

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

Vanessa Severo Miranda

**Liberalização do Comércio Internacional: Desenvolvimento X Pobreza nos Países em
Desenvolvimento**

**Porto Alegre
2012**

Vanessa Severo Miranda

**Liberalização do Comércio Internacional: Desenvolvimento X Pobreza nos Países em
Desenvolvimento**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria

**Porto Alegre
2012**

Vanessa Severo Miranda

**Liberalização do Comércio Internacional: Desenvolvimento X Pobreza nos Países em
Desenvolvimento**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria

Aprovado em: Porto Alegre (RS), 19 de Dezembro de 2012.

Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria – orientador
UFRGS

Prof. Dra. Jacqueline A. H. Haffner
UFRGS

Prof. Dr. Marcelo Milan
UFRGS

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo debater algumas questões relativas à liberalização de comércio e seus efeitos nos países em desenvolvimento. De que forma tal fenômeno contribui para o crescimento econômico e a erradicação da pobreza, através de teorias econômicas que defendem o comércio internacional e sua evolução. Os resultados gerados sob os auspícios da OMC e o hiato existente em termos de desenvolvimento humano entre países ricos e pobres que se apresenta como consequência desse processo.

Palavras-chave: Comércio internacional. Desenvolvimento econômico. Países em desenvolvimento.

ABSTRACT

This study aims to discuss some issues related to trade liberalization and its effects on developing countries. How liberalization contributes to economic growth and poverty eradication through economic theories that support International Trade and its evolution. The results generated under auspices of the WTO and the existing gap, in terms of human development, between rich and poor countries as a consequence from this process.

Key words: International Trade. Economic development. Developing countries.

SUMÁRIO

1 . Introdução.....	6
2. Teorias do Comércio Internacional.....	9
2.1 Mercantilismo (1500-1750).....	9
2.2 Adam Smith: Teoria das Vantagens Absolutas (1776).....	10
2.3 David Ricardo: Teoria das Vantagens Comparativas (1817).....	11
2.4 George Friedrich List: Sistema Nacional de Economia Política (1841)	12
2.5 Eli Heckscher e Bertil Ohlin: Teoria da Proporção dos Fatores (1919).....	14
2.6 Raúl Prebisch: “Centro X Periferia”(1949).....	15
2.7 Helpmann e Krugman: “Mercados em Concorrência Imperfeita” (1985).....	17
2.8 Michael Porter: “A Vantagem Competitiva das Nações” (1989).....	20
3. Regulação do Comércio.....	24
3.1 Gatt	24
3.1.1 Criação	24
3.1.2 Objetivos	25
3.1.3 Funcionamento.....	27
3.2 OMC.....	29
3.2.1 Criação.....	29
3.2.2 Objetivos.....	30
3.2.3Funcionamento.....	31
4. Globalização e Liberalização do Comércio.....	34
4.1 Regulação Econômica.....	34
4.2 G-20 Comercial (Países Subdesenvolvidos).....	39
4.3 Livre Comércio X Desenvolvimento.....	40
4.4 Livre Comércio X Pobreza.....	52
5. Considerações Finais	59
Referências	61

1 INTRODUÇÃO

A busca de desenvolvimento econômico, modernização, melhores condições de vida para a população pelos países em desenvolvimento, passa por um ponto importante para as nações desenvolvidas, a liberalização do comércio internacional.

As receitas e o corolário de políticas recomendadas por quem já superou a pobreza, o subdesenvolvimento e problemas econômicos, não trazem os resultados almejados pela periferia. Percebe-se que quem já atingiu o desenvolvimento, não se utilizou das mesmas políticas que hoje recomenda como receita para chegar ao topo.

A forma como vem sendo conduzida a abertura de mercados e a liberalização comercial, a cúpula de poder que impões seus interesses as organizações internacionais como a Organização Mundial do Comércio (OMC), e tenta manter controle econômico e reservas de mercado além de manter subsídios que prejudicam os países em desenvolvimento esta sendo cada vez mais discutida e combatida pelos próprios interessados. Esse é o ponto de maior atenção a articulação dos países em desenvolvimento.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) foi criada com a finalidade de incrementar e regular o comércio internacional, substituindo o GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Desde o início de suas atividades, esta organização internacional tem se aplicado em gerenciar os conflitos econômicos existentes, buscando acordos que incrementem o comércio mundial e ampliem ainda mais o grau de abertura dos mercados já existentes, diminuindo as barreiras alfandegárias. No entanto, a forma como este processo vem sendo conduzido, distante de um consenso, traz à tona discussões sobre a aceitação geral dos resultados obtidos através dos procedimentos informais existentes.

A tensão latente entre a regra majoritária escrita nos estatutos e o peso desigual de seus membros aflorou. Os países em desenvolvimento passaram a questionar a eficiência da OMC, alimentando as discussões sobre a utilidade de sua atuação e sobre os reais resultados deste processo de liberalização comercial.

Desde 2003, durante a Rodada de Negócios da OMC em Cancun, estes países em desenvolvimento se organizaram e passaram a formar o G-20 Comercial. A movimentação de tais nações em torno da aliança estabelecida entre Brasil, Índia e África do Sul fortaleceram suas posições negociadoras, exibindo um nível notável de mobilização e de reforço mútuo, por um grande conjunto de alianças.

Diante de tal cenário, questionam-se os efetivos resultados obtidos pela OMC na regulação e liberalização do comércio internacional relacionados à geração de crescimento

econômico e erradicação da pobreza nos países em desenvolvimento. A que grupo de países esses resultados levaram êxito e que interesses defenderam? Os volumes negociados e a riqueza gerada para os países em desenvolvimento foram positivos? Em que termos?

A opção dos países subdesenvolvidos em se unir buscando um contraponto em relação à cúpula de poder existente na instituição, através de mecanismos não oficiais é sintomática. Se tomarmos por referência o G-20, formado na Rodada de Cancun, estes países em desenvolvimento representam nada menos do que 60 % da população mundial, 70 % da população rural do mundo e 26% das exportações agrícolas mundiais, englobando um total de 23 países de quatro continentes.

O tema sugere uma bipolarização que se assemelha à situação política da Guerra Fria, porém em termos econômicos. Com a articulação do G-20 (países em desenvolvimento) podemos assistir movimentos em bloco, ainda que com peso, decisão e efetividade de ações diferentes. Trata-se de algo novo no contexto econômico e político mundial, pois o chamado “sul pobre” nunca apresentou capacidade de organização e força para defender interesses comuns como vem mostrando agora.

Este trabalho tem como objetivos gerais debater questões relativas a liberalização do comércio internacional, crescimento econômico e erradicação da pobreza, contribuição da OMC neste processo. De forma específica busca-se ver os efeitos da liberalização comercial nos países em desenvolvimento, como o crescimento econômico e a diminuição da pobreza podem ser influenciados pela liberalização de comércio e os resultados atingidos sob auspícios da OMC nestes países e como seu funcionamento prejudica estes membros.

O trabalho inicia-se com esta breve apresentação do assunto. No capítulo segundo são apresentadas algumas teorias sobre comércio internacional, que auxiliam a compreender como este pode ser positivo ou negativo para os participantes.

No terceiro capítulo é apresentado o GATT e a OMC, órgãos que deveriam regular e promover o comércio internacional. Este capítulo visa esclarecer seu funcionamento para que, de forma mais clara, possamos compreender a importância de se manter na cúpula de poder destes órgãos e como estes podem prejudicar os países em desenvolvimento, bem como, o real e importante significado de sua articulação no G-20 Comercial.

A seção iniciada no capítulo quarto entra especificamente em nosso assunto, utilizando-se das teorias e informações contidas nos capítulos anteriores, tratando da regulação comercial, do G-20 Comercial, do desenvolvimento e da erradicação da pobreza. Seguido ainda pelo quinto capítulo com as considerações finais acerca do assunto.

2 TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Neste capítulo serão apresentadas algumas das teorias que defendem e tentam explicar a existência e os benefícios do comércio internacional. São apenas algumas formas de interpretar o fenômeno que serão usadas na análise a que nos propomos.

2.1 O MERCANTILISMO

O mercantilismo foi, segundo Vicentino (1997), uma política de controle e incentivo que realçava a relação próxima entre o Estado e a economia. O objetivo estatal era fortalecer o próprio poder, além de garantir o desenvolvimento comercial e financeiro.

Ainda segundo Vicentino, não podemos classificar o mercantilismo como uma doutrina e sim como um sistema de idéias que foi adaptado por cada estado moderno às suas peculiaridades - como a posse de colônias ou manufaturas, por exemplo. Ainda assim, o mercantilismo se fundamentou em um trinômio bem definido: o metalismo, a balança comercial favorável e o protecionismo, um de seus aspectos mais importantes.

O metalismo unia a idéia de que o poder de um Estado estava aliado à quantidade de metais preciosos acumulados pelo mesmo. Segundo Kenen (1998), alguns governantes não conseguiam compreender os reais objetivos do metalismo: o de poder sustentar o poderio militar de uma nação, mantendo sua ordem interna e sua representatividade externa. Na realidade, esta modalidade representou a criação de novas fontes de renda para o governo.

A balança comercial favorável, vinha ao encontro do metalismo, pois era uma das formas de obter metais preciosos, exportando uma quantidade maior de bens do que importando. O comércio exterior era tido como a principal forma de crescimento econômico. Em vista disso, surge o protecionismo e o incentivo à indústria nacional, via altas taxas alfandegárias para produtos estrangeiros (VICENTINO, 1997).

O Mercantilista de maior relevo, conforme Kenen (1998), foi Jean Baptiste Colbert, ministro das finanças de Luis XIV - época em que, na França, o mercantilismo chegou a ser chamado de “Colbertismo”, salientando a importância da figura de Colbert. Ele defendia a indústria, inclusive mediante incentivos à importação de máquinas e formação de mão-de-obra. Também se destacam o amparo à tecelagem, à marinha e às companhias de comércio além das manufaturas.

Contudo, a lógica mercantilista apresenta falhas, como as apontadas no raciocínio de David Hume. Conforme Krugman e Obstfeld (2010), Hume mostra que o fluxo ascendente de metais preciosos acabaria gerando um aumento dos preços internos e manteria o equilíbrio do balanço de pagamentos, tornando um superávit permanente impossível, bem como a escassez de meios monetários torna os preços internos mais baixos, aumentando as exportações e os pagamentos estrangeiros gerando os meios monetários desejados.

Ainda segundo os autores, para Hume, a interferência estatal no comércio externo prejudicava a economia e não gerava a riqueza desejada. Ele apontou que apenas um item, relativamente sem importância, - o dos metais preciosos - era supervalorizado pelos mercantilistas que, desta forma, deixavam de lado a maior fonte de riqueza da nação: a sua capacidade produtiva.

Mesmo assim, como cita Brue (2005), a noção de contabilidade social, do balanço de pagamentos de um país com o resto do mundo, foi uma herança dos mercantilistas, que, por sua vez, também contribuíram para a respeitabilidade dada aos mercadores (antes desprezados pela aristocracia), bem como para o nacionalismo promovido pela centralização, a regulamentação do mercado, a expansão do mercado interno, o livre transporte de mercadorias e a uniformidade de leis e impostos visando proteger o trânsito de bens e pessoas internamente e externamente.

O respeito ao livre comércio e trânsito de pessoas e mercadorias já surge nesta visão e pode ser interpretado como um embrião pró unificação de mercados e livre comércio.

2.2 ADAM SMITH: TEORIA DAS VANTAGENS ABSOLUTAS (1776)

A análise de Adam Smith sobre as trocas comerciais internacionais tem como foco principal as necessidades dos agentes e não os objetivos gerais de direcionamento econômico da nação (OLIVEIRA, 2007). A base fundamental de seu pensamento foi a teoria do valor-trabalho.

Em sua principal obra, *A Riqueza das Nações* (1776), conforme Brue (2005), Smith reconhece a divisão do trabalho como um conceito fundamental no desenvolvimento de seu raciocínio. Aumenta a produtividade devido a especialização do trabalhador na tarefa repetitiva, bem como a fácil substituição do trabalhador por outro na mesma tarefa. O maquinário então pode ser desenvolvido pensando em ampliar a eficiência em tarefas simplificadas e não complexas e extensas. Percebe-se, neste caso, a ênfase na manufatura e na produtividade do trabalho - justamente o contraponto às críticas de Hume aos mercantilistas.

Outro ponto defendido por Smith era de que o comércio não deveria ser necessariamente desvantajoso para uma das partes, ou seja, era possível tornar-se superavitário sem que isso significasse a desvantagem - ou déficit - do parceiro comercial. Ambos deveriam estar satisfeitos com o resultado das trocas. Desta idéia, deriva a teoria das vantagens absolutas.

Na visão de Smith, a riqueza era tida como capacidade de consumo, com foco em permitir a importação e a exportação de bens para satisfazer as necessidades dos indivíduos (OLIVEIRA, 2007). Sob esta perspectiva criam-se condições para o bem-estar social a população e há aumento de mercado consumidor via comércio internacional, o que aprofunda a divisão do trabalho e volume de trocas e também de riqueza das nações, promovendo, ainda, a superação das limitações da cadeia produtiva nacional.

Esta teoria preconiza que os produtos exportados pelos países sejam aqueles cujos custos de produção são reduzidos, ou seja, que contam com custos absolutos de produção menores do que os de seus parceiros e, por outro lado, prevê a importação daqueles em que seus custos absolutos são superiores (OLIVEIRA, 2007; BRUE, 2005; KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

Ainda neste contexto, pode-se destacar a visão liberalista de Smith. De acordo com Brue (2005), este salientava um papel importante, porém limitado do Estado na economia. O papel do último seria o de proteger a sociedade, administrar a justiça, regular contratos, manter a estabilidade política para possibilitar o comércio e não utilizar-se do comércio para acúmulo de riqueza. Para manutenção ou financiamento das atividades governamentais era indicada a tributação de serviços.

Restam algumas lacunas deixadas pela teoria das vantagens absolutas - entre elas, o caso de se possuir vantagem absoluta em todos ou em nenhum produto exportado; ou, ainda, a questão de verificar o grau de atraso de determinada indústria ou cadeia produtiva bem como o grau de desenvolvimento humano de cada nação. Estas disparidades não permitem afirmar que a abertura comercial será benéfica para todos os envolvidos (OLIVEIRA, 2007).

Porém a partir de Smith notaremos uma visão de um comércio pode não necessariamente negativo para uma as partes e que a possibilidades de que ambos envolvidos venham a lucrar com ele existe.

2.3 DAVID RICARDO: TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS (1817)

Coube a David Ricardo suprir as lacunas deixadas pela teoria das vantagens absolutas. Ele observou que tal poderia explicar o comércio interno de um país, onde exista a perfeita mobilidade dos fatores, mas não o comércio internacional, em cujo âmbito, apesar de haver livre trânsito de mercadorias, os fatores de produção imóveis ou de baixa mobilidade não podem ser classificados como concorrentes diretos de nação para nação (OLIVEIRA, 2007; BRUM; HECK, 2005).

Conforme Oliveira (2008), Ricardo, utilizando-se da análise hipotética dos custos de produção de vinhos e tecidos entre Portugal e Inglaterra, mostra como ambos podem obter benefício no comércio mútuo. Nesta análise é usado o conceito de custo de oportunidade e o mais importante, a unidade básica, é o trabalho para produzir. Considere-se X_v e Y_v a quantidade de unidades de trabalho necessárias para produção de vinho em Portugal e na Inglaterra, respectivamente, e X_t e Y_t a produção de tecidos, da mesma forma. No caso, $X_v / X_t < Y_v / Y_t$ representam os custos de oportunidade da produção de vinho e tecidos nos dois países respectivamente. Observa-se que Portugal deve transferir mão-de-obra de tecidos para vinhos, se especializando na produção em que possui menor custo de oportunidade em relação à Inglaterra a adquirir desta, tecidos. A Inglaterra deve fazer o mesmo enviando mão-de-obra da produção de vinhos para tecidos e adquirir vinhos de Portugal (MAIA, 1998).

Assim, quando a capacidade relativa de produção dos países for diferente, ou seja, quando um deles tiver uma vantagem comparativa ao outro (mesmo que ela não se aplique a todos os produtos) as trocas benéficas são possíveis (WILLIAMSON, 1996).

