e desconsideram parcialmente a premissa de que de fato exista concorrência perfeita no comércio livre. Nesse contexto, o governo poderia buscar ativamente políticas nacionais que promovessem o desenvolvimento econômico e a industrialização (CHAN, 2008).

Assim, tanto o comércio livre quanto o protecionismo podem ser úteis, dependendo de qual estágio econômico se encontra determinado país. O padrão histórico das políticas governamentais de comércio internacional parece ocorrer em movimentos cíclicos, entre o comércio livre e o protecionismo. Essa mudança sistêmica gradual é causada por uma série de fatores, dentre os quais a estabilidade hegemônica é um dos mais relevantes. *Ad exemplum*, a liderança americana, após a Segunda Guerra Mundial, e a dominância do capitalismo levaram a uma redução de tarifas em todo o globo (MARVASTI, 2008).

Muito embora políticas protecionistas estratégicas tenham sido bem-sucedidas em criar vantagens comerciais, alguns economistas argumentam que a influência de grupos de interesse gera intervenções excessivas e mal calculadas, as quais aumentam a renda nacional e, de fato, beneficiam apenas um grupo restrito de pessoas. Tipicamente, um pequeno grupo de *stakeholders* nos setores protegidos se beneficia diretamente das políticas protecionistas, enquanto os custos são distribuídos por um número substancial de consumidores. O protecionismo pode ser ineficiente economicamente, mas é eficiente politicamente, o que explica o uso de medidas protecionistas (MARVASTI, 2008).

Dentre outras justificativas para o protecionismo, além do argumento da indústria nascente e dos ganhos políticos, é possível citar, segundo Chan (2008):

- Fortalecer setores decadentes, de forma a auxiliá-los temporariamente até que se reinventem. Porém, corre-se o risco de fomentar a ineficiência caso o protecionismo ocorra indefinidamente;
- Diversificar a economia, para que países cujas exportações se baseiam primariamente em *commodities* ou manufaturas de pouca tecnologia possam competir em novos mercados;
- Aumentar a arrecadação do governo, ainda que a soma aventada provavelmente não seja significativa;
- Equalizar a balança de pagamentos, uma vez que barreiras tendem a reduzir de fato a importação. Entretanto, o protecionismo prolongado também pode levar a retaliações comerciais da parte de outros países;

- Reforçar a identidade cultural, protegendo setores ou empresas historicamente relevantes, para que não haja uma americanização ou sinização dos mercados, por exemplo;

- Proteger as economias nacionais de estratégias de *dumping* de outras nações com superávit em certos produtos;

- Manter padrões ambientais ou trabalhistas, dado que muitas vezes a diferença de custo nos mercados internacionais decorre de diferenças no funcionamento produtivo dos países e da força de suas legislações trabalhistas.

Dessa forma, a estrutura na qual o comércio opera acaba por parecer uma gangorra entre políticas de comércio livre e protecionismo, de acordo com a necessidade ou intenção do momento.

AS TEORIAS DE COMÉRCIO

De modo geral, para importar é necessário ter dinheiro em caixa, proveniente das exportações. Simplificadamente, se as exportações pagam completamente as importações, o comércio está equilibrado. Esse equilíbrio significa que o preço relativo das exportações é igual ao volume das importações dividido pelo volume das exportações. Assim sendo, o fluxo do comércio acaba por determinar preços relativos e os preços relativos acabam determinando o fluxo comercial. A razão de ser primária da mercancia seria a diferença de preços relativos entre os diferentes países na hipótese de autarquia, ou seja, na completa ausência de comércio (ANDERSON, 2008).

Supondo, por exemplo, que, na ausência completa de comércio, o consumidor padrão de determinado país estivesse disposto a trocar duas unidades de carne por uma unidade de maçã, em um país estrangeiro, o consumidor padrão estaria disposto a trocar duas unidades de maçã por uma de carne. Teoricamente, na ausência de qualquer impedimento ao comércio livre, duas unidades domésticas de carne serão trocadas por duas unidades estrangeiras de maçã, ou seja, em lugar de trocar dois por um, o comércio possibilita um equilíbrio novo de um por um.

