

UMA INTRODUÇÃO AO

COMÉRCIO E A GLOBALIZAÇÃO

Tradução:

Thamires Marchetti Ricardo Goron Leonardo Chagas

Ilustração:

Domitília Novach

EAMONN BUTLER



iea
Institute of
Economic Affairs

Ficha Técnica

Tradutores

Thamires Marchetti

Ricardo Goron

Leonardo Chagas

Capa, projeto gráfico e diagramação

Domithila Novach

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Butler, Eamonn
Uma introdução ao comércio e a globalização /
Eamonn Butler ; tradução Thamires Marchetti, Ricardo
Goron, Leonardo Chagas. -- Porto Alegre, RS :
Instituto Atlantos, 2024.

Título original: An introduction to trade and
globalisation
Bibliografia
ISBN 978-85-85112-02-8

1. Comércio exterior 2. Economia 3. Globalização
4. Relações internacionais I. Título.

24-195993

CDD-382

Índices para catálogo sistemático:

1. Comércio exterior 382

Eliane de Freitas Leite - Bibliotecária - CRB 8/8415

Instituto Atlantos

RUA GOMES JARDIM, 622, SANTANA

PORTO ALEGRE | RS CEP: 90620-130

site: www.atlantos.com.br | instagram: [@institutoatlantos](https://www.instagram.com/institutoatlantos)

PREFÁCIO	10
INTRODUÇÃO	13
Para quem é este livro	13
Estrutura do livro	14
1- A NATUREZA DO COMÉRCIO	18
O comércio está (e esteve) em toda parte	18
Especialização e eficiência	18
Preocupações com vencedores e perdedores	19
Protecionismo	20
Esforços para reduzir barreiras comerciais	20
Corporações transnacionais	21
Comércio como um bem moral	22
O futuro do comércio	23
PARTE 1 - A ASCENSÃO DO COMÉRCIO	24
2- AS ORIGENS DO COMÉRCIO	25
Comércio da Idade da Pedra	25
Registros e recriminações	25
Troca de presentes e a revolução do dinheiro	26
Rotas comerciais medievais	27
Novas ideias e novos mundos	28
3- A ASCENSÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	30
A era mercantilista	30
Passos incertos em direção ao livre comércio	32
Adeus às Leis do Milho	33
Uma era de comércio mais aberto	34
O declínio das políticas de livre comércio	34
PARTE 2 - OS PRINCÍPIOS DO COMÉRCIO	37
4- A TEORIA DO COMÉRCIO	38
Troca e valor	38
Especialização	39
Vantagem comparativa	39
Vantagens e comércio desiguais	41
Quem negocia com quem?	41
Desafiando a gravidade?	42
5- OS BENEFÍCIOS DO COMÉRCIO	44
Ganhos estáticos do comércio	44

Ganhos dinâmicos do comércio	45
Benefícios não materiais	47
PARTE 3 - OS PRINCÍPIOS DO COMÉRCIO	49
6- VENCEDORES E PERDEDORES NO COMÉRCIO	50
Produtividade do trabalho	52
Mudança e globalização	53
Exposição à concorrência	53
7- COERÇÃO DE PAÍSES MAIS POBRES	55
Atraso perpétuo?	55
Substituição de importações	56
O movimento de comércio justo	58
Exploração de trabalhadores pobres	59
Preocupações ambientais	60
PARTE 4 - PROTECIONISMO	63
8- PROTECIONISMO: POLÍTICA, FERRAMENTAS, PROBLEMAS	64
A política do protecionismo	64
As ferramentas do protecionismo	65
Quais empresas proteger?	67
Consequências não intencionadas	67
O custo do protecionismo	69
9- ARGUMENTOS A FAVOR DO PROTECIONISMO	70
O argumento das indústrias infantis	70
Argumento antidumping	71
Padrões trabalhistas	72
Padrões de produto e biossegurança	72
Preocupações de segurança	73
Sanções	74
10- DÉFICITS NA BALANÇA DE PAGAMENTOS	76
A balança de pagamentos	76
Déficits nem sempre são um problema	77
Déficits país a país	78
Taxas de câmbio	79
Intervenção governamental	80
PARTE 5 - O COMÉRCIO HOJE	81
11- REDUÇÃO DO LIVRE COMÉRCIO	82
Compromisso pós-guerra com o comércio	82
Ampliando horizontes	83
Abordagens diferentes	84
Exemplos de acordos comerciais regionais	86
As origens das TNCs	87

12 - CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS	89
Gerenciando cadeias de valor globais	89
Fronteiras incertas	90
Quão poderosas são as TNCs?	91
13 - COMÉRCIO E MORALIDADE	93
Duas visões do comércio	93
Comércio e valores liberais	94
Comércio e igualdade	95
O valor moral do comércio	96
PARTE 6- O FUTURO DO COMÉRCIO	98
14 - TENDÊNCIAS E LIÇÕES	99
Os benefícios do comércio internacional	99
Tendências e desafios	100
Desafios políticos para políticas de livre comércio	103
A pressão pelo protecionismo	104
A necessidade de adaptabilidade	105
REFERÊNCIAS	108
SOBRE O IEA	116

PREFÁCIO

Conheci o senhor Butler em Nova York, durante o Liberty Forum & Freedom Dinner de 2022, encontro-mor do movimento liberal mundial. Ainda que não fosse minha estreia em eventos internacionais, estar presente naquele famoso e respeitado evento, no coração da Grande Maçã, foi uma experiência sem precedentes.

O evento estava recheado de figuras influentes. Aos meus olhos, todos mais importantes que eu. Naquele momento, ocupava o cargo de vice-presidente do Atlantos, sendo o único representante do Instituto e um dos poucos brasileiros presentes. Estar rodeado de pessoas do mundo todo que defendem a liberdade é sempre uma oportunidade de ouro, não é incomum boas parcerias serem formadas, mesmo aquelas que pensamos improváveis.

Já familiarizado com algumas obras de Eamonn Butler, embora não tivesse lido seus livros, eu conhecia o alcance teórico de seu trabalho. Contudo, seria incapaz de reconhecê-lo pessoalmente. Essa foi exatamente a surpresa que tive no salão principal de um hotel em Nova York, quando iniciei uma conversa com um senhor britânico elegante e de aparência amigável, que claramente possuía uma rica trajetória na defesa da liberdade.

Foi durante um diálogo sobre as obras no estande do Institute of Economic Affairs que, sem pretensões, percebi que estava conversando com o senhor Butler. Ao reconhecê-lo, não perdi a chance de elogiar sua extensa e notável contribuição acadêmica, aproveitando para mencionar o trabalho do Instituto Atlantos. Expliquei que somos uma organização brasileira que defende a liberdade e que uma de nossas atividades é a tradução de obras para o português, manifestando total disponibilidade para traduzir alguns de seus trabalhos ainda não disponíveis em nossa língua.

O senhor Butler reagiu com entusiasmo, demonstrando satisfação com a iniciativa e informando que o IEA já contemplava projetos de parceria para facilitar essas traduções. Insistiu-me a entrar em contato direto com o staff da organização britânica para discutir os detalhes dessa potencial parceria.

Meses mais tarde, concretizamos a parceria com a tradução de “An Introduction to Trade & Globalisation”, gerando o livro que agora temos o prazer de apresentar.

Sou formado em relações internacionais, assim como a Thamires Marchetti, que também contribuiu na tradução deste livro, por essa razão acolhemos com grande entusiasmo a oportunidade de disponibilizar ao público de língua portuguesa um estudo sobre comércio internacional desprovido de inclinações marxistas.

A todos que se debruçarem sobre esta obra, convido a explorarem não apenas o conteúdo aqui traduzido, mas também outros trabalhos de Eamonn Butler. Sua habilidade de expor ideias e conceitos de maneira clara, sem rodeios ou excessos, reflete o verdadeiro papel de um intelectual: qualificar o debate de ideias. Desejo a todos uma excelente leitura.

Leonardo Chagas
Presidente do Instituto Atlantos

INTRODUÇÃO

Para quem é este livro

Este livro é uma introdução direta aos princípios, à economia e à política do comércio internacional. Escrito em linguagem simples, pretende atingir leitores inteligentes que estejam interessados nos princípios que sustentam a economia internacional e no debate público sobre como o comércio é estruturado e gerido. Estudantes de escolas e universidades, bem como aqueles que trabalham em negócios e políticas públicas, devem considerar a sua leitura.

Por que o comércio e a globalização são importantes?

O comércio internacional cresceu enormemente ao longo do último meio século. Tornou-se uma parte extremamente importante da vida moderna, espalhando a prosperidade e promovendo a interdependência e o intercâmbio cultural entre as nações num processo que chamamos de globalização. Molda a forma como vivemos, tanto como consumidores como produtores, e proporciona-nos novos produtos e oportunidades. O comércio já não se limita a produtos de base como o algodão, os cereais, a madeira ou o minério de ferro: expandiu-se para serviços como finanças, seguros, educação, telecomunicações, cuidados de saúde, turismo, transportes, consultoria e tecnologias de informação.

A interdependência que é essencial para a globalização torna possível que produtos de uso diário, como telefones, carros ou cadeiras de escritório, contenham componentes fabricados e montados em diversos países e por empresas diferentes. A indústria de manufatura e o varejo são, por sua vez, possíveis graças às finanças, aos seguros e aos transportes, aos serviços prestados por bancos e empresas que também fazem parte de uma rede global. Como consumidores, quase não notamos esta dependência de outros países – pelo menos, até que o comércio seja interrompido, e não possamos mais acessar os produtos de que dependemos.

Com essa interdependência econômica veio o intercâmbio social e cultural. Através do comércio e da globalização, podemos desfrutar da comida, do cinema, do teatro, da música, da arte, das ideias e do conhecimento do mundo inteiro. E

esta globalização trouxe uma melhor compreensão da história e tradições de outros países, além de um maior respeito por outros modos de vida.

O comércio e a política internacional estão cada vez mais interligados. Quase todos os economistas concordam que o melhor regime comercial é o livre, aberto e competitivo – uma política que permite o comércio de bens e serviços entre países com o mínimo de restrições possível. Os políticos, no entanto, muitas vezes divergem suas opiniões sobre o assunto. Este livro aceita a defesa econômica do livre comércio, ao mesmo tempo que procura compreender as preocupações dos seus críticos, tais como a transferência de empregos para o exterior, potenciais ameaças à segurança e importações de qualidade inferior. O livro procura compreender os motivos desses críticos, ao mesmo tempo que mostra os danos mais vastos causados pelas suas respostas políticas, como impostos de importação, embargos e guerras comerciais.

Em resumo, o comércio é um assunto cada vez mais importante. Alinhar o comércio não é apenas uma questão de economia próspera: é também uma questão de como podemos colaborar pacificamente com milhões de pessoas em todo o mundo.

Estrutura do livro

O livro inicia com um esboço dos princípios básicos do comércio. O Capítulo 1 explica o comércio como uma atividade humana universal que promove a especialização e o eficiente uso de recursos. Pode, no entanto, criar vencedores e perdedores e, assim, levar a críticas e a políticas destinadas a impedi-lo de fluir livremente. O papel das empresas internacionais e a moralidade do livre comércio são delineados antes de se considerar o futuro do comércio.

Os próximos dois capítulos examinam as origens e expansão do comércio. O Capítulo 2 mostra como o comércio remonta à Idade da Pedra e cresceu até aos tempos modernos. Mas, como explica o capítulo 3, o crescimento do comércio internacional nem sempre foi tranquilo. Na Europa, por exemplo, restrições duraram até o século XIX, dando lugar a um século de comércio relativamente livre, até que as guerras do século XX levaram à reimposição de restrições. Nem sempre as ne-

gociações internacionais dos países foram positivas. A era do colonialismo e do imperialismo, por exemplo, viu a exploração de povos e recursos, e o comércio de escravos – situações que nenhum defensor do livre comércio toleraria hoje.

O Capítulo 4 descreve a teoria do comércio e especialização de países em suas capacidades de “vantagem comparativa”. Explica como o mercado ajuda a compensar as diferenças climáticas e de recursos e explora a razão pela qual os países comercializam entre si. O Capítulo 5 analisa os benefícios do comércio, não apenas a escolha e o valor que proporciona aos consumidores, mas também a melhoria sistemática do recurso que ele promove. O capítulo também analisa os benefícios não econômicos de um ambiente comercial aberto.

Os próximos dois capítulos levantam algumas das preocupações das pessoas em relação ao comércio. O Capítulo 6 mostra que a mudança econômica cria vencedores e perdedores. A terceirização da produção para países em desenvolvimento pode ameaçar empregos e tomar algum tempo até que uma economia se ajuste às novas realidades. O Capítulo 7 aborda a preocupação de que, numa economia globalizada, os países mais pobres sejam pressionados pelos mais ricos. Explora as preocupações de que os países mais pobres possam sempre ficar para trás, de que os trabalhadores mais pobres sejam explorados e a capacidade do movimento de “comércio justo” para corrigir esta situação, além da questão de países ricos exportarem “tarefas” de produção para países mais pobres com regulamentações ambientais menos detalhadas.

Os próximos três capítulos analisam o protecionismo. O Capítulo 8 descreve as políticas por trás das medidas protecionistas, e as próprias medidas, antes de apontar os custos e os resultados não intencionais de tais políticas. O Capítulo 9 analisa mais detalhadamente os argumentos a favor das barreiras comerciais: novas indústrias, dumping, normas laborais e de produtos, preocupações de segurança – ao mesmo tempo que conclui que a maioria destes argumentos são mal concebidos. O Capítulo 10 analisa a balança de pagamentos e por que razão os déficits são uma má desculpa para o protecionismo.

Os três capítulos seguintes analisam o comércio hoje em dia. O Capítulo 11 destaca o atual compromisso mundial com a redução das restrições comerciais e o âmbito mais amplo do mercado internacional atual. Analisa diferentes formas

de tornar o comércio mais livre. O Capítulo 12 analisa as cadeias de valor globais, o papel e o poder das empresas transnacionais. O Capítulo 13 explora os argumentos morais em torno do comércio.

O Capítulo 14 considera o futuro do comércio. Argumenta que o comércio traz benefícios gerais, mas também pode trazer perdas para indústrias e trabalhadores específicos; e que estes problemas levam à pressão política para restringi-lo. Sugere que a política governamental não deveria consistir em restringir o comércio, mas sim em permitir que as pessoas se adaptem às mudanças econômicas.

1- A NATUREZA DO COMÉRCIO

O comércio está (e esteve) em toda parte

O crescimento e a extensão do comércio mundial hoje são impressionantes. Em 1979, o comércio representava pouco mais de um terço (35,6 por cento) da produção mundial. Em 1999, era pouco menos da metade (46,5 por cento), e em 2019, estava bem acima da metade (58,2 por cento). Em 1999, o valor total de bens exportados era inferior a US\$ 6 trilhões e o valor total de serviços exportados era pouco mais de US\$ 1 trilhão. Vinte anos depois, esses totais eram de quase US\$ 19 trilhões e mais de US\$ 6 trilhões, respectivamente (Banco Mundial 2019). Apesar de contratempos temporários inevitáveis (crises financeiras, guerras civis, guerras internacionais, guerras comerciais, até mesmo pandemias), o comércio parece destinado a continuar sua expansão de longo prazo. E com a expansão do comércio veio a globalização – a interação e integração entre os povos, empresas e economias do mundo, trazendo prosperidade crescente e a disseminação de ideias, culturas e progresso.

O comércio sempre existiu. Há evidências de sua prática desde a Idade da Pedra, e de surpreendentes redes comerciais antigas que cruzavam e conectavam continentes inteiros. Por milênios, ele prosperou como escambo, a troca direta de mercadorias, antes do uso do dinheiro se tornar mais comum e as economias do Mediterrâneo decolarem.

Especialização e eficiência

No entanto, o crescimento do comércio nem sempre foi suave. Na era medieval e até o século XVIII, os países achavam melhor acumular ouro e prata do que usá-los para comprar mercadorias estrangeiras. Foi necessário o grande economista escocês Adam Smith (1776) demonstrar que ambas as partes ganhavam com o comércio. Suas ideias promoveram a remoção de barreiras comerciais e a grande era do século

XIX de comércio relativamente livre e crescente prosperidade.

Apoiando-se em outro insight de Smith, de que a especialização melhora massivamente nossa produtividade, David Ricardo (1817) demonstrou que os países devem focar no que fazem melhor – sua vantagem comparativa – e trocar seus excedentes com outros. Por meio da especialização e do comércio, de fato, os países podem superar sua geografia e clima: um país frio pode trocar suas manufaturas por frutas de inverno, uma ilha árida pode trocar seus minerais por grãos.

Preocupações com vencedores e perdedores

Não há progresso sem mudança, mas a mudança cria tanto vencedores quanto perdedores. Embora Smith esteja correto ao afirmar que ambos os lados devem se beneficiar de qualquer troca individual – caso contrário, não concordariam com ela – a especialização e as melhorias na produtividade exigem mudanças que podem ser desafiadoras. Pessoas em países mais ricos, por exemplo, reclamam que trabalhadores estrangeiros de mão de obra mais barata estão tomando seus empregos, enquanto países mais pobres se preocupam que artesanatos locais estão sendo substituídos por importações produzidas em massa. Mas não faz sentido para um país fabricar bens em casa quando pode comprar os mesmos bens ou melhores e por um menor preço de outros. Especializando-se, cada país melhora sua produtividade e suas perspectivas de longo prazo. A competição trazida pelo comércio é o estímulo para esse progresso.

Críticos também se preocupam que países mais ricos possam dominar o comércio e deixar outros para trás, que trabalhadores mais pobres sejam explorados em condições de “oficinas de suor” ou que culturas estejam sendo inundadas por causa do comércio. Na realidade, o comércio proporcionou, especialmente aos mais pobres do mundo, o maior e mais rápido aumento de prosperidade da história. A terceirização de tarefas de fábricas para países mais baratos proporcionou às pessoas desses países novas oportunidades de emprego que são menos árduas e perigosas do que ocupações tradicionais, como agricultura ou mineração, e permitiu-lhes construir vidas mais ricas. O comércio também tornou o mundo culturalmente mais rico do que nunca e espalhou ideias e inovações por toda

parte.

Protecionismo

No entanto, embora os produtores sejam muito menos numerosos do que os consumidores, a pressão dos produtores ameaçados por mercadorias mais baratas ou melhores do exterior leva muitos países a erguer barreiras contra concorrentes estrangeiros. Alguns países podem querer tornar-se autossuficientes, resistindo a importações mais baratas até que suas próprias indústrias cresçam o suficiente para competir. Eles podem acusar outros de “despejar” mercadorias baratas sobre eles, prejudicando seus próprios produtores. Eles podem se opor a importações de países que não compartilham de seus padrões de emprego ou ambientais. Podem se preocupar que estão gastando mais em comprar mercadorias de outros países do que esses outros gastam em comprar deles.