No entanto as afirmações do modelo Ricardiano quanto aos benefícios e a otimização do livre comércio são postas em xeque à luz de descobertas como a lei dos custos marginais crescentes ao invés de constantes e o aumento dos custos de oportunidade desenvolvendo algumas indústrias em detrimento de outras (BRUM; RECK, 2005).

Neste modelo Ricardo já busca uma explicação para benefícios de ambas as partes envolvidas no comércio. Sendo que os benéficos para os dois lados envolvidos nas trocas até hoje é uma busca constante até hoje e difícil de ser alcançada.

2.4 GEORGE FRIEDRICH LIST: SISTEMA NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA (1841)

George Friedrich List, em sua obra clássica: *Sistema nacional de economia política* (1841) se contrapõe à teoria Clássica com a pretensão de criar uma doutrina realista e dinâmica, que respeitasse a natureza das coisas e a história (HUGON, 1995).

A noção de harmonia entre os interesses particulares e da sociedade pregados por Smith, não eram aceitos por List. O último argumentava que nem sempre os interesses particulares levam à prosperidade de todos - caso cada qual queira enriquecer diminuindo seu consumo haverá uma quebra da cadeia econômica, prejudicando o crescimento da indústria e da renda, por exemplo (Brue,2005).

Tendo vivido nos Estados Unidos e influenciado pelo crescimento da indústria americana, Lista defendia o “protecionismo educador”. Concordava que o livre-comércio era benéfico para as nações quando estas estavam em um mesmo patamar de desenvolvimento. Sem desenvolver as indústrias nacionais e poder exportar produtos acabados ao invés de matérias-primas, uma nação não consegue tirar proveito do livre-comércio e da divisão internacional do trabalho (Kenen,1998). O protecionismo educador viria para proteger a indústria nascente até que atingisse a maturidade necessária para ingressar no mercado internacional.

Logo, sob esta visão, o protecionismo se torna um meio para que as nações alcancem desenvolvimento e se fortaleçam para poder participar do comércio internacional de forma segura e ativa. Era uma necessidade histórica surgida com a sociedade industrial (OLIVEIRA, 2007).

Em seu Sistema Nacional de Economia Política, List defende que a política comercial deve ser utilizada para gerar prosperidade de acordo com metas traçadas cuidadosamente. Seu foco foi o desenvolvimento nacional com intervenção estatal e proteção à indústria nascente local. Ressaltando um dos argumentos utilizados segundo o qual, determinadas indústrias são prioritárias a segurança e desenvolvimento nacional, trazendo assim maiores benefícios (WILLIAMSON, 1996).

A indústria era percebida como vital ao desenvolvimento. List via os países produtores de produtos agrícolas como dependentes de nações estrangeiras. Estas, então, mantinham sua política protecionista, com a qual chegaram ao patamar de desenvolvimento desejado, paralelamente pregando contra tal política, “chutando a escada” para que os demais não atingissem seu grau máximo de desenvolvimento usando dos mesmos artifícios, conforme o próprio List:

[...] a tese: Quando alguém conseguiu atingir o ponto máximo de grandeza, é muito comum recorrer ele a um artifício astuto: atira para longe a escada que

lhe permitiu subir, para que outros não a usem para subir atrás dele. É nisso que reside o segredo da doutrina cosmopolítica de Adam Smith[...] (List, 1983, p.249. 3º§)

Ele prossegue, comentando, ainda, o quão fácil é para quem chegou ao topo pregar a favor do livre-comércio:

Toda a nação que, por meio da adoção de taxas protecionistas e de restrições à navegação estrangeira, conseguiu aumentar sua força manufatureira e sua navegação a tal ponto que nenhum outro país é capaz de manter livre concorrência com ela, nada melhor e mais sábio pode fazer do que atirar para longe essas escadas que serviram para construir sua própria grandeza, apregoar às outras nações as vantagens e benefícios do livre comércio, e declarar, em tons pertinentes, que até aqui andou por caminhos errados e só agora, pela primeira vez, conseguiu descobrir a verdade. (List, 1983, p.249. 4º§).

Outro exemplo que se aplica ao caso é a proibição feita pela Inglaterra em relação ao tráfico negreiro no Brasil Colonial, em que o país britânico passou a ser fiscalizador para que a prática não mais persistisse. Tal pensamento não se identifica com normas de planejamento e defesa do desenvolvimento dos países em desenvolvimento (OLIVEIRA, 2007).

Um traço constante nas teorias apresentadas é o protecionismo, não de forma genérica mas, visando um desenvolvimento que posteriormente geraria uma concorrência mais equilibrada. Esta nuance ainda aparecerá em Helpmann e Krugman e Michael Porter.

2.5 ELI HECKSCHER E BERTIL OHLIN: TEORIA DA PROPORÇÃO DOS FATORES (1919)

Eli Heckscher e Bertil Ohlin, ambos economistas suecos, desenvolveram a idéia de que, ao contrário do que era pregado por Ricardo, as vantagens comparativas não advêm somente das diferenças internacionais de produtividade da mão-de-obra. Mesmo que as trocas possam ser, em parte, explicadas por este fator, para Heckscher e Ohlin, o componente principal é a diferença entre os recursos disponíveis de cada nação (KENEN, 1998; KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

Esta teoria defende que as vantagens comparativas de cada país recebem influência direta da abundância de fatores de produção e tecnologia que interfere na forma como são utilizados os fatores (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

O teorema base nos diz ainda que um país tende a se especializar em bens que utilizem seu fator mais abundante, pois esta oferta influencia os custos de produção deste bem. Exemplificando: em um país com capital abundante será mais barato produzir bens intensivos em capital do que em trabalho. Em termos mais gerais, conforme Kenen (1998): “O comércio baseia-se nas diferenças de abundância de fatores, reduzindo os efeitos principais destas diferenças.”

Existem duas versões do teorema de Heckscher-Ohlin: a versão baseada na proporção dos fatores e aquela baseada nos preços relativos. A primeira diz que o país que possui uma maior quantidade de capital por trabalhador exportará bens intensivos em capital e o país que possuir menor capital disponível por trabalhador exportará bens intensivos em trabalho, como já visto. Já a versão baseada nos preços relativos afirma que a nação em que a taxa salarial é alta se relacionada ao retorno de capital, exportará bens intensivos em capital e, ao contrário, quando a taxa salarial é baixa, exportará bens intensivos em trabalho (KENEN, 1998).

Logo, é possível, conforme Krugman e Obstfeld (2001), concluir que os proprietários dos fatores abundantes ganham enquanto os proprietários de fatores escassos perdem com o comércio.

Pode-se também salientar a visão protecionista da versão da teoria baseada na proporção dos fatores. Este traço torna-se importante ao ser criticado posteriormente pelos países desenvolvidos em relação a políticas das economias em desenvolvimento.

2.6 RAÚL PREBISCH : “CENTRO X PERIFERIA” (1949)

Raúl Prebisch, um dos mais influentes membros da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) e responsável por várias políticas heterodoxas adotadas na Argentina na década de trinta, desenvolve uma teoria quanto à industrialização, baseada no protecionismo similar a List no sentido de “fortalecer” e buscar um desenvolvimento econômico independente (OLIVEIRA, 2007; WILLIAMSON, 1996).

Prebisch, como analista e defensor das economias subdesenvolvidas (as quais preferia denominar "periféricas"), estudou-as com base no modelo de Hecksher-Ohlin para provar a inaplicabilidade das conclusões destes sobre alocação internacional de recursos e

defender a racionalidade do protecionismo como mecanismo de defesa do desenvolvimento autônomo dos países periféricos (OLIVEIRA, 2007).

O modelo construído por Prebisch para as economias periféricas as divide em três setores: o primeiro, agrário de subsistência; o segundo, exportador de produtos primários; e o terceiro, industrial nascente. Para ele, o desenvolvimento seria alcançado pela melhoria das condições de vida da população e inclusão da grande massa nos setores mais dinâmicos da economia (OLIVEIRA, 2007).

Porém, a industrialização por substituição de importações típica dos países periféricos não tem condições tecnológicas de concorrer com a de países desenvolvidos garantindo lucro, aumento de renda e consumo. O progresso técnico não tinha a difusão esperada a ponto de colaborar com o desenvolvimento do mundo periférico. Segundo o próprio Prebisch:

Em geral, o progresso técnico parece ter sido mais acentuado na indústria do que na produção primária dos países da periferia [...]. Por conseguinte, se os preços houvessem caído em consonância com o aumento da produtividade, a queda teria tido que ser menor nos produtos primários do que nos industrializados, de modo que a relação de preços entre ambos teria melhorado persistentemente em favor dos países da periferia, à medida que se desenvolvesse a disparidade das produtividades. Se houvesse ocorrido este fenômeno [...]. Os países periféricos teriam aproveitado, com a mesma intensidade que os países centrais, a baixa dos produtos finais da indústria. [...] os frutos do progresso técnico ter-se-iam distribuído equitativamente pelo mundo inteiro, segundo o pressuposto implícito no esquema da divisão internacional do trabalho, e a América Latina não teria nenhum benefício econômico em sua industrialização. Antes, haveria uma perda efetiva enquanto não se alcançasse uma eficiência produtiva igual a dos países industrializados. (Prebisch, 2000, p 81-82)

Empiricamente, Prebisch provou haver uma propensão à deterioração dos termos de troca entre a periferia e o centro. Deterioração esta ligada à baixa elasticidade-renda dos bens exportados pela periferia (produtos primários) em relação à alta elasticidade-renda de suas importações, bem como, a inelasticidade-preço da oferta dos produtos exportados pela periferia (bens primários) - o que dificultava ainda mais o desenvolvimento das economias subdesenvolvidas (OLIVEIRA, 2007).

Sua conclusão foi a de que a periferia, além de não compartilhar os progressos tecnológicos, ainda transferia parte de suas receitas aos países desenvolvidos devido a trocas desiguais. Daí decorre sua defesa explícita de uma industrialização planejada e orientada pelo

Estado e, principalmente, protecionista, com o fim de obter um desenvolvimento autônomo e independente. Em suas palavras:

Se o crescimento da renda, nos centros industrializados e na periferia, tivesse sido proporcional ao aumento das respectivas produtividades, a relação de preços entre os produtos primários e os produtos finais da indústria não teria sido diferente da que existiria se os preços houvessem baixado estritamente de acordo com a produtividade. E, dada a maior produtividade da indústria, a relação de preços ter-se-ia deslocado em favor dos produtos primários. (...) como se verificou, a relação se deslocou em um sentido desfavorável aos produtos primários, entre os anos 1870 e os anos 1930, é evidente que a renda dos empresários e dos fatores produtivos, nos centros industriais, cresceu mais do que o aumento da produtividade, e na periferia, menos do que seu aumento correspondente. Em outras palavras, enquanto os centros preservaram integralmente o fruto do progresso técnico de sua indústria, os países periféricos transferiram para eles uma parte do fruto de seu próprio progresso técnico. (Prebisch, 2000, p. 83)

2.7 HELPMAN E KRUGMAN: “MERCADOS EM CONCORRÊNCIA IMPERFEITA”

(1985)

Estes economistas (Elhanan Helpman e Paul Krugman) propõem em seu modelo a concorrência imperfeita e as economias de escala como causas geradoras do comércio internacional. (OLIVEIRA, 2007).

Anteriormente, outros modelos chegaram a mencionar a importância das economias de escala como, por exemplo, as versões simplificadas do modelo de Heckscher-Ohlin, que pressupõem que as funções de produção tenham retornos constantes de escala e que a produtividade marginal dos fatores de produção é decrescente. Assim como o modelo Clássico, em que Ricardiano supõe retornos de escala constantes (GONÇALVES, 2005).

O modelo de Helpman e Krugman parte de quatro pressupostos, de forma simplificada:

- 1) Dois fatores de produção (capital e trabalho);
- 2) Dois tipos de produtos (manufaturados e primários);
- 3) Dois países realizando trocas;
- 4) A concorrência monopolística é a estrutura de mercado típica dos manufaturados (OLIVEIRA, 2008).

A inovação deste modelo em relação a anteriores reside na hipótese quatro; sem ela, as trocas internacionais permaneceriam, nos mesmos moldes do modelo anterior, neoclássico.

Cada país se especializaria em um tipo de produto (manufaturado ou primário), baseado na sua dotação de fatores de produção.

Amparados na 4ª hipótese, Helpman e Krugman propõem que a especialização de produção será fundamentada não só nas vantagens comparativas firmadas na dotação de fatores, mas na união destas com as economias de escala (OLIVEIRA, 2008).

Reafirmando ainda a importância das economias de escala, Helpman e Krugman declaram:

[...] em um mundo no qual os retornos crescentes existem, a vantagem comparativa resultante das diferenças entre os países (dotação de fatores) não é a única razão para a existência do comércio mesmo se os países forem idênticos em gostos, tecnologias e dotação de fatores. (Helpman; Krugman, 1998, p.261 apud Gonçalves, 2005, p.105)

Segundo Krugman e Obstfeld, as economias de escala se tornam um incentivo aos países para se especializarem e comercializarem mercadorias mesmo na ausência de diferença em dotação de fatores, pois elas representam a tendência a diminuir os custos por unidade de produção com o aumento desta. As economias de escala podem ser classificadas como internas (dependem do tamanho da firma) e externas (dependem do tamanho da indústria).

Quando o comércio de produtos diferenciado e em duas vias ocorre dentro de uma indústria ele é chamado comércio intra-indústrias e é típico de países com relativa semelhança em dotação de fatores de produção. O comércio de produtos diferentes sem duas vias de indústrias diferentes chama-se comércio interindústria e é mais comum em países com dotações de fatores distintas (OLIVEIRA, 2008; KRUGMAN E OBSTFELD, 1999).

Ainda segundo Krugman e Obstfeld (1999), “o comércio intra-indústrias não gera os mesmos efeitos fortes sobre a distribuição de renda do que o comércio interindústrias” (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p.159). O comércio intra-indústria, por ter um efeito menor na distribuição de renda do país, acaba por gerar um aumento de bem-estar geral na sociedade (OLIVEIRA, 2008).

Este modelo também inclui em sua análise a influência e a importância das economias externas como fontes geradoras de comércio internacional (OLIVEIRA, 2008). Economias externas é a designação dada às economias de escala quando estas se aplicam ao nível das indústrias ao invés de ao nível das firmas individuais. Segundo Marshall, um grupo de firmas pode ser mais eficiente que a firma individual por três razões:

- 1) fornecedores especializados;

- 2) mercado comum de trabalho e;
- 3) transbordamento de conhecimento.

Valores que permanecem válidos atualmente levando-se em conta que a análise marshalliana remonta mais de um século. (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

Logo, estes fatores interligados tendem a sustentar a idéia de que as externalidades positivas vindas da interação das firmas as tornam mais competitivas internacionalmente (OLIVEIRA, 2008).

Assim, a teoria das economias externas indica que, quando estas economias externas são importantes, um país com uma grande indústria será, tudo o mais constante, mais eficiente nesta indústria que o país com uma pequena indústria. Em outras palavras, as economias externas dão origem a retornos crescentes de escala em nível da indústria nacional. (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, P. 153).

Também consta nesta análise a idéia de rendimentos crescentes dinâmicos. Neste caso, é importante o acúmulo do conhecimento, pois quando uma firma aperfeiçoa seus processos outras firmas tentam beneficiar-se de seu conhecimento tentando imitá-la. Desta forma, os custos de produção caem à medida que todas as firmas acumulam conhecimento (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999; OLIVEIRA 2008).

As economias externas que derivam da difusão do conhecimento divergem das analisadas anteriormente, já que naquelas os custos dependem da produção corrente e nestas os custos estão ligados à experiência que é medida pela produção acumulada atual. No caso em que os custos acabam caindo em função da produção acumulada no tempo ao invés da taxa corrente de produção temos o que se chama rendimentos crescentes dinâmicos (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999; OLIVEIRA 2008).