Porém, a questão principal, qual seja, de como se formam essas diferenças de preços relativos, que por sua vez determinam os preços e o padrão dos fluxos comerciais, está sujeita a diferenças teóricas que serão brevemente abordadas a seguir.

Normalmente, a teoria do comércio internacional preocupa-se com questões aplicadas, o que justifica que as análises sejam conduzidas com modelos em pequena escala, porém não há um modelo de preferência. Na realidade, o interesse por modelos específicos vai e vem, uma vez que os vários modelos utilizados para explicar o comércio internacional são todos limitados de alguma forma. Sendo assim, cada modelo é capaz de responder a certas demandas específicas, de acordo com o interesse da pesquisa. Ainda que assumir as limitações dos modelos possa ser criticado no que tange à eterna busca por robustez científica e generalização, a maioria dos estudiosos entende que é melhor utilizar vários modelos incompletos, respondendo a uma pergunta de cada vez, do que criar um modelo generalista, mas necessariamente recheado de exceções (JONES; NEARY, 1988).

AS TEORIAS CLÁSSICAS E NEOCLÁSSICAS

A primeira teoria de comércio moderna de que se tem notícia é a teoria da vantagem absoluta ou competitiva, de Adam Smith, a qual deve ser bem distinguida da teoria de vantagem comparativa, de David Ricardo. Supondo a existência de dois países interessados em comerciar entre si, ambos comparariam os custos de produção de determinado bem, e aquele país com o menor custo total, ou seja, com uma vantagem absoluta, exportaria o bem. O raciocínio de Smith estava ancorado em duas premissas fundamentais: a visão mercantilista do comércio de que o comércio internacional deveria ser pensado como um jogo de soma zero – isto é, onde um ganha, outro deve perder – e a teoria do valor-trabalho, segundo a qual é o trabalho que determina o valor dos bens. O preço de um bem seria determinado pelo custo de sua produção, que, por sua vez, seria determinado pela produtividade do trabalho, ou seja, o tempo necessário para produzi-lo. Assim, para enriquecer, a receita seria exportar mais e importar menos. Contudo, a teoria econômica estabelece que a vantagem absoluta falha ao desconsiderar que se um país puder produzir diversos produtos a preços mais baixos do que os seus concorrentes, as outras nações jamais poderão ter renda para importar esses produtos, uma vez que, antes de importar, precisariam exportar (DAS, 2008).

Por outro lado, de acordo com a teoria da vantagem comparativa de David Ricardo, os preços dos bens e fatores de produção mudam naturalmente

para que, em equilíbrio comercial, cada país seja competitivo em certo produto de exportação em relação ao que possui uma vantagem comparativa. Em teoria, seria possível que existissem países com vantagens absolutas em todos os setores, o que inviabilizaria qualquer comércio. Porém, em alguns setores, cada país terá vantagens relativamente maiores, tanto em comparação com os seus outros setores produtivos quanto em relação com os demais países. Por exemplo, dado o preço relativo de vinho em termos de queijo, em dois mercados domésticos com restrição de comércio entre si, o país com o menor preço relativo do vinho tem uma vantagem comparativa no vinho, enquanto o outro país tem, simetricamente, uma vantagem comparativa no preço do queijo. A teoria do comércio prevê que os países exportarão o bem que possui vantagem comparativa. A vantagem decorre de um custo de oportunidade mais baixo, o que implica em uma especialização maior em determinado bem, de modo a compensar a importação de outros bens. Esse custo mais baixo, por sua vez, é derivado das diferenças entre os países em termos de tecnologia ou de fatores produtivos, como terra, capital, insumos e trabalho (DAS, 2008).

Shiozawa (2007), expandindo a teoria de Ricardo, mostrou a possibilidade de uma teoria geral da vantagem comparativa, mas abrangendo diversos países e *commodities*, analisando as diferenças técnicas e o comércio de bens intermediários. Das (2008) propõe que a contribuição mais importante de Ricardo reside no fato de que ele foi o primeiro economista a vincular a especialização com o custo de oportunidade, a base da teoria do comércio moderno.