Seja qual for a razão, os países impõem frequentemente impostos («tarifas») ou limites («quotas») ou barreiras menos óbvias, a fim de conter o fluxo de importações estrangeiras. Mas há custos para isso. É necessária uma grande burocracia para policiar o fluxo. E os países que impõem barreiras comerciais pioram a situação das suas próprias populações, porque isso torna os bens importados, que os seus consumidores querem e os seus produtores precisam, mais caros ou mesmo inalcançáveis. Alternativas locais podem não existir ou podem ser de qualidade inferior. Portanto, os economistas hoje geralmente concordam que, quaisquer que sejam os benefícios temporários para alguns produtores, o tal ‘protecionismo’ é um erro.

Esforços para reduzir barreiras comerciais

O protecionismo acelerou como resultado da Primeira Guerra Mundial, quando as barreiras comerciais se tornaram uma arma para arruinar as economias de países inimigos. Arrastou-se durante os anos entre guerras, contribuindo para as tensões que precipitaram a Segunda Guerra Mundial. Logo depois, porém, as potências ocidentais em especial perceberam os danos que as barreiras comerciais causavam e os benefícios que a sua redução poderia trazer. Criaram um fórum inter-

nacional – o Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT) – para discutir formas de limitar o protecionismo e promover um comércio mais fácil e mais livre.

Poucas proposições geram tanto consenso entre os economistas profissionais como a de que o comércio mundial aberto aumenta o crescimento econômico e eleva os padrões de vida.

- Gregório Mankiw, 2006.

À medida que mais e mais países aderiram às negociações e novas questões comerciais surgiram na agenda (por exemplo, comércio de serviços, incluindo digital e telecomunicações, a questão de saber se os padrões profissionais de cada país deveriam ser aceitos internacionalmente, a proteção da propriedade intelectual), as negociações do GATT transformaram-se num órgão internacional formal, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Ao longo dos anos, o GATT e a OMC reduziram enormemente as tarifas médias sobre as importações. É certo que subsistem tarifas elevadas, como as tarifas da UE sobre produtos agrícolas; e as guerras comerciais ainda acontecem, como entre China e os EUA durante a presidência de Trump. Mas onde o protecionismo existe hoje, é maioritariamente conduzido através de meios menos óbvios – e como tal, é ainda mais complicado de lidar.

Corporações transnacionais

Uma característica da expansão do comércio tem sido o crescimento das corporações transnacionais (CTNs). Isso acontece porque as cadeias de abastecimento ou de “valor” tornaram-se verdadeiramente globais.

O iPhone, por exemplo, é montado em Taiwan. Mas as baterias são fornecidas por uma empresa sul-coreana que fabrica em 80 países, incluindo Índia e Brasil. Os chips de som vêm de outros 8 países, incluindo Reino Unido, China e Singapura. As telas são feitas por uma empresa dos EUA com 107 localidades em 24 países. Os aparelhos que detectam movimento vêm da Alemanha, China, Japão e vários outros países. Os giroscópios são suíços. As câmeras vêm de empresas norte-americanas e japonesas com fábricas no Brasil, China,

Indonésia, Índia e outros países. As bússolas são fabricadas por uma empresa japonesa com fábricas na França, nos EUA, no Reino Unido e em outros lugares. Outros 27 componentes provêm de uma gama igualmente desconcertante de países (Krueger 2020: cap. 19).

A gestão de redes globais como estas exige empresas com alcance global, trabalhando com parceiros e prestadores de serviços de todas as dimensões em muitos países diferentes. Alguns críticos preocupam-se com o poder económico que essas empresas exercem e se podem efetivamente ser controladas por qualquer governo. No entanto, operações transnacionais sempre existiram, e muitas são apenas colaborações internacionais soltas, e menos poderosas do que se supõe comumente.

Comércio como um bem moral

Muitas pessoas suspeitam, portanto, do comércio e dos seus efeitos nos países e populações mais pobres, e alguns até o condenam como um mal moral. Mas o comércio contribuiu enormemente para a prosperidade humana, especialmente para os mais pobres. Desde que o comércio começou a expandir significativamente na década de 1990 (quando as reformas na Índia, na Europa Oriental, na América Latina, na África, no Leste e no Sudeste Asiático aprofundaram), cerca de um bilhão de pessoas foram tiradas da pobreza de “2 dólares por dia”.

O comércio também proporciona benefícios não económicos. Há boas evidências de que promove a confiança, a cooperação e a compreensão internacionais. Está associado à liberdade política, ao Estado de direito, à honestidade, à liberdade de expressão e a outros valores liberais. Até neutraliza o nacionalismo e o conflito étnico, e promove paz, justiça e igualdade. Afinal, quem deseja colher os benefícios do comércio deve aprender a cooperar.

E cooperamos, numa escala inimaginável até agora. Até a comida que comemos adota os estilos e ingredientes de muitos países. O cinema, a arte e outros elementos da cultura tornaram-se internacionais. Apreciamos mais a diversidade de outros países e seus estilos de vida. As empresas tornaram-se transnacionais e trabalhadores expatriados talentosos viajam

e estabelecem-se em locais por todo o mundo.

O futuro do comércio

À medida que o comércio se expandiu, levantou novas questões. Uma delas é o crescente foco na segurança: os EUA e o Reino Unido, por exemplo, proíbem os fornecedores de serviços móveis de importar equipamento 5G da Huawei por receio de que possam ser usados para espionar as suas redes. Outra questão é a disseminação de produtos falsificados e pirateados, incluindo roupas, calçados, eletrônicos, perfumes, brinquedos e medicação, que a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico estima em mais de 3% do comércio mundial (OCDE, 2019). Uma parte crescente do comércio é agora constituída por serviços, como bancos, contabilidade, serviços jurídicos, planos de saúde, educação, serviços digitais e telecomunicações, levantando questões próprias como por exemplo saber se as qualificações dos profissionais (tais como advogados e contabilistas) devem ser aceitas internacionalmente. Outra preocupação é o meio ambiente, com países resistindo a importações com altas pegadas de carbono ou proibindo a importação de certos fertilizantes e pesticidas. E, de forma mais geral, o crescimento das economias ‘emergentes’ (como Brasil, China, Índia, Indonésia, México, Marrocos, Filipinas, África do Sul e Turquia) está inclinando os tradicionais equilíbrios econômicos entre regiões em todo o mundo.

Infelizmente, a maior parte da política comercial não é impulsionada pela lógica econômica, e sim pela política doméstica e internacional. É por isso que o comércio precisa de uma estrutura internacional e de uma regra de direito global para funcionar bem. Essa não é uma tarefa fácil, dadas as muitas pressões sobre os países para protegerem suas próprias indústrias e levantarem barreiras contra outras. Mas não temos como saber para onde o comércio nos levará no futuro: nossa melhor política não é resistir à mudança, mas ajudar aqueles afetados a se adaptarem a ela.

PARTE 1

A ASCENSÃO DO COMÉRCIO



2- AS ORIGENS DO COMÉRCIO

Comércio da Idade da Pedra

O comércio é tão difundido quanto a humanidade, e provavelmente tão antigo. Sabemos com certeza que lâminas e ferramentas da Idade da Pedra feitas de obsidiana, um vidro vulcânico duro, foram transportadas pelas ilhas que hoje formam a Nova Guiné há cerca de 20.000 anos atrás (Summerhayes, 2009) e pelo Mediterrâneo há cerca de 17.000 anos atrás (Atakuman et al., 2020). Cerca de 8.000 anos atrás, o trigo turco estava sendo exportado para a Inglaterra, muitos séculos antes do início da agricultura na Grã-Bretanha (Schiermeier, 2015). Há também evidências de bens sendo trocados entre Arábia Saudita, Irã e Egito. Cerca de 6.000 anos atrás, machados de pedra ingleses eram exportados para a França, enquanto os de jade polido italianos iam para a Inglaterra.

Depois, na Idade do Bronze, o cobre inglês extraído há 3.500 anos ia para França, Países Baixos, Dinamarca e norte da Alemanha (Williams, 2019). O âmbar era transportado ao longo da “Estrada do mbar” do norte da Europa para Itália, Grécia e Egito. Os ilhéus do Sudeste Asiático levavam artefatos (por exemplo, estabilizadores), colheitas (coco, banana, sândalo etc.) e especiarias (por exemplo, canela) da Índia e do Sri Lanka (Findlay e O’Rourke, 2007). Havia comércio também de algodão indiano, cana-de-açúcar das Filipinas, especiarias indonésias, estanho malaio e chá da China. Pode haver outras explicações para esses movimentos generalizados de mercadorias, mas o comércio parece ser o mais provável. Isso é particularmente verdadeiro quando se considera o alto valor de alguns desses bens para muitas pessoas – ferramentas de obsidiana, machados de jade e especiarias exóticas, por exemplo – tornando-os altamente valorizados para comercialização.

Registros e recriminações

Podemos ver o quão fortes eram as relações comerciais

no mundo antigo a partir de registros de 4.500 anos atrás encontrados em Deir el-Medina no Egito (McDowell, 1999). Eles mostram que os trabalhadores das pirâmides tinham seu próprio sistema de troca comercial baseado em dinheiro. Os bens eram precificados em uma quantidade fixa de grãos, prata ou cobre, o *deben*. Assim, um jarro de gordura fresca precificado em 15 *deben* de cobre poderia ser trocado por três túnicas a 5 *deben* cada ou cinco cestas a 3 *deben* cada. Era raro que quantidades físicas de grãos, prata ou cobre fossem realmente usadas nas transações: o *deben* servia principalmente como a unidade de conta. Isso permitiu que os trabalhadores egípcios superassem o problema inerente aos sistemas de escambo – que um lado talvez não tivesse nada para trocar que o outro lado quisesse (pense em barbeiros com fome procurando por padeiros que precisam de cortes de cabelo). Em vez disso, um lado forneceria os bens e manteria um livro de contas mostrando quantos *deben* o outro devia.

Serviços também eram comercializados: por exemplo, havia sistemas altamente desenvolvidos para o aluguel de burros (o equivalente antigo do aluguel de vans). E, como hoje, também havia reclamações: “Ele me trouxe um burro, mas eu o devolvi; e ele me trouxe este outro, mas também não é bom... que ele me traga um bom burro ou então meu dinheiro”, escreveu um trabalhador irritado. E essa não é a única reclamação conhecida do mundo antigo: em Babilônia, cerca de 3.750 anos atrás, um cliente escreveu para um comerciante chamado Ean-nasir reclamando da má qualidade do cobre e do tratamento áspero dado ao servo que tratava do negócio. Ean-nasir, que importava cobre do Golfo Pérsico para a Mesopotâmia (atual Iraque), arquivou a reclamação em casa – ao lado das muitas outras que havia recebido.

Troca de presentes e a revolução do dinheiro

A maior parte do comércio no mundo antigo era de “troca de presentes” – não eram pessoas trocando bens por dinheiro, mas pessoas trocando bens por outros bens (Selkirk, 2020). De fato, alguns bens, como as enormes quantidades de metalurgia elaborada e joias produzidas em Creta Minoica há 4.000 anos, parecem ter sido produzidos especificamente para o comércio. Mas foi a invenção do dinheiro, cerca de 2.500 anos atrás, que revolucionou o comércio, transformando o co-

mércio de presentes ou escambo na economia de mercado. Muito mais eficiente, essa inovação impulsionou não apenas a riqueza e o luxo (como as especiarias importadas da Índia e da China e grandes avanços na arte, arquitetura e cultura), mas também a independência – já que, usando dinheiro, quase todos podiam negociar para seu benefício pessoal. E, em última análise, isso deu origem à democracia (Selkirk, 2020).

De repente, as economias mediterrânicas decolaram. Roma enriqueceu com a venda de grãos e vinho, o que lhe permitiu criar um império militar e comercial em grande parte da Europa e do Norte da África. Os produtos de uso diário da Itália e a lousa vermelha polida de Sâmia da França eram exportados até a Muralha de Adriano, no norte da Inglaterra, a extremidade mais setentrional do Império Romano. Ainda mais impressionante, a Rota da Seda estava se abrindo cada vez mais, permitindo que mercadorias do Mediterrâneo fossem enviadas para Antioquia, na Síria, através da Mesopotâmia, para leste, através das montanhas Zagros, até Ecbatana (atual Irã) e Merv (Turquemenistão), e depois para o Afeganistão, Mongólia e China. E é claro que os produtos asiáticos fluíram na direção oposta. A China começou a comercializar, tanto por mar como por terra, com Java, Sumatra, Vietname, Sul da Ásia e até ao Mar Vermelho. A Índia e o Sri Lanka, bem posicionados para serem intermediários, comercializaram produtos chineses para Roma e enviaram artigos de luxo como o olíbano para a China. E assim por diante.

Rotas comerciais medievais

Esses poucos exemplos mostram como o comércio era surpreendentemente extenso nos tempos pré-históricos e antigos. Com o passar dos anos, seria ainda mais. No ano 1000, por exemplo, o mundo islâmico (principalmente o Norte de África, o Golfo Pérsico, a Mesopotâmia e o Irã) tinham ligações com todas as regiões conhecidas do globo. Seus corretores se estabeleceram em lugares tão distantes como a China. Os seus comerciantes trocavam sal e têxteis por ouro da África Ocidental e comercializavam por terra e mar com a Índia e o Sudeste Asiático. Enviavam pimenta, especiarias, têxteis e prata para a Europa, cavalos para a Índia e ouro e especiarias mais a leste. A Europa Oriental enviou à China escravos, peles e prata e obteve papel chinês de comerciantes da Ásia Central

e perfumes do Sudeste Asiático – que por sua vez vendiam sândalo para a Ásia Oriental e arroz e pedras preciosas para o Sul da Ásia. Entretanto, a Ásia Oriental vendia porcelana ao Mediterrâneo, chá à Ásia Central e cobre ao Sudeste Asiático – uma rede interminável de comércio internacional (Findlay e O'Rourke, 2007).

A Europa Ocidental adotou o dinheiro cedo, permitindo que a Veneza do século XIII, originalmente um pântano na costa nordeste da Itália, enriquecesse facilitando o comércio entre a Europa Ocidental, o mundo islâmico e a China. O mercador e explorador veneziano Marco Polo viajou pela Ásia ao longo da Rota da Seda entre 1271 e 1295, tornando-se uma celebridade por seus escritos sobre as culturas exóticas que encontrou. Veneza monopolizou o comércio de especiarias, enquanto Gênova, na costa noroeste da Itália, explorou sua proximidade com a Espanha, Portugal e França.

Novas ideias e novos mundos

Ideias e tecnologias também fluíram. O sistema numérico árabe substituiu a versão romana, mais complicada. O comércio passou a basear-se na escrita e na manutenção de registros, contribuindo para a difusão da alfabetização. As necessidades do comércio aumentaram a alfabetização feminina em particular – quando os comerciantes estavam no mar, eles precisavam de membros da família alfabetizados para manter os seus negócios em funcionamento. Com a alfabetização veio uma maior independência, o questionamento das opiniões recebidas, com o avanço da ciência e das artes que se tornaram partes essenciais do Renascimento Europeu.

Num mundo onde todas as sociedades e todas as civilizações se inspiraram fortemente nas culturas de outras sociedades e de outras civilizações, nem todos têm de voltar à estaca zero e descobrir o fogo e a roda por si próprios... Os europeus não tiveram de continuar a copiar pergaminhos à mão depois que os chineses inventaram o papel e a impressão. A Malásia pode tornar-se o principal país produtor de borracha do mundo depois de plantar sementes retiradas do Brasil.

- Thomas Sowell (2002)

As relações comerciais da Europa voltariam a expandir-se com a descoberta das Américas por Cristóvão Colombo em 1492, abrindo o Novo Mundo; e com a descoberta por Vasco de Gama, seis anos depois, da passagem marítima para a Índia em torno do Cabo da Boa Esperança, permitindo o comércio direto com o Sudeste e Leste Asiático, e quebrando o monopólio veneziano-islâmico sobre as especiarias (o preço da pimenta caiu quatro quintos).

Adam Smith (1776) descreveria mais tarde essas descobertas como “os dois eventos mais importantes registrados na história da humanidade”, possibilitando que povos distantes pudessem “aliviar as necessidades uns dos outros, aumentar os prazeres uns dos outros e incentivar a indústria uns dos outros”. No entanto, ele estava igualmente consternado que as novas rotas marítimas também aumentaram as oportunidades para as poderosas nações europeias explorarem outras terras e povos.

3 - A ASCENSÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A era mercantilista

Quando Adam Smith estava escrevendo, a visão dominante do comércio mundial era o mercantilismo. Esta era a visão de que a riqueza de um país era medida, não pela sua produção produtiva – o Produto Nacional Bruto (PNB) que utilizamos hoje – mas pelo volume de recursos naturais, especialmente ouro e prata, que poderia acumular. As importações vindas do exterior eram, portanto, vistas como ruins porque significavam que ouro e prata tinham que ser entregues para pagar por elas. As exportações eram vistas como boas porque esses metais preciosos voltavam. O comércio era considerado de ‘soma zero’ – a riqueza do mundo era fixa, então apenas os vendedores poderiam se beneficiar do comércio, nunca os compradores. Uma nação só poderia enriquecer tornando outras mais pobres (Butler, 2007). Baseado nesse pensamento, vastos controles foram erguidos – impostos sobre importações, subsídios para exportadores e proteções tarifárias para as indústrias domésticas.

Do século XVI ao século XVIII, a visão mercantilista impulsionou as nações marítimas da França, Grã-Bretanha, Espanha, Portugal e Holanda a construírem impérios e a reivindicarem e colonizarem tantas terras quanto pudessem, em busca de commodities que pudessem vender por ouro e prata – e em busca desses metais preciosos em si.

Assim, a Espanha colonizou a América Central e grande parte da América do Sul, esmagando a civilização Inca do Peru, os Maias da América Central e os Astecas do México enquanto saqueavam o território; Portugal estabeleceu colônias no Brasil, na África subsaariana, Índia, China e Japão; Grã-Bretanha e França ocuparam a América do Norte e muitas outras regiões do mundo; os Países Baixos colonizaram a África do Sul e a Indonésia. Houve rivalidades amargas e conflitos à medida que esses impérios concorrentes disputavam para

explorar lugares distantes e proteger suas rotas comerciais.

Enriquecidos pelas suas diversas aquisições, estes impérios trouxeram para a Europa todo o tipo de bens, alguns já disponíveis mas raros e caros, alguns novos e exóticos, alguns comuns: entre eles chá, café, açúcar, rum, especiarias, tabaco, batatas, arroz, algodão, chita, seda, peles, porcelana, madeira serrada e ferro (Hartley, 2008).

