

Trabalho de Economia

Ana Clotilde Gonçalves Dias
anacdias@yahoo.com.br

1º período de Ciências Sociais
Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

11 de maio de 2004

Resumo

O objetivo deste trabalho é demonstrar, contra o senso comum e o protecionismo, que o livre comércio praticado em mercados competitivos não é um “jogo de soma zero”. Decorre da evidência de quanto é forte um dos princípios da Economia o qual afirma que o comércio pode melhorar a situação de todos.

1. Introdução

É fácil iludir-se ao pensar sobre a concorrência entre países. A exemplo disso, observa-se a grande onda de protecionismo a qual se encontra nos Estados Unidos. A eleição norte americana, este ano, está marcada por um discurso um tanto curioso. Os candidatos do partido Democrata e do Republicano disputam o patamar do representante mais protecionista. O discurso desses candidatos e da própria mídia é que os empregos norte-americanos estão sendo tomados por importações e por empresas as quais se deslocam dos Estados Unidos para outros países em busca de melhores condições para a produção. Como exemplo dessas empresas, encontram-se desde aquelas que empregam pessoas menos qualificadas como os “Call Centers” até aquelas as quais oferecem vagas de maior qualidade como as de análise de sistemas, desenvolvimento de software, engenharia e ocupações da saúde. Nessa mesma linha do protecionismo, os candidatos à presidência, além de rotularem-se como defensores dos futuros empregos dos cidadãos dos Estados Unidos, ainda tentam se desvencilhar de qualquer postura no passado que os tenha ligado numa relação positiva com o livre comércio. Sendo assim, há candidatos que, embora tenham um histórico favorável com as quedas de barreiras ao comércio como o Nafta, estão se contradizendo e tentando reformular suas posições perante o eleitorado.

O que público norte americano talvez não saiba e que provavelmente os candidatos tenham grande consciência é que o livre comércio não pode ser responsabilizado por uma diminuição de empregos nos Estados Unidos considerados como um todo. A grande preocupação dos candidatos não se encontra na proteção de um número substancial de empregos

e sim de uma especificidade de cargos os quais são responsáveis por um número considerável de votos para os presidentes do partido Democrata e do Republicano. Dentre esses cargos, destacam-se os empregos da siderurgia. Ora, sabe-se que muitas empresas de siderurgia nos Estados Unidos são improdutivas e que a manutenção dos operários dessas indústrias é mais um tipo de lobby do que nacionalismo. Dessa forma, quando os americanos optam por proteger suas indústrias siderúrgicas, realmente os empregos deste setor estão sendo preservados. No entanto, perdem-se empregos em diversas áreas e o consumidor americano acaba pagando mais caro por vários que de alguma forma que estão ligados à siderurgia.

A fim de clarear a consequência de alguns posicionamentos para os defensores do protecionismo e para aqueles que acreditam que seus governos estão defendendo o interesse da nação ao restringir o livre comércio, será apresentada a vantagem da comercialização segundo a Economia.

2. Interdependência e Ganhos de Comércio

Muitas pessoas são a favor da auto-suficiência produtiva por acreditarem que a transação de bens só pode ser benéfica para um único agente. A Economia vai refutar essa idéia com argumentos os quais afirmam que o livre comércio vai tornar os mercados mais especializados e assim possibilitar que as pessoas consumam maior variedades de bens a preços menores.

Para demonstrar essa tese econômica, é preciso recorrer a um exemplo. Sendo assim, suponha dois países: Brasil e Estados Unidos. E dois produtos: soja e computadores. Imagine a Tabela 1 em que esses países não comercializam.

	Brasil	Estados Unidos
Número de trabalhadores	500	400
Produtividade: homem / ano		
Soja (tonelada)	50	52
Computador (unidade)	5	10
Emprego: homem		
Soja (tonelada)	200	220
Computador (unidade)	300	180
Produção		
Soja (tonelada)	10000	11440
Computador (unidade)	1500	1800
Consumo total		
Soja (tonelada)	10000	11440
Computador (unidade)	1500	1800
Consumo “per capita”		
Soja (tonelada)	20	28,6
Computador (unidade)	3	4,5

Tabela 1

Observa-se, na Tabela 1, que os Estados Unidos são mais produtivos do que o Brasil tanto na soja como na produção de computadores. Isto é possuem uma vantagem absoluta com relação ao Brasil em ambos os produtos.

Poderia-se então imaginar que o comércio para os Estados Unidos não é lucrativo. Porém, de acordo com a teoria econômica, a análise se o comércio pode ou não ocasionar lucros não depende da vantagem absoluta e sim da vantagem comparativa. Esta vantagem está relacionada com o custo de oportunidade de cada produto. Sendo assim, é preciso que essa seja analisada no exemplo.