Baseando-se no modelo comercial clássico de vantagem comparativa de Ricardo, o modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) questiona-se sobre o que de fato determina a existência de vantagens comparativas. A resposta é encontrada nas observações de Heckscher:

- 1- Os países diferem em suas dotações relativas de fatores de produção; e,
- 2- Os processos de produção para bens diferentes empregam intensidades relativas diferentes de fatores produtivos.

Esse é o teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson: um país exporta bens que são produzidos majoritariamente pelo seu fator de produção abundante, relativamente a outro país, e importa bens produzidos de forma majoritária pelo seu fator de produção relativamente escasso (APPLEYARD, 2008).

Além de prever teoricamente padrões de comércio, o HOS também deriva implicações do comércio para os preços dos fatores de produção e a dis-

tribuição de renda nos países. Considerando dois países, haverá maior demanda relativa para o fator abundante de A (trabalho) para produzir, por exemplo, exportações de roupas; haverá menos demanda relativa para o fator escasso (capital) devido à menor necessidade de produção de, por exemplo, automóveis domésticos, devido às importações. O mesmo acontecerá em B, porém com os fatores de capital e trabalho invertidos. Essa implicação do comércio para os preços dos fatores é conhecida como o teorema da equalização dos preços dos fatores. Embora tal equalização claramente não aconteça na prática, é a convergência ou a tendência para a equalização que é importante (APPLEYARD, 2008).

Uma das extensões lógicas desse raciocínio é o teorema de Stolper-Samuelson – o fator de produção escasso de um país perde renda em razão do comércio (e ganhos com restrições ao comércio), enquanto o fator abundante ganha renda com o comércio (e perde com restrições comerciais). Assim, no país A exemplificado anteriormente, os produtores intensivos em trabalho incentivam o comércio, porque sua renda aumenta, enquanto os proprietários de capital perdem renda e se opõem ao comércio (APPLEYARD, 2008). Finalmente, um quarto teorema que surge de HOS é o de Rybczynski. Esse teorema afirma que um aumento na oferta de um fator de produção em um país, como, por exemplo, a mão de obra, leva a um aumento da produção de bens que usam esse fator intensivamente e a uma diminuição na produção de bens que o usam de maneira escassa (APPLEYARD, 2008).

Testes empíricos de HOS pretendiam examinar se os padrões comerciais reais correspondiam aos padrões previstos do modelo. Nesse sentido, os resultados do teste clássico de Wassily Leontief surpreenderam, pois sugeriram o contrário do que o modelo HOS previa, dando origem ao chamado “Paradoxo de Leontief”. Os Estados Unidos, relativamente abundantes em capital, estavam exportando bens de mão de obra intensiva e importando bens intensivos em capital. Assim, ainda que seja amplamente empregado, o modelo HOS pode ser criticado pela falta de atenção às características do “mundo real”, tais como funções de produção diferentes entre países, economias de escala e diferenciação de produtos (APPLEYARD, 2008).

OS ENFOQUES NEOTECNOLÓGICO E NEOFATORIAL

Partindo da teoria de David Ricardo de que parte das vantagens comparativas é derivada de diferenças entre os países em termos de tecnologia, o enfoque neotecnológico critica o fato de que a tecnologia não se reflete em uma melhora automática de produtividade. Com base nessa premissa, foram gerados os modelos de defasagem tecnológica (*technology gap*), de Posner, e de ciclo de vida do produto, de Vernon.

No modelo de **defasagem tecnológica**, argumenta-se que o processo de inovação tecnológica gera vantagem comparativa para um país apenas inicialmente, enquanto a inovação for limitada àquele país ou a poucos países competidores. Isso ocorre haja vista que os produtores “atrasados” buscarão imitar a inovação e o desempenho das exportações inovadoras, modificando toda a cadeia global de comércio. Porém, a imitação também coexiste com novas inovações, de forma que o processo de evolução tecnológica não seja linear (LOWINGER, 1975).