Mas, enquanto a expansão marítima impulsionava o comércio mutuamente benéfico entre terras distantes, ela também expandia a capacidade das potências imperiais e coloniais da Europa de explorar recursos e populações ao redor do globo. Muito do que se considerava como “livre comércio”, de fato, ocorria sob a mira de uma arma. Assim, a Companhia Britânica das Índias Orientais, embora nominalmente uma empresa comercial, recebeu autoridade real para usar força militar para combater comerciantes rivais. Em 1757, ela apreendeu todo o estado mogol de Bengala – o primeiro de muitas anexações forçadas – impondo impostos e taxas alfandegárias, que utilizava para comprar e exportar mercadorias indianas para a Grã-Bretanha. Adam Smith, grande defensor do livre comércio e dos seus benefícios, condenou veementemente os impérios europeus por tal exploração e por utilizarem seu poderio superior para “cometer impunemente todo tipo de injustiça nesses países remotos” (Smith, 1776). Foi o mercantilismo, e não o livre comércio, que promoveu o imperialismo, que por sua vez promoveu o colonialismo. E o colonialismo promoveu outra perversão do livre comércio, nomeadamente a escravidão. Assim, a partir das possessões de Portugal na África Ocidental, os africanos foram vendidos como empregados domésticos na Europa e como escravos nas plantações de açúcar nas regiões controladas por portugueses, como Madeira e Cabo Verde. Os traficantes de escravos britânicos se envolveram em uma ‘comércio triangular’, levando manufaturas para a África em troca de escravos que transportavam para trabalhar em plantações no Caribe, levando depois as colheitas resultantes de açúcar e tabaco de volta para a Grã-Bretanha. Smith condenou novamente a “brutalidade e vileza” dessa “miserável” subjugação de “nações de heróis” por “miseráveis” europeus (Smith; 1759, 1763, 1776). Para ele, assim como para muitos de seus contemporâneos e para nós hoje, isso não era apenas moralmente desprezível, mas uma perversão da ideia completa de livre comércio legítimo.

Passos incertos em direção ao livre comércio

Em “A Riqueza das Nações”, sua crítica ao mercantilismo, Adam Smith argumentou que o comércio legítimo – não aquele que é imposto a alguém – é melhor quando deixado verdadeiramente livre (Smith, 1776). O vasto escopo de controles mercantilistas (e os males do imperialismo e colonialismo que ele gerou) foi um erro. Ele raciocinou que se uma troca fosse genuinamente voluntária, ela deveria beneficiar ambos os lados, já que nenhum dos lados entraria em um acordo se esperasse perder com isso. Os vendedores lucram com o acordo ao receber dinheiro, mas os compradores também lucram ao obter os bens que desejam. As importações são tão valiosas para nós quanto nossas exportações são para os outros. Quando concordamos em trocar, cada um entrega valor ao outro. A riqueza não é fixa, mas é criada pelo comércio. Não precisamos tornar nossos clientes mais pobres para nos tornarmos mais ricos: podemos cada um ficar mais rico ao abraçar o livre comércio mútuo – a política de permitir que bens e serviços sejam negociados entre países com o mínimo de restrições possível.

Como se para ilustrar o ponto, apenas alguns meses após o livro de Smith ser publicado em 1776, a relação da Grã-Bretanha com seus colonos na América do Norte transformou-se em um conflito aberto. Fiel aos princípios mercantilistas, a Grã-Bretanha havia tentado reservar todo o comércio com as colônias para si mesma, proibindo-as de negociar com outros. Sua tentativa de impor novos impostos aos colonos foi a gota d’água: eles pegaram em armas e se tornaram um país independente. Mas as noções mercantilistas persistiram, mesmo no novo país. A primeira grande lei a ser aprovada sob a nova Constituição dos Estados Unidos foi o Ato Tarifário de 1789.

Concebido para aumentar as receitas e proteger a indústria transformadora dos EUA contra as importações europeias mais baratas, impôs direitos de até 50% sobre bens importados, incluindo aço, navios e têxteis. Thomas Jefferson se opôs a tarifas tão altas, temendo retaliação contra as exportações americanas de arroz, tabaco e algodão; no entanto, como Presidente, enfrentando perturbações comerciais decorrentes das guerras da Grã-Bretanha contra Napoleão, o próprio Jefferson introduziu em 1807 um embargo às exportações e, em

seguida, uma política estrita de proibição de comércio contra a Grã-Bretanha. Isso se provou custoso e prejudicial para ambos os lados e culminou na Guerra de 1812.

Adeus às Leis do Milho

A Grã-Bretanha também perseguiu proteções mercantilistas. Com a paz eventualmente restaurada, os preços mundiais de grãos (incluindo trigo, aveia e cevada) caíram significativamente. Para proteger seus próprios produtores, a Grã-Bretanha introduziu as “Leis do Milho” – restrições projetadas para impedir a entrada de importações de grãos mais baratos. Mas, enquanto isso beneficiou os proprietários de terras (uma força dominante no Parlamento), manteve os preços básicos dos alimentos altos para os trabalhadores comuns. Escassez devido a más colheitas em 1816 levou a sérios distúrbios populares.

Os oponentes das restrições formaram a Liga Anti-Lei do Milho. Liderada pelo fabricante Richard Cobden e pelo proeminente defensor do livre comércio John Bright (ambos posteriormente Membros do Parlamento), a Liga argumentou que a revogação acabaria com os retornos injustos dos proprietários de terras, erradicaria a pobreza rural, daria aos trabalhadores empregos regulares e promoveria o comércio, que por sua vez promoveria a paz entre as nações (Butler, 2019).

Eu vejo no princípio do livre-comércio aquilo que atuará no mundo moral como o princípio da gravitação no universo – aproximando as pessoas, afastando o antagonismo de raça, credo, idioma e nos unindo nos laços da paz eterna.

-Richard Cobden (1846)

No entanto, seriam necessárias mais falhas nas colheitas antes que as Leis do Milho fossem revogadas. Em 1845, o fungo da batata na Irlanda começou a causar enormes escassez de alimentos e fome. Embora seu Partido Conservador tradicionalmente favorecesse os proprietários de terras, o Primeiro-Ministro, Sir Robert Peel, agiu para revogar as restrições. Seu colega Conservador, o Duque de Wellington, convenceu a Câmara dos Lordes a concordar – apenas para afastar a ame-

aça de insurreição.

Uma era de comércio mais aberto

A revogação das Leis do Milho em 1846 levou a rápidas quedas nos preços dos grãos. Até 1900, quando novas ferrovias e navios a vapor estavam trazendo grãos abundantes para a Grã-Bretanha das vastas pradarias americanas, seu preço era um décimo dos níveis anteriores (O'Rourke, 1999). Alimentos importados significavam que as terras agrícolas da Grã-Bretanha se tornaram menos valiosas, com seu preço caindo quase 40% (O'Rourke, 1997). Alguns poucos ricos proprietários de terras perderam, mas muitos consumidores britânicos menos abastados ganharam.

A manufatura também se beneficiou do comércio. Além do transporte a vapor, o telégrafo (e mais tarde o telefone) aproximou os fabricantes europeus de fornecedores e clientes em suas colônias e ex-colônias. Frutas, vegetais e outros produtos agora podiam ser negociados rapidamente por longas distâncias. Portos comerciais se expandiram nas Américas, África e Ásia, assim como a nova classe mercante, com dezenas de milhões de pessoas migrando em busca de fortuna nos mercados coloniais emergentes (Poon e Rigby, 2017).

O centro do comércio permaneceu na Europa: ela liderava a manufatura, e havia milhões de consumidores a serem abastecidos. Mas o foco do comércio se deslocou para o oeste. A Grã-Bretanha, por exemplo, importava algodão americano (uma fibra muito mais forte que a lã tradicional), usando energia hidráulica e a vapor para fabricar tecidos baratos e roupas para exportação para todas as partes do mundo. Foi uma revolução não só para a indústria mas para a vida dos trabalhadores – embora uma vida construída parcialmente com base na força de trabalho de outros trabalhadores escravizados nas plantações da América.

O declínio das políticas de livre comércio

No entanto, a eclosão da Primeira Guerra Mundial na Europa em 1914 marcou o fim de quase um século de co-

mércio relativamente livre. A guerra trouxe um novo tipo de mercantilismo. Seu objetivo não era ganhar metais preciosos aumentando as exportações e restringindo importações, mas acumular as matérias-primas e manufaturas necessárias para conduzir a guerra – e impedir os inimigos de fazerem o mesmo. Essa ideia fez com que os países restringissem suas exportações e aumentassem suas importações enquanto bloqueavam as exportações dos outros para países inimigos. Novas tecnologias foram aplicadas com esse fim – minas, submarinos, até bombardeios aéreos, junto com a inclusão em listas negras de empresas que exportavam bens para inimigos (Findlay e O'Rourke, 2007).

Mesmo após o fim da guerra em 1918, a mentalidade mercantilista persistiu. As potências vitoriosas não queriam que seus inimigos derrotados prosperassem através do comércio irrestrito, e possivelmente acumulassem materiais que poderiam ser usados para a guerra novamente. Eles também queriam proteger seus próprios empregos e indústrias. E seus sistemas de controle centralizados em tempo de guerra tornaram mais fácil para eles continuarem intervindo. Mas os custos econômicos foram altos. O comércio internacional, que havia crescido de forma constante até um pico de 13% da produção mundial em 1913, caiu para 10% em 1921 e apenas 5% em 1935 – não mais do que na década de 1840. Na verdade, só em meados da década de 1970 o comércio voltaria a igualar a sua quota de produção de 1913.

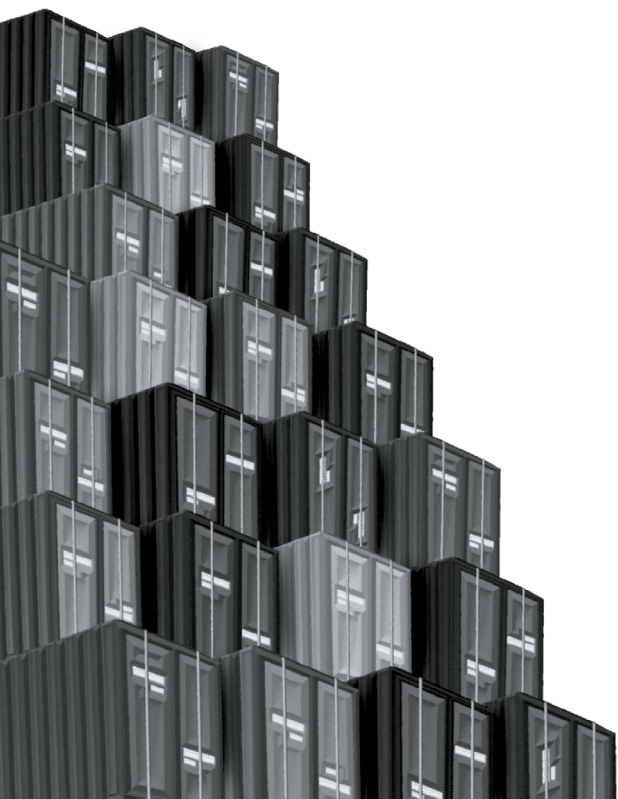
O agravamento das condições econômicas na América provocaram ainda mais restrições. Na eleição presidencial dos EUA de 1928, Herbert Hoover prometeu medidas para proteger os trabalhadores agrícolas, e o crash da bolsa de valores dos EUA em 1929 fez com que os apelos por barreiras comerciais se intensificassem ainda mais. Em 1928, o Ato Tarifário Smoot-Hawley, que impôs tarifas sobre mais de 20.000 bens importados, foi introduzido no Congresso. Quando foi aprovado em 1930, os parceiros comerciais da América, liderados pelo Canadá, retaliaram com seus próprios controles de importação, aprofundando ainda mais a desaceleração econômica (que se transformaria na Grande Depressão).

Até 1933, os rendimentos e produção americanos haviam quase que se reduzido pela metade. Esses efeitos também foram sentidos globalmente, particularmente na Europa, onde alimentaram um nacionalismo militarista. À medida que

as nações europeias se preparavam para o que se tornaria a Segunda Guerra Mundial, a ideia de livre comércio parecia coisa do passado. Ela retornaria, mas não tão cedo e não sem um esforço internacional concentrado.

PARTE 2

OS PRINCÍPIOS DO COMÉRCIO



4- A TEORIA DO COMÉRCIO

Troca e valor

A descrição de Adam Smith sobre a troca voluntária beneficiando ambos os lados, não apenas o lado que recebe o pagamento, foi devastadora para o mercantilismo. Na época, porém, parecia intrigante: afinal, os dois lados estão trocando o mesmo bem, pelo mesmo preço, então como podem ambos esperar se beneficiar - um adquirindo-o e o outro se desfazendo dele? Isso não significa que um ou outro deve estar enganado sobre o valor do item, e portanto, na verdade, perder com a troca?

A resposta é não, porque, como Smith percebeu, o valor não existe nos próprios bens, mas na mente de quem os observa. Quando as pessoas trocam bens, elas o fazem porque cada uma valoriza o mesmo bem de forma diferente. Uma criança, por exemplo, pode felizmente trocar com um colega de escola algum brinquedo do qual está entediada por um brinquedo muito mais barato que acha mais divertido. A troca só acontece se o outro colega valorizar os brinquedos de maneira oposta. Curiosamente, nada de novo é criado através da troca – nenhum brinquedo novo foi feito – ainda assim, ambos os lados se beneficiaram. O valor foi aumentado (Butler, 2011).

O mesmo se aplica quando bens ou serviços são negociados por dinheiro. Os clientes hoje na fria terra natal de Smith compram de bom grado bananas cultivadas por agricultores na ensolarada Colômbia porque valorizam a fruta mais do que o dinheiro que entregam em troca. Os agricultores colombianos, por outro lado, valorizam mais o dinheiro do que a fruta. Isso acontece porque, no clima tropical da Colômbia e com seu conhecimento especializado em agricultura, eles podem produzir, com muito baixo custo, muito mais bananas do que eles e suas famílias poderiam possivelmente consumir. Então, eles podem vender seu excedente para pessoas que não podem facilmente cultivar bananas, e comprar algo mais valioso para eles com os rendimentos.

Especialização

Este ponto nos leva a outro insight de Smith: por meio da especialização – o que ele chamou de divisão do trabalho – as pessoas conseguem produzir muito, mas muito mais do que precisam para seu próprio uso. A especialização permite que acumulem excedentes que podem então negociar.

O exemplo famoso de Smith sobre a divisão do trabalho em ação foi uma fábrica de alfinetes. A maioria de nós teria dificuldades para fazer um único alfinete pronto em um dia, mesmo que o metal já estivesse fundido para nós. Contudo, as dez pessoas na fábrica de alfinetes que Smith visitou podiam fazer 48.000 alfinetes em um dia porque cada uma se especializou em diferentes partes da operação e adquiriu as ferramentas especializadas necessárias para fazer isso (Butler, 2011). Uma pessoa, ‘estica o fio, outro o endireita, um terceiro o corta, um quarto o aponta, um quinto o lixa no topo para receber a cabeça.’ No total, cerca de dezoito operações especializadas distintas estavam envolvidas (Smith, 1776).

O comércio existe em grande parte devido à especialização que permite às pessoas produzirem mais do que precisam, trocando seu excedente por coisas que valorizam mais. Mas o fato de que a troca é possível também incentiva tal especialização, fornecendo o mecanismo pelo qual as pessoas podem se beneficiar da produção de um excedente. Resumidamente, compensa produzir, e depois negociar, o que você pode produzir de forma barata, fácil e bem.

Vantagem comparativa

Como Smith apontou novamente, não faz sentido uma família tentar tornar-se autossuficiente, produzindo tudo de que precisa, como comida, sapatos ou roupas, quando podem comprar produtos melhores e mais baratos de outras pessoas que se especializam em produzi-los. E o que é verdade para famílias individuais também é verdade para nações (Smith, 1776). Por que tentar cultivar uvas e fazer vinho na fria Escócia, quando isso pode ser produzido a um trigésimo do custo na ensolarada França?

Da mesma forma, é certamente possível cultivar bana-

nas na Grã-Bretanha, mas os produtores precisariam construir grandes e custosas estufas e instalar aquecedores que consomem muita energia para cultivá-las em qualquer escala. É muito mais barato para as pessoas na Grã-Bretanha comprar bananas da Colômbia, onde podem ser cultivadas facilmente, abundantemente e com baixo custo. Em termos de cultivo de bananas, a Colômbia tem uma vantagem absoluta sobre a Grã-Bretanha. Mas, com sua economia mais industrial, a Grã-Bretanha é melhor na fabricação de medicamentos e maquinário que exporta para a Colômbia. Ambos os países se beneficiam dessa troca.

Se um país estrangeiro puder nos fornecer uma mercadoria mais barata do que nós mesmos podemos produzir, é melhor comprá-la com alguma parte da produção de nossa própria indústria, empregada de uma forma que nos dê alguma vantagem.

- Adam Smith (1776)

Essa ideia foi posteriormente refinada por outro economista britânico, David Ricardo (1817). Com seu conceito de vantagem comparativa, ele explicou que faz sentido para um país negociar, mesmo que seja melhor em tudo do que os outros.

Um país deve focar no que faz melhor em comparação com seus parceiros comerciais. Por exemplo, mesmo que a Colômbia pudesse produzir maquinário de forma mais barata e melhor que outros países, ainda assim poderia ganhar mais dinheiro produzindo bananas, porque é muito melhor nisso do que a maioria dos outros países. E ao se especializar no cultivo de bananas, pode se aprimorar ainda mais: pode aumentar a escala e a eficiência de sua produção e investir no que for necessário – como fertilizantes, controle de pragas, melhoramento genético de plantas, tecnologias de colheita e embalagem – para fornecer bananas ainda melhores e mais baratas.

Ou, para ilustrar a questão com um exemplo mais cotidiano: um médico pode ter melhores habilidades com teclado e telefone do que a recepcionista da clínica; mas ainda faz sentido que o médico se concentre no diagnóstico e no tratamento dos pacientes, em vez de gastar um tempo valioso digitando as cartas do consultório e atendendo o telefone.

Vantagens e comércio desiguais

Enquanto Ricardo propôs a especialização com base na quantidade de trabalho que diferentes países necessitavam para produzir o mesmo produto, outros fatores como terra e capital também são importantes para a manufatura. E, novamente, esses recursos não são distribuídos igualmente entre os países. A Grã-Bretanha, por exemplo, possui mais capital e mais mão de obra qualificada do que a Colômbia; a Colômbia tem muita mão de obra não qualificada, mas melhores condições para o cultivo de frutas.

Reflexões como essas levaram dois economistas suecos do século XX, Eli Heckscher e Bertil Ohlin, a sugerir que os padrões internacionais de produção e comércio poderiam ser previstos com base nas dotações de fatores – os vários recursos necessários para produzir coisas específicas – que eram abundantes e baratos, ou escassos e caros, em diferentes países (Ohlin, 1933).

O modelo original de Heckscher-Ohlin focava apenas nas diferentes dotações de trabalho e capital dos países. Mas economistas posteriores ampliaram-no para incluir outras diferenças relevantes, como localização e clima. Por exemplo, um país tropical verdejante como a Colômbia pode ter uma vantagem na produção de frutas; enquanto o clima moderado e úmido da Irlanda e suas pradarias lhe dão uma vantagem na criação de vacas leiteiras e na produção de manteiga e queijo. A expertise técnica da América lhe dá uma vantagem no design e construção de aeronaves, enquanto a abundância de mão de obra barata na China lhe dá uma vantagem na montagem de equipamentos eletrônicos.

Dessa forma, o comércio compensa a distribuição desigual de recursos em diferentes países.

Quem negocia com quem?

É evidente que os países com alocações de recursos muito diferentes – quentes ou frios, qualificados ou não qualificados, costeiros ou sem litoral, férteis ou áridos – têm muito a ganhar com o comércio entre si. Mas países bastante semelhantes também comercializam: há grandes volumes de comércio entre os EUA e o Canadá, por exemplo, ou entre os

países da Europa; e também há volumes crescentes na América do Sul ou no Sudeste Asiático.