O argumento protecionista conhecido como argumento da indústria nascente apresenta uma pequena influência de teóricos como List, defensor do protecionismo educador para surgimento e desenvolvimento da indústria nacional. As economias de escala dinâmicas e as externas justificam em parte o protecionismo, pregando a proteção temporária de indústrias para capacitá-las a ganhar experiência - é este o argumento da indústria nascente. Pois, se uma nação pudesse ter custos menores de produção de determinado bem para exportação pela obtenção de experiência para que sua produção pudesse se tornar competitiva internacionalmente, este país poderia, então, aumentar seu bem estar (mesmo que no longo prazo) estimulando a produção deste bem por meio de subsídios ou proteção temporária da concorrência estrangeira até que sua indústria pudesse caminhar sozinha (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

Desta forma os autores defendem a necessidade de apoio a industrialização nascente, em forma de proteção. Medida esta que não faz parte do corolário dos países desenvolvidos em suas receitas de desenvolvimento para os países, como preferia referir-se Prebisch, da periferia.

2.8 MICHAEL PORTER: “A VANTAGEM COMPETITIVA DAS NAÇÕES” (1989)

No modelo de Michael Porter, a inovação fica por conta do foco nas estratégias empresariais dentro das nações, como um mecanismo para compreender o comércio internacional (OLIVEIRA, 2008).

Segundo o próprio Porter (1993) o que deve ser questionado não é o êxito ou fracasso de uma nação na competição internacional e sim o motivo de algumas nações conseguirem dar um suporte eficiente para que suas empresas sejam competidores internacionais bem sucedidos.

A principal crítica apresentada por Porter às teorias tradicionais era o “descolamento” do mundo real, baseada em questões que envolvam problemas reais e estratégias usadas pelas empresas e indústrias. De outro modo, levar em consideração apenas os aspectos matemáticos e teóricos torna-se insuficiente como forma de explicação para o comércio as teorias tradicionais. Criticando a teoria das vantagens comparativas, o próprio afirma:

A teoria da vantagem comparativa de fatores é também frustrante para as empresas porque suas suposições têm pouca semelhança com a competição real. Uma teoria que não atribui um papel para a estratégia das empresas, como melhoria de produtos, deixa-as quase que sem outro recurso que não seja tentar influenciar apolítica governamental. Não é de surpreender que a maioria dos empresários que conhece a teoria acha que desconhecem o que lhes parece mais importante e oferece pouca orientação para uma estratégia empresarial adequada. (PORTER, 1993, p. 13)

Para Porter, a idéia de que a abundância de um determinado fator de produção pode explicar a competitividade de um país, assim como as políticas governamentais, as práticas administrativas e a política macroeconômica, são consideradas explicações insuficientes, embora todos os fatores citados sejam relevantes para a competitividade. A discordância é que, ainda que importantes, não são considerados fatores determinantes prioritários (OLIVEIRA, 2008).

Porter apresenta três ambientes de competição: o empresarial, o estrutural e o sistêmico. O empresarial consiste em visão micro, setores de gestão da firma; o estrutural é caracterizado por visão micro, pelo mercado que entra em ação, com relacionamentos da empresa com clientes, fornecedores, distribuidores e concorrentes tanto efetivos como potenciais. Já o sistêmico compõe-se de visão macro e tem como variáveis importantes para a análise as políticas governamentais, macroeconômicas, sociais, educativas, e de infraestrutura do país (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

A análise da estrutura de mercado onde a empresa está inserida deve servir de base na construção de sua estratégia competitiva além de cinco elementos fundamentais que devem orientar a formulação destas estratégias. São eles:

- 1) ameaça de novas empresas;
- 2) concorrência efetiva;
- 3) ameaça de novos produtos ou serviços;
- 4) poder de barganha dos fornecedores; e
- 5) poder de barganha dos consumidores.

As estratégias empresariais são feitas no intuito de aumentar o lucro e *market-share*. Nos mercados de produtos homogêneos, em que a diferenciação é difícil, o estrategema da liderança de custos é priorizado, com base na premissa de que o menor custo em um mercado homogêneo aumenta a competitividade e, assim, os lucros. Nos mercados de produtos heterogêneos, nos quais é mais fácil a diferenciação, se busca prover o produto de algum diferencial, criando certo tipo de monopólio desta produção e focando um nicho específico de mercado para produzir lucros (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

A partir da construção teórica do chamado diamante nacional é que passamos a perceber a real análise sobre as vantagens comparativas das nações. O diamante nacional nada mais é do que a construção das vantagens comparativas das nações em um ambiente de competitividade sistêmico. Os elementos fundamentais de construção do diamante nacional são quatro:

- 1) condições fatoriais;
- 2) condições de demanda;
- 3) indústrias correlatas e de apoio;

4) estrutura estratégica e rivalidade de empresas.

Além desses, são considerados ainda mais dois fatores coadjuvantes neste processo de construção da competitividade das nações:

- a) papel do Estado;
- b) o papel do acaso (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

Observando a primeira condição, os fatores são divididos em cinco grupos: recursos humanos, físicos, de conhecimento, de capital e infra-estrutura. Para o autor, o simples acesso aos fatores não é condição para garantir a vantagem: esta advém da eficiência e efetividade da utilização produtiva dos fatores. O autor ainda enfatiza a construção de vantagens baseadas em fatores adiantados (construídos e sustentando uma competitividade de ordem superior) e específicos (de uso restrito), pois ambos são mais exigentes no que tange a inovações, re-investimento, aperfeiçoamento, gerando, assim, aumento de competitividade das indústrias nacionais no cenário internacional (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

No que concernem as condições de demanda podemos dizer que são estas que determinam os rumos das inovações; é devido a elas que as firmas iniciam seus processos de melhorias competitivas - que podem torná-la, após, uma competidora internacional. Desta forma, os fatores de ordem qualitativa (composição da demanda, grau de exigência e sofisticação) tanto quanto os quantitativos (tamanho de mercado, grau de crescimento do mesmo, grau de saturação dos produtos) são importantes para a criação de competidoras nacionais com possibilidades de expansão para o mercado internacional (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

O terceiro elemento do diamante é a existência de indústrias correlatas e de apoio. Marshall já afirmava que um grupo de firmas pode ser mais eficiente que a firma individual, sustentando a idéia de que as externalidades positivas vindas da interação das firmas as tornam mais competitivas internacionalmente. Para Porter, quanto maior for a rivalidade e a competição entre as empresas, maiores as chances de surgimento de um grande player internacional ocorrem, porém mercados monopolísticos e oligopolísticos, e reservas de mercado não são vistos como estimuladores na construção de vantagens comparativas (OLIVEIRA, 2008).

Sobre os dois elementos coadjuvantes, podemos dizer que Porter acredita em um papel limitado e parcial, de segunda importância, na geração de competitividade internacional, pois suas políticas devem ser feitas visando atender aos interesses das fontes de competitividade nacional (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993). Segundo o próprio Porter:

O governo, ao que parece, pode apressar ou aumentar as probabilidades de obter vantagem competitiva (e vice-versa), mas falta-lhe o poder de criar a própria vantagem. (PORTER, 1993, p. 148)

O acaso é definido como acontecimentos imprevistos que podem alterar a posição competitiva como guerras, surtos de demanda, modificações no mercado financeiro. Estes elementos podem alterar o espaço competitivo onde atuam as empresas, causando mudanças para pior ou para melhor nos padrões nacionais de competitividade (OLIVEIRA, 2008).

Em relação aos países periféricos, Porter coloca que os mesmos apresentam fragilidades importantes que dificultam a participação no comércio internacional. Ele ainda enumera os elementos que considera mais relevantes nas fragilidades periféricas.

- 1) grande dependência de fatores básicos;
- 2) desconhecimento da demanda e dos concorrentes;
- 3) baixa integração vertical;
- 4) baixa cooperação empresarial;
- 5) forte paternalismo estatal (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

São estas mesmas condições que acabam, como considerava List, tornando os países produtores de produtos primários reféns de países já industrializados. Ainda pode-se comentar que o seu nível de industrialização, que influi de forma direta na competitividade também fica prejudicado.

3. REGULAÇÃO DO COMÉRCIO

Neste capítulo serão apresentadas as características de funcionamento e um pouco da história da criação dos dois principais órgãos atores do processo de regulação do comércio internacional. A importância dessa apresentação reside em poder compreender a influência das relações travadas nestas arenas de negociação e como estas influenciam ou podem influenciar o desenvolvimento e a erradicação da pobreza nos países em desenvolvimento.

3.1 GATT

3.1.1 CRIAÇÃO

Prévia a I Guerra Mundial o mundo presenciou uma fase de nacionalismo econômico drástico, durante a Grande Depressão. O nacionalismo econômico exacerbado se apresentou nas mais distintas formas, com controle cambial, protecionismo, acordos bilaterais de comércio e desvalorização da moeda com fins de concorrência. Os países que abandonaram primeiro os ideais de comércio e câmbio livres e multilaterais, acabaram por sofrer menos as consequências deste período. É neste contexto que se iniciam as hostilidades que viriam a resultar na Segunda Grande Guerra (WILLIAMSON, 1996).

Assim, perto do fim da Segunda Grande Guerra, os estadistas e governantes ocidentais estavam preocupados em criar condições para o desenvolvimento da economia internacional, restabelecendo uma ordem econômica liberal. Alguns de seus planos foram realizados como a criação do Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional - FMI - que foi responsável por manter uma ordem econômica que funcionou aproximadamente até 1971 - e o BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento). Porém os planos de criação da OIC (Organização Internacional de Comércio) naufragaram devido à oposição do Congresso Norte Americano e acabaram caducando em 1950. Somente o GATT, – Acordo Geral de Tarifas e Comércio – um acordo para limitar a imposição de restrições ao comércio e estabelecer negociações para a redução de barreiras ao comércio em bases multilaterais, não caducou, vigorando até a criação da OMC em 1995 (WILLIAMSON, 1996; MAIA, 1998).

O GATT surgiu em uma conferência para redução de tarifas comerciais realizada em Genebra em outubro de 1947 e iniciou suas operações em 1948. Inicialmente, ele era um elemento da OIT, porém sobreviveu quando esta deixou de ser aceita. No princípio, 23 países assinaram o acordo. Seu conceito de base era criar e desenvolver um sistema multilateral de comércio; a sua filosofia era recusar guerras comerciais e seu ambiente de trabalho foi consolidar instrumentos de negociação interestatal. Sua sede foi instalada em Genebra, onde funciona até hoje.

Na atualidade, os membros do GATT chegam a quase 100 países (WILLIAMSON, 1996; BRUM; HECK, 2005). Entre eles, estão quase todas as nações avançadas e as políticas de comércio por elas adotadas, de certa forma, são condicionadas à necessidade de legitimação pelo GATT. Cita-se ainda que os países em desenvolvimento estão fora das regras do GATT (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999).

3.1.2 OBJETIVOS

Os objetivos iniciais do GATT, de acordo com Brum e Heck (2005) foram os seguintes:

- a) contribuir para melhorar o nível de vida;
- b) realização de pleno emprego;
- c) valorizar os recursos mundiais;
- d) desenvolver a produção e as trocas de mercadorias;
- e) não-discriminação no comércio;
- f) equilíbrio das vantagens mútuas pela reciprocidade;
- g) regulamentar as divergências comerciais;
- h) fomentar o desenvolvimento econômico.

A forma jurídica do GATT quando criado era de um acordo simplificado e temporário, aguardando o início das atividades da OIC - além de ser o único instrumento disciplinador do comércio internacional e com estreitas ligações com o FMI e o Banco Mundial. Para garantir o cumprimento destes objetivos, o GATT estabelece algumas regras principais:

- 1) não discriminação via cláusula da nação mais favorecida (NMF) artigo 1 do acordo e pela cláusula do tratamento nacional. Exemplificando a (NMF): Caso o país A conceda este tratamento ao país B, significa que A promete que nenhum outro país terá melhores condições de exportar para ele. Se A reduzir as tarifas de importação para outros países terá de reduzir também para importações de B, caso o contrário, este seria menos beneficiado que os demais. Seguindo o GATT, todos os membros devem ser tratados como mais favorecidos, não pode existir discriminação entre eles (WILLIAMSON, 1996; BRUM; HECK, 2005).
- 2) Contra o protecionismo, reduzir geral e progressivamente as tarifas aduaneiras;
- 3) Proibição de contingenciamento ou restrições quantitativas;
- 4) Interdição de *dumping*, ou seja, vender para o exterior com preço abaixo do custo de produção visando derrubar o concorrente e dominar o mercado podendo, assim, ditar preços e condições. O *dumping* pode ser social, produtivo e tecnológico;
- 5) Impedir subsídios às exportações, exceto a produtos agrícolas (BRUM; HECK, 2005).

As exceções a estes princípios são estipuladas no próprio acordo. Essas derrogações são as seguintes:

- a) autorização temporária para RQ's (restrições quantitativas – artigo 12), para países com problemas no balanço de pagamentos a fim de assegurar um nível adequado de reservas (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004; BRUM; HECK, 2005);
- b) “Cláusula da Salvaguarda”: relançamento de barreiras aduaneiras com intuito de proteger atividades ameaçadas de desaparecimento (BRUM; HECK, 2005);
- c) Zonas de Livre Comércio e Uniões Aduaneiras – artigo 24 – exceção a NMF mantém tarifas baixas ou nulas entre os membros da zona ou união, e a não reciprocidade da NMF (BRUM; HECK, 2005);

3.1.3 FUNCIONAMENTO

O GATT serve para diminuir as restrições comerciais e generalizar a liberalização do comércio. Sozinhas, as regras impostas pelo GATT não teriam garantido o processo de liberalização iniciado em 1947. O principal instrumento dessa liberalização, no início, foi a realização de uma série de conferências nas quais o método preponderante de negociação envolvia o principal fornecedor de determinado produto para um mercado que solicitava uma concessão do importador. Este, então, também exigia algo em troca e, a partir de um acordo entre as partes, a cláusula NMF garantia a generalização do benefício a todos os membros (WILLIAMSON, 1996).

Desta forma, todos os participantes podem esperar benefícios das negociações sem necessariamente concordarem com elas a menos que esperem algum lucro, pois todos terão a extensão do benefício concedido (WILLIAMSON, 1996).

Estas conferências ou rodadas de negociação multilaterais, no âmbito do GATT, envolvem todos os países membro e, até o momento, são em número de oito: Genebra (1947), Ancey (1949), Torquay (1951), Genebra (1956, 1960-1961 (chamada Rodada Dillon) e 1964 a 1967 (Rodada Kennedy)), a Rodada Tóquio (1973 a 1979) e a chamada Rodada Uruguai (1986-1994) (BAUMANN, CANUTO; GONÇALVES, 2004). A cada rodada, a duração era mais longa e os temas mais distantes do objetivo inicial, que era a redução de tarifas. Foram incluídos progressivamente cada vez mais temas nas agendas negociadoras e o comércio passou a ter cada vez menos interferência de tarifas diretas - estas foram substituídas por barreiras de tipos variados e dissimuladas sobre formas não explícitas (BAUMANN, CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Conforme crescia o comércio global, mais difícil se tornava realizar acordos bilaterais envolvendo os principais produtores e estendendo os benefícios pela NMF. Na Rodada Kennedy, iniciou-se a usar fórmulas genéricas para reduzir tarifas, embora esta solução não tenha funcionado como deveria, tendo em vista que o ritmo de diminuição de tarifas era alterado por discussões e barganhas multilaterais. Continuando pelas demais rodadas, a adoção de regras gerais de conduta, as inovações ficariam por conta do conjunto de acordos relativos a barreiras não tarifárias e alguns Códigos de conduta relativos a procedimentos aduaneiros, subsídios, medidas de compensação e compras governamentais na Rodada Tóquio (BAUMANN, CANUTO; GONÇALVES, 2004, KENEN, 1998).

Aquela, com resultados mais significativos, foi a Rodada Uruguai, que incluiu nas negociações temas diferenciados como normas disciplinadoras das políticas de propriedade intelectual e investimentos que tenham repercussão sobre o comércio além da criação da OMC – Organização Mundial de Comércio. Nesta Rodada os membros não podiam optar por quais itens seriam signatários ou não, aderindo a todos ou sofrerem a pena de exclusão da OMC (BAUMANN, CANUTO; GONÇALVES, 2004, BRUM E HECK, 2005).