Por sua vez, o modelo de **ciclo de vida do produto** foca na diferenciação produtiva, que afeta o fluxo do comércio exterior conforme os três estágios do ciclo de vida: inovação, maturidade e padronização. Na fase de inovação, o produto inovador restringe-se aos mercados de alta renda, enquanto as exportações destinam-se a países de gosto e renda semelhantes, de modo que a rivalidade comercial é baixa. Na segunda fase de maturidade, as exportações passam a se direcionar para outros países, na medida em que os custos começam a importar mais que as características inovadoras do produto como fator de competitividade. Na fase de padronização, na qual as exportações finalmente atingem os países mais pobres, a rivalidade comercial internacional já é marcante e faz com que o diferencial de custos seja o fator determinante de competitividade (VERNON, 1966).

O enfoque neofatorial, por sua vez, buscou enfatizar a influência dos **recursos naturais** e do **capital humano** como determinantes no comércio internacional, seguindo a fundamentação do modelo H-O-S de que as vantagens comparativas são determinadas pela abundância ou escassez dos fatores de produção. Assim, as dotações dos recursos naturais são especialmente importantes para se entender os padrões de vantagens comparativas dos países exportadores de *commodities*, por exemplo (LOWINGER, 1975).

Por outro lado, a influência do capital humano e do trabalho qualificado como determinante do comércio internacional pode ser observada mais claramente nos países industrializados ou focados em serviços, cujo comércio não depende intensivamente nem de força bruta nem de recursos naturais (LOWINGER, 1975).

Como se vê, esses enfoques ampliam de certa forma o entendimento neoclássico, e, por isso mesmo, baseiam-se em vantagens comparativas. Contudo, também é possível observar o comércio internacional sob outros prismas.

A NOVA TEORIA DO COMÉRCIO (*NEW TRADE THEORY* – NTT)

Ainda que a análise clássica e neoclássica procure demonstrar que os fluxos comerciais surgem das diferentes vantagens comparativas, derivadas dos fatores de produção disponíveis, nem todas as teorias do comércio discorrem diretamente sobre dotações fatoriais, a exemplo da Nova Teoria do Comércio (NTT, na sigla em inglês), baseada no trabalho de Paul Krugman.

Essa teoria sugere que um fator crítico para a determinação dos padrões do comércio internacional são as economias de escala e os efeitos em rede que ocorrem em indústrias-chave. Economia de escala é aquela que amplia a quantidade produzida, sem um aumento proporcional dos custos de produção. Ou seja, depois de se atingir determinado patamar produtivo, cada unidade produzida a mais tem um custo individual cada vez menor, em lugar desse custo permanecer inalterado (JONES; NEARY, 1988).

Em algumas indústrias, em dado momento, dois países podem não ter nenhuma diferença perceptível em termos de tecnologia e dotação de fatores. Porém, caso um desses países se especialize em determinada indústria, sua economia pode se beneficiar das economias de escala, as quais criam um incentivo adicional ao comércio (KRUGMAN, 1988).

Outro elemento da NTT é o seguinte: firmas que possuem a vantagem de se posicionar dentre as primeiras em um novo mercado têm maior probabilidade de se tornarem firmas dominantes nesse mercado. Isso acontece porque as firmas inovadoras ganham economias de escala substanciais quando comparadas às retardatárias. As economias de escala acabam ocasionando um ambiente de concorrência monopolística, o qual é uma grande vantagem competitiva para a firma dominante (JONES; NEARY, 1988).

A NTT também ajuda a explicar o crescimento da globalização. Países em desenvolvimento, mais pobres, podem ter dificuldade de adentrar novos segmentos econômicos, porque se encontram muito atrasados em virtude das economias de escala presentes no mundo desenvolvido. Não haveria propriamente vantagens comparativas que justificassem a diferença, mas sim economias de escala que se desenvolveram antecipadamente (KRUGMAN, 1988).

A ECONOMIA EVOLUTIVA

Os postulados da NTT tornaram-se bastante conhecidos, mas a oposição à visão clássica é ainda mais antiga. Ainda que concordasse parcialmente com os clássicos, Schumpeter propôs uma abordagem mais dinâmica para a economia e o comércio, levando em consideração as lições da história, da psicologia e da sociologia (SCHUMPETER, 1942), a qual passou a ser conhecida como economia evolutiva.