No entanto, isto demonstra o quão avançado se tornou o comércio mundial e a exploração das vantagens comparativas. Os países que parecem semelhantes em termos de riqueza, localização ou recursos naturais ainda podem encontrar uma vantagem, fornecendo algum bem específico e negociá-lo com os outros. Por exemplo, o Sri Lanka fica a apenas 35 milhas da Índia, mas fornece-lhe carne processada, especiarias, pneus de borracha, isolamento e luvas. A Índia, por sua vez, fornece ao Sri Lanka minerais, cereais, algodão e maquinaria. Da mesma forma, a Grã-Bretanha importa alimentos de outros países europeus, mas exporta-lhes serviços. O Vietnã exporta minerais, tecidos e plásticos para o vizinho Camboja, que por sua vez abastece o Vietnã com frutas, vegetais, borracha e produtos de madeira. Cada um explora sua ligeira vantagem sobre vizinhos, e o comércio continua a pressioná-los a manter e melhorar essa vantagem.

A vantagem comparativa pode ser mais óbvia quando o comércio é entre países diferentes. Mas é também uma característica do comércio interno dentro de cada país. Por exemplo, New York vende serviços financeiros ao resto dos EUA, enquanto o Centro-Oeste fornece produtos manufaturados e grãos, e a Califórnia vende frutas e vinho. Também são dignos de nota os agrupamentos de atividades dentro dos países – Hyderabad, na Índia, é um importante centro de TI, assim como o Vale do Silício, na Califórnia.

Desafiando a gravidade?

O comércio entre países semelhantes pode simplesmente refletir o fato de que eles estão próximos, talvez até compartilhando um idioma semelhante, estágio de desenvolvimento ou instituições culturais, legais ou financeiras similares. De fato, o modelo gravitacional do comércio sugere que o volume de comércio entre dois países depende em grande parte de sua proximidade e do tamanho de suas economias.

Há evidências de que isso seja verdade, mesmo no comércio moderno baseado em serviços (como bancos, seguros e consultoria). Se isso permanecerá assim em um mundo globalizado é uma questão em aberto. Com o transporte

cada vez mais barato, maior padronização nos procedimentos aduaneiros, TI que aumenta a eficiência na logística, melhores comunicações etc., o comércio com nações distantes está se tornando cada vez mais fácil.

5 - OS BENEFÍCIOS DO COMÉRCIO

O comércio, portanto, beneficia ambos os lados e não aconteceria se não fosse assim. Os benefícios óbvios, que os economistas chamam de ganhos estáticos do comércio, são o aumento de valor que vem da troca voluntária, elevando o bem-estar público (particularmente o dos consumidores) e impulsionando o crescimento econômico. Mas o comércio também desencadeia eventos que aceleram o crescimento e o desenvolvimento econômico, conhecidos como ganhos dinâmicos do comércio. E há benefícios não econômicos, ganhos não materiais do comércio, também.

Ganhos estáticos do comércio

Maiores rendimentos. O comércio proporciona um aumento da renda nacional. A redução das barreiras comerciais mercantilistas foi uma grande parte do boom econômico da Grã-Bretanha no final do século XIX (Cain, 1982). Da mesma forma, os esforços pós-guerra para incentivar o comércio aumentaram as rendas das nações ocidentais no final do século XX (Terborgh, 2003). Mais recentemente, a entrada da Ásia do Sul e da China/Sudeste Asiático nas redes de comércio global nos anos 1980 e 1990 desencadeou o 'Milagre Asiático' que tirou quase um bilhão de pessoas da extrema pobreza (Banco Mundial, 2016).

A investigação sugere que cada 1% de crescimento no comércio aumenta os rendimentos dos cidadãos de um país em cerca de 2% (Frankel e Romer, 1999). Ele enriqueceu até países com poucos recursos naturais. Os grandes centros comerciais de Hong Kong e Singapura, por exemplo, eram lugares relativamente pobres no final da Segunda Guerra Mundial, mas agora estão entre os mais ricos. Em contraste, países com abundantes recursos naturais que se isolaram do comércio, como a Coreia do Norte, ocupam posições baixas nas tabelas de prosperidade mundial.

Escolha, qualidade, valor e bem-estar. O comércio proporciona mais do que apenas rendimentos mais elevados. Também proporciona melhor qualidade de vida. É evidente que os países mais ricos podem dar-se ao luxo de gastar mais em coisas como a educação, melhores cuidados de saúde e em um ambiente mais limpo. Mas estes e outros benefícios de qualidade de vida também são promovidos através de novas ideias, práticas e processos vindos do exterior.

O comércio também dá aos consumidores acesso a uma vasta gama de produtos de todo o mundo, aumentando o poder de escolha, a qualidade e o valor à sua disposição. Já não estão limitados aos produtos locais. Eles podem desfrutar dos produtos de outras terras e culturas, incluindo diferentes tipos de têxteis, roupas e calçados, alimentos e culinária, eletrônicos, ou veículos, bens domésticos, ou até mesmo serviços como bancos, educação e reparos. Os produtores também podem importar o melhor equipamento de produção do mundo para ajudar a aumentar a sua própria produtividade.

Valores liberais. O fato de o comércio estar associado ao crescimento e ao aumento da prosperidade não significa necessariamente que ele cause esses fenômenos, embora certamente ajude. Talvez as atitudes que apoiam o comércio – incluindo valores liberais como o respeito pelos direitos dos outros, tolerância, paz, o estado de direito, uma economia livre e uma sociedade livre – sejam os principais impulsionadores (Butler, 2013). Historicamente, as sociedades avançaram mais rapidamente onde esses valores prevaleceram e onde as instituições que os preservam (como a democracia representativa e um sistema de justiça imparcial) são bem mantidas.

Ganhos dinâmicos do comércio

Especialização e produtividade. Como mencionado no capítulo 4, a especialização na qual o comércio se baseia pode levar a enormes aumentos na produtividade. Ele também promove o melhor uso de recursos (como terra, trabalho, materiais e capital) porque pressiona os produtores a extrair uma maior saída dos mesmos insumos. Por exemplo, encoraja-os a buscar economias de escala (como fábricas maiores e mais eficientes), economias de escopo (como supermercados vendendo roupas e itens domésticos junto com mantimentos), e

economias de aglomeração (como o agrupamento de empresas de TI no Vale do Silício). Além disso, o mercado mais amplo que o comércio traz também promove o melhor uso dos recursos de um país. Por exemplo, um país que não comercializa pode ter grandes extensões de terra ociosa; com o comércio, estas poderiam ser desenvolvidas para produzir culturas de exportação que beneficiam consumidores estrangeiros e trazem dinheiro para os produtores domésticos.

Troca de recursos. O fato de que a especialização e o comércio são tão benéficos incentiva as pessoas a se mudarem de empregos de baixo valor para indústrias mais produtivas onde elas têm uma vantagem comparativa. Os trabalhadores que uma vez labutaram em pequenas terras de cultivo nas encostas pedregosas e escaldadas pelo sol das ilhas gregas, por exemplo, agora trabalham nos hotéis, restaurantes e lojas que servem os turistas atraídos pela mesma paisagem áspera que torna a agricultura tão pouco lucrativa. No setor turístico, eles ganham mais – e compram sua comida de agricultores mais eficientes em outras comunidades e países.

Infraestrutura e investimento. A infraestrutura e o investimento necessários para levar os bens até seus clientes (como portos, aeroportos, estradas, túneis, pontes, bem como redes, sistemas de contabilidade, instrumentos financeiros e até arranjos legais) podem, claro, ser usados por outros comerciantes – reduzindo seus custos e permitindo-lhes alcançar novos mercados. O ganho é dinâmico, porque infraestrutura e investimento oferecem benefícios semelhantes para negócios futuros, podendo negociar produtos ainda inimagináveis.

Competição, inovação e progresso. O comércio internacional amplia grandemente o conjunto de talentos envolvidos no fornecimento de produtos para os mercados. Tal aumento da concorrência significa que os produtores domésticos têm que tornar suas próprias atividades mais eficazes em termos de custo, ou arriscar perder negócios para concorrentes externos. Eles precisam controlar custos e reduzir desperdícios. Devem permanecer atentos para entender o que os clientes querem e como essas necessidades podem ser satisfeitas, e antecipar futuras tendências em ambas as frentes. Eles precisam continuar tentando coisas novas, inovar e melhorar tanto sua oferta aos clientes quanto seus próprios processos de produção. E essa constante pressão para inovar e melhorar, por sua vez, impulsiona o progresso (Ridley, 2020).

A mensagem histórica é tão evidente que o livre comércio causa prosperidade mútua, enquanto o protecionismo causa pobreza, que parece incrível que alguém pense o contrário. Não há um único exemplo de país abrindo suas fronteiras ao comércio e ficando mais pobre...

- Matt Ridley (2010)

Benefícios não materiais

Como Richard Cobden percebeu, os benefícios não materiais e não econômicos do comércio também são profundos (Cobden, 1846). Independentemente de seu impacto econômico, a escolha, inovação e progresso trazidos pelo comércio melhoram nossas vidas e o mundo em que vivemos. O comércio nos traz roupas melhores, uma dieta melhor, melhor assistência médica, melhor tecnologia e muito mais. A paz, que não é apenas valiosa por si só mas também essencial para a vida econômica, também é promovida pelo comércio, pois o comércio exige que lidemos com pessoas de fora do nosso próprio país e cultura. Para negociar bem com os outros, devemos compreender – e respeitar, ou pelo menos tolerar – seus valores. Tal familiaridade diminui qualquer hostilidade que possamos ter em relação aos outros.

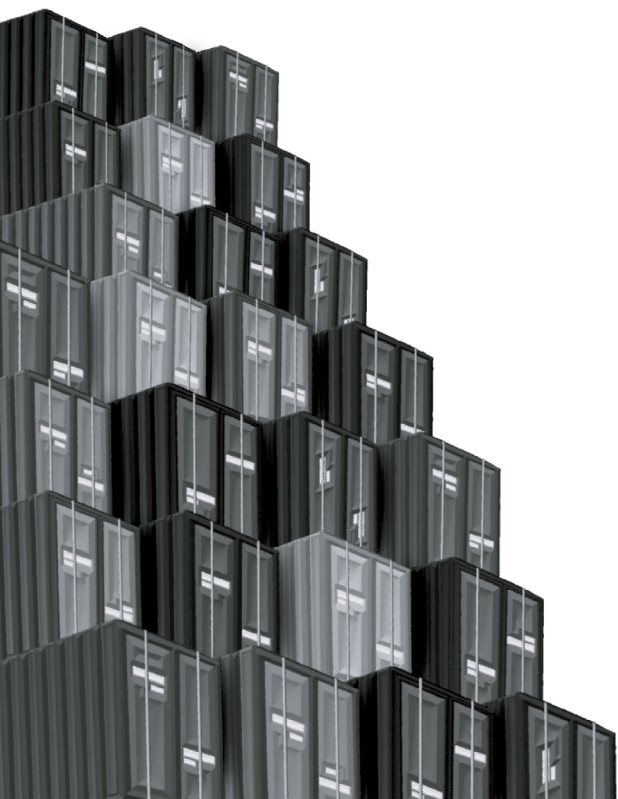
O benefício que o comércio traz para ambos os lados é uma boa razão para as nações resolverem suas diferenças de maneira pacífica em vez de militarmente. Quando dependemos de outros para muitos dos bens essenciais de que precisamos, vale a pena cooperar com eles e manter esses bens fluindo. E quanto mais investidos estamos no comércio, maior o incentivo para preservarmos a paz. Nações comerciantes simplesmente têm mais a perder com conflitos militares que interrompem redes de fornecimento ou ameaçam a produção. O comércio torna menos provável que conflitos escalem para hostilidades abertas. Como uma observação atribuída (provavelmente de forma errônea) ao economista político francês do século XIX, Frédéric Bastiat, colocou: “Se os bens não atravessam fronteiras, exércitos o farão.”

Importadores e exportadores, em particular, precisam

entender seus clientes e os valores e instituições de seus clientes. Eles podem até precisar dominar o idioma do outro – uma fonte de grande insight sobre como seus falantes pensam. Os consumidores também, notando as origens diversas das importações que compram todos os dias, podem vir a apreciar os valores de outros povos e outras culturas. A natureza internacional do entretenimento de hoje (por exemplo, filmes e TV) fornece um exemplo de como o comércio já nos expôs extensivamente a outras culturas e modos de vida.

PARTE 3

OS PRINCÍPIOS DO COMÉRCIO



6 - VENCEDORES E PERDEDORES NO COMÉRCIO

A mudança econômica cria vencedores e perdedores. Embora quase todos os economistas concordem com os benefícios gerais do livre comércio, este inevitavelmente produz perdedores, assim como vencedores. Nesse aspecto, o comércio não difere de qualquer outra parte da vida econômica. No lado positivo, a competição econômica estimula a inovação, a invenção e a melhoria na produção e em como a produzimos. Isso proporciona progresso, impulsionando o bem-estar e a prosperidade da humanidade em geral. No entanto, a mudança econômica inevitavelmente perturba a vida de algumas pessoas, especialmente aquelas cujas indústrias são tornadas obsoletas por ela.

Assim, a chegada dos veículos motorizados arruinou os negócios das cocheiras; então, o sistema de produção em linha de Henry Ford tornou os carros feitos à mão economicamente inviáveis. As câmeras digitais tornaram as câmeras de filme praticamente obsoletas; a incorporação de câmeras em smartphones fez o mesmo por elas. Poucas pessoas hoje em dia gostariam de voltar ao transporte por cavalos ou às câmeras de filme, ou a qualquer outra tecnologia ultrapassada, mas cada desenvolvimento desloca aqueles que trabalham nessas áreas.

Além das mudanças na tecnologia, as mudanças nos gostos dos consumidores também criam vencedores e perdedores. As escolhas mais casuais de vestuário hoje em dia, por exemplo, viram os tradicionais fabricantes de sapatos sendo eclipsados por fabricantes de tênis esportivos como Nike e Reebok; enquanto a tendência da “moda rápida” viu varejistas transnacionais de baixo custo, como Zara, H&M, Primark, Uniqlo e Gap prosperarem à custa de lojas de roupas tradicionais locais. E em muitos países, preocupações ambientais levaram os clientes a afastarem-se de plásticos e combustíveis fósseis, causando problemas para produtores que os utilizam ou fornecem.

Eventos naturais também podem perturbar indústrias. A pandemia de Covid-19, por exemplo, levou ao fechamento generalizado de restaurantes, cinemas e lojas em muitos países - embora serviços de entrega, empresas de entretenimento digital e varejistas online tenham prosperado.

A mudança, então, traz vencedores e perdedores, embora seja parte da vida. E uma fonte significativa de mudança - abrir economias para novas ideias, novas tecnologias, novos produtos e novos estilos de vida - é o comércio.

Deslocamento em países mais ricos

Um exemplo proeminente da mudança constante causada pelo comércio é a terceirização de empregos manufaturados de países mais ricos para outros de menor custo. Os trabalhadores manufatureiros perdem seus empregos e lutam para encontrar outros. Às vezes, áreas inteiras outrora dominadas por indústrias específicas, como o norte da Inglaterra (carvão, aço) e o Meio-Oeste americano (aço, fabricação de automóveis), tornam-se “desindustrializadas”, causando profunda privação social. À medida que as empresas concentram suas operações globais e investem menos em casa, as oportunidades e o apoio comunitário diminuem (Hochberg, 2020: cap. 2).

Há evidências de que isso leva a um aumento nas desigualdades salariais (Poon e Rigby, 2017: cap. 6). Mas, embora algumas pessoas percam seus empregos, o comércio também cria vencedores: aumenta a escolha para os consumidores e torna os produtos mais baratos. Uma estimativa nos EUA sugere que cada aumento de 1% nas importações reduz os preços em 2,4% (Hausman e Leibtag, 2005). Isso inclui os preços de itens essenciais, como alimentos, roupas e calçados, o que ajuda os cidadãos mais pobres em particular e pode compensar qualquer aumento nas desigualdades de renda.

Além disso, embora algumas perdas de empregos na manufatura sejam devidas à terceirização global e à importação mais barata, o comércio não pode ser culpado por todas elas. É verdade que países mais ricos viram um declínio no emprego na manufatura - de um pico de 19,4 milhões nos EUA em 1979, por exemplo, para apenas 12,5 milhões hoje. Mas pesquisas sugerem que cerca de 85% desse declínio se deve a melhorias na produtividade, como automação, TI e logística, em vez de ao comércio - melhorias que provavelmente teriam acontecido naturalmente, mesmo sem o comércio (Klein, 2016;

ver também Devaraj et al. 2017; Hicks e Devaraj, 2015).

O comércio internacional também pode ter criado novas oportunidades em países ricos, como na manufatura de alto valor agregado ou avançada (Klein, 2016). Muitos trabalhadores industriais deslocados e suas famílias também encontrarão empregos em setores mais produtivos e competitivos, como saúde, educação, varejo, serviços ou TI. Mais de um terço dos americanos na manufatura encontram um novo emprego dentro de cinco semanas e dois terços dentro de quatorze semanas (Bureau de Estatísticas do Trabalho dos EUA, 2020). E embora fábricas possam ruir e enferrujar máquinas, o capital que conta na “economia das pessoas” de hoje é o capital humano, as habilidades e a experiência dos próprios indivíduos (Pirie, 2002), e as redes que possibilitam que trabalhem juntos (Butler, 2018).

Produtividade do trabalho

Apesar de tudo isso, as pessoas em países mais ricos muitas vezes acreditam que a concorrência de países com mão de obra barata é injusta. Os produtores reclamam que precisam pagar salários mínimos e impostos muitas vezes mais altos do que aqueles pagos por seus concorrentes estrangeiros. Os trabalhadores temem que seus empregos sejam perdidos devido à mudança dos clientes de produtos fabricados domesticamente para produtos mais baratos fabricados no exterior.

Mas mudanças que trazem problemas para alguns podem ser uma bênção para outros. Países em desenvolvimento têm uma vantagem comparativa nos custos de mão de obra. Terceirizar tarefas para eles permite que os fabricantes de países mais ricos reduzam os preços para seus clientes. Isso também os incentiva a se concentrar em suas próprias vantagens comparativas - tarefas que exigem habilidades mais elevadas ou muito equipamento de capital, por exemplo.

No México, por exemplo, os salários são muito mais baixos do que nos EUA, razão pela qual muitos empregos manufatureiros foram realocados para lá. Mas a mudança real provavelmente é muito menor. Os trabalhadores mexicanos são menos produtivos do que os americanos, porque têm menos capital para ajudá-los a trabalhar de maneira eficiente. Dado que são necessários mais mexicanos com pouco capital para

realizar o mesmo trabalho que um americano com muito capital poderia fazer, o aumento nos novos empregos manufatureiros no México não significa que um número equivalente foi perdido nos Estados Unidos.