Apesar das negociações, ocorrem alguns litígios entre os participantes do GATT. A solução destas questões conforme citado em Brum e Heck (2005) passa por um total de sete fases:

- 1ª fase: consulta bilateral aos Estados em litígio (a maioria, 8 entre 10 litígios acabam sendo resolvidos desta forma);
- 2ª fase: no caso de insucesso na fase anterior, entrada com queixa oficial o GATT;
- 3ª fase: organização dos painéis, grupos especiais compostos por especialistas no assunto externos ao litígio;
- 4ª fase: julgamento composto pelos seguintes passos:
 - a) audição das teses de ambas as partes,
 - b) interpretação das partes do acordo geral,
 - c) recurso aos precedentes.
- 5ª fase: relatório, contendo as conclusões e recomendações do painel, é enviado ao Conselho dos Representantes do GATT;
- 6ª fase: o relatório é adotado ou rejeitado, por consenso, pelo Conselho de Representantes do GATT;
- 7ª fase: o Estado derrotado, penalizado é obrigada a aceitar as recomendações do painel.

Este processo administrativo dura em média de três a doze meses, com a ocorrência de doze a quinze litígios por ano e com aproximadamente 200 painéis já realizados até 2005. O Estado sancionado deve cumprir o que foi indicado no painel caso contrário, recebe penalidades que obedecem a uma determinada ordem:

- a) não-benefício de certas vantagens econômicas;
- b) permissão de represália controlada por parte do país atingido e ganhador da causa;

c) suspensão, podendo ser seguida de exclusão do GATT (BRUM; HECK, 2005).

3.2 OMC

3.2.1 CRIAÇÃO

Segundo Krugman e Obstfeld, a popularidade e grande parte da propaganda feita da Rodada Uruguai deveu-se a criação de uma nova instituição, a OMC – Organização Mundial de Comércio – em substituição ao secretariado que administrou o GATT até o ano de 1994.

A OMC nasceu para substituir o GATT, servindo de base jurídica e institucional do sistema multilateral de comércio, entrando em vigor em 01/01/1995, constando da ata final da Rodada Uruguai, a “Declaração de Marrakesh”, cidade onde foi assinada. Porém, sua estrutura continua muito semelhante ao GATT: nenhuma burocracia adicional foi criada, a OMC passa a exercer as mesmas funções com outro nome, apenas com um novo processo para resolver os litígios ente países, mais acelerado, o SED – solução de entendimento nas disputas - que foi criado neste órgão (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999; BRUM; HECK, 2005).

A diferença realmente marcante é o caráter da OMC: como um organismo intergovernamental de alcance universal, abrangendo no momento de sua criação 144 países, 2/3 autodefinidos como em desenvolvimento, 29 países de menor desenvolvimento relativo, destes 11 são economias em transição (ex-socialistas) e 27 industrializados. Cabe ressaltar que a OMC não tem uma definição para país em desenvolvimento - cabe aos membros que se autodefinam. Para países de menor desenvolvimento relativo, porém, é utilizada a definição da ONU – Organização das Nações Unidas (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

A OMC resolve a questão do caráter temporário do GATT, além de incorporar os chamados novos temas, os códigos revistos da Rodada Tóquio, os novos acordos comerciais e os mecanismos de solução de controvérsias e exame de políticas comerciais (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

3.2.2 OBJETIVOS

Entre as funções e objetivos principais da OMC podemos citar:

- a) Administrar a aplicação dos acordos comerciais multilaterais que a compõem;
- b) servir de foro para negociações multilaterais;
- c) tratar e resolver as diferenças comerciais;
- d) cooperar com outras instituições internacionais que também participam de políticas econômicas de âmbito mundial (BRUM; HECK, 2005).

Segundo os objetivos e funções citados no Acordo que estabelece a OMC, esta deve administrar e aplicar, os acordos multilaterais e plurilaterais (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Ao todo, o acordo sobre a OMC contém 29 textos jurídicos individuais sobre variados assuntos como: agricultura, têxteis, serviços de contratação pública, normas de origem e de propriedade intelectual. Estes acordos, que configuram o sistema multilateral de comércio, se baseiam em alguns princípios simples e fundamentais. Destacam-se: comércio sem discriminação; acesso previsível crescente aos mercados; promoção de uma competição leal; fomento do desenvolvimento e da reforma econômica (BRUM; HECK, 2005).

Os acordos multilaterais são:

- a) o GATT (de acordo com as modificações adotadas em 1994);
- b) os Códigos e acordos da Rodada Tóquio sobre subsídios e medidas compensatórias, medidas antidumping, licenças para importar, valoração aduaneira e normas técnicas;
- c) o GATS – General Agreement on Trade in Services;
- d) o TRIPS – Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Including Trade in Counterfeit Goods;
- e) o sistema de solução de controvérsias; e
- f) o mecanismo de exame das políticas comerciais das partes contratantes (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Os acordos plurilaterais regulamentam as compras por parte dos Estados, o comércio de aeronaves civis, produtos lácteos, carne bovina. Já o sistema de solução de controvérsias e

o mecanismo de exame das políticas comerciais das partes contratantes abrangem acordos plurilaterais e multilaterais (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

3.2.3 FUNCIONAMENTO

A OMC é fundamentada sobre dois conselhos:

- a) A Conferência Ministerial: participam representantes de todos os membros, reúne-se a cada dois anos;
- b) Conselho Geral: formado por representantes de todos os países membros; é ele que controla o Conselho das trocas de mercadorias, das trocas de serviços e dos direitos de propriedade intelectual (BRUM; HECK, 2005).

Como já dito anteriormente, além destes dois órgãos, ainda fazem parte da estrutura da OMC o órgão para solução de controvérsias, o mecanismo de exame das políticas comerciais e os comitês de assuntos orçamentários, financeiros e administrativos, de comércio e desenvolvimento e ainda de Balanço de Pagamentos. O Diretor-Geral, que é o chefe da Secretaria da OMC, é nomeado pelo Conselho Geral (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

As decisões da conferência ministerial e do Conselho Geral são tomadas por maioria com algumas exceções:

- 1) Maioria de três quartos – interpretações do Acordo da OMC, e dos acordos multilaterais anexos e exceções temporárias às obrigações aos acordos (*waivers*);
- 2) Maioria de dois terços – regulamento financeiro e orçamentário anual, emendas à OMC ou aos acordos multilaterais;
- 3) Unanimidade – modificações nos artigos IX (procedimentos de votação) e X (emendas) da OMC e também aos Artigos básicos de alguns acordos, GATT, GATS e TRIPS além do texto do Acordo sobre solução de controvérsias (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

A mais valorizada inovação da OMC é o sistema de solução de controvérsias. Assim sendo, segue um pequeno detalhamento de seu funcionamento, especificamente.

A base do atual sistema é o Entendimento relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias (ESC), que possui 27 artigos que definem procedimentos e regras a serem utilizadas em controvérsias entre os Estados membros, relativas aos “acordos abrangidos” (*covered agreements*) pela OMC (PRAZERES, 2000).

Conforme Barral (2004) são características principais do ESC:

- a) sistema quase judicial, independente dos demais órgãos da OMC e das demais partes contratantes;
- b) criação de um mecanismo obrigatório para os Membros da OMC, firmando a jurisdição desta em matéria de conflitos relativos a seus acordos sem a necessidade de acordos adicionais;
- c) sistema praticamente automático, que só poderá ser interrompido por consenso entre as partes envolvidas ou, pelo consenso entre todos os Membros da OMC (“consenso reverso”) para interromper uma fase;
- d) as regras dos acordos da OMC podem ser interpretadas pelo sistema, porém, os direitos e obrigações dos Membros não podem ser aumentados ou diminuídos;
- e) o sistema impossibilita que um Membro da OMC imponha sanções unilaterais em matéria comercial sem prévia avaliação da controvérsia pela OMC, prática adotada por alguns membros durante o GATT;
- f) determina a exclusividade do sistema para solucionar controvérsias abrangendo todos os acordos da OMC, evitando a disseminação de mecanismos distintos, prática comum no GATT-1947.

A criação de um órgão de apelação pode ser também considerada uma evolução significativa do sistema, pois se espera que a decisão de tal instância torne impossível por parte dos perdedores à alegação de que o resultado da solução da disputa foi injusto, errôneo ou incompleto visando o não cumprimento da decisão. Salienta-se que este órgão deve se limitar às questões de direito ou interpretações jurídicas das questões (PRAZERES, 2000).

Genericamente podemos resumir o procedimento do ESC em cinco itens:

- 1) consultas bilaterais;
- 2) processo de conciliação;
- 3) painel ou Órgão de Apelação para julgamento do caso;

- 4) fiscalização do cumprimento do relatório do painel ou da decisão do Órgão de Apelação e
- 5) sanção pelo descumprimento do relatório aprovado pelo ESC, onde todos os Estados membros têm voto (PRAZERES, 2000).

O processo de execução da decisão do painel se dá em duas etapas: Primeiro, se espera a implementação voluntária da decisão, de forma imediata ou em prazo razoável, no caso de impossibilidade da aplicação imediata. Após isso, surge a possibilidade de compensação ou suspensão de concessões ao país que se recusar a cumprir a decisão com a devida autorização do Órgão de Solução de Controvérsias. Em última instância, ainda existe a possibilidade de recurso à Corte Internacional de Justiça, caso ainda não presenciado. Em nenhum caso o ESC prevê o uso da força (PRAZERES, 2000).

Acrescentando, a OMC possui várias modalidades de participação, membros, participantes não membros, e membros provisórios, aqueles que estão negociando seu acesso a organização e com graus diferentes de direitos e deveres (TOMZ; GOLDSTEIN; RIVERS, 2007; ROSE, 2007).

4 GLOBALIZAÇÃO E LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO

Nesta seção serão apresentadas as idéias que motivaram a produção deste trabalho. A demonstração de dados e evidências que auxiliam a visualizar os efeitos da liberalização do comércio internacional sobre os países em desenvolvimento. O arcabouço teórico das seções anteriores será agora utilizado.

4.1 REGULAÇÃO ECONÔMICA

Nas mudanças advindas com a integração dos mercados, a questão da Globalização tem estado cada vez mais presente. Contudo, na avaliação de Velasco e Cruz (1996), Globalização trata-se de um termo usado de forma equivocada, pois subentende abolição dos estados nacionais e a dissolução das economias em mercados globais, desprovendo de vínculos espaciais de qualquer espécie, o que necessita de tempo e adaptações diversas para ocorrer. Ainda prosseguindo na idéia de Cruz (1996), o termo é usado para tentar, em parte, eximir governos das responsabilidades das políticas impopulares que adotam. Para este autor, na verdade, a Globalização é a tendência às unificações advindas de um processo de reestruturação econômica mundial. Ela é um processo complexo, uma combinação de fatores e não um “fim” ou “destino” pré-determinado (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

No complexo sistema econômico atual, e com as mais variadas teorias para analisá-lo, há uma preocupação constante e necessária, desde os primórdios do sistema mercantilista, que é a regulamentação e unificação de normas. Conforme Cruz (2005):

Na era medieval, surgiu um direito originado pela atividade de mercadores que trabalhavam com material e normas diversas, porém, com uma regra de ouro: boa fórmula jurídica é aquela que dá segurança aos contatos e acelera os negócios. Devemos, em grande parte, ao pragmatismo destes mercadores alguns instrumentos jurídicos sem os quais seria inimaginável o dinamismo da economia moderna. Para fazer valer suas próprias normas e a execução de suas cortes, os mercadores usavam de seus recursos e influência obtendo favores em troca de “valores” (CRUZ, 2005 p.90 RBCS, v.20 n. 57, fev.2005).

Assim, a regulação da economia internacional e do processo de globalização além de necessária, força uma reflexão sobre a mudança nas instituições articuladoras da economia. A mudança institucional, como citada em Cruz (2005), foi tratada com propriedade pelo autor Douglas North. Reproduzindo alguns pontos do argumento central de seu livro *Institutions, institutional change, and economic performance*, presentes em Cruz (2005) :

- 1) Instituições econômicas mudam ao longo tempo, sendo isso resultado de ações dos agentes individuais, reagindo a incentivos da estrutura institucional na qual operam;
- 2) Entre os principais determinantes da mudança institucional estão a alteração de preços relativos, a mudança de preferências e a mudança de idéias ou conceitos que influam em nossa relação com a realidade;
- 3) Mudança institucional é incremental e se verifica como resultado descentralizado dos agentes;
- 4) Mudanças institucionais ocorrem quando os benefícios superam os custos antecipados;
- 5) Podem ser causadas por acontecimentos traumáticos como guerras porém, o impacto da quebra das regras formais impacta menos do que se imagina tendo em vista a lentidão das normas culturais que também influem no processo; e
- 6) Instituições e atores mantêm uma relação interativa.

A essência da economia internacional pode ser considerada como a integração espacial das relações econômicas considerando um sistema político e territorial fragmentado. Como podemos perceber, durante a história, as instituições políticas e econômicas do capitalismo liberal, não foram implantadas de forma simultânea pelo globo, mesmo considerando os primórdios do período vitoriano. Para isso, alguns fatores tiveram ação conjugada como:

- a) Mimetismo – a busca mais ou menos sistemática e autônoma de modelos institucionais que atendam aos interesses das elites sociais;
- b) Inovações institucionais trazidas por agentes econômicos internacionais organizados de acordo com leis de suas sociedades, ou seja, externas;

- c) Difusão das normas, nas relações entre centro metropolitano e periferia, mesmo que estas sejam assimétricas;
- d) Ações convergentes de grupos cuja identificação entre eles é em termos culturais;
- e) Busca de soluções efetivas para problemas que dependiam de interesses particulares e de Estados (CRUZ, 2005).

No contexto de mudanças na economia internacional, a centralidade do Estado é um elemento de destaque, pois é uma economia integrada que se sobrepõe a um sistema de territórios fracionados, de autoridades políticas fracionadas, o processo de mudança institucional atravessa fronteiras físicas. Os Estados Nacionais continuam como estrutura principal: é pelas relações que estabelecem entre si, expressas pelas formulas jurídicas internacionais que a ordem, seja espontânea ou negociada dos demais elementos figurantes do processo de mudança institucional, se desenvolve. A problemática se inicia no fato de que em uma economia realmente globalizada, estas condições necessárias a regulamentação não se verificam facilmente. Aí reside a importância de um órgão como a OMC na intermediação e orientação do processo (CRUZ, 2005).

Quando nos referimos a “economia global”, estamos falando de um modelo, um ideal que pode ser definido por alguns traços peculiares:

- 1) Supressão de obstáculos físicos e institucionais por avanços nas tecnologias de transporte e comunicação, reformas legais para assegurar a livre circulação de bens, serviços, indivíduos e capitais e que também garantam proteção contra tratamento discriminatório por parte do poder público em uma escala global;
- 2) Uma unificação de mercados, de capitais, produtos e serviços, para criar um espaço econômico global, com um grande número de transnacionais que cortando vínculo com seu países de origem passam a integrar um espaço econômico não diferenciado;
- 3) Em uma economia global o sistema econômico ganha autonomia e impõe sua lógica de forma global sem levar em consideração as demandas advindas da política e das relações sociais;
- 4) Necessidade de um regime jurídico global com a garantia coativa do poder público (CRUZ, 2005).

Todos os itens parecem contradizer o que a maioria das pessoas pensa sobre globalização. Lugar comum na literatura do assunto é a crise do Estado, tornando-se este apenas ator coadjuvante de um processo dominado por forças incontroláveis de um mercado global, com o retrato da perda de poder a autonomia do Estado e o “esvaziamento” da máquina burocrática estatal, algo dramático e irreal.

A economia internacional se constitui de um complexo sistema de relações jurídicas, políticas e sociais entre organizações, Estados. Mesmo que as próprias empresas e governos criem seus padrões contratuais e de relacionamento não existem condições para haver segurança nos contratos e fiscalização do cumprimento de normas de segurança e qualidade sem o aparato de uma máquina estatal e de uma regulamentação jurídica, que conte com a garantia de efetividade do poder público (CRUZ, 2005).