Segundo Schumpeter (1934), o processo econômico apresentaria três grandes dimensões. Primeiramente, a análise econômica clássica, a qual pressupõe modelos de equilíbrio geral estáticos. Ou seja, as variáveis e os fenômenos são relativos a um determinado momento no tempo e busca-se a função ótima de produção e lucro mediante a melhor equalização entre a oferta e a demanda. Mudanças na força de trabalho disponível nas poupanças ou na acumulação de capital, por exemplo, apenas demandariam modificações quantitativas no planejamento econômico, sem criar novas situações qualitativas. A modificação nos números é adaptada sempre ao mesmo modelo. Nesse sentido, o comércio internacional seria apenas uma forma de modificar quantitativamente a função de oferta e demanda.

A segunda dimensão refere-se ao conceito de desenvolvimento econômico, o qual entende a economia como uma ciência evolutiva. Dentre seus postulados encontram-se:

- O desenvolvimento surge de dentro da firma, por meio de inovações em seus recursos tangíveis e intangíveis, e não em razão de pressões externas. Ou seja, no caso de países inovadores, o incentivo comercial partiria de suas próprias firmas inovadoras e não necessariamente em razão de pressões de outras nações;

- Essas inovações desencadeiam um processo dinâmico, o qual destrói continuamente o equilíbrio econômico existente e o substitui por outro. Dada a incerteza dos mercados, o comércio tanto pode ser uma válvula de escape como uma ameaça ao *status quo* econômico de determinados países;

- O processo inovador depende de um agente empreendedor, disposto a correr riscos e a aceitar as incertezas relativas aos mercados potenciais, à falta de dados confiáveis, à resistência pública a mudanças e à própria relutância psicológica diante do desconhecido. Sendo assim, o comércio tenderá a crescer apenas se houver agentes capacitados para modificar continuamente as regras do jogo dentro de suas próprias nações.

A terceira dimensão schumpeteriana diz respeito aos ciclos econômicos. O crescimento econômico e o incentivo ao comércio dependem de ciclos desenvolvimentistas, os quais, por sua vez, são causados por erupções descontínuas de inovação e investimento. A mudança econômica compreende e pressupõe não apenas modificações tecnológicas, mas também organizacionais e de recursos, as quais aumentam a produtividade e a qualidade e reduzem os custos (SCHUMPETER, 1934). Em um mundo estático, sem ciclos econômicos, o comércio teria um limite, o que claramente não é o caso.

A liberalização econômica costuma estar associada a mudanças sociais e ambientais, a mais exposição aos ciclos econômicos mundiais, à substituição de empresas domésticas menos competitivas por empresas estrangeiras melhor preparadas e a uma perda geral de soberania. Entretanto, como assinalado por Schumpeter, parece que os benefícios do capitalismo são entendidos como se fossem uma obviedade, enquanto seus riscos potenciais são vistos como inaceitáveis. Ou seja, tem-se a impressão de que deveria existir no mundo real um sistema econômico de fato perfeito. Nesse sentido, os governos tendem a buscar a redução de incertezas por intermédio de regulações, prejudicando o empreendedorismo inovador em lugar de facilitá-lo. Schumpeter previu que esse comportamento dos governos levaria à criação de grandes burocracias públicas e privadas, responsáveis elas mesmas por regular as atividades econômicas, a exemplo da OMC nos dias de hoje (AERNI, 2012).

Schumpeter possuía um conhecimento e uma curiosidade muito vastos, a ponto de reconhecer que as fundações do desenvolvimento econômico se baseiam em instituições formais (regulações estatais, proteção de direitos de propriedade e direito dos contratos, por exemplo) e informais (hábitos, cos-

tumes tradicionais e comportamentos adquiridos, por exemplo) que estão enraizadas na história, na sociologia e na psicologia, em lugar da economia isoladamente. Partindo dessa premissa, o comércio de bens não rivais, como ideias, instruções, protocolos, *designs* e fórmulas, pode ter um impacto muito mais duradouro e relevante no crescimento econômico do que a mera competição pelo comércio de bens rivais, como *commodities*. Políticas públicas que facilitem a troca de conhecimento e de novas ideias, investindo na mudança econômica e tecnológica, estarão mais bem preparadas para lidar com os desafios sociais e ambientais da globalização e do comércio internacional (AERNI, 2012).