Mudança e globalização

Normalmente, as mudanças econômicas acontecem lentamente. Mesmo em países ricos, o transporte por cavalo ainda estava em uso cinquenta anos após a chegada dos veículos motorizados. Mudanças graduais dão tempo para as empresas se ajustarem à nova realidade e permitem que os trabalhadores encontrem empregos mais produtivos. No entanto, os críticos do comércio se preocupam que a crescente especialização do mundo possa expor indivíduos, empresas, países e, de fato, o mundo a interrupções mais súbitas e generalizadas. Quando produtos vitais vêm de fora, sempre há o risco de que seu fornecimento possa ser interrompido, acidental ou deliberadamente.

As Guerras Napoleônicas, por exemplo, interromperam o comércio da Grã-Bretanha com os EUA. Também arruinaram a indústria têxtil da França, já que os produtores não podiam mais acessar o algodão do Caribe (Krpec e Hodulak, 2019). O embargo do petróleo de 1973 pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) prejudicou seriamente a indústria pesada na Grã-Bretanha, Japão, EUA e Canadá. E mais recentemente, na pandemia de Covid-19, muitos países descobriram que o equipamento de proteção individual (EPI) de que precisavam para a equipe hospitalar era principalmente importado, e que estavam competindo com outras nações por suprimentos.

Exposição à concorrência

Os países enfrentam uma interrupção particular quando protegem suas indústrias atrás de barreiras comerciais por anos ou décadas, e então essas proteções são repentinamente retiradas. Por exemplo, seus governos podem entrar em “acordos de livre comércio” (ALCs) que reduzem as restrições comerciais entre eles, acolhendo os ganhos gerais disso, mas deixando indústrias antes protegidas incapazes de competir.

De fato, a entrada repentina de importações estrangeiras mais baratas pode significar a ruína de setores inteiros.

As pessoas dizem que o livre comércio causa deslocamento. Na verdade, é a diminuição das barreiras comerciais que causa o deslocamento.

– P. J. O'Rourke (2009)

Naturalmente, as indústrias que se sentem mais ameaçadas pelo comércio internacional são aquelas que mais pressionam contra a abertura de seus mercados a concorrentes. Mas a proteção privilegiada que obtiveram ocorreu às custas dos consumidores, em termos de menos escolha, preços mais altos e qualidade inferior. Em algum momento, eles devem se ajustar à realidade.

Infelizmente, esse ajuste pode levar muito tempo, durante o qual há perdas para essas indústrias, seus trabalhadores e o país em geral. Essa é talvez a crítica mais comum à globalização e à ambição da OMC de reduzir as barreiras comerciais o mais rapidamente possível. É por isso que os críticos da globalização argumentam que as indústrias em países mais pobres podem precisar de proteção contínua até que possam se tornar grandes e eficientes o suficiente para competir nos mercados mundiais - o chamado argumento de “indústria nascente” (ver capítulo 9).

7- COERÇÃO DE PAÍSES MAIS POBRES

Os críticos mais severos da globalização a veem como uma estratégia cínica dos países mais ricos para explorar os mais pobres, subestimando os produtores locais. Eles argumentam que os países mais ricos dominam a OMC e estabelecem suas regras, forçando os mais pobres a baixar suas barreiras comerciais, enquanto preservam cinicamente as suas.

Mas embora as nações mais ricas tenham mais alavancagem econômica, elas não necessariamente têm mais alavancagem política em discussões internacionais. (Se algo, as grandes quedas nas tarifas de manufatura negociadas durante os primeiros anos do GATT beneficiaram principalmente os países em desenvolvimento, embora tenham dado poucas concessões em troca.) Os acordos da OMC devem ser aceitos por todos os membros antes que possam ser promulgados, portanto, os países podem bloquear propostas se tiverem reservas. E como a OMC agora tem 164 membros, a maioria dos países presumivelmente acredita que, em geral, os acordos comerciais os beneficiam.

Atraso perpétuo?

Alguns críticos ainda argumentam que, independentemente de seus benefícios, o comércio não altera a relação desigual entre países ricos e pobres. A chamada tese Prebisch-Singer sugeria que, à medida que o mundo se tornasse mais rico, a demanda por bens manufaturados cresceria mais rápido do que a demanda por bens primários, como alimentos, petróleo e minerais (simplesmente, um mundo mais rico compra mais luxos, mas há um limite para a quantidade de alimentos ou combustível que até mesmo as pessoas mais ricas podem consumir). Como os países ricos produzem manufaturados e os mais pobres produzem principalmente bens primários, estes últimos sempre ficarão para trás.

No entanto, essa ideia, popular nas décadas de 1960 e

1970, não é mais sustentável. Os preços de bens primários são voláteis, sendo atingidos por crises financeiras, recessões na manufatura e desastres naturais, mas aumentam durante os booms globais. Eles dispararam no início dos anos 2000, por exemplo, devido à crescente demanda da China e de outros mercados emergentes de rápido crescimento. Enquanto isso, sob pressão da concorrência, os preços dos manufaturados caíram constantemente - alguns (como eletrônicos, roupas e calçados) espetacularmente. Grande parte da produção desses manufaturados agora se mudou para países mais pobres, tornando-os menos dependentes das exportações de bens primários de qualquer maneira. A conclusão mais óbvia dos dados é que não há atraso, e nem mesmo uma tendência clara (The Economist, 2020). Os países em desenvolvimento não estão condenados ao atraso perpétuo; de fato, alguns cresceram de maneira notável.

Uma variante do argumento de “atraso” é que o comércio simplesmente reforça padrões coloniais de troca desigual. Mesmo hoje, por exemplo, o Reino Unido tem importantes vínculos comerciais com a Índia, a Australásia e a América; a França com a África Ocidental e o Caribe; a Espanha com a América do Sul.

Mas o comércio é construído sobre confiança. É mais fácil confiar em pessoas que compartilham sua língua e história. E é mais difícil estabelecer vínculos com novos parceiros comerciais do que simplesmente continuar com os antigos. Mesmo assim, os países em desenvolvimento podem e estabelecem novas redes comerciais e desenvolvem suas próprias indústrias manufatureiras. De fato, as exportações de manufaturados ultrapassaram as exportações de commodities na maioria dos países em desenvolvimento fora da África subsariana. Antigamente países pobres, como Japão, Singapura, Coreia do Sul e China, agora são importantes exportadores globais de manufaturados e estão se tornando grandes exportadores de serviços. Algumas ex-colônias agora são mais ricas do que seus ex-réus. Portanto, a ideia de que os países mais pobres sempre ficarão para trás dos mais ricos parece equivocada.

Substituição de importações

No entanto, nas décadas de 1960 e 1970, essas ideias levaram muitos países em desenvolvimento a adotar uma nova política de “substituição de importações”. Seu objetivo era reduzir sua dependência dos países desenvolvidos, tornando suas próprias economias auto suficientes. Os governos criaram novas indústrias manufatureiras, fabricando aço, carros, eletrodomésticos, até eletrônicos e aeronaves. Essas “indústrias nascentes” eram protegidas por barreiras comerciais e controles cambiais estrangeiros projetados para impedir que o investimento fosse para o exterior.

Os resultados foram decepcionantes. Dinheiro foi gasto em projetos de prestígio, como siderúrgicas que não tinham vantagens comparativas, estavam distantes dos mercados e suprimentos e nunca se tornaram lucrativas. As economias domésticas não eram desenvolvidas ou grandes o suficiente para absorver seus produtos. A pressão resultante nas finanças governamentais levou a dívidas, inflação, taxas de crescimento baixas (muitas vezes negativas) e até quedas na participação dos países em desenvolvimento nos mercados de exportação, exatamente o oposto do pretendido (Poon e Rigby, 2017: cap. 5).

No entanto, alguns governos persistiram na ideia de ‘substituição de importações’ até mesmo na década de 1980. O Brasil, por exemplo, tentou impulsionar a fabricação doméstica de hardware de computador restringindo importações e dificultando joint ventures com fabricantes estrangeiros. Infelizmente, isso deixou as outras empresas do país pagando o dobro do preço mundial por equipamentos tecnologicamente desatualizados, prejudicando a competitividade do Brasil (Brooke, 1990).

Em contraste, as economias em desenvolvimento na Ásia cresceram rapidamente. Elas não adotaram a estratégia de substituição de importações, mas jogaram com sua vantagem comparativa na manufatura de baixa qualificação ou como comerciantes, obtendo receitas com exportações. Como resultado, Cingapura, Hong Kong, Coreia do Sul, Japão, Taiwan e outros foram capazes de se industrializar muito mais rápido do que África e América Latina, desafiando as previsões de um atraso permanente de Prebisch–Singer. Quando a Coreia do Sul eliminou quase todas as tarifas em 1960, sua economia decolou, com as exportações crescendo a 30% e o PIB a 10% (Krueger, 2020: cap. 4). Esses exemplos incentivaram países

em desenvolvimento a abandonar políticas de substituição de importações e abraçar o comércio.

O movimento de comércio justo

Há uma preocupação humanitária generalizada de que a globalização possa reduzir os ganhos dos agricultores em países pobres, expondo-os à concorrência de produtores mais eficientes no exterior. Essa preocupação, agravada pela queda nos preços do café, levou grupos religiosos e ativistas a criar a Fairtrade Foundation em 1992. Seu objetivo era criar uma marca que atraísse consumidores em países ricos, garantindo que uma parcela maior do preço pago (primeiro para café, mas depois para outros produtos) fosse para os produtores. A Fundação também construiria parcerias de longo prazo que ajudariam os agricultores a enfrentar a volatilidade nos preços e a investir em máquinas e infraestrutura. Em seu 25º aniversário, a Fundação estimou ter gerado €1 bilhão em 'Prêmio Fairtrade', que foi investido em ferramentas, treinamento, crédito, educação e projetos comunitários.

No entanto, apesar dos nobres objetivos da Fundação, alguns economistas questionam se ela realmente promove os interesses de longo prazo dos agricultores pobres (Sidwell, 2008). Dado o tamanho dos mercados mundiais de café, incluindo os bilhões de euros que os países ricos obtêm a cada ano mantendo barreiras protecionistas contra o café processado, €1 bilhão ao longo de 25 anos é uma quantia relativamente pequena. Além disso, grande parte do 'prêmio' vai para um pequeno número de agricultores, em grande parte para proprietários de terras, em vez de trabalhadores, e principalmente em países relativamente ricos como o México. Esses subsídios podem dificultar a competição para os agricultores em países mais pobres, como Etiópia. Além disso, o subsídio pode atenuar sinais de mercado - como a queda nos preços do café que sugere excesso de produtores - e prender os agricultores em seu estado atual, em vez de incentivá-los a diversificar e explorar novos produtos ou setores. E a Fundação eclipsou outras marcas éticas que podem ajudar os produtores mais pobres de maneira mais eficaz. Os críticos concluem que o movimento de comércio justo não é uma estratégia viável de desenvolvimento a longo prazo e que benefícios iguais ou maiores podem ser alcançados se os países ricos eliminarem tarifas sobre impor-

tações agrícolas de países mais pobres (Mohan, 2010).

Exploração de trabalhadores pobres

Há preocupações também para os trabalhadores industriais. Por exemplo, os críticos da globalização argumentam que as corporações transnacionais (TNCs) obrigam os trabalhadores a trabalharem em ‘sweatshops’ com longas jornadas, baixos salários e más condições.

A imagem real é menos clara (Poon e Rigby, 2017). Certamente, empregos na manufatura foram transferidos para países com mão de obra mais barata que toleram salários mais baixos, jornadas mais longas e condições de trabalho mais precárias do que os países ricos. Mas ninguém é obrigado a trabalhar em fábricas produzindo roupas ou eletrônicos para exportação: eles escolhem fazer isso porque o trabalho é mais seguro, mais seguro e melhor remunerado do que outras opções, como mineração ou agricultura. Seus salários e horas podem chocar observadores em países desenvolvidos, mas geralmente são mais altos, muitas vezes consideravelmente mais altos, do que os disponíveis em outros empregos locais (Skarbek, 2006). E maiores ganhos significam níveis mais baixos de trabalho infantil (Edmonds e Pavcnik, 2004): os salários das fábricas são especialmente benéficos para as adolescentes, permitindo que as famílias as mantenham na educação por mais tempo e permitindo que se casem e tenham filhos mais tarde (Heath e Mobarak, 2014).

A globalização conseguiu unir pessoas de todo o mundo - contra a globalização. Trabalhadores de fábricas nos Estados Unidos viram seus empregos ameaçados pela concorrência da China. Agricultores em países em desenvolvimento viram seus empregos ameaçados por cultivos dos Estados Unidos. Trabalhadores na Europa viram as duramente conquistadas proteções ao emprego sendo atacadas

“(...) ambientalistas sentiram que a globalização minava a luta de uma década para estabelecer regulamentações para preservar nosso patrimônio natural.

– Joseph Stiglitz (2007)

Em geral, as evidências mostram que o comércio melho-

ra os padrões de vida e trabalho em países mais pobres. Aqueles com altos níveis de investimento estrangeiro direto (IED) têm padrões de emprego em ascensão (Poon e Rigby, 2017: cap. 6). O comércio traz salários mais altos, mais empregos, redução da pobreza, melhor nutrição, saúde aprimorada e vida mais longa (Norberg, 2017). Tira os trabalhadores da economia informal, onde os baixos salários e as más condições são comuns, e a segurança é inexistente (McCaig e Pavcnik, 2014).

O comércio também beneficia os consumidores em países em desenvolvimento. Os mercados de alimentos, roupas, eletrônicos, comunicações, mídia e muito mais se tornaram verdadeiramente internacionais, oferecendo aos consumidores produtos importados melhores e mais baratos do que as indústrias locais podem fornecer. Para os mais pobres em particular, isso é um ganho importante.

Sem dúvida, China, Sudeste Asiático, Japão, Coreia, Cingapura, Hong Kong ou Índia não teriam progredido tanto sem o comércio. E as vidas de muitas das pessoas mais pobres do mundo não teriam melhorado tanto e tão rapidamente. Por muitos anos até 1980, quando o comércio começou a expandir rapidamente, mais de dois quintos da população mundial viviam com menos de \$2 por dia. Em 1990, isso havia caído para pouco mais de um terço. Agora, é um em cada dez. E isso apesar do aumento da população mundial: a cifra de pobreza de 1990 representava quase 1,9 bilhão de pessoas. Dado que a população mundial cresceu quase um terço desde então, poderíamos esperar que a pobreza de \$2 por dia ultrapassasse 2,5 bilhões agora. Na verdade, está reduzida para 500 milhões, principalmente na África Subsaariana.

Preocupações ambientais

Outra crítica é que o comércio global prejudica o meio ambiente. Países com mão de obra barata geralmente têm padrões ambientais mais baixos do que os mais ricos; assim, quando empregos de fabricação são terceirizados, o trabalho é mais propenso a ser feito em fábricas que usam combustíveis fósseis e emitem emissões tóxicas. E ao tornar a agricultura mais lucrativa, o comércio pode levar à superexploração e erosão do solo, e à destruição de florestas e outros habitats da vida selvagem em busca de novas áreas agrícolas.

Países mais pobres argumentam que tais queixas são hipócritas. Países ricos, afirmam eles, mostraram pouca preocupação ambiental durante seu próprio desenvolvimento inicial: a maioria desmatou suas florestas para a agricultura e queimou combustíveis fósseis para a indústria. É injusto negar aos países em desenvolvimento as mesmas oportunidades. Fazer isso apenas prolonga a desigualdade entre ricos e pobres.

Claro, os países desenvolvidos estavam em grande parte inconscientes do impacto ambiental de suas ações anteriores: hoje, ninguém pode ignorar o dano potencial. Mas, embora seja verdade que os países causam danos ambientais em seus estágios iniciais de desenvolvimento, eles se tornam mais limpos à medida que enriquecem. À medida que as pessoas ficam mais ricas, são menos propensas a aceitar fábricas sujas, rios poluídos e ruas cheias de fumaça. Além disso, felizmente, o comércio e o crescimento nos trazem tecnologias de produção 'verdes' mais baratas. Permitir que os países em desenvolvimento passem rapidamente por esse ciclo natural, portanto, criará um mundo mais rico e mais limpo (Dinda, 2004). A longo prazo, o comércio e crescimento melhoram o meio ambiente.

Outra preocupação ambiental é que o comércio global significa transporte de mercadorias por grandes distâncias, aumentando a pegada de carbono do que consumimos. E ao tornar a produção mais barata, o comércio nos incentiva a comprar mais produtos, aumentando o problema (Frankel e Romer 2005).

No entanto, os custos ambientais do transporte são mais baixos do que imaginamos. A contêinerização e a logística computadorizada permitem que mercadorias sejam enviadas em grandes quantidades com eficiência surpreendente. De fato, a maioria das 'milhas alimentares' é a última milha entre a loja e a casa do cliente. Em climas frios, a alternativa 'compre local' de cultivar alimentos e criar animais localmente exigiria mais energia do que importá-los de regiões mais quentes.

Portanto, condenar o comércio como totalmente destrutivo para o meio ambiente está errado. E os acordos da OMC levam em consideração as preocupações ambientais. A verdadeira tarefa é organizar o comércio de maneira a proteger o meio ambiente enquanto avança o progresso humano, especialmente para os mais pobres.

Imperialismo cultural

Uma última crítica ao comércio global é que ele destrói culturas locais, substituindo-as por estilos de vida ocidentais superficiais e consumistas. Assim, os meios de comunicação globais são dominados por televisão, filmes, redes sociais e jogos de computador ocidentais. Em vez de alimentos tradicionais, hambúrgueres, frango frito, pizzas e café são servidos em todo o mundo em filiais de McDonald's, KFC, Starbucks - ou suas cópias locais. Lojas ocidentais vendem marcas ocidentais em cidades de Kuala Lumpur a Lima.

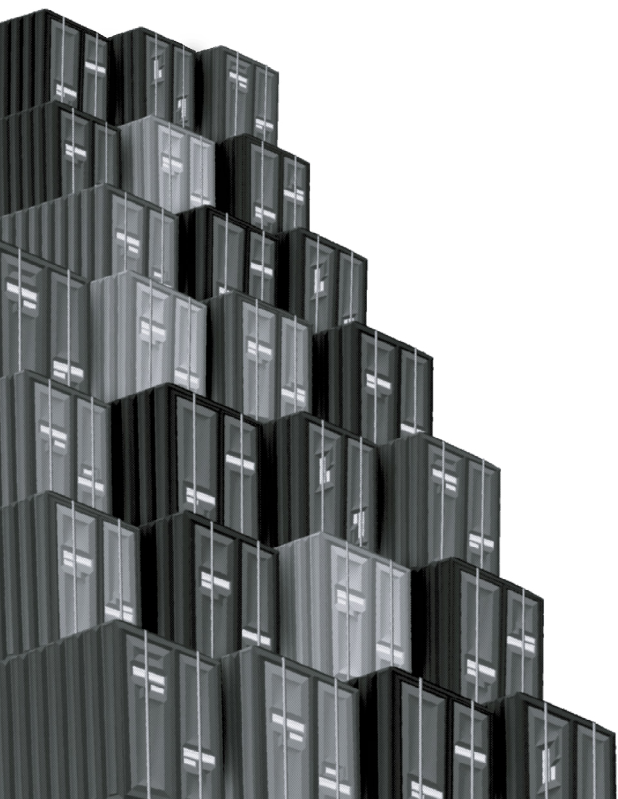
Mas a difusão cultural não é algo novo. Os antigos romanos liam filósofos gregos em tradução e importavam especiarias e frutas exóticas de longe. A Rota da Seda trouxe papel, impressão e pólvora para a Europa, e novas religiões para a China. A chegada da cultura indiana em Java e Bornéu alimentou a demanda por aromáticos. Números árabes e astronomia se espalharam por todo o mundo.