Caso admitamos a existência de Estados, mesmo que não no significado específico do termo, como centros independentes de poder, estes ainda seriam capazes de fazer a harmonização do sistema por acordos, tratados internacionais, aplicações extraterritoriais de leis, eles permaneceriam com relevante papel na administração aplicação de um ordenamento jurídico que permeasse de garantias os mercados.

Assim, uma mudança institucional se tornaria simples, pois inexistindo estados independentes e sim uma máquina de administração global, as complicações criadas por pluralidade de sistemas decisórios independentes deixariam de ser um entrave ao processo. (CRUZ, 2005). Isto posto, em uma economia totalmente globalizada, podemos supor que as mudanças institucionais em questão ocorreriam por mudanças de preços e padrões de gosto além de, sob outro aspecto, pela nova distribuição de poder e relacionamentos sociais entre os agentes. Porém, é fato que a economia global como definimos não existe, é um modelo distante da realidade, apesar de mostrar a direção a ser seguida para obtenção da unidade desejada. Nas palavras de Sebastião C. Velasco e Cruz:

[...] A economia global, tal como definida, não existe. É um tipo ideal, uma obra da imaginação. Mas é mais do que isto: é também um vetor a indicar o que fazer, um modelo normativo implícito. (...) A difusão deste modelo é universal, mas seu alvo privilegiado são os grupos estrategicamente situados, com meios para traduzir seus pontos de vista em políticas de Estado (CRUZ, 2005 X, p. 100).

Na realidade, os Estados tomaram muitas iniciativas quanto à construção das condições necessárias à criação deste modelo global, em direção a construção de um sistema multilateral de comércio. Um dos indícios disto é o esforço dos Estados em garantir, por exemplo, a propriedade de capitais investidos no exterior, usando de tratados internacionais ou mesmo de coerção; outro exemplo é a expansão da arbitragem internacional (CRUZ, 2005).

O processo de construção de uma economia globalizada passa a depender, então, da predisposição dos Estados em abrirem mão de poderes tradicionalmente a eles atribuídos, como atividades essenciais, aos mesmos como exercendo a função de unidades soberanas dentro de um sistema internacional. Este processo de cunho constitucional é peculiar devido a algumas características próprias:

- 1) É parcelado , fragmentado em um sem número de decisões;
- 2) É diferido, impossível de dizer exatamente quando começou e quando acabará;
- 3) Envolve atores coletivos de natureza diversa, públicos e privados, e com pesos muito diferentes;
- 4) Desenvolve-se em arenas distintas; em cada uma delas existe um conjunto diferente de atores;
- 5) Depende em cada uma destas instâncias de negociações delicadas;
- 6) Reserva a uma categoria de atores coletivos um papel todo especial: estes atores são os Estados;
- 7) Expressa profundas assimetrias que marcam o sistema internacional (CRUZ, 2005).

Uma das mais importantes arenas de desenvolvimento deste processo, em construção, é a OMC: uma organização intergovernamental que implanta esforços para limitar a capacidade que os Estados possuem para regular atividade econômica e com foco em colocar em prática políticas de desenvolvimento que respeitem os seus próprios critérios. Seu papel é de um intermediador de peso na regulação e implantação de um sistema econômico global (CRUZ, 2005).

O maior problema percebido por analistas é o fato de a OMC ter fronteiras móveis e que os temas abrangidos em sua pauta são relativos ao comércio internacional e medidas que

podem traduzir-se em tratamento discriminatório à produtos externos. Quanto mais abrangente se torna esta competência e a sua jurisdição, quanto mais seu poder de influir em assuntos pertencentes à esfera da política doméstica, maior fica a importância da OMC e cada vez mais os agentes fazem esforços para atuar, com efetividade de influência no poder de decisão, em seu âmbito. O fato é reforçado pelo aumento da procura em questões controversas acerca do comércio internacional, o que a fortalece como órgão regulador e fiscalizador na esfera da economia global (CRUZ, 2005).

O desafio que permanece é o fato de que ao internalizar um número crescente de conflitos e divergências a OMC enfrenta o questionamento quanto a sua legitimidade ao tratá-los. Neste caso, as propostas de constitucionalização de direitos econômicos utilizando a articulação de regimes de direitos humanos e comércio internacional, deixa clara a inevitabilidade da confecção de normas econômicas internacionais para esta economia “globalizada”. Assim, os desequilíbrios econômicos e sociais e a conexão entre estes e seus fatos geradores viriam a ser estimuladores da tendência a politização das negociações internacionais. Isso gera impactos sobre as perspectivas de futuro da OMC e suas estratégias de negociação como gestora deste processo de reestruturação econômica que pretende tornar a economia um fenômeno de dimensões globais e assim nos permitir crer no augúrio chegarmos ao ápice deste processo de reestruturação econômica dos mercados e utilizar do termo globalização com propriedade (CRUZ, 2005).

4.2 G-20 – COMERCIAL

O G-20 Comercial foi criado em 20 de agosto de 2003, próximo a Reunião Ministerial de Cancun da OMC. Formado atualmente por 23 países pertencentes a três continentes África (África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia e Zimbábue), seis da Ásia (China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão e Tailândia) e 12 países da América Latina (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Equador, Guatemala, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela). O grupo, na atualidade, representa nada menos que 60% da população rural, 21% da produção agrícola, 26% das exportações e 18% das importações mundiais. Por suas dimensões e por sua atuação, é hoje um dos grupos mais influentes nas negociações agrícolas

da OMC. Seu instrumento legal de atuação é o documento WT/MIN (03) /W/6, circulado na OMC em 4 de setembro de 2003 e que representa sua plataforma central e sintetiza sua posição (Min. das Relações Exteriores, 2010).

Esta movimentação inédita dos países em desenvolvimento buscando fortalecer suas posições nas negociações e o nível de comprometimento apresentado pelo reforço desta união via uma série de alianças anteriores que não se centravam em um só tema surpreendeu os demais negociadores. Ao caráter de bloco que as tornavam relativamente estáveis cabe salientar também o grau considerável de interseção devido à coincidência de vínculos entre seus membros (CRUZ, 2005).

Nas palavras do ministro de Estado das Relações Exteriores à época, embaixador Celso Amorim:

Independentemente das análises que venham a ser feitas sobre a reunião de Cancun, pode-se afirmar, desde já que ela marca um ponto de inflexão na dinâmica interna da Organização onde, tradicionalmente decidido pelas grandes potências comerciais era visto como consenso inevitável. Graças a um conjunto de 22 países em desenvolvimento, liderados pelo Brasil, do qual participam países grandes e pequenos de três continentes, as postulações da maior parte da humanidade não puderam ser ignoradas. (AMORIM, 2003)¹

Esta peculiar coalizão se apresenta como ator principal nas tratativas para que os três pilares do mandato agrícola sejam o acesso a mercados (redução de tarifas), eliminação de subsídios à exportação e redução dos subsídios a produção. Não só responsável por várias propostas, conseguiu incorporar na arquitetura da negociação as mesmas e na definição dos níveis gerais de ambição de próximas rodadas.

4.3 LIVRE COMÉRCIO X DESENVOLVIMENTO

A existência da relação entre livre comércio e desenvolvimento econômico surge na literatura gerando controvérsias. Há os defensores do livre comércio e da globalização econômica como geradores incontestáveis de crescimento econômico, há aqueles que vêem ambos como um caminho a chegar ao desenvolvimento e ainda àqueles que não acreditam que apenas a liberalização de comércio possa trazer benefícios e desenvolvimento,

¹ Documento eletrônico. Disponível em: < <http://www.mre.gov.br>>. Acesso em: 29.out.2012

principalmente se nos referimos aos países em desenvolvimento e levamos em conta suas peculiaridades.

Liberalização comercial e financeira pode incrementar o comércio, acelerar o crescimento econômico, as mudanças tecnológicas e melhorar a alocação de recursos para uma distribuição mais eficiente, assim conclui a teoria econômica. De um ponto de vista político o desenvolvimento econômico passa pela abertura dos países ao livre comércio: eliminação do protecionismo comercial, abertura dos mercados financeiros e privatizações (venda a particular de empresas ou concessões públicas). Tudo isso baseado em duas premissas básicas (SHAIKH, 2003):

1) O livre comércio é regulado pelo princípio dos custos comparativos;

2) A livre competição de mercado leva ao pleno emprego em todas as nações; (SHAIKH, 2003).

No caso que propomos como exemplo, os países pertencentes à América Latina e que compõem o G-20 Comercial, em sua grande maioria não tiveram benefícios suficientes para que concluamos como benéfica a abertura comercial. Buscando ilustrar o assunto:

List, mesmo que influenciado pelo crescimento industrial americano, defendeu o “protecionismo educador” e que o comércio livre só seria benéfico se realizado entre nações no mesmo patamar de desenvolvimento (KENEN, 1998). O protecionismo educador viria para proteger a indústria nascente até que atingisse a maturidade necessária para ingressar no mercado internacional. Defende, ainda, que a política comercial deva ser utilizada para gerar crescimento e seguir um plano pré-estabelecido (WILLIAMSON, 1996). Cabe salientar como List, que foi o principal defensor da teoria da indústria nascente, citava o exemplo inglês de promoção de sua indústria nascente. Ele ainda via os países produtores de commodities como dependentes de outros países, os agora chamados desenvolvidos (CHANG, 2004).

Conforme Shaikh, as políticas protecionistas foram largamente utilizadas pelos países desenvolvidos no início de sua expansão econômica:

Estes países adotavam políticas protecionistas, no início de sua industrialização e expansão econômica incluíam além do protecionismo e intervenção estatal, escravidão, pilhagem, colonização e desindustrialização do chamado “Terceiro Mundo”. A história da globalização e do capitalismo foi marcada, secularmente, pela desigualdade econômica internacional (SHAIKH, 2003², [tradução nossa]).

² Conforme o original

Nas palavras de Ha-Joon Chang (2004):

Na história, a globalização não foi somente uma maneira de manter o protecionismo e o suporte necessário ao Estado incentivar o desenvolvimento, foi também uma das maneiras de se justificar a colonização, a pilhagem, a escravidão e a destruição de potenciais competidores (CHANG, 2004 p. 12):

É fato que, historicamente, faltam indícios que nos provem o contrário. O Estado francês protecionista de Colbert, o Bulhonismo espanhol, a tardia criação do FED (Federal Reserve Board) ou Banco Central Americano, somente em 1913, a falta de leis de patentes na Suíça até o século XIX, mesmo esta sendo líder mundial de tecnologia neste período, a tarifa Smooth-Hawley que segundo Bhagwati (1985, p.22) foi: “[...] a lei mais notória e expressiva da estupidez anticomércio [...]” são apenas alguns exemplos a que nos referimos (Chang, 2002).

As evidências empíricas contradizem a premissa de que liberalização comercial acelera o crescimento - ao contrário, provam que o crescimento comercial sustentável adveio de uma política seletiva e protecionista de industrialização e de comércio como citado em Shaikh (2003):

[...] but even in distant past when currently rich countries were themselves climbing the ladder of success. For they themselves relied heavily on trade protection and subsidies, ignored patent laws and intellectual property rights, and generally championed free trade only when it was to their economic advantage. Indeed, the rich countries do not follow many [sic] of these policies today (AGOSIN; TUSSIE, 1993, p. 25; RODRIK, 2001³ apud SHAIKH, 2003).

De forma simplificada podemos dizer que os países desenvolvidos não seriam o que são hoje se tivessem adotado as políticas por eles defendidas. Foi comum, vários países desenvolvidos recorrerem a políticas comerciais restritivas, como a proteção a indústria nascente e subsídios a exportação (CHANG, 2004).

Atualmente, a economia do desenvolvimento e a história econômica têm perdido campo para a economia neoclássica que, ao contrário destas, não dá relevância à abordagem histórica e ao raciocínio indutivo. O que nos traz como consequência tornar “a-históricas” as discussões sobre políticas de desenvolvimento econômico (CHANG, 2004).

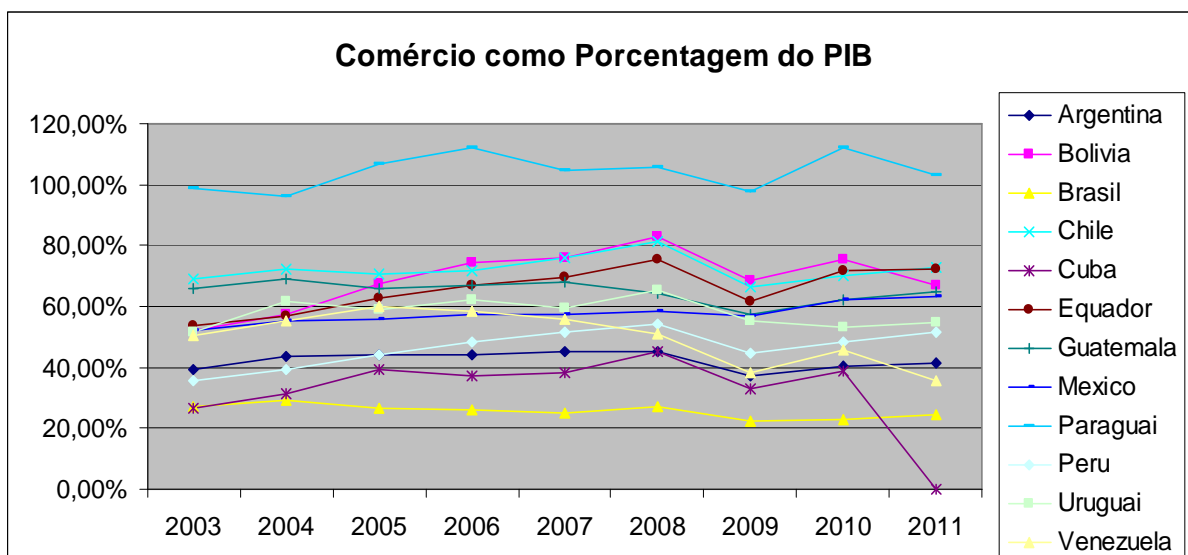
³ Rodrik, (2001)

Os países que liberalizaram seu comércio nos últimos 30 anos realizaram várias reformas estimuladoras para tal como:

- a) Redução ou eliminação de direitos de exportação;
- b) Redução de taxas e operações de drawback como incentivo;
- c) Tarifas diferenciadas, para produção destinada a exportação;
- d) Diminuição das barreiras administrativas para exportar como licenças de exportação;
- e) Flexibilização das regras sobre investimento externo direto;
- f) Esquemas para retenção de moeda estrangeira para compra de insumos destinados a produção; e
- g) Estabelecimento de zonas especiais de exportação.

As pesquisas quantitativas acerca da liberalização comercial e seus efeitos sobre a exportação têm resultados conflitantes. Sugerindo que o contexto em que esta ocorre é de suma importância, devem-se considerar as condições econômicas e as políticas comerciais internas. A análise feita pela Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD- em inglês) encontra pouca ou insignificante relação com a liberalização e o aumento do crescimento das exportações (THIRLWALL; LOPEZ, 2008). Os resultados em termos de comércio após a década de implantação das medidas neoliberais não era tão promissor como o esperado, embora alguns países tenham obtido algumas vantagens no período.

Gráfico 1: O Comércio representado como Porcentagem do PIB



Fonte: The World Bank (2012); adaptado pela autora (2012)

O índice do gráfico acima demonstra o comércio internacional como a soma das exportações e importações de bens e serviços medidos como proporção do produto interno bruto e tendo como fonte de dados o Banco Mundial, as contas nacionais e as contas nacionais da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE, sendo uma média ponderada destes dados. Exceto pelo Paraguai que apresentou crescimento todos os demais países da América Latina pertencentes ao G-20 mantiveram de certa forma índices de comércio estáveis, com desempenhos modestos de acordo com as condições de mercado lembrando que Cuba sofre restrições comerciais dos Estados Unidos.

Tanto historicamente como no caso dos atuais países em desenvolvimento, quando a transferência de tecnologia conta com o apoio de políticas governamentais e incentivos financeiros, desde criação de instituições de ensino como redução ou isenção de impostos ela se torna mais efetiva e aumenta realmente a “capacidade tecnológica” (CHANG, 2004).