ABORDAGENS NEOMARXISTAS

Focada principalmente nas desigualdades advindas da mercancia e pautada por uma lógica de jogo de soma zero, próxima do entendimento clássico, a teoria marxista também traz contribuições para o entendimento do comércio internacional. Utilizando-se da teoria do valor trabalho, autores marxistas buscaram demonstrar a existência de assimetrias de troca entre os países, uma vez que os ganhos de produtividade das nações em desenvolvimento fossem explorados pelos países mais desenvolvidos (SEN, 2005).

Dentre as teorias do subdesenvolvimento, as quais rejeitaram as teorias clássicas de comércio ótimo como decorrência do comércio livre, é possível citar o imperialismo, o qual se baseia na ideia de grandes potências possuindo acesso privilegiado a mercados pré-capitalistas no exterior. O comércio livre teria um papel preponderante nesse processo, garantindo a entrada dos impérios em mercados ainda frágeis e inexplorados (SEN, 2005).

Por sua vez, Wallerstein construiu sua teoria de sistema-mundo baseado na visão do comércio como uma ferramenta fundamental na absorção de novos territórios em um sistema de centro e periferia, cujas periferias transferem os mais diversos recursos ao centro. O sistema-mundo se refere à divisão do trabalho inter-regional e transnacional, a qual divide o mundo entre países centrais, semiperiféricos e periféricos (WALLERSTEIN, 2004).

Países centrais são focados na produção de alta qualificação e intensiva em capital, enquanto o resto do mundo mantém seu foco na produção de baixa qualificação e intensiva em trabalho. Essa situação reforça constantemente a dominação dos países centrais, ainda que seja possível, por meio de revolu-

ções tecnológicas e logísticas, que Estados possam modificar seu *status* dentro do sistema, o qual é dinâmico (WALLERSTEIN, 2004).

Outra teoria bastante conhecida e semelhante a de Wallerstein é a teoria da dependência, a qual teve sua origem na América Latina, no âmbito da CEPAL. Segundo essa teoria, o comércio e o sistema financeiro internacional, fundados nas instituições de Bretton Woods e controlados pelos países ricos, explicariam muitas das expropriações econômicas de áreas em desenvolvimento, gerando desigualdades injustas e contínuas entre nações desenvolvidas e subdesenvolvidas (SEN, 2005).

Passando pelo ponto de vista um pouco mais crítico dos marxistas, discutem-se a seguir, os modelos gravitacionais, os quais representam parte do que há de mais moderno em relação aos modelos econométricos do comércio internacional.

MODELOS ECONOMÉTRICOS GRAVITACIONAIS

Por sua vez, modelos gravitacionais de comércio internacional utilizam analogicamente o conceito de força gravitacional da física para explicar o volume de comércio, os fluxos de capital e a migração entre os países do mundo. Simplificadamente, pela equação, o comércio bilateral corresponde ao tamanho do PIB dos dois países em questão, dividido pela distância geográfica entre eles, multiplicando esse valor pela constante gravitacional “G” (HEAD; MAYER, 2014).

O modelo tem sido utilizado por economistas para analisar os determinantes dos fluxos comerciais bilaterais, tais como a existência de fronteiras secas, línguas, sistemas jurídicos e legados coloniais similares. Ademais, os modelos gravitacionais têm sido usados para testar a eficácia de acordos comerciais e organizações, como o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e a Organização Mundial do Comércio (OMC), além de avaliar o impacto dos tratados e alianças no incentivo ao comércio (HEAD; MAYER, 2014).