E a difusão cultural é um processo de duas vias. Ambos os lados escolhem e adotam o que mais gostam um do outro. Os parceiros comerciais dos Estados Unidos apreciam seus hambúrgueres (que oferecem mais nutrição por dólar do que a maioria das alternativas) e bebem Coca-Cola (que é seguro beber em qualquer lugar, ao contrário de muitas outras opções locais). Enquanto isso, os americanos desfrutam da acupuntura chinesa, artes marciais japonesas, programas de TV australianos, design escandinavo e culinárias exóticas de todo o mundo.

Ao nos expor a novas ideias, o comércio promove a diversidade cultural e a inovação. Isso explica em parte o crescente interesse internacional nas artes (teatro, música, arquitetura), artesanato local, moda, design, mídia (livros, revistas, transmissões, filmes), patrimônio (turismo, museus, galerias, bibliotecas), festivais, esportes e muito mais. O comércio apresenta pessoas a diferentes formas de vida que elas incorporam voluntariamente à sua própria cultura - se a considerarem benéfica. Essa propagação bidirecional de culturas pode até promover um senso de união global, minar o nacionalismo, aumentar a confiança e promover a compreensão, tolerância e paz (Wright, 2018).

PARTE 4

PROTECCIONISMO



8 - PROTECIONISMO: POLÍTICA, FERRAMENTAS, PROBLEMAS

A política do protecionismo

Diante das preocupações populares sobre os possíveis aspectos negativos do comércio e da globalização, os países enfrentam fortes pressões para desencorajar a importação de certos produtos. Em particular, enfrentam lobby determinado de setores que temem a concorrência de importações mais baratas. Embora isso possa resultar em preços mais altos para os consumidores, a ligação não é óbvia, e os consumidores não possuem a mesma motivação intensa. Comerciantes estrangeiros, por sua vez, não têm votos para ameaçar políticos locais. E uma vez estabelecidos, os controles tornam-se difíceis de remover - criando um mecanismo de protecionismo.

Existem muitos outros motivos diversos por trás do protecionismo. Os países podem desejar preservar seu modo de vida e indústrias tradicionais, como a agricultura. Eles podem não querer ver investidores estrangeiros assumindo o controle de suas indústrias. Podem desejar proteger novas indústrias que ainda não são grandes o suficiente para competir globalmente. Podem esperar aumentar as receitas por meio da tributação do comércio. Ou até mesmo esperar silenciar críticas - como fez a China com sua taxa de importação de 200% sobre o vinho australiano após a Austrália pedir uma investigação sobre a origem da Covid-19.

O protecionismo geralmente é resultado da política doméstica. Por exemplo, a agricultura é uma indústria altamente visível, que a maioria dos países considera vital para sua economia interna. Portanto, os políticos se beneficiam politicamente ao protegê-la - apesar dos custos reais, mas menos visíveis, que isso impõe aos consumidores (pior ainda, cada país adota políticas diferentes para proteger sua agricultura). Além de serem diversas, essas políticas também podem ser

altamente complexas ao lidar com diferentes tipos de fazendas, proprietários e métodos de produção. A agricultura, no entanto, é frequentemente importante no comércio, assim como no âmbito doméstico: cerca de 25% da produção agrícola dos EUA é exportada, por exemplo. Portanto, as políticas comerciais agrícolas tornam-se ainda mais complexas à medida que os países tentam alinhá-las com suas diversas políticas internas. Tudo isso torna a agricultura um dos tópicos mais difíceis nas negociações comerciais da OMC).

As ferramentas do protecionismo

Tarifas. Existem também muitas maneiras diferentes pelas quais os países podem buscar objetivos protecionistas. As mais óbvias são tarifas ou direitos alfandegários - impostos sobre bens importados, destinados a tornar as importações menos atraentes para os consumidores, ou para arrecadar receitas, ou ambos. As tarifas podem ser cobradas como uma porcentagem do valor dos bens importados (*ad valorem*) ou como uma quantia fixa por unidade, ou uma combinação de ambos. As tarifas foram substancialmente reduzidas por meio de ações internacionais desde a Segunda Guerra Mundial e são agora amplamente desaprovadas. No entanto, existem outras maneiras menos transparentes para um país resistir às importações estrangeiras - as chamadas barreiras não tarifárias.

Barreiras não tarifárias diretas. Quotas ou licenças de importação, por exemplo, estabelecem limites para a quantidade ou valor de mercadorias que podem ser importadas para o país. Podem impor uma restrição absoluta sobre quanto pode ser importado: a China, por exemplo, estabelece um limite para a tonelage de arroz que aceita do Camboja. Ou os países podem permitir uma certa quantidade de um bem a uma tarifa baixa ou zero, mas impor tarifas mais altas em quaisquer importações adicionais. As quotas significam que os produtores nacionais enfrentam alguma, mas não total, concorrência do exterior. No entanto, os sistemas de cotas podem ser altamente complexos, tornando-os menos transparentes do que as tarifas, potencialmente alimentando a corrupção. Além disso, ainda elevam os preços para os consumidores e podem impedir que os produtores obtenham os insumos de que precisam para seus negócios: com tarifas, os insumos do exterior simplesmente se tornam mais caros, mas com cotas, podem ser

impossíveis de obter. Isso pode limitar a produção de empresas bem-sucedidas e desencorajar a criação de novas (Krueger, 2020: cap. 5).

Outra opção são as restrições voluntárias de exportação (VERs). Estas são limitações voluntárias na quantidade que um país exporta para outro, geralmente exigidas pelo país importador e aceitas pelos exportadores que temem restrições ainda mais severas. Um exemplo foi quando o Japão concordou em limitar suas exportações de carros para os EUA na década de 1980. No entanto, em 1994, os membros da OMC votaram para eliminar tais restrições.

Barreiras não tarifárias indiretas. Um país também pode frustrar importadores por meio de obstrução burocrática, como papelada alfandegária onerosa e atrasos deliberados (Representante Comercial dos EUA, 2019).

Em seguida, um país pode impor padrões rigorosos a bens importados, às vezes exigindo múltiplas certificações de diferentes agências governamentais (Fisher, 2021). A justificativa pode ser bloquear importações feitas em condições inadequadas de bem-estar humano ou animal, ou garantir a segurança e qualidade de bens importados. E pode haver preocupações legítimas quanto à propriedade intelectual, por exemplo: talvez concorrentes estrangeiros estejam prejudicando os produtores locais ao não pagar royalties por patentes que usam na fabricação, ou estão importando e copiando tecnologia. Os padrões são a forma mais comum de barreira comercial e, argumentavelmente, muito mais importantes hoje do que tarifas ou cotas. No entanto, os requisitos de padrões para importações podem ser facilmente manipulados por motivos puramente protecionistas. De maneira menos transparente, os governos podem subsidiar suas indústrias ou fornecer-lhes empréstimos baratos, aluguéis baixos ou concessões fiscais especiais, tornando seus produtos mais baratos e mais atraentes do que os importados. Ou podem optar apenas por fornecedores domésticos ao comprar coisas para o serviço público ou uso público (por exemplo, software, serviços de manutenção, equipamentos de combate a incêndios, materiais de construção e medicamentos). Em alguns casos (por exemplo, equipamentos de defesa e comunicações), pode haver preocupações honestas de segurança ao comprar no exterior; mas essas preocupações são facilmente estendidas a indústrias não estratégicas, apesar das regras da OMC contra isso.

Quais empresas proteger?

Os países não podem se proteger contra todas as importações - isso só criaria escassez generalizada e aumentos de preços. Em vez disso, eles geralmente buscam proteger o que consideram indústrias sob ameaça específica da concorrência, ou indústrias que veem como chave - como 'campeões nacionais' existentes ou novas indústrias 'infantis' que esperam crescer para o futuro.

Mas decidir quais indústrias estão sob ameaça não é fácil. Empresas podem ter dificuldades e empregos podem estar ameaçados por muitas razões além da concorrência estrangeira. Elas podem simplesmente ficar para trás em investimentos e produtividade. Impostos e regulamentações onerosas podem tornar seu produto muito caro. Talvez o mercado esteja saturado, ou os depósitos de minas estejam se esgotando, ou a tecnologia tenha avançado e as pessoas não valorizam mais seu produto. Seja qual for a razão real, a concorrência estrangeira geralmente é usada como bode expiatório. O resultado triste é que o protecionismo tende a se concentrar em indústrias em declínio em vez de crescentes, tornando-o uma política cara, ingrata e ineficaz.

Os governos também não são bons em identificar empresas e tecnologias de ponta. Por exemplo, o Ministério do Comércio Internacional e Indústria do Japão (MITI) - frequentemente citado como um exemplo bem-sucedido dessa estratégia industrial - provavelmente fez mais para proteger perdedores do que ajudar vencedores; enquanto a Coreia do Sul começou a prosperar apenas depois de desmontar seus controles protecionistas (Krueger 2020). E apoiar 'campeões nacionais' pode simplesmente torná-los preguiçosos e menos capazes de competir.

Os governos são ruins em escolher vencedores, mas os perdedores são bons em escolher governos (Matt Ridley (2020)).

Consequências não intencionadas

Infelizmente, embora as barreiras comerciais possam proteger empregos em algumas indústrias, elas impõem cus-

tos a outras, como aquelas que dependem de matérias-primas e componentes importados para seus processos de produção. Além disso, os custos das barreiras comerciais são pagos pelos consumidores domésticos, nos preços mais altos que enfrentam para bens importados e na redução de escolha e concorrência. Por exemplo, 98% dos calçados vendidos nos EUA são importados. Se tarifas eliminassem as importações de calçados, não haveria chance de os produtores domésticos preencherem a lacuna antes que os americanos estivessem literalmente sem calçados.

O protecionismo traz outros problemas, como ilustrado pela ‘Tarifa Trump’ de 2018 de 25% sobre as importações de aço nos Estados Unidos, destinada a reverter a perda de empregos no setor siderúrgico do Meio Oeste. Na verdade, essas perdas de empregos refletiam um excesso cíclico na produção mundial de aço, que uma maior produção nos EUA simplesmente pioraria. A aplicação das restrições exigiu uma grande burocracia e levou a apelações e processos judiciais custosos. Aços especiais que não poderiam ser produzidos nos EUA foram afetados pelas tarifas, exigindo isenções complicadas. À medida que os preços do aço produzido nos EUA subiam acima dos preços mundiais, os preços de carros e bens domésticos feitos com aço também aumentaram, tornando as importações estrangeiras mais atraentes. No geral, as perdas de empregos na manufatura provavelmente excederam as obtidas na produção de aço, e tanto os salários quanto o PIB sofreram (York 2020).

O protecionismo impõe custos a outras nações também. Por exemplo, barreiras elevadas às importações agrícolas, como as impostas pela UE, podem ser particularmente prejudiciais para os países em desenvolvimento que dependem da exportação de uma única safra, como açúcar ou café. Quando a UE proibiu a importação de camarões do Benin, isso levou ao colapso da indústria de camarões do Benin, incluindo exportadores, comerciantes de peixes e os próprios pescadores, muitos dos quais estavam muito investidos na indústria para encontrar alternativas realistas. Os danos persistiram muito tempo depois que a proibição foi finalmente suspensa (Houssa e Verpooten, 2013).

Economistas concordam em grande parte que a melhor política seria uma flexibilização multilateral de todas as proteções, como foi tentado na Rodada Uruguai do GATT de 1986-

93, embora com pouco sucesso: a lealdade política e cultural dos países à agricultura (mesmo quando é uma indústria relativamente pequena) é muito forte.

O custo do protecionismo

Com milhões de produtos diferentes sendo comercializados, governos protecionistas enfrentam uma tarefa complexa em decidir quais barreiras aplicar a cada um, é uma tarefa impossível fazê-lo de maneira justa. Isso leva a disputas e casos judiciais, podendo incentivar a corrupção de funcionários públicos à medida que os comerciantes tentam evitar que seus produtos específicos sejam controlados. Barreiras comerciais também tornam o contrabando lucrativo. Mercadorias podem ser desembarcadas clandestinamente ou enviadas para um terceiro país que está fora dos controles e importadas de lá. Podem ser rotuladas erroneamente como bens não sujeitos a quotas ou tarifas elevadas, ou subfaturadas para evitar tarifas ad valorem. Novamente, os fiscais aduaneiros podem ser subornados para ignorar essas práticas e permitir a entrada das mercadorias.

Estabelecer e policiar barreiras comerciais, além de combater o contrabando e a corrupção, exige uma grande burocracia. Os EUA, por exemplo, empregam 65.000 oficiais de Proteção de Fronteiras e Alfândegas. A União Europeia possui 114.000 fiscais trabalhando em aeroportos, cruzamentos de fronteira, portos e escritórios. Em todo o mundo, pode haver algo entre meio milhão e um milhão de fiscais aduaneiros. Nem todos estarão envolvidos na polícia de barreiras aduaneiras - alguns podem estar tentando impedir a entrada de drogas e terroristas - mas a maioria provavelmente está. Isso representa um grande custo para a economia mundial.

9 - ARGUMENTOS A FAVOR DO PROTECIONISMO

O argumento das indústrias infantis

Como mencionado, uma das justificativas mais comuns para as barreiras comerciais é possibilitar que os países desenvolvam novas indústrias até atingirem um tamanho em que possam se beneficiar da produção em grande escala e competir com concorrentes estabelecidos no exterior. Países em desenvolvimento já viram isso como crucial para suas políticas de ‘substituição de importações’, delineadas no capítulo 7; e isso ainda pode ser importante para países que precisam diversificar, como aqueles dependentes de uma única safra ou mineral, cujo preço pode flutuar.

A história sugere que o protecionismo pode realmente beneficiar indústrias infantis em economias emergentes. Até mesmo os EUA parecem ter se beneficiado, em seus primeiros anos, usando controles de importação para fortalecer sua capacidade manufatureira. Hoje também pode haver um caso para um país proteger seus produtores em pequena escala de corporações transnacionais, que podem ser difíceis para países individuais regular (ver capítulo 12) e, assim, podem adquirir grande poder de mercado que podem usar para eliminar concorrentes potenciais.

Mas há problemas com o argumento das indústrias infantis. Por exemplo, quais novas indústrias ‘infantis’ devem ser cultivadas? A escolha pode ser feita por motivos políticos mais do que por perspectivas reais de sucesso econômico. Além disso, por estarem protegidas, as indústrias abrigadas podem se tornar ineficientes e demorar a amadurecer. Também não é óbvio quando terão amadurecido o suficiente para que os controles sejam removidos; e essas indústrias provavelmente farão campanha para manter suas proteções. ‘Os chamados bebês nunca crescem’, escreveu o economista Milton Friedman (1997). ‘Uma vez impostas, as tarifas raramente são eliminadas.’ E, claro, permanece o custo para os consumidores que

estão sendo privados de importações mais baratas.

As tarifas são impostos que um país coloca em seus próprios cidadãos por adquirirem produtos estrangeiros designados; essencialmente, elas aumentam os preços de produtos importados para incentivar as pessoas a comprar produtos domésticos.

- Fred Hochberg (2020)

Se o objetivo é desenvolver novas indústrias, pode haver ferramentas melhores: concessões fiscais, subsídios ou bolsas de treinamento podem ser mais eficazes e menos propensos a provocar retaliação. Em termos de lidar com o poder de mercado de empresas globais, os economistas geralmente concordam que acordos internacionais sobre política de concorrência são uma solução melhor do que permitir que países individuais ergam uma multiplicidade de barreiras comerciais.

Argumento antidumping

Outro argumento a favor do protecionismo é que países estrangeiros podem “despejar” mercadorias em outros - exportando-as a um preço menor no país importador do que em seu próprio país - em uma movimentação predatória projetada para prejudicar os produtores estrangeiros ou até mesmo eliminá-los do mercado e depois capturar o comércio para si próprios.

Uma corporação transnacional pode ter considerável poder de mercado que pode ser usado na tentativa de eliminar concorrentes menores. No entanto, para sufocar todos os outros produtores mundiais, essa corporação precisaria de recursos significativos; e se há pouca chance de sucesso, é difícil entender por que tentariam. O despejo predatório por corporações transnacionais pode ser mais raro do que se imagina.

O problema real, no entanto, surge quando os governos subsidiam suas indústrias ou manipulam sua moeda para subcotar outras nações. Eles podem até mesmo usar trabalho explorado ou escravo para produzir bens de exportação a um custo muito baixo. A China, por exemplo, foi acusada de todas essas práticas pelos EUA, UE e outros países. Nesse caso, a lei internacional permite que um país imponha uma taxa compensatória (CVD) sobre produtos subsidiados por nações

exportadoras, retirando qualquer vantagem das exportações subsidiadas.

No entanto, os subsídios governamentais nem sempre são fáceis de identificar, e nações importadoras podem superestimá-los, por motivos protecionistas, a fim de impor CVDs mais altos do que justificadas. Existem também muitas razões, além de subsídios, pelas quais o preço de produtos importados pode ser baixo, até abaixo do custo de produção. Exportadores podem ter produzido bens, mas falhado em vendê-los, ou podem ter um excesso temporário para liquidar, então os descarregam a preços baixos para o que conseguirem. Esses influxos pontuais ou temporários de bens baratos podem não prejudicar os produtores domésticos, embora tragam benefícios de curto prazo aos consumidores (Anderton 2015). Medidas antidumping podem, portanto, fazer mais mal do que bem, alimentando o protecionismo, que por sua vez provoca mais retaliação (Ikesson, 2017).

Padrões trabalhistas

Pessoas em países mais ricos também reclamam que o único motivo pelo qual os mais pobres são mais baratos é porque têm padrões de emprego mais baixos - como salários baixos, longas horas, condições de trabalho inseguras e trabalho infantil. Eles podem ter impostos mais baixos sobre ganhos, empresas e capital também. Mas como o capital é escasso em países mais pobres, a produtividade dos trabalhadores é baixa, tornando-os mais dispostos, por necessidade, a trabalhar mais tempo por menos pagamento e em condições mais sujas e perigosas do que em países ricos. Impor controles de importação contra o que eles produzem simplesmente impede que eles ganhem, adquiram capital e melhorem suas vidas.

Padrões de produto e biossegurança

Outra preocupação comum é impedir a entrada de produtos que são potencialmente inseguros (por exemplo, bens elétricos, medicamentos, resíduos recicláveis ou cultivos transgênicos) ou obtidos de maneira antiética (por exemplo, produtos de carne ou manufaturas feitas por prisioneiros). E os países muitas vezes impõem outros padrões sobre como os

produtos são produzidos e processados, como padrões ambientais.