Vantagem Comparativa

	Custo da soja em relação ao computador	Custo do computador em relação à soja
Brasil	1 tonelada de soja equivale a 0,1 computador	1 computador equivale a 10 toneladas de soja
Estados Unidos	1 tonelada de soja equivale a 0,19 computador	1 computador equivale a 5,2 toneladas de soja

Tabela 1-2

De acordo com a Tabela 1-2, em contraste com o resultado da vantagem absoluta, a vantagem comparativa demonstra que o custo de produção de computadores nos Estados Unidos é menor do que esse mesmo custo no Brasil e que o custo de produção de soja no Brasil é menor do que a dos Estados Unidos.

Observa-se também, na Tabela 1-2, que, no mesmo país, o custo de oportunidade de um bem é o inverso do outro. Sendo assim é impossível um país obter vantagem comparativa nos dois bens, pois se o custo de oportunidade para um bem é relativamente baixo, para o outro deverá ser relativamente alto.

Retomando a vantagem comparativa dos Estados Unidos e do Brasil, pode-se dizer que, se os norte-americanos se especializarem na produção de computadores e os brasileiros na produção de soja e estes comercializarem seus produtos, ambos se beneficiarão. Note a Tabela 1-3 em que isso ocorre.

	Brasil	Estados Unidos
Número de trabalhadores	500	400
Produtividade: homem / ano		
Soja (tonelada)	50	52
Computador (unidade)	5	10
Emprego: homem		
Soja (tonelada)	500	0
Computador (unidade)	0	400
Produção		
Soja (tonelada)	25000	0
Computador (unidade)	0	4000
Consumo total		
Soja (tonelada)	12500	12500
Computador (unidade)	2000	2000
Consumo “per capita”		
Soja (tonelada)	25	31,25
Computador (unidade)	4	5

Tabela 1-3

Analisando a produção anterior dos dois países e a produção especializada de cada país, nota-se que a produção especializada de soja apresentou um aumento de 16% (passou de 21440 toneladas para 25000 toneladas) e a produção especializada de computadores aumentou 21% (passou de 3300 unidades para 4000 unidades). O consumo “per capita” de soja teve aumento de 20% no Brasil e 11% nos Estados Unidos. Essa mesma taxa aumentou com relação aos computadores 33% no Brasil e 10% nos Estados Unidos. O Brasil ao vender 12500 toneladas de soja adquire 2000 computadores, ou seja, vende cada tonelada de soja ao preço de 0,1 computador (comparativamente o Brasil consegue obter mais soja e computadores em relação aos Estados Unidos). Por outro lado, os Estados Unidos ao vender 2000 computadores, adquirem 12500 toneladas de soja. A cada computador vendido, obtêm 6,25 toneladas de soja (maior que o valor da vantagem comparativa).

Assim, embora um país apresente vantagem absoluta em vários bens, é benéfico para este comercializar, pois com o comércio poderá usufruir maior quantidade de mercadorias a um custo igual ou menor. Com o aumento da produção, os países poderão gerar mais emprego e devido à concorrência, estes usufruirão produtos de melhor qualidade. Ou seja, mesmo que os dois países possam enfrentar vários “tradeoffs” oferecidos pela fronteira de possibilidades de produção, a saída mais lucrativa será onde prevalece a vantagem comparativa. Desta forma, observe a Figura 1 e a Figura 1-2.