Independente do método político empregado existem pontos comuns às estratégias de desenvolvimento bem sucedidas. O problema comum enfrentado nos últimos séculos pelas economias em desenvolvimento foi a passagem para atividades de maior valor agregado, pois esta não se dá de forma natural. Mesmo que sejam utilizadas políticas comerciais e industriais diferenciadas, para isso não existe certeza de que todos os países obterão sucesso econômico garantido (CHANG, 2004).

O quadro atual, reforçado pela perspectiva histórica, mostra que os países desenvolvidos recorreram a políticas industriais, tecnológicas e comerciais intervencionistas, com intuito de proteger suas indústrias nascentes. Logo, as políticas “boas” recomendadas aos países em desenvolvimento, como o livre comércio, contradizem a experiência histórica. Como diz Chang (2004) “atualizando” a premissa de List:

Em outras palavras, acaso os países desenvolvidos estão “chutando a escada”, pela qual subiram ao topo, para longe dos países em desenvolvimento? Infelizmente a resposta a esta pergunta é sim (CHANG, 2002, p. 211).

Raúl Prebisch defendeu o protecionismo como mecanismo de desenvolvimento autônomo dos países em desenvolvimento ou, como preferia Prebisch, periféricos (OLIVEIRA, 2007).

O modelo industrial típico dos países periféricos, por substituição de importações, não tinha condições de concorrer com os países desenvolvidos. Nestes países, periféricos, o progresso técnico foi disseminado de forma lenta e irregular. Nas palavras de Prebisch;

Nessa periferia, o progresso técnico só se enraíza em reduzidos setores de sua enorme população, pois geralmente penetra apenas onde é necessário para a produção de alimentos e matérias-primas de baixos custos destinados àqueles grandes centros industriais (PREBISCH, 1950, apud GURRIERI, 2011 p. 153)

Com trocas desiguais, propensão à deterioração dos termos de troca entre a periferia e o centro, os problemas com balanço de pagamentos surgem, com a escassez de moeda estrangeira. Vende-se muito e recebe-se pouco - o que é utilizado para custear as importações, que mesmo restritas são necessárias ao processo de industrialização e formação bruta de capital fixo. Quanto à elevação do nível de renda da população que segundo Prebisch depende diretamente da quantidade de capital empregada por trabalhador, diz o mesmo:

[...] Conseqüentemente é preciso realizar uma enorme acumulação de capital. Alguns países da América Latina já demonstraram sua capacidade de poupança, a ponto de terem conseguido efetuar, por esforço próprio, grande parte de seus investimentos industriais. Porém, ainda nesse caso, que não é a regra geral, a formação do capital tem de lutar contra uma tendência muito forte para certos tipos de consumo muitas vezes incompatíveis com um alto grau de capitalização industriais (PREBISCH, 1950, apud GURRIERI, 2011 p.99-100)

A desvantagem ainda vista por Prebisch, consistia também em uma queda de participação no comércio internacional, devido a configuração das relações econômicas que acabava prejudicando as economias periféricas.

Michael Porter inova ao defender o uso de estratégias empresariais como mecanismo para entender o comércio internacional (OLIVEIRA, 2008). Os países periféricos se usamos a teoria da Vantagem Competitiva das Nações não teriam condições de gerarem grandes *players* internacionais.

Além da falta de competitividade estes não possuem uma autonomia econômica que possibilite usar de sua política externa a fim de obterem vantagens para seus setores econômicos mais importantes. Mesmo que não permitam que os grandes exportadores ditem suas políticas econômicas lhes falta poder de barganha para obter vantagens setoriais, econômicas ou políticas.

As fragilidades importantes que dificultam a participação no comércio internacional citadas por Porter (1993), abaixo enumeradas, fragilizam a capacidade de gerar vantagens e de aumentar a competitividade mesmo de setores estratégicos. As estratégias de desenvolvimento mesmo quando implantadas não obtêm os resultados desejados:

- 1) Grande dependência de fatores básicos;
- 2) desconhecimento da demanda e dos concorrentes;
- 3) baixa integração vertical;
- 4) baixa cooperação empresarial;
- 5) forte paternalismo estatal (OLIVEIRA, 2008; PORTER, 1993).

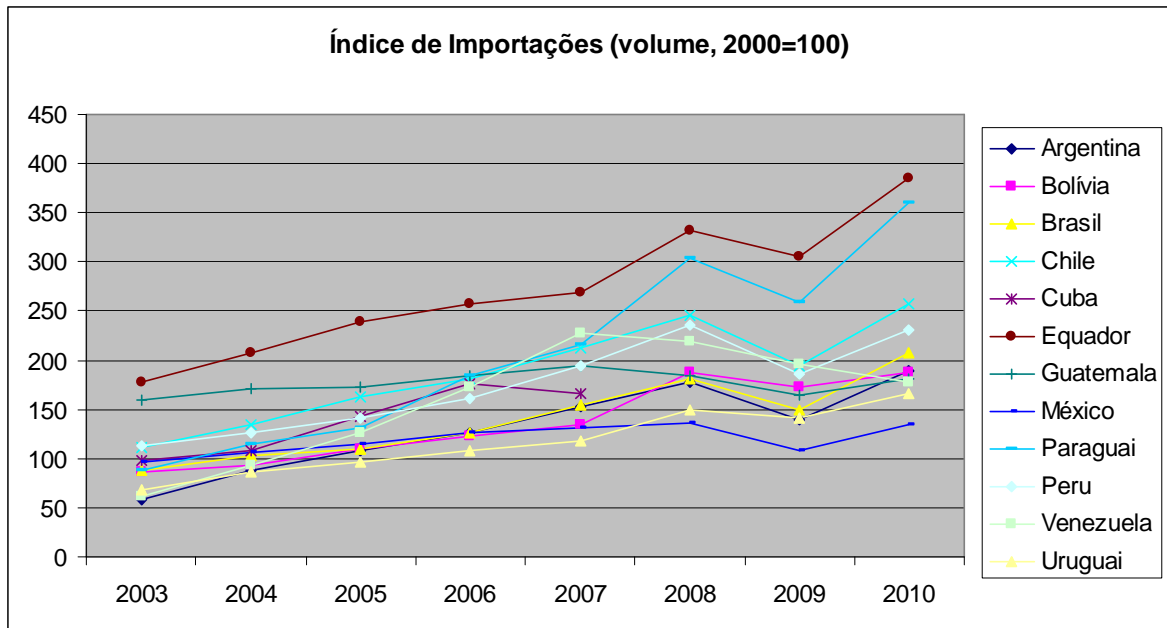
Abrir mercados sem proteção, política de reserva ou sem poder para “barganhar” condições para criar vantagens de acordo com Porter (1993) pode tornar os países em desenvolvimento reféns e, assim, fragilizados e muito mais vulneráveis a choques externos, de mercado ou táticas de retaliação comercial, mesmo que veladas dos países desenvolvidos.

As empresas dos países desenvolvidos são as maiores beneficiadas com o livre comércio, pois possuem um maior desenvolvimento tecnológico. Não tendo um preparo e nem tempo adequado para se preparar para a mudança, os países em desenvolvimento acabam apenas fornecendo trabalho e recursos naturais baratos e da forma como ocorre este processo não existem garantias de que obterão crescimento. A política comercial, nos países em desenvolvimento, da forma como é dirigida, não colabora para a formação de grandes players, além disso, com baixa tecnologia e baixa cooperação empresarial, a concorrência com as indústrias dos países desenvolvidos se torna cada vez mais desigual.

A tecnologia que é importada normalmente já se encontra obsoleta em seus países de origem. Veremos que o livre comércio não é exatamente o que pensamos, ou seja, se o desenvolvimento é o objetivo real, o comércio é apenas uma das formas e se chegar a este fim, e não o fim em si (SHAIKH, 2003). Na definição do mesmo autor (SHAIKH, 2003):

Simply opening up markets of a developing country exposes its businesses to powerful international competition, whether or not they are internationally competitive (SHAIKH, 2003, p-15)

Gráfico 2: Índice de Importações em volume

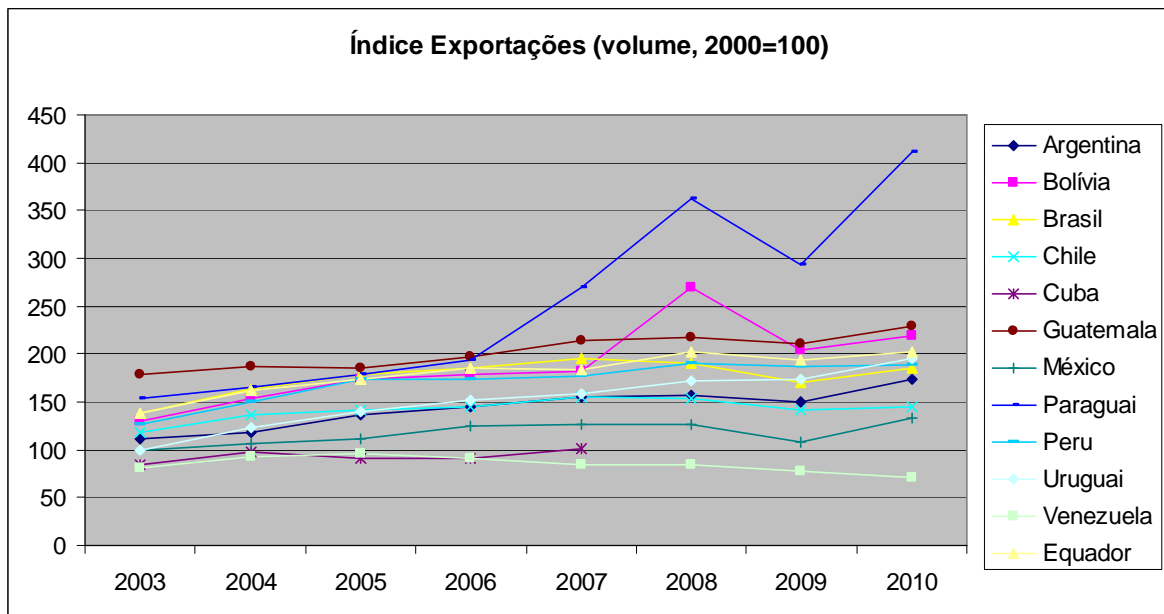


Fonte: The World Bank (2012); adaptado pela autora (2012)

As importações, no caso de terem como objetivo industrialização, segundo Prebisch não seguem uma tendência de queda necessariamente, à medida que entram em funcionamento as fábricas esta tendência de queda pode ocorrer, principalmente pelo modelo de industrialização dos países em desenvolvimento que em sua maioria segue a substituição de importações. Não sendo o que nos mostram os dados. O gráfico acima é derivado do índice de volume da UNCTAD e é a razão entre os índices de valor de importação e os índices de valor unitário. Seu cálculo é baseado em dados reportados pelos países e que demonstram consistência sob controles de qualidade da UNCTAD e completados por estimativas da mesma que utilizam os valores do ano anterior. Para aquelas economias que as quais a UNCTAD não publica dados, os índices são baseados em estatísticas internacionais do FMI, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. Para ponderar à média são usados os valores dos anos correntes como pesos.

A relação entre liberalização comercial e importações e a relação entre crescimento de importações versus exportações recebe pouca ou nenhuma atenção na literatura ortodoxa, porém isso é uma deficiência nos estudos sobre liberalização comercial. A principal função, neste caso, das barreiras tarifárias e não tarifárias é controlar o volume de importações e mecanismo de aplicação de política governamental restritiva (THIRLWALL; LOPEZ, 2008).

Gráfico 3: Índice de Exportações em volume.



Fonte: The World Bank (2012); adaptado pela autora (2012)

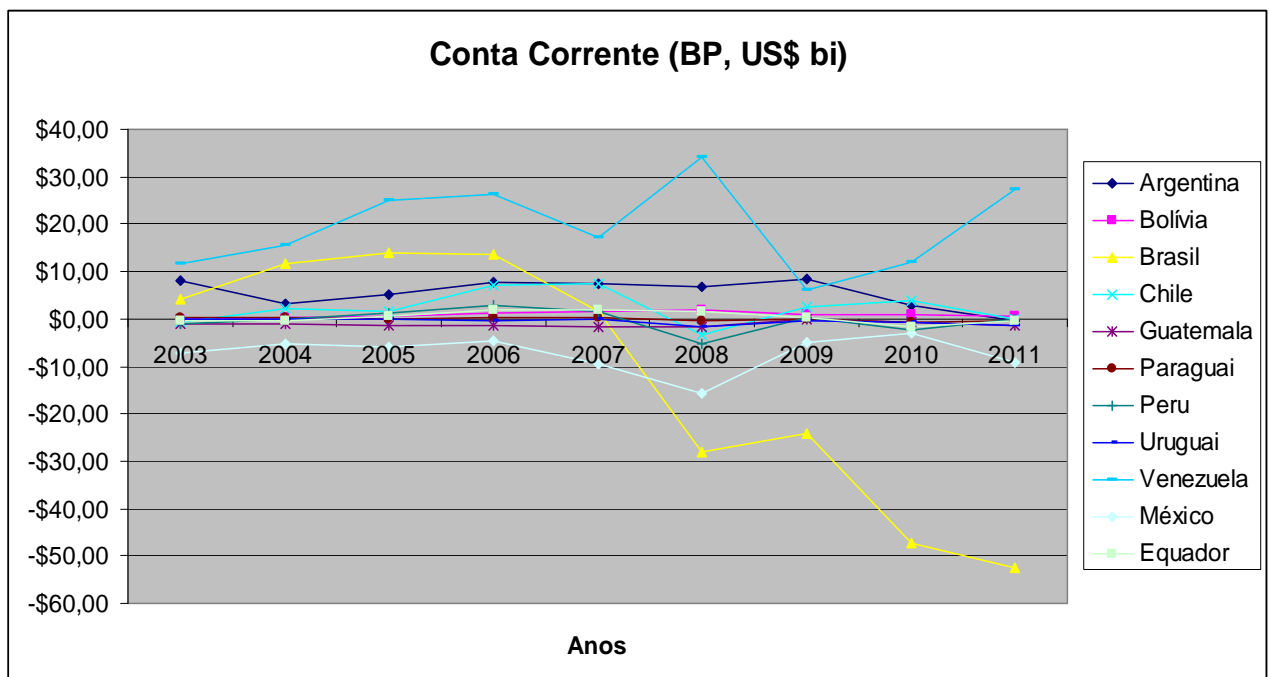
O Índice de Exportações acima apresentado é calculado de forma similar ao de importações. O gráfico acima é derivado do índice de volume da UNCTAD e é a razão entre os índices de valor de exportação e os índices de valor unitário de cada país. Seu cálculo é baseado em dados reportados pelos países e que demonstram consistência sob controles de qualidade da UNCTAD e completados por estimativas da mesma que utilizam os valores do ano anterior. Para aquelas economias que as quais a UNCTAD não publica dados, os índices são baseados em estatísticas internacionais do FMI, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. Para ponderar à média são usados os valores dos anos correntes como pesos.

A observação do índice mostra como os volumes transacionados pelos países deste bloco, G-20 Comercial, são similares, se mantendo em um patamar de pequenas variações com a exceção da Argentina no final da década.

Se a liberalização de comércio aumenta as importações mais do que as exportações ou, ainda, aumenta a elasticidade da demanda por importações em uma proporção maior que o aumento das exportações seu resultado sobre o balanço de pagamentos é um fator pouco estudado. Mesmo assim, a liberalização de comércio sobre os países em desenvolvimento é reconhecida como possibilidade de deterioração Dornbusch (1992), por exemplo, diz (THIRLWALL; LOPEZ, 2008):

Because of balance of payments problems, comprehensive trade reform requires one of two conditions: either the country must be politically in a position to have a major real depreciation of exchange rate (to help boost exports) or else it must have access to foreign exchange for a substantial time... If reserves are not available and depreciation is impractical, the only realistic option for trade policy is to approach liberalization more gradually. (DORNBUSCH 1992 apud THIRLWALL AND LOPEZ, 2008 p. 82).