Estudiosos como Deardorff (1998) questionam qual seria a justificativa teórica para a utilização da equação de gravidade como modelo. Contudo, empiricamente o modelo gravitacional de comércio é um sucesso na medida em que prevê com bastante precisão os fluxos comerciais entre países para diversos bens e serviços.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo procurou sintetizar brevemente algumas teorias clássicas, neoclássicas e modernas relativas ao comércio internacional, na tentativa de auxiliar para uma compreensão comercial técnico-científica. Porém, como foi discutido anteriormente, não existe um modelo geral de comércio, e os especialistas parecem não sentir falta de um, de forma que haja naturalmente muito mais modelos e teorias do que os tratados resumidamente aqui.

Ainda que seja sucinta e necessariamente incompleta, a revisão feita possibilitou a percepção de que as teorias têm pelo menos dois focos: discutir os fatores de produção e seus efeitos no comércio por meio de vantagens comparativas ou gerar metodologias inovadoras, a exemplo dos modelos gravitacionais e da NTT, que tragam luz a elementos não mencionados nas teorias *mainstream*.

Espera-se que esta síntese inspire novos trabalhos mais densos e detalhados ou que sirva de auxílio a pesquisadores, procurando adentrar as teorias do comércio internacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AERNI, P. Applying New Growth Theory to International Trade. *NCCR Trade Regulation: Swiss National Center of Competence in Research*. Working Paper nº 2012/10, jun. 2012. 22p.

ANDERSON, J. E. Trade. In: DARITY JUNIOR, W. A. (Ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nova Iorque: Macmillan Reference USA, 2008.

APPLEYARD, D. R. Heckscher-Ohlin Samuelson Model. In: DARITY JUNIOR, W. A. (Ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nova Iorque: Macmillan Reference USA, 2008.

CHAN, H. J. *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. Londres: Bloomsbury Publishing PLC, 2008.

DAS, M. Absolute and Comparative Advantage. In: DARITY JUNIOR, W. A. (Ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nova Iorque: Macmillan Reference USA, 2008.

DEARDORFF, A. V. Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neo-classical World? In: FRANKEL, J. A. (Ed.) *The Regionalization of the World Economy*. Chicago: University of Chicago Press, 1998.

DÜR, A. International Trade: Commercial Policy and Trade Negotiations. In: WRIGHT, J. D. (Ed.). *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Amsterdã: Elsevier, 2015.

HEAD, K.; MAYER, T. Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook. In: GOPINATH, G.; HELPMAN, E.; ROGOFF, K. (Eds.). *Handbook of International Economics*. Amsterdã: Elsevier, 2014.

JONES, R. W.; NEARY J. P. The positive theory of international trade. In: JONES, R. W.; KENEN, P. B. *Handbook of International Economics*, North-Holland, v. 1, p. 1-62, 1988.

KRUGMAN, P. Increasing Returns, Imperfect Competition and the Positive Theory of International Trade. In: JONES, R. W.; KENEN, P. B. *Handbook of International Economics*, North-Holland, v. 3, p. 1243-1277, 1988.

LOWINGER, T. C. The technology factor and the export performance of U.S. manufacturing industries. *Economic Inquiry*, v. XIII, 1975.

MARVASTI, A. Protectionism. In: DARITY JUNIOR, W. A. (Ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Nova lorque: Macmillan Reference USA, 2008.

ROTHBARD, M. N. *Man, Economy and State*. Nova lorque: David Van Nostrand, 1962. 1506 p.

SCHUMPETER, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nova lorque: Harper Perennial, 1942.

SCHUMPETER, J. *The Theory of Economic Development*. Nova Jersey: Transaction Publishers, 1934.

SEN, S. International Trade Theory and Policy: What is left of the free Trade Paradigm? *Development and Change*, v. 36, n. 6, 2005.

SHIOZAWA, Y. A New Construction of Ricardian Trade Theory: A Many-country, Many-commodity Case with Intermediate Goods and Choice of Production Techniques. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, v. 3, n. 2, p.141–187, set. 2007.

VERNON, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, n. 80, p. 190-207, 1966.

WALLERSTEIN, I. *World-systems analysis: An introduction*. Durham, NC: Duke University Press, 2004.