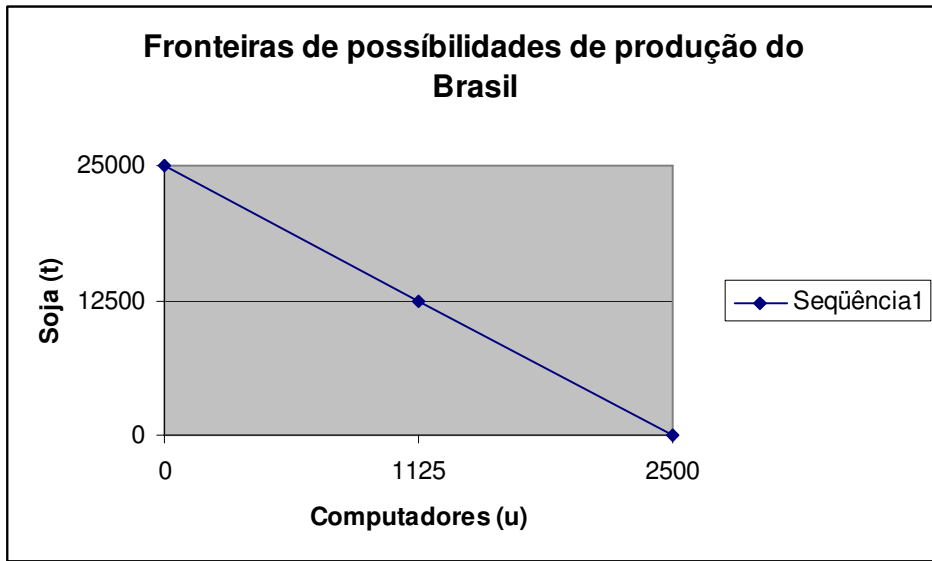


Figura 1

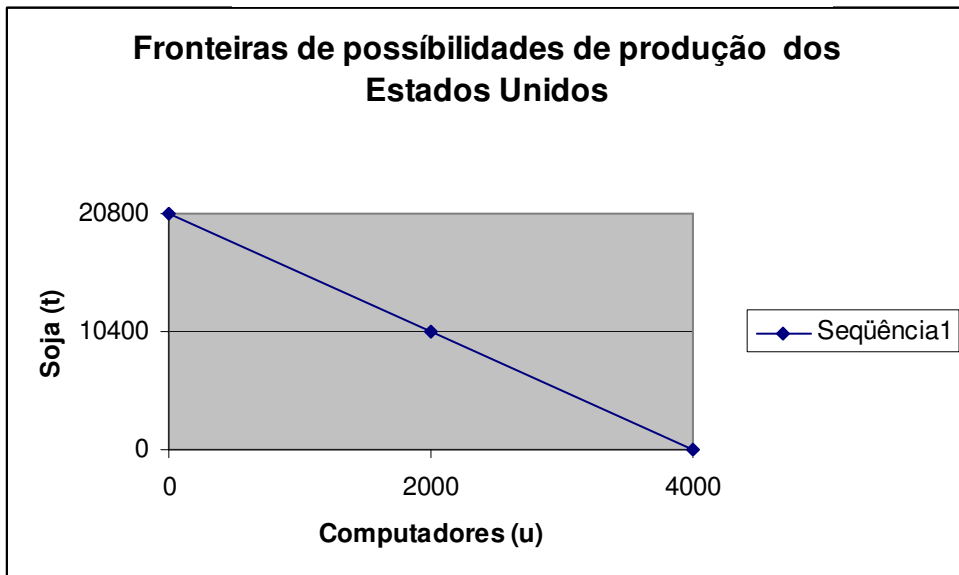


Figura 1-2

Com estas fronteiras, verifica-se que os dois países podem optar por produzir apenas soja, apenas computadores ou os dois produtos variando as quantidades de cada um. No entanto, as opções mais lucrativas, como já dito, serão aquelas em que o Brasil, o qual possui vantagem comparativa na soja, produzir mais soja e assim o será com os Estados Unidos com relação aos computadores.

3. Conclusão

Depois de discorrer um pouco sobre o assunto do livre comércio, permanece a dúvida: se a comercialização pode ser tão benevolente para todos, por que muitos países não têm aproveitado essa oportunidade? Por que o Brasil tem se resguardado tanto quando se trata da Alca?

Sabe-se que o Brasil é competitivo em um pequeno grupo de produtos altamente protegidos no mundo nos setores agrícola, têxtil, calçadista, siderúrgico, entre outros. Logo, o interessante para os brasileiros seria tentar um relacionamento com outros países em prol do fim das barreiras comerciais. Pelo visto, o problema do Brasil com a Alca parece ser mais ideológico do que real. O Brasil, evidentemente, diz estar lutando contra o protecionismo. Todavia, quando se trata de acordos de livre comércio, os políticos brasileiros preferem aliar-se aos europeus, os quais são muito mais protecionistas com relação a vários produtos competitivos brasileiros do que os norte-americanos.

Ao apresentar um preconceito com a Alca e não querer fazer concessões em alguns pontos, o Brasil corre o risco de ficar de fora desse acordo e com isso perder em investimentos, em empregos e no comércio. Além do mais, um acordo com a Alca que ameaçasse os interesses da União Européia, poderia atrair uma boa negociação com os europeus.

É evidente que as concessões no caso da Alca tem que ocorrer tanto do lado dos norte-americanos como dos brasileiros, no entanto o Brasil é o único país que tem relutado em assinar acordos em serviços, investimentos, propriedade intelectual e compras governamentais. Seria preciso nesse caso tentar negociar acordos melhores nessas áreas e não simplesmente descartar os acordos propostos.

O Brasil, quando opta por se proteger demais, pode estar correndo o risco de apenas estabelecer acordos bilaterais perdendo a preferência nos negócios. E essa perda do Brasil não será devida à falta de negociadores competentes e sim por causa do medo e do preconceito. Se as negociações continuarem como estão, este será mais um exemplo de como os países têm descartado a teoria das vantagens do livre comércio da economia.