Gráfico 4: Saldo da Conta Corrente em Dólares Americanos



nte: The World Bank (2012); adaptado pela autora (2012)

O saldo da conta corrente apresentado no gráfico nos auxilia a ter uma projeção do resultado da balança comercial do país. Este saldo é a soma das exportações líquidas de bens, serviços, renda líquida e transferências correntes líquidas. Os dados foram extraídos dos bancos de dados do FMI e do próprio Banco Mundial. Neste caso a disparidade é maior e os países em situação de superávit em número reduzido, o que comprova os efeitos, da liberalização comercial, sob o Balanço de Pagamentos.

A teoria econômica prega os benefícios do livre comércio e do sucesso dos países desenvolvidos, porém esquece que estes, no início e, em determinados setores, até hoje não seguem o corolário de políticas que pregam aos países em desenvolvimento (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Algumas idéias advindas da moderna teoria econômica podem ser discutidas:

a) a OMC aumenta o bem-estar social através da expansão do comércio internacional;

b) a expansão do comércio reduz a pobreza e eleva o nível de vida nos países em desenvolvimento.

Quanto à OMC, cabe recapitular, trata-se de um organismo para promover a institucionalização e a liberalização dos mercados, tornando-os acessíveis a todos os membros e não um órgão interessado em diminuir a pobreza e a desigualdade mundial (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004). O comando das agendas e o poder de voto se concentram nos países desenvolvidos, o G-20 Comercial, surge como contraponto mas como cita Wilkinson (2007) em seu estudo sobre a instituição: “Multilateral trade regulation was not designed to be a vehicle for trade-led growth for all.”

A liberalização comercial e a globalização dos mercados podem ser vistas como caminhos para um rápido desenvolvimento econômico. Porém evidências empíricas nos mostram que não existe uma relação entre o grau de desenvolvimento econômico e o grau de restrições comerciais de uma nação (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Andrew Rose (2004) realizou estudo econométrico acerca da efetividade dos resultados obtidos por nações em desenvolvimento, em seus volumes de transações comerciais ao ingressarem na OMC. Seu modelo leva em consideração as diferenças de idioma, território, espécie de território (contínuo, ilha, etc.). A conclusão obtida é de que mesmo existindo o aumento de volume de transações comerciais ele é pequeno dado o alcance e importância atribuída ao acordo principalmente pelos países pobres.

Os países em desenvolvimento tem se beneficiado do artigo XVIII – B, que permite aos mesmos adotarem barreiras comerciais por déficit nas contas externas e também do Sistema Geral de Preferências criado na UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) em 1968. Este sistema permite que os produtos dos países em desenvolvimento cheguem aos países industrializados com níveis de tarifa diferenciados. A OMC também dá tratamento especial aos países em desenvolvimento com maiores prazos para ajustes tarifários ou implantação de resoluções além de outros benefícios (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Mesmo assim, ainda percebe-se um desacordo entre os níveis tarifários acordados e efetivos, o que gera a percepção de benefício aos países desenvolvidos em algumas mercadorias. Um dos problemas reside nos picos tarifários: os países exportadores de

produtos básicos lutam contra dois tipos de barreiras, os “picos” tarifários (definidos pela UNCTAD em tarifas superiores a 12% *ad valorem*) e os escalonamentos, aumento da tarifa conforme aumenta a elaboração do produto, ou seja, conforme maior o valor agregado (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Os “picos” tarifários têm maior influência sobre os produtos básicos (açúcar, arroz, leite, etc.) e da indústria alimentícia, produtos têxteis e de vestuário, calçados, couro entre outros, nos quais os países em desenvolvimento são competitivos. A soma destes “picos”, principalmente sobre os produtos agrícolas, e dos escalonamentos acaba gerando uma margem de proteção aos produtores nacionais e dificultando a concorrência por parte dos produtores dos países em desenvolvimento (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Vale salientar também o fato de que os escalonamentos desestimulam a exportação de produtos de maior valor agregado, mantendo os países em desenvolvimento com uma mesma pauta de exportações baseada em produtos básicos ou menos industrializados. Isso se torna um desestímulo à industrialização e gera maiores dificuldades na construção de forma de expandir o progresso tecnológico nas economias menos desenvolvidas (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

O sistema de Solução de controvérsias possui um problema de ordem estrutural nas palavras de Baumann; Canuto; Gonçalves (2004):

[...], o único instrumento para sancionar um prejuízo aos direitos de uma parte contratante é a imposição de medidas comerciais discriminatórias pelo país demandante contra o país demandado, e essa retaliação é proporcional ao valor das perdas estimadas. A capacidade para fazer isso é proporcional ao tamanho econômico das duas partes. No caso dos pequenos exportadores suas medidas de retaliação têm impactos marginais sobre economias mais desenvolvidas. A alternativa de poder aplicar sanções conjuntas foi afastada desde as negociações do GATT em 1965 (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004, p.149).

A baixa regulamentação dos dispositivos que prevêm tratamento diferenciado aos países em desenvolvimento, dá margem a discussões e a proposta da “Gradação” (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

O Tratamento Especial e Diferenciado dado aos países de baixa renda, que inclui prazos maiores para adotar medidas acordadas, com concessão de incentivos a alguns setores corre certo risco pela proposta dos países industrializados da Gradação. Esta proposta pretende criar categorias de países em desenvolvimento (avançado superior, de baixa renda,

mais pobres), baseada em alguns indicadores econômicos e, com base nisso, conceder o acesso ao tratamento diferenciado. Hoje, dos 144 países da OMC, dois terços são considerados em desenvolvimento - isto porém é baseado na declaração dos mesmos. Como já citado, a OMC não possui conceito para “em desenvolvimento” - a classificação é dada por autodeclaração. Somente os 49 países mais pobres são identificados com base na definição da ONU para os mesmos. A proposta enfrenta reação por parte dos países na faixa intermediária de desenvolvimento (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES, 2004).

Hoje, há países ricos que pregam o livre mercado e o livre-comércio aos países pobres para captar parcelas maiores dos mercados no futuro e evitar a emergência de possíveis concorrentes. As políticas dos países funcionam como Porter previa, para suporte de sua expansão, assim um mercado consumidor crescente garantido (relembra colonização) é importante fator de interesse. Eles estão dizendo “faça o que dizemos, mas não faça o que fazemos” e agem como “Maus Samaritanos”, tirando vantagem dos outros que estão com problemas (Referência a parábola do Bom Samaritano na Bíblia, utilizando-se da crença de que os samaritanos, nativos da Samaria, eram estereotipados por serem insensíveis e aproveitadores, tirando vantagem daqueles que tinham problemas) (CHANG, 2009).

Nas palavras do próprio Chang (2009):

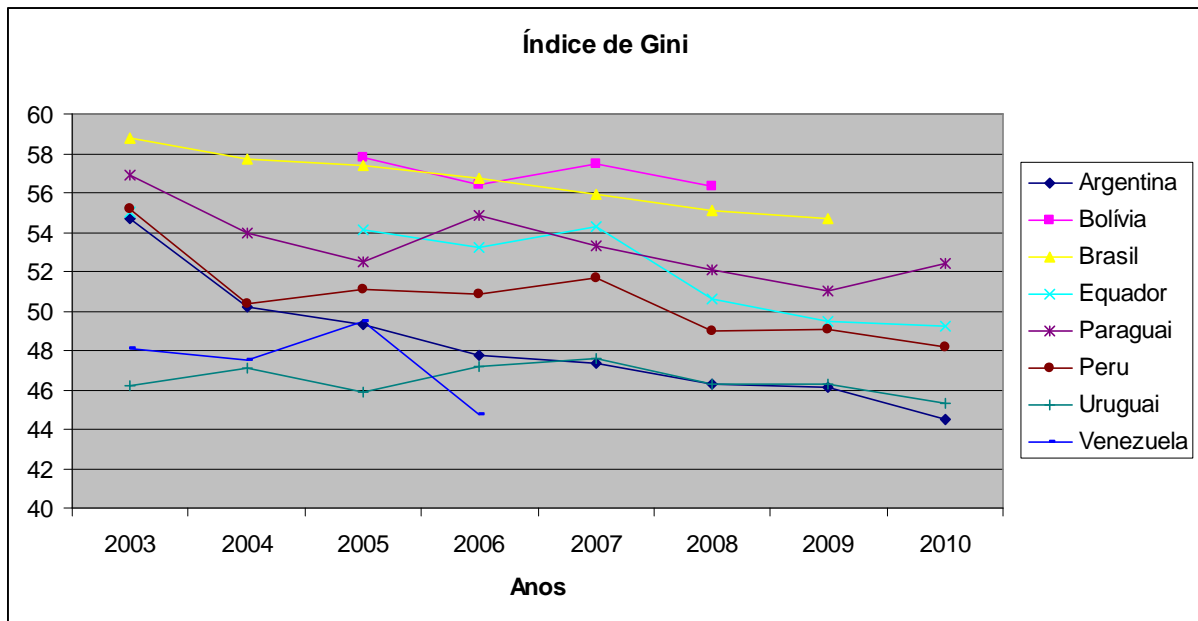
[...] O livre comércio sempre foi imposto, em vez de ser uma escolha dos países mais fracos. A maioria dos países que teve a opção de escolha não decidiu pelo livre comércio por períodos longos. Todas as economias bem-sucedidas, desenvolvidas e em desenvolvimento, chegaram ao ponto em que estão por meio da integração seletiva e estratégica com a economia mundial, e não pela integração global incondicional. A performance dos países em desenvolvimento foi bem melhor quando eles tiveram grande autonomia política durante os “dias ruins do passado”, com a industrialização conduzida pelo Estado, do que quando eram totalmente privados dela durante a primeira globalização (na era das regras coloniais e tratados desiguais) ou quando tinham muito menos autonomia política (como nos últimos 25 anos) (CHANG, 2009, p.37).

4.4 LIVRE COMERCIO X POBREZA

A pobreza e a desigualdade são persistentes no mundo. Hoje alguns países desenvolvidos transpuseram estes obstáculos. A proposta ordinariamente apresentada tanto em forma de teoria como de políticas, para estender o sucesso dos países desenvolvidos aos demais e diminuir as diferenças é a de continuar a abrir mercados porém, da forma como vem

sendo conduzido este processo não existem garantias de que se seguirão crescimento ou redução de pobreza. Pelo contrário, vemos muitas vezes intensificação da pobreza. (SHAIKH, 2003).

Gráfico 5: O Índice de Gini.



Fonte: The World Bank (2012); adaptado pela autora (2012)

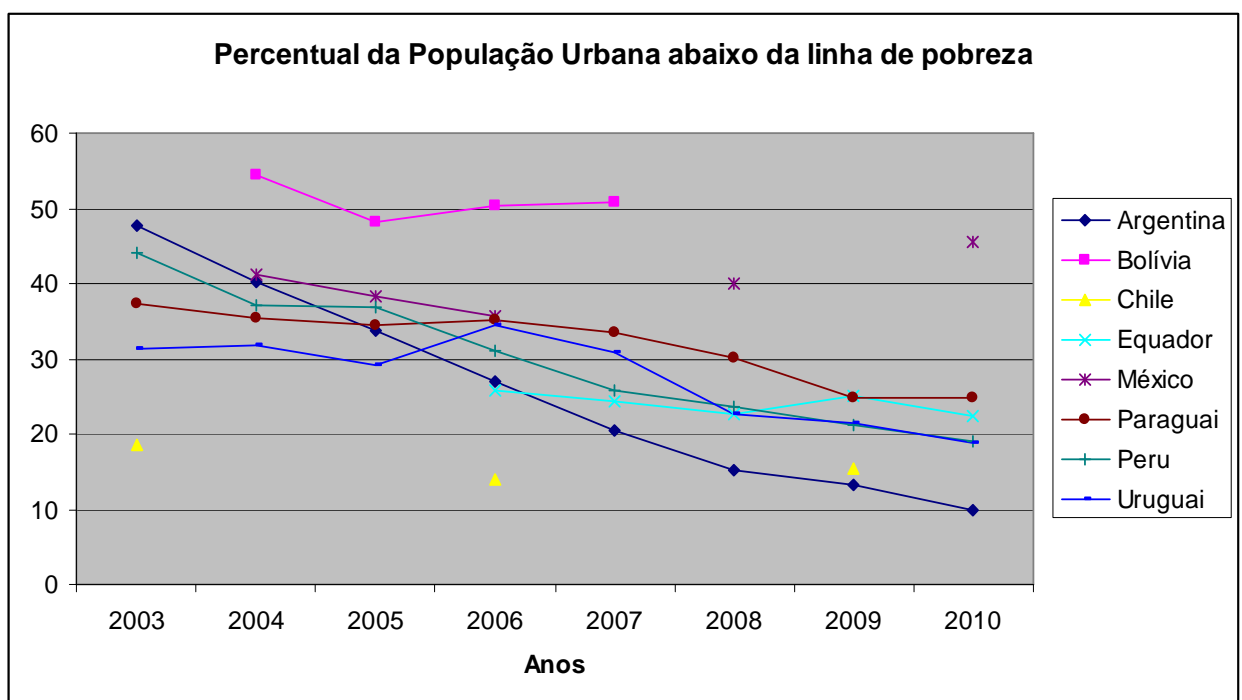
O Índice de Gini, acima mede o grau em que a distribuição de renda (ou despesas de consumo) dos indivíduos e das famílias desviam, dentro de uma economia, de uma distribuição perfeitamente igual. O cálculo mede a área entre a curva de Lorenz e um linha hipotética de igualdade absoluta, expressa como uma porcentagem da área máxima abaixo da linha. Desta forma um índice de Gini de 0 representa igualdade perfeita, enquanto 100 implica desigualdade perfeita. A parcela das porcentagens de rendimento total recebido contra o número acumulado de destinatários inicia-se pelos grupos mais pobres, individualmente ou familiares.

Os dados foram extraídos da base de dados do Banco Mundial e obtidos por este em agências governamentais e departamentos de estatística dos países. A distribuição de renda se mantém desigual próxima de 60 e sem apresentar também evoluções significativas no período apresentado. Cuba, Chile, Guatemala e México ficaram excluídos pela falta de dados para formar uma série.

O que pode ser efetivamente visualizado é a relação entre redução da pobreza e desenvolvimento econômico. Nas nações em que temos uma melhor distribuição de renda, os

benefícios do crescimento alcançam as parcelas menos privilegiadas da população. Porém, o fato é que não possuímos uma distribuição de renda equitativa nos países em desenvolvimento, e assim, o crescimento não é acompanhado de redução da pobreza mesmo esta sendo fator favorável ao crescimento econômico. Contraditória, mas real e de difícil interpretação é a evidência empírica de que liberalização de comércio não produz automaticamente crescimento bem como crescimento não traz consigo redução da pobreza de forma automática (SHAIKH, 2003).

Gráfico 6: Taxa Nacional de Pobreza



Fonte: The World Bank (2012); adaptado pela autora (2012)

A porcentagem da população que vive abaixo da linha de pobreza nacional representa a taxa nacional de pobreza. Os dados apresentados referem-se a apenas alguns dos países, mas elucidam a idéia de como está à evolução da erradicação da pobreza. Se esta é consequência do desenvolvimento econômico e da distribuição de renda, e sua evolução se apresenta positiva, em queda, devemos isso a políticas assistencialistas, muito comuns nos países em desenvolvimento. Liberar mercados e crescer economicamente não significa necessariamente desenvolvimento. Os dados são baseados em avaliações do Banco Mundial.

Neste caso específico, por falta de dados, Brasil, Cuba, Guatemala e Venezuela, não estão abrangidos no gráfico. Mesmo sendo um curto espaço de tempo, da criação do G-20

Comercial até o último ano com dados consolidados, não foi possível obter tais números. O Chile possui índices em anos alternados, surgirão apenas pontos no gráfico.

Os países ricos apontam que os problemas do “mundo em desenvolvimento” não residem na teoria em si, mas na falta de instituições adequadas para se obter uma integração no mercado mundial como: regulação financeira, reforma administrativa, combate a corrupção e flexibilidade no mercado de trabalho. Analisando com a teoria clássica das vantagens comparativas, as instituições são importantes, mas mais importantes ainda são alta tecnologia e financiamento, quesitos no quais o mundo desenvolvido tem grande vantagem. Apenas abrir mercados dos países em desenvolvimento significa expor estas a nações a uma alta competitividade internacional – cenário para o qual não estão aptas. Os investimentos estrangeiros são atraídos pelos recursos naturais ou baixos custos de produção (SHAIKH, 2003).