É claramente protecionismo se um país impõe padrões mais rigorosos aos importadores do que aos seus próprios produtores. Mas quais objeções de segurança e ética são legítimas e não são apenas protecionismo disfarçado? Por exemplo, as preocupações com o uso de hormônios em carne nos Estados Unidos, a cloração de frango ou as exportações de cereais geneticamente modificados são receios legítimos com a saúde ou apenas uma desculpa para bloquear produtos agrícolas dos EUA? E os Estados Unidos estão justificados em recusar produtos de carne de países com padrões de bem-estar animal muito mais baixos ou manufaturas de países com registros deficientes de direitos humanos?

Porque os padrões de produtos importados são tão facilmente usados para proteger produtores domésticos em vez de cumprir seu propósito declarado, eles são uma das maiores fontes de disputas comerciais na OMC. Quando há preocupações legítimas sobre saúde ou segurança, outras políticas (como buscar acordos internacionais sobre padrões de segurança de produtos) podem ser maneiras melhores de aplicá-las (Anderton, 2015).

Preocupações de segurança

Como mencionado anteriormente, os países podem argumentar que algumas indústrias (como defesa, TI ou comunicações) são estrategicamente importantes demais para serem abertas a estrangeiros. Eles podem proibir a exportação dessas tecnologias e proteger suas próprias indústrias 'estratégicas' da concorrência.

Sem dúvida, essas são preocupações reais e legítimas de segurança. Elas ainda exigem escrutínio rigoroso para não serem usadas por motivos protecionistas e causar prejuízo econômico. A Lei Jones dos EUA de 1920, por exemplo, exige que mercadorias transportadas entre portos dos EUA sejam transportadas em navios construídos, de propriedade e operados por americanos. O objetivo declarado era garantir que os EUA mantivessem uma marinha mercante que pudesse ser reaproveitada em tempos de guerra. Na verdade, ela elevou o preço do transporte de mercadorias ao excluir a concorrência

e exigir que produtos chegando em navios estrangeiros fossem transferidos para navios americanos. Isso afetou gravemente áreas distantes, como Havaí e Porto Rico. Enquanto isso, os navios se tornaram mais caros de serem construídos devido às regras de envolvimento americano, levando as empresas de navegação a usá-los por mais tempo, até que estivessem bem além do uso militar. Longe de proteger a navegação americana, a Lei Jones a destruiu em grande parte (Krueger, 2020: cap. 13).

Sanções

Barreiras comerciais podem ser usadas como uma arma política - para enfraquecer a economia de poderes potencialmente ou ativamente hostis, ou para provocar uma mudança em seu comportamento. Guerras comerciais podem até ser usadas como teste de força entre países hostis - menos prejudiciais do que um conflito militar direto, mas ainda assim prejudiciais. Esse ponto convence muitas pessoas de que os países devem buscar auto suficiência em bens essenciais, como alimentos, a fim de se protegerem contra a possibilidade de que seus suprimentos sejam interrompidos por meio de conflitos - não apenas conflitos entre eles e outros países, mas conflitos entre outras nações que perturbem o comércio internacional em sua região. Controles de importação são necessários, argumenta-se, para garantir que as indústrias domésticas possam sustentar a nação em tal situação.

Um caso especial é a imposição de barreiras comerciais quando surgem conflitos políticos internacionais e as negociações diplomáticas normais se rompem. Um exemplo é o embargo comercial da ONU contra o Irã em 2006, que buscava pressionar o Irã a interromper seu programa de enriquecimento de urânio. Sob um embargo, todas as importações (e às vezes exportações) de outro país são proibidas, o que pode ter um efeito poderoso sobre as nações comerciantes.

Sanções comerciais podem ser a única maneira (além da guerra) de exercer pressão sobre governos desonestos, como aqueles com registros pobres de direitos humanos. Mas é importante garantir que as sanções não estejam escondendo o protecionismo por trás de um propósito nobre. Para evitar tais acusações, os países muitas vezes buscam uma resolução da

ONU para impor barreiras comerciais internacionais, proporcionando-lhes uma medida de legitimidade internacional.

No entanto, as sanções podem não atingir o alvo certo de qualquer maneira. As elites governamentais ricas podem ser pouco afetadas por elas, enquanto os cidadãos comuns podem enfrentar preços mais altos ou escassez de bens importados, às vezes essenciais, incluindo alimentos e medicamentos. Embora as guerras comerciais sejam melhores do que as guerras militares, parece ser melhor evitar ambas e manter o comércio aberto como uma forma de incentivar a dependência mútua e a compreensão.

10 - DÉFICITS NA BALANÇA DE PAGAMENTOS

A balança de pagamentos

Outra razão pela qual um país pode ser tentado a impor barreiras comerciais contra outro é um déficit na balança de pagamentos entre eles.

A balança de pagamentos de um país é o registro de todas as suas transações internacionais ao longo de um determinado período. A parte que registra as transações de exportação e importação de bens e serviços é chamada de conta corrente. As transações em ativos, como terra e propriedade ou ações e títulos, são chamadas de conta de capital. (Alguns economistas separam esse elemento ainda mais, usando 'conta de capital' apenas para os ativos não financeiros e 'conta financeira' para os ativos financeiros.)

Um país que importa um valor maior de bens e serviços do que exporta tem o que é chamado de déficit na conta corrente (às vezes erroneamente chamado de déficit na balança de pagamentos). Ele está pagando mais por importações do que recebe por exportações. Mas, é claro, esse déficit tem que ser pago; e se todas as transações forem registradas corretamente, o déficit na conta corrente deve ser equilibrado por um excedente igual na conta de capital. Simplificando, um país que gasta mais em importações do que recebe por suas exportações deve vender ativos ou contrair dívidas para financiar a diferença. Tal situação pode apresentar dificuldades políticas, uma vez que dá a impressão de que um país não está pagando o que deve.

O déficit, é claro, poderia ser fechado ganhando mais com exportações ou gastando menos em importações. Infelizmente, essa ideia pode levar os políticos do país ao protecionismo. Eles podem subsidiar suas indústrias de exportação, por exemplo, tornando seus produtos mais baratos para clientes estrangeiros, ou impor tarifas e quotas às importações, tornando os produtos estrangeiros menos atraentes ou menos

disponíveis para os consumidores locais.

Para resumir o argumento de Adam Smith contra o mercantilismo de maneira extrema: as importações são a manhã de Natal; as exportações são a fatura do cartão de crédito de janeiro.

- P. J. O'Rourke (2007)

Déficits nem sempre são um problema

No entanto, um déficit na balança de pagamentos nem sempre é um problema. Se o país puder continuar a pagar os juros de suas dívidas e utilizar o dinheiro para financiar investimentos que resultem em prosperidade crescente, ele pode continuar a ter déficits e quitar suas dívidas quando esses investimentos se concretizarem - assim como uma empresa que faz um empréstimo para comprar novos equipamentos que melhorarão sua produção.

No século XIX, por exemplo, os EUA tiveram grandes déficits, mas investiram em exploração de petróleo e em estradas e ferrovias que melhorariam o transporte e o comércio; ao final da Primeira Guerra Mundial, tornou-se o maior exportador do mundo. Em contraste, na década de 1990, vários países do Sudeste Asiático se endividaram além do que seu crescimento poderia sustentar e, em seguida, contraíram mais empréstimos para cobrir os juros de suas dívidas. Seus crescentes déficits levaram à "Crise Asiática" de 1997-98.

Déficits também podem refletir mudanças naturais no mercado em vez de más políticas. O Reino Unido, por exemplo, exporta petróleo e produtos químicos, que são negociados internacionalmente em dólares. Antes do voto do Brexit em 2016, os preços desses bens em dólares caíram, o que reduziu as receitas de exportação do Reino Unido e aumentou seu déficit. Mas após o voto para sair da UE, o valor da libra esterlina caiu em relação ao dólar. Assim, os dólares que as exportações do Reino Unido geravam comprariam mais em casa, enquanto as importações (agora mais caras em libras) caíram, ajudando a reduzir o déficit.

Economias de países também podem afetar o déficit. As economias das pessoas fornecem os fundos de que as empre-

sas precisam para investir em sua produção. Se as economias ficarem abaixo do que as empresas estão investindo, as empresas precisarão obter mais capital do exterior. E se as pessoas gastarem em vez de poupar, isso aumentará a demanda e atrairá importações. O resultado é um déficit maior na conta corrente/financeira.

A falta de poupança doméstica para financiar os investimentos das empresas é uma das razões pelas quais os EUA têm o maior déficit persistente do mundo (embora excepcionalmente, possa financiar esse excesso de gastos simplesmente imprimindo dólares, que mantêm seu valor porque estão constantemente em demanda como a principal moeda do comércio internacional). Por outro lado, a Alemanha tem o maior superávit comercial do mundo, em parte porque a criação do euro favoreceu seus exportadores, mas também devido à alta poupança doméstica. O Japão também tem um excesso de poupança em relação ao investimento, então os poupadores e gestores de fundos precisam buscar investimentos mais lucrativos no exterior, proporcionando ao Japão um superávit na conta corrente, mas um déficit na conta de capital.

Déficits país a país

Porque a balança de pagamentos de um país com o mundo é o resultado de tantos fatores diferentes e pode ser perfeitamente benigna, a mera existência de um déficit não é uma desculpa válida para o protecionismo. Um déficit de um país com qualquer outro país é uma desculpa ainda pior - embora os políticos a usem com frequência. O presidente dos EUA, Donald Trump, por exemplo, citou os déficits comerciais de seu país com a China e o México como razões para renegociar acordos comerciais e aumentar as barreiras de importação.

No entanto, não deve ser surpresa que um país tenha déficits com outro, uma vez que pode ter superávits com outros. Os EUA, por exemplo, importam roupas, eletrônicos e carros de alguns países, mas exportam alimentos, petróleo, serviços financeiros e aeronaves para outros. Eles têm déficits com China, México e Canadá, mas superávits com Austrália, Reino Unido, Brasil e Argentina. Para fazer uma analogia simples: eu tenho um déficit com meu cabeleireiro, a quem pago

por cortes de cabelo, embora o cabeleireiro não compre nada de mim. Mas então tenho um superávit com meus empregadores, que pagam pelo meu trabalho, embora eu não compre nada deles.

As cifras bilaterais de comércio também são distorcidas por uma peculiaridade de contagem. A nacionalidade de bens estrangeiros é registrada como o último país por onde passaram - mesmo que essa etapa final contribua apenas para parte de seu valor final. Muitas vezes, o país final é a China, onde muitos produtos são montados e embalados, o que exagera de maneira enganosa o superávit da China com países como os EUA (Hochberg 2020).

Taxas de câmbio

Uma das críticas de Donald Trump à China foi que o país mantinha o valor de sua moeda artificialmente baixo, tornando as exportações chinesas mais baratas para os americanos e as exportações americanas mais caras para os chineses.

A taxa de câmbio é o preço de uma moeda em termos de outra: quantas libras, euros ou rublos você pode obter por um dólar, por exemplo. Hoje, a maioria das moedas é negociada abertamente nos mercados de câmbio estrangeiro (“forex”); e assim como qualquer outro bem de mercado, seus valores são determinados pela oferta e demanda. Se as pessoas ao redor do mundo estiverem interessadas em comprar produtos americanos, por exemplo, elas precisarão comprar dólares para pagar aos produtores americanos, o que eleva o preço do dólar. Se os americanos quiserem comprar produtos estrangeiros, terão que vender dólares para comprar as moedas estrangeiras necessárias para pagar por eles, e o preço do dólar cairá.

As taxas também refletem flutuações de curto prazo na oferta e demanda. Em um inverno rigoroso, por exemplo, a moeda de destinos turísticos ensolarados pode subir à medida que mais pessoas reservam férias. Ou se o banco central de um país aumenta as taxas de juros, os investidores podem comprar mais de sua moeda para investir lá e obter os juros mais altos. Os mercados também refletem a especulação: por exemplo, se os especuladores acreditam que a moeda de um país está propensa a cair (por exemplo, devido à incerteza política, como o voto do Brexit no Reino Unido em 2016), eles

podem vendê-la antecipadamente.

Intervenção governamental

Além dessas pressões de mercado, os governos também manipulam os mercados de câmbio, comprando ou vendendo diferentes moedas, incluindo a sua própria, para influenciar os preços. Eles podem fazer isso para tentar acalmar a volatilidade no mercado causada por alguma interrupção temporária, ou para restaurar a confiança dos investidores em sua economia.

Mas eles também podem manipular as taxas de câmbio em busca de vantagem comercial, como Trump acusou a China de fazer. Mais comumente, eles podem buscar dar à sua moeda uma taxa de câmbio artificialmente baixa para impulsionar suas exportações, tornando-as mais baratas para estrangeiros, e para reduzir as importações, tornando-as mais caras para os clientes domésticos. No entanto, as vendas mais fáceis podem tornar os exportadores complacentes e ineficientes, enquanto os preços mais altos das importações prejudicam os consumidores domésticos e, por vezes, os produtores também. Além disso, se a desvalorização for grande e repentina, pode haver consequências mais profundas: quando Belarus desvalorizou em 1992 após o colapso da antiga União Soviética, as cadeias de abastecimento, a inflação disparou para mais de 100% e as taxas de juros atingiram 45%.

Em resumo, os governos podem manipular suas moedas para buscar uma vantagem comercial, mas existem limites - além dos quais a realidade se impõe, muitas vezes dolorosamente.

PARTE 5

O COMÉRCIO

HOJE



11 - REDUÇÃO DO LIVRE COMÉRCIO

Compromisso pós-guerra com o comércio

Embora o protecionismo possa ser politicamente tentador em tempos de paz e, por mais que os controles estatais tenham sido necessários durante as duas guerras mundiais, ao final da Segunda Guerra Mundial, as potências ocidentais chegaram à conclusão de que as barreiras comerciais não eram apenas contraproducentes, mas de fato alimentaram conflitos destrutivos. Embora o bloco soviético, junto com a China e o Sudeste Asiático, tenham escolhido permanecer à parte, as nações ocidentais colaboraram no Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) de 1948, com o objetivo de reconstruir suas redes comerciais e torná-las mais livres e abertas.

O GATT foi impulsionado pela crença nos benefícios do comércio e que uma maior cooperação poderia impulsionar o entendimento e a paz entre as nações. Seria baseado em regras e aberto a qualquer um que aceitasse essas regras. O protecionismo seria desencorajado, e qualquer país participante que oferecesse condições comerciais favoráveis a outro teria que oferecer os mesmos termos a todos (a cláusula da “nação mais favorecida”).

Os resultados foram impressionantes. O número de países envolvidos cresceu de 23 em 1948 para mais de 160 hoje (OMC 2016). As tarifas médias globais que em 1947 eram de mais de 20% (Brown e Irwin 2015), ou, por algumas calculações, 40% (Banco Mundial, 1987), caíram para apenas 2,6% em 2017 (Banco Mundial, 2019).

O GATT pode ser tão importante pelo que representa em termos de processo quanto pelo que realizou como instituição. O GATT estabeleceu um padrão para políticas comerciais e serviu como um lembrete de que lutar pelo objetivo de um comércio multilateral mais livre vale a pena. Como um conjunto de regras, o GATT forneceu uma garantia crível de que os níveis tarifários poderiam

mover-se em apenas uma direção...

- Douglas A. Irwin (1995)

A liberalização comercial foi auxiliada por uma série de reformas políticas que trouxeram grandes nações para a rede de comércio mundial e reduziram as barreiras ao fluxo de investimentos, pessoas e ideias. Assim, a China liberalizou logo após a morte de Mao Zedong em 1976; na Europa, o Muro de Berlim caiu em 1989 e as nações do bloco oriental começaram a negociar independentemente com o Ocidente; países em desenvolvimento começaram a abandonar políticas de substituição de importações em favor de um comércio mais aberto; a Índia introduziu reformas econômicas liberalizantes em 1991; e a União Europeia mudou para um mercado único sem tarifas em 1993.

Ampliando horizontes

A partir de 1948, a adesão ao GATT cresceu substancialmente, assim como seu alcance. No final dos anos 80, começou a fazer avanços na agricultura (sempre um dos temas mais controversos) e em serviços, que se tornaram um componente muito mais importante do comércio mundial, alimentando preocupações sobre padrões profissionais, propriedade intelectual e direitos autorais.

O GATT era principalmente uma série de rodadas de negociação, mas nos anos 80, muitas pessoas sentiram que poderia funcionar melhor ao se tornar um órgão internacional formal. Isso levou à criação da OMC em 1995 e à expansão das negociações sobre subsídios, propriedade intelectual, padrões de produtos e outros temas. Painéis de especialistas da OMC agora decidem sobre disputas comerciais, e enquanto os países não podem ser forçados a cumprir, eles podem enfrentar retaliação se não o fizerem.

Outro fator por trás da criação da OMC foi a preocupação dos países industrializados de que seu compromisso com o alto emprego, bem-estar e padrões éticos significava que estavam sendo subcotados por países em desenvolvimento que mantinham padrões menos rigorosos. Eles esperavam que o novo órgão ajudasse as nações a lidar com isso.

Além disso, a produção tornou-se verdadeiramente in-

ternacional, com o surgimento de cadeias de valor globais que incluíam não apenas a produção global de componentes físicos, mas insumos como design, finanças de investimento, montagem, transporte, marketing e distribuição. Havia um desejo de refletir esses insumos nas negociações comerciais e garantir padrões de qualidade em todo o processo. Isso era importante, pois enquanto alguns padrões são estabelecidos pelas próprias indústrias, outros são definidos pelos governos; e com cadeias de produção espalhadas por muitos países, problemas em um país podem interromper redes inteiras.

Abordagens diferentes

O protecionismo ainda é comum, mas o comércio internacional em geral tornou-se mais livre. Diferentes países e regiões encontraram diferentes maneiras de liberalizar seu comércio, embora em um ritmo que reconhece as realidades políticas domésticas.

Intervencionismo asiático. Mesmo as economias dos tigres asiáticos dificilmente foram modelos de liberalismo de mercado puro. Seus governos muitas vezes identificaram os setores onde o país provavelmente teria uma vantagem comparativa nas exportações e direcionaram investimentos para eles. Como já mencionado, o exemplo líder é o Ministério do Comércio Internacional e Indústria (MITI) do Japão, embora seu sucesso geral na criação de empregos seja exagerado: não podemos saber quais outras indústrias poderiam ter tido sucesso ainda maior se os recursos não tivessem sido direcionados para outro lugar. Além disso, o Japão pode não ser um modelo para outros países porque sua economia era mais integrada e, portanto, mais fácil de controlar do centro.

A China também abriu seus mercados ao comércio internacional após as reformas de 1978 e agora é um grande país exportador que cresceu rapidamente como resultado. Novamente, não deixou sua estratégia de exportação ao acaso, mas intervém grandemente – subsidiando indústrias líderes como painéis solares, por exemplo, e (críticos argumentam) manipulando sua moeda para tornar seus produtos mais atraentes para os importadores. Isso pode beneficiar os setores em questão – mas vem a um custo para os consumidores e contribuintes chineses.