Sem a intervenção das instituições apropriadas para conter a liberalização, o fluxo do processo levará as nações em desenvolvimento ao déficit comercial, desemprego e subdesenvolvimento. Se o objetivo for reduzir a pobreza e aumentar o nível de vida e bem-estar social os países em desenvolvimento devem focar em políticas econômicas para setores estratégicos, ou seja, aqueles em que tem possibilidade de competir nos mercados internacionais e proceder à abertura de mercado de maneira seletiva. Seria interessante que as regras da OMC se estendessem a assistência financeira e não somente as trocas comerciais (SHAIKH, 2003). “In the final analysis, “[t]rade is a means to an end, not an end in itself” (RODRIK 2001, p.29 apud SHAIKH, 2003).

Muitos críticos, que dão como certo o conceito de que as políticas recomendadas pelos países desenvolvidos (políticas macroeconômicas restritivas, liberalização de comércio, dos investimentos, a privatização e a desregulamentação de mercados) são “boas” e que as instituições chave ou “boas” (democracia, burocracia, judiciário independente, proteção da propriedade privada, governança empresarial voltada para o mercado, e instituições financeiras – inclusive banco central - independentes), assumem que estas não foram utilizadas pelos países desenvolvidos quando ainda estavam em fase de desenvolvimento (CHANG, 2004).

Os países ricos já se utilizaram das políticas que hoje condenam como proteção subsídios e discriminação de investidores estrangeiros. Todas as formas condenadas e restringidas por acordos e tratados multilaterais, pela OMC, e outras organizações financeiras internacionais como FMI e Banco Mundial. Mesmo atualmente, no que trata a respeito de

investimento externo, empreendimentos públicos, gestão macroeconômica e instituições políticas, seus discursos e prática apresentam desvios no tratamento dado a estas questões e a política neoliberal que defendem (CHANG, 2009).

As políticas recomendadas pelo FMI aos países que a ele recorrem normalmente são de ajuste fiscal e recessão econômica aumentando os índices de pobreza, diminuição de renda e bem-estar social.

Uma das formas de se negar tal fato é a afirmação de que essas mesmas políticas deixaram ser eficazes hoje em dia, porém a falta de razões convincentes para explicar o baixo desenvolvimento econômico dos países em desenvolvimento torna insuficiente este argumento. Os países em desenvolvimento que seguiram este corolário tiveram uma grande decepção em relação ao seu crescimento mesmo após a implantação das políticas consideradas “boas”. As reformas de cunho neoliberal foram incapazes de gerar crescimento econômico (CHANG, 2004).

Ao serem implementadas esperava-se que, mesmo aumentando a desigualdade em curto prazo, seu resultado no longo prazo seria satisfatório, gerariam um crescimento mais rápido. Somente a parte negativa da previsão se confirmou. Assim, formou-se um paradoxo moderno: todos os países em desenvolvimento cresceram mais quando se utilizara de políticas “ruins” do que quando passaram a implementar e utilizar políticas “boas”, ou seja, as políticas “boas” não trazem nada de benéfico para os países em desenvolvimento ao contrário se forem efetivamente implementadas é provável que as políticas “ruins” tenham maior efeito no crescimento econômico. Salientando que as políticas consideradas “ruins” hoje foram às utilizadas ontem pelos países desenvolvidos (CHANG, 2004).

Segundo a UNCTAD (2004) no relatório *Least Development Report 2004* fazendo a ligação entre o comércio internacional e redução da pobreza de que os efeitos o balanço de pagamentos pode frear o crescimento da liberalização de como da mesma forma que pode colaborar para a redução da pobreza de forma conspícua, porém é uma variável normalmente esquecida no debate sobre liberalização de comércio (THIRLWALL; LOPEZ, 2008).

Vários defensores da liberalização comercial admitem a possibilidade de problemas temporários no balanço de pagamentos, Argentina, Chile e o Uruguai enfrentaram severos déficits em suas contas correntes, e o capital atraído pelas taxas de juros não foi suficiente para financiar estes déficits, de modo que o ajuste via recessão econômica foi necessário (THIRLWALL; LOPEZ, 2008).

Permitir que os países sem desenvolvimento adotem políticas e instituições mais apropriadas ao seu estágio de desenvolvimento e a outras circunstâncias que eles estão vivendo permitir-lhes-à crescer mais rapidamente, como deveras aconteceu nas décadas de 1960 e 1970. Isso há de beneficiar não só os países em desenvolvimento, mas, a longo prazo também os desenvolvidos, à medida que aumentará o comércio e as oportunidades de investimento. A tragédia de nosso tempo está na incapacidade dos países desenvolvidos em perceberem isso. Citando um adágio chinês clássico, pode ser que eles estejam “deixando passar ganhos maiores e mais a longo prazo por buscar uma excessiva ambição por outros menores e mais imediatos.” É hora de repensar que políticas e instituições ajudarão os atuais países em desenvolvimento a crescer mais depressa; isso também trará maiores benefícios para os países desenvolvidos (CHANG, 2004, p.232).

Considerações a serem feitas sobre aprimoramento das instituições (CHANG, 2004):

- a) os países desenvolvidos levaram décadas e até mesmo séculos para desenvolvê-las, com contratemplos e retrocessos durante todo o processo logo, é inadequado dar prazos de cinco ou dez anos para que os países em desenvolvimento se adequem aos “padrões globais”. Uma avaliação mais detalhada das condições de cada país deve ser feita e;
- b) instituições mesmo “boas” só levaram ao crescimento se associadas a políticas igualmente “boas”, ou seja, aquelas utilizadas pelos países desenvolvidos em sua fase inicial de crescimento e que não são recomendadas por estes.

Algumas alterações positivas seriam: mudanças nas condições exigidas para a ajuda financeira do FMI, Banco Mundial e países desenvolvidos reconhecendo que as políticas “ruins” não são tão “ruins” assim e alterações nas regras da OMC de forma a permitir um uso mais intensivo de medidas de proteção à indústria como tarifas e subsídios (CHANG, 2004).

A idéia de que liberalizar mercados de forma ampla não é positiva para os países em desenvolvimento é constante em Thirlwall and Lopez (2008):

The Picture painted is not a rosy one, particularly for the poor, and it is time to draw some policy conclusions to provide some advice for poor countries in their future struggles and negotiations with rich developed countries and international organizations pressing for further trade liberalization and penetration of poor countries’ markets, particularly in their manufacturing and service sectors (THIRLWALL; LOPEZ, 2008, p. 174).

Alternativa importante a fim de gerar crescimento e emprego são as empresas multinacionais. Porém, é necessária uma política industrial e comercial para que o resultado seja positivo para a nação. A crença disseminada de que devido ao processo de globalização a

expansão destas empresas é inevitável ou incontrolável deve ser revista. Principalmente para os países em desenvolvimento é perigosa a forma agressiva de crescimento das multinacionais. Primaz se torna impor algumas restrições setoriais e um acompanhamento do investimento visando direcioná-lo a um melhor aproveitamento do país, utilizando para seus propósitos de crescimento econômico (CHANG, 2009)

5 CONCLUSÃO

Os países em desenvolvimento, buscam a forma de atingir os níveis de crescimento dos países desenvolvidos, pois estes já superaram problemas econômicos e sociais que ainda persistem nestas nações. A questão chave é o corolário de políticas defendidas e tidas como “boas” pelos países desenvolvidos.

Suas receitas de desenvolvimento pregam idéias que não foram usadas pelos mesmos quando se encontravam nesta fase, e exigem um avanço em termos de reformas e instituições que ainda não é possível alcançar em jovens nações como os países em desenvolvimento citados. Exigir destes o mesmo estágio de desenvolvimento global é injusto.

A conclusão de Rose dá ênfase ao debate sobre a não participação de países subdesenvolvidos na OMC. Estes países têm grandes esperanças de crescimento e erradicação da pobreza alicerçada no acordo. Porém o mecanismo de decisão de agenda para as reuniões da OMC e, as prioridades de assunto, são resolvidas pelos países desenvolvidos e detentores de poder. Não existe um órgão que os obrigue a cumprir as penalidades de um painel, por exemplo, tornando frágil e inócua a existência da OMC.

A opinião de Rose quanto ao fato de OMC não trazer aumentos e índices significativos é, de certa forma, corroborada por outros especialistas mesmo que em aspectos diferentes. Shaikh, (2003) levanta outro problema quanto à adesão de países subdesenvolvidos a OMC e seu objetivo principal a liberalização do comércio e redução de barreiras e tarifas alfandegárias, a instituição não tem como objetivo desenvolvimento e erradicação de pobreza e sim com liberalização e incentivo ao comércio internacional.

. Abrir os mercados sem algum tipo de proteção ou política de reserva de mercado e sem poder criar vantagens, de acordo com Porter, torna os países subdesenvolvidos reféns e extremamente vulneráveis a choques de mercado ou bloqueios comerciais por parte dos países subdesenvolvidos mesmo que isso ocorra de forma não declarada, pois, não seria permitido no âmbito da OMC.

As garantias de crescimento para os países pobres não são líquidas e certas, pois o comando das agendas de reuniões e o poder de voto na OMC se concentram nos países desenvolvidos. De acordo com o que foi dito anteriormente, Wilkinson (2007) conclui: “Multilateral trade regulation was not designed to be a vehicle for trade-led growth for all.” Idéia esta que Shaikh, também defende quando concorda com a abertura comercial, porém

não com a forma que esta sendo conduzida e com quais atores estão realmente levando a vantagem.

A falta de regulação e de possibilidade de impor as resoluções e seus interesses em negociações e inclusive de efetivar as retaliações e punições permitidas pela OMC em seus julgamentos é proporcional ao poder político e econômico dos países. O que torna impossível, para países, dependentes em grande parte de mercados consumidores dos países que devem retaliar impor tais sanções.

Resta aos países pobres a alternativa de unirem-se para colher melhores frutos e condições mais propícias para negociação - fato que já vem acontecendo: o G-20 Comercial liderado pelo Brasil foi uma das melhores iniciativas ante o protecionismo e o poderio dos países desenvolvidos no âmbito da OMC. Torna-se interessante o debate acerca das vantagens que o grupo dos países pobres atingiu e se conseguiria obter melhores resultados tornando-se aliados nas pautas e nas reuniões, formando um contraponto ao até então único bloco existente, dos países desenvolvidos.

Utilizar do crescimento econômico para atingir desenvolvimento social é uma possibilidade mas, deve ser orientada por políticas econômicas seletivas e que direcionem o investimento externo para ser suporte de um crescimento que se torne sustentável. A geração de emprego e renda que se tornem efetivos e melhorias de bem estar social para as populações e não apenas de resultados comerciais é um passo para contribuir para a erradicação da pobreza e desenvolvimento humano.

O cuidado na avaliação da ligação entre desenvolvimento, crescimento econômico, e erradicação de pobreza é singular tendo em vista que são conceitos próximos, ligados, porém de alcances diferentes. São alcançados muitas vezes de forma conjunta, mas não necessariamente em conjunto. Embora interligados os dados mostram que não evoluem em conjunto como acreditamos.

O resultado da liberalização do comércio, queda de barreiras e crescimento além de competitividade e abertura de mercados ainda não é uma realidade e, caso venha a ser, para os países pobres, é provável que se trate de uma via de mão única, com os seus mercados abertos e os dos países ricos não.

REFERÊNCIAS

- AMORIM, Celso. Discurso por ocasião do Dia do Diplomata. Brasília, 18.set.2003.
Disponível em: <<http://www.mre.gov.br>>. Acesso em: 29.out.2012
- BARRAL, Welber. De Bretton Woods a Seattle. IN: BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2000.
- BARRAL, Welber. Solução de Controvérsias na OMC. In: DREYZIN DE KLOR, Adriana et al. **Solução de Controvérsias: OMC, União Européia e Mercosul**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2004. p. 11-68
- BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; GONÇALVES, Reinaldo. **Economia Internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.
- BRUE, Stanley L. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2005.
- BRUM, Argemiro Luís; HECK, Cláudia Regina. **Economia Internacional: uma síntese da análise teórica**. Ijuí: Unijuí, 2005.
- CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: UNESP, 2004.
- CHANG, Ha-Joon. **Globalization, Economic Development and the Role of the State**. London: Zed Books Ltda, 2003.
- CHANG, Ha-Joon. **Maus Samaritanos: o mito do livre comércio e a história secreta do capitalismo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- CRUZ, Sebastião Carlos Velasco e . Estado e Mercado: a OMC e a constituição (incerta) de uma ordem econômica global. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo, vol. 20 nº 57, fev, 2005.
- _____. Entrevista. **Ensaio FEE**, Porto Alegre v.17, n.2, p.44-49, 1996.
- GONÇALVES, Reinaldo. **Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2005
- HUGON, Paul. **História das doutrinas econômicas**. São Paulo: Atlas, 1974.
- HUNT, E. K. **História do pensamento econômico**. Rio de Janeiro: Campus, 1981.
- KENEN, Peter Bain. **Economia Internacional: teoria e prática**. 3 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional: teoria e política**. 4 ed. São Paulo: Pearson, 1999.

LIST, George Friedrich. **Sistema Nacional de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural. 1983. Série Os economistas.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e comércio exterior**. 4.ed. São Paulo: Atlas 1998.

MRE. **Ministério de Relações Exteriores do Brasil**.

Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br>>. Acesso em: 29.10.2012

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. Livre comércio versus protecionismo: uma análise das principais teorias do comércio internacional. **Revista Urutágua**, Maringá, n. 11, 1-18, dez./mar. 2007. Disponível em: <www.urutagua.uem.br>. Acesso em: 03 dez. 2012.

_____. A Ordem Econômico-Comercial Internacional: Uma análise da evolução do sistema multilateral de comércio e da participação da diplomacia econômica brasileira no cenário mundial. **Revista Contexto Internacional**. Rio de Janeiro, v. 29, n. 2, jul/dez 2007, p.217-272.

_____. **Comércio Internacional, diplomacia e desenvolvimento**: Uma análise a partir da inserção do Brasil no sistema multilateral de comércio. 2008. 154f. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. Salvador, 2008.

PALMA, Gabriel. **The “ Three Routes” to Financial Crisis**: Chile, México and Argentina [1]; Brazil [2]; and Korea, Malaysia and Thailand [3] In: Chang, Ha-Joon (Org.). *Rethinking Development Economics*. London: Anthem Press, 2003 p 347-376.

PRAZERES, Tatiana. **Barreiras técnicas e protecionismo na OMC** In: BARRAL , Welber (Org.). *O Brasil e o protecionismo*. São Paulo: Aduaneiras, 2002 p. 61-86.

PREBISCH, Raúl. **O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais**. In: BIELSCHOWSKI, Ricardo (Org.). *Cinquenta anos de pensamento da Cepal*. Rio de Janeiro: Record, 2000.

PORTER, Michael. **A vantagem competitiva das nações**. São Paulo: Campus, 2001.

QUAGLIA, Maria de Lourdes Albertini. **O sistema de soluções de controvérsias multilateral da OMC**. Belo Horizonte: Del Rey, 2010.

REAL DE AZÚA, Daniel E. **O neoprotecionismo e o comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1986.

ROSE, Andrew K. Do you really know that the WTO increases trade? Reply. **The American Economic Review**, vol 97 n. 5 dez/2007.

SHAIKH, Anwar. **Globalization and the Myth of Free Trade**. Conferência sobre livre comércio e globalização, New School University, New York abr/2003.

THE WORLD BANK. **Databank**. 2003-2010. **Disponível**

em:<<http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx>>. Acesso em: 11.nov.2012.

THIRLWALL, A.P; LOPEZ, Penélope Pacheco. **Trade liberalization and the poverty of nations**.Cheltenham, UK. Edward Elgar, 2008.

VICENTINO, Cláudio. **História Geral**. São Paulo: Scipione, 1997.

WILKINSON, Rorden. **The WTO – Crisis and the governance of global trade**. New York: Routledge, 2006.

WILLIAMSON, John. **A economia aberta e a economia mundial**: um texto de economia internacional. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

WTO. **World Trade Organization**.

Disponível em:<<http://www.wto.org>>. Acesso em 11.nov.2012.