Zonas econômicas especiais. Outra estratégia usada na Ásia e em outros lugares para promover o crescimento por meio do comércio é a criação de zonas econômicas especiais (ZEEs). Essas áreas visam promover o comércio e o investimento estrangeiro aplicando regras mais generosas do que poderiam estar disponíveis em outro lugar. Existem cerca de 3.000 ZEEs no mundo hoje. Elas incluem portos livres como Macau, Hong Kong e Singapura; e zonas como Shannon na Irlanda, que se especializam em importar mercadorias ou componentes, processá-los ou montá-los e, em seguida, reexportá-los novamente, sem submetê-los à burocracia aduaneira normal.

As ZEEs podem permitir que os países evitem a abertura completa à concorrência estrangeira, enquanto ainda a admitem de maneiras gerenciadas. Elas também permitem alguma proteção para investidores estrangeiros contra impostos locais onerosos ou regulamentações (Poon e Rigby 2017: cap. 6).

Acordos comerciais regionais. Outra casa de meio caminho entre o protecionismo completo e o comércio aberto com o mundo são os acordos comerciais regionais. É quando um grupo de países entra em um ALC, permitindo que uma faixa acordada de mercadorias (ou todas as mercadorias) seja importada e exportada entre eles com poucas barreiras. Os EUA, por exemplo, têm ALCs com Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e República Dominicana, enquanto a UE tem ALCs com Noruega, Islândia, Suíça e Liechtenstein. Idealmente, um acordo comercial regional deve reduzir o protecionismo entre os parceiros sem prejudicar os não-membros. Mas nem sempre é o caso. A UE, por exemplo, é uma união aduaneira na qual os membros participantes concordam com o comércio livre entre si, mas impõem tarifas comuns contra o resto do mundo. O mercado interno livre de alfândegas ('único') promove, portanto, a concorrência, especialização e comércio entre os membros da UE, trazendo ganhos de bem-estar e eficiência, e cortando a burocracia aduaneira. No entanto, as altas tarifas da UE sobre suco de laranja, laticínios e outros produtos agrícolas são claramente medidas protecionistas para beneficiar os agricultores da UE. No entanto, por mais injusto que isso seja para os agricultores de países mais pobres, nenhum membro da UE pode oferecer-lhes melhores termos.

A ausência de tarifas internas não significa que o comer-

cio entre os parceiros seja completamente livre; pelo contrário, os membros da UE muitas vezes usam barreiras não tarifárias, como atrasos burocráticos ou papelada onerosa de padrões de produtos para resistir às importações de seus supostos parceiros (Fisher, 2021).

Exemplos de acordos comerciais regionais

Existem mais de 400 acordos comerciais ao redor do mundo, embora nem todos sejam acordos de livre comércio. Quando há interesses comuns, história ou idioma, os acordos regionais podem ser relativamente fáceis de criar. No entanto, blocos comerciais podem se dividir se grandes diferenças surgirem entre os países membros, como níveis de dívida divergentes, inflação ou política tributária, ou simplesmente perspectivas – como no caso da saída da Grã-Bretanha da UE.

Os seguintes exemplos mostram quão diversos tais acordos são e quão dependentes estão da política dentro de seus países membros. Por exemplo, o acordo proposto entre os EUA e a UE, potencialmente o maior do mundo, fracassou em grande parte devido a preocupações de concorrência de fabricantes dos EUA e objeções de padrões de sindicatos e grupos ambientais da UE.

Os exemplos também refletem a importância da geopolítica – como nas tentativas dos países do Sudeste Asiático de se tornarem menos dependentes de clientes ocidentais ou da China para reduzir a influência da América no Círculo do Pacífico. O livre comércio por si só permanece um sonho distante em grande parte do mundo.

União Europeia (UE). Remontando aos acordos originais de carvão e aço nos anos 1950, as 27 nações da UE formam o que agora é o bloco comercial mais integrado do mundo, muitos compartilhando a mesma moeda (o euro) e todos fazendo parte de um mercado único com padrões e regulamentos amplamente comuns. No entanto, há lacunas no mercado único (como serviços) e inúmeras barreiras não tarifárias causam atrito para o comércio interno. O bloco também mantém altas tarifas protecionistas contra importações agrícolas em particular.

Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). Em 1994, Canadá, EUA e México formaram a maior

do feitos em países com mão-de-obra qualificada, digamos, e montagem feita em países com mão-de-obra barata? Seja qual for a resposta, todos os vários elementos na cadeia de produção devem ser projetados, financiados, fabricados, montados, finalizados, embalados, transportados, comercializados e vendidos em uma variedade diversificada de países com regras e consumidores diversos. Tudo isso requer planejamento consciente e gerenciamento por praticantes que têm alcance internacional e um entendimento profundo, direto e atualizado dos mercados nos quais operam. As TNCs possuem todas essas qualificações.

As origens das TNCs

É por isso que esses tipos de cadeias de produção internacionais deram origem às TNCs. Não é nada novo. Por séculos, matérias-primas foram produzidas em um país, exportadas para processamento em um segundo, e então vendidas para outros. O Banco Medici operava em toda a Europa já no século XV, fornecendo capital para comerciantes que operavam em todo o mundo conhecido. No século XVII, a Companhia Holandesa das Índias Orientais não era apenas uma rede de comércio, mas uma TNC precoce, envolvida na produção de especiarias, café, açúcar e vinho, e até mesmo na construção naval (Poon e Rigby 2017: cap. 3). Nos séculos XVIII e XIX, a fibra de algodão era produzida na América do Norte e no Caribe, levada para a Grã-Bretanha para ser fiada e tecida em têxteis, e então transformada em roupas que eram vendidas na Europa, Sul da Ásia e América do Sul. Algumas dessas operações só foram possíveis pelo uso de controles comerciais mercantilistas, uso da força militar ou trabalho escravo; mas a ideia de produção em escala global estava sendo plantada.

Certamente, a escala da produção internacional mudou. Foi impulsionada por navios a vapor, que tornaram o transporte de bens e componentes mais barato, rápido e confiável. Cabos submarinos para telégrafos, depois telefones, telex, fax e finalmente a Internet tornaram muito mais fácil gerenciar operações internacionais em tempo real e reduzir os custos de coordenação de múltiplas atividades globais. Logo, as TNCs estavam operando em todos os lugares – começando em petróleo e mineração (por exemplo, Standard Oil, Shell, Rio Tinto), depois manufatura (Singer, Siemens, Kodak), alimentos (Nestlé, Uni-

ALC do mundo. A viagem de negócios foi facilitada, muitas tarifas foram eliminadas e os três concederam um ao outro o status de “nação mais favorecida” (o que significa que eles não poderiam dar uns aos outros termos menos favoráveis do que davam a outros países). Eles também estabeleceram um mecanismo de resolução de disputas. O acordo aumentou o comércio e trouxe preços mais baixos.

Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA).

Em 2017, o NAFTA foi renegociado, em grande parte sob pressão dos EUA, que estava preocupado com os empregos na manufatura se movendo para o México. Algumas cotas e tarifas sobre manufaturas foram aumentadas, embora também houvesse novos acordos sobre padrões ambientais e de emprego, e sobre comércio digital e propriedade intelectual.

Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN). Criada em 1967, esta associação visava promover o comércio, crescimento e desenvolvimento na região. Dela surgiu em 1989 a Cooperação Econômica Ásia-Pacífico, uma aliança de 21 países visando criar mercados regionais para bens agrícolas e primários. Muitos dos mesmos participantes são membros do acordo RCEP de 2020 (abaixo).

Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP).

Formada em 2020, este acordo comercial traz China, Índia, Malásia e outros países do Sudeste Asiático para um arranjo de baixas tarifas com aliados dos EUA no Círculo do Pacífico, como Coreia do Sul, Austrália, Nova Zelândia e Filipinas. O objetivo era aprofundar as cadeias de valor no Pacífico em detrimento da influência dos EUA.

Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). Esta é uma união aduaneira, criada em 1991 entre Brasil, Argentina, Venezuela, Uruguai e Paraguai, com outros países sul-americanos como membros associados. Um dos blocos comerciais que mais crescem no mundo, permite a livre circulação de pessoas e investimentos entre esses países.

Comunidade dos Estados Independentes (CEI). Iniciada em 1991, este grupo de 12 países ex-União Soviética incentiva a cooperação econômica, mas também a cooperação política e militar. Cinco membros operam uma união aduaneira, mas eventos políticos dentro de vários membros impediram a criação de um mercado único.

12 - CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS

A enorme expansão no comércio mundial viu o surgimento de corporações multinacionais ou transnacionais (TNCs). Sendo internacionais, são capazes de gerenciar as cadeias de valor globais que foram tornadas possíveis por parcerias comerciais em todo o mundo. Mas alguns críticos argumentam que as TNCs tornaram-se poderosas demais e impossíveis de serem reguladas, controladas e taxadas pelos governos nacionais.

Gerenciando cadeias de valor globais

Na produção de todos os tipos de bens hoje, tornou-se bastante normal terceirizar diferentes tarefas de fabricação para outros países. As TNCs estão bem posicionadas para reunir os diversos componentes e serviços que essas redes de produção globais requerem – incluindo pesquisa e desenvolvimento, localização de recursos, fabricação, montagem, vendas, marketing, publicidade, finanças, transporte, logística, gestão de resíduos, consultoria jurídica e muito mais. Elas trabalham com e reúnem uma ampla variedade de organizações diferentes, incluindo subsidiárias, contratados, parceiros de joint venture, agentes, consultores, universidades, organizações sem fins lucrativos ou agências governamentais. E fazem isso através de países diversos com leis, regulamentos, impostos, culturas e níveis de habilidade diferentes.

Muitas vezes, as pessoas imaginam que as cadeias de valor globais surgem naturalmente, por si mesmas. Na verdade, tais estruturas altamente sofisticadas não se reúnem por acaso. Alguém tem que decidir quais das muitas partes do processo de produção são melhor originadas de onde e de quem. Existem economias de escala se a fabricação for feita por uma única empresa, por exemplo, ou é melhor dividida entre empresas e países especialistas – componentes técnicos sen-

lever) e, mais recentemente, serviços (Microsoft, Visa).

Naturalmente, para uma TNC existir e ter sucesso, os benefícios da operação internacional têm que ser maiores que os custos e riscos de fazê-lo. Em tempos anteriores, esses riscos eram altos, mas o acesso a mercados estrangeiros tornou-se mais fácil, mais barato e mais seguro (graças em parte a acordos internacionais) então os riscos e custos caíram.

Movimentos pós-guerra para reduzir restrições comerciais, que levaram países a focar em sua vantagem comparativa, avançaram essa internacionalização à medida que produtores procuravam pelos melhores fornecedores. A partir de meados da década de 1980, investimento transfronteiriço, produção e parcerias cresceram rapidamente, particularmente em países em desenvolvimento, onde mais da metade do investimento direto estrangeiro agora vai. Há até mesmo um chamado ‘índice de transnacionalidade’, baseado na proporção de ativos estrangeiros, vendas e emprego na empresa (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento 2020). Para a Nokia da Finlândia, a Vodafone da Grã-Bretanha e a Anheuser-Busch da América, por exemplo, é cerca de 90 por cento.

Fronteiras incertas

No lado positivo, a operação internacional permite aos produtores se protegerem contra a volatilidade do mercado e mudar recursos globais de mercados em declínio para os que estão crescendo, aumentando a produtividade e o progresso. Mas algumas TNCs foram criticadas por usar sua estrutura global para mover receitas e lucros para jurisdições de baixa tributação – e até mesmo para evitar responsabilidade por acidentes, como a Union Carbide fez sobre a explosão de gás em 1984 em sua planta de pesticidas em Bhopal, Índia.

Precisamente por causa de sua disseminação internacional e operações fragmentadas, a nacionalidade e as fronteiras das TNCs podem ser difíceis de identificar. A Nokia, Vodafone ou Anheuser-Busch são realmente empresas finlandesas, britânicas e americanas, dado que quase todas as suas operações ocorrem em outros países? Mesmo funções centrais podem não estar todas concentradas no ‘escritório central’ formal, mas podem ser dispersas pelo globo. E talvez nenhuma

parte única da rede saiba exatamente como cada outra parte funciona.

E qual o impacto delas nos lugares onde operam? Como muitos outros centros comerciais, Singapura, por exemplo, é altamente dependente das TNCs. Isso lhe garante um futuro econômico brilhante ou a torna vulnerável a quaisquer mudanças em como algumas poucas grandes empresas escolhem operar seu negócio internacional?

Certamente, há potenciais perigos para a economia e segurança de um país quando TNCs que operam lá são apoiadas por governos estrangeiros e podem estar agindo como agentes da política externa desses governos. Por exemplo, governos poderosos podem usar suas TNCs para aumentar a dependência econômica de outros países sobre eles, ou para comprar boa vontade e garantir a conformidade desses países com suas ambições geopolíticas ou imperialistas. Esta é uma manifestação moderna, talvez, de como os governos britânico e holandês usaram suas TNCs patrocinadas pelo estado na Índia e Indonésia séculos atrás.

No entanto, há fortes evidências de que, em geral, a presença de TNCs é realmente boa para as indústrias domésticas nos países parceiros ao redor do mundo. Isso porque o investimento estrangeiro e o compartilhamento de informações, ideias, processos e técnicas de outros países na cadeia de valor aumentam a produtividade doméstica, gerando crescimento. No Reino Unido, por exemplo, um aumento de 10 por cento na presença de empresas estrangeiras foi encontrado para elevar a produtividade de plantas domésticas em 0,5 por cento (Haskel et al. 2002). A indústria automobilística falida do Reino Unido foi em grande parte salva nos anos 1970–90 pelas empresas japonesas mais eficientes Honda, Nissan e Toyota criando novas plantas lá. Novamente, isso pode tornar as cidades fabricantes de carros do Reino Unido potencialmente vulneráveis a decisões políticas e financeiras feitas do outro lado do mundo; mas então as novas técnicas, produtividade aprimorada e impulso ao emprego já foram extremamente positivos para a economia do Reino Unido.

Quão poderosas são as TNCs?

Críticos, no entanto, acreditam que a escala global das

TNCs significa que elas não podem ser controladas por governos individuais e que podem exercer enorme poder sobre muitos países. Cerca de dois terços do comércio americano é considerado liderado por TNCs, e muitas outras economias avançadas têm dependência semelhante delas. Elas são particularmente dominantes na manufatura, como na fabricação de automóveis e TI, onde a escala é necessária e as tarefas de produção são facilmente terceirizadas. Elas também têm uma influência crescente em serviços, como bancos, serviços jurídicos e contábeis, onde empresas ao redor do globo se combinaram para dar a seus clientes internacionais o aconselhamento internacional apropriado e suporte.

O estado-nação como uma unidade fundamental da vida organizada do homem cessou de ser a principal força criativa: Bancos internacionais e corporações multinacionais estão agindo e planejando em termos que estão muito à frente dos conceitos políticos do estado-nação.

- Zbigniew Brzezinski (1982)

Mas essa influência pode ser exagerada precisamente porque a complexidade das cadeias de valor globais torna tão difícil distinguir entre produtos 'estrangeiros' e 'domésticos' quanto é distinguir entre empresas 'estrangeiras' e 'domésticas'. Isso pode levar à contagem dupla.

Para ilustrar, suponha que um país produza materiais no valor de \$1; ele os exporta para outro país, onde são trabalhados para criar componentes no valor de \$2; estes são então exportados para um terceiro país que os transforma em bens acabados no valor de \$3, antes de exportar o produto para o cliente final. Apenas \$3 de valor foram criados, mas o total aparente no registro comercial é o dobro disso ($\$1 + \$2 + \$3 = \6). Para tomar um exemplo do mundo real, a maioria dos carros 'americanos' é composta principalmente por componentes fabricados no exterior. Portanto, a maior parte do valor é contada duas vezes, fazendo parecer que a contribuição das TNCs (e sua influência sobre) a economia mundial é muito maior do que realmente é (Hochberg 2020).

13 - COMÉRCIO E MORALIDADE

Duas visões do comércio

Para muitas pessoas, o comércio internacional e a globalização são vistos como malefícios. Como outras manifestações do capitalismo, são vistos como movidos pela ganância e pelo interesse próprio, não pelo altruísmo e cooperação. Em particular, a globalização é vista como beneficiando apenas países ricos e grandes corporações, que são acusadas de sufocar mercados locais, colocar produtores locais fora do negócio, forçar pessoas em países pobres a trabalharem em fábricas de exploração, formar relações de compadrio com políticos e usar sua estrutura transnacional para evitar suas responsabilidades.

Liberais têm uma visão diferente. Eles aceitam que a realidade econômica está longe de ser perfeita: empresas de fato adquirem privilégios através de seus comparsas políticos, e mudanças realmente trazem disrupção. Mas liberais ainda acreditam que essa realidade é melhor que a visão oposta, porque comércio e trocas são fundamentados na troca voluntária, reciprocidade, respeito e cooperação pacífica entre indivíduos diversos. Ninguém é forçado a aceitar algum sonho coletivo (Butler 2015).

Um comerciante... não trata homens como mestres ou escravos, mas como iguais independentes. Ele lida com homens por meio de uma troca livre, voluntária, não forçada, não coagida – uma troca que beneficia ambos os partidos por seu próprio julgamento independente. Um comerciante não espera ser pago por seus erros, apenas por suas conquistas.

- Ayn Rand (1964)

Liberais acreditam que comércio e negócios encorajam cooperação porque ambos os lados se beneficiam – e porque

o processo recompensa pessoas que melhoram as vidas de outros fornecendo o que eles querem e precisam. Além disso, longe de promover medo e ressentimento, o comércio promove tolerância: nós nos beneficiamos ao negociar até mesmo com pessoas de quem não gostamos, e por meio do comércio chegamos a entendê-los melhor (Butler 2013).

Comércio e valores liberais

Experimentos indicam que quanto mais amplos são os mercados, mais as pessoas confiam umas nas outras (Heinrich 2016), nos dando motivos para otimismo de que o comércio promove cooperação, entendimento e confiança entre nações também. Estudos sugerem que o comércio até promove justiça e igualdade, desencoraja o nacionalismo, desfaz conflitos étnicos e internacionais e promove paz (Wright 2018). Nações comerciais são mais propensas a compartilhar valores liberais como liberdade pessoal e política, a primazia do indivíduo, mínima coerção, o império da lei, abertura e liberdade de expressão (Butler 2015).

Embora o comércio esteja certamente associado a esses valores liberais, e com as instituições que expressam e preservam-nos (como sociedade civil, governo limitado, democracia representativa e cortes independentes), e provavelmente ajuda a consolidá-los, não é necessariamente o que os causa em primeiro lugar. Parece mais provável que a adoção de valores e instituições liberais é que permita que o comércio (e a prosperidade que traz) floresça e se expanda.

Assim, a historiadora econômica Deirdre McCloskey aponta que, por grande parte da história humana, o ser humano médio viveu em níveis meramente de subsistência. Então, de repente, a partir de cerca de 1750, rendas médias começaram a decolar. Por 1800, o cidadão mundial adulto médio ganhava cerca de \$3 por dia. Hoje é \$50 por dia. Nesse mesmo tempo, a população mundial aumentou sete vezes – significando que a humanidade agora produz mais de cem vezes a riqueza que fazia em 1800. Esse ‘Grande Enriquecimento’, diz McCloskey, não é explicado meramente pelo progresso técnico. Ele decorre dos crescentes valores liberais (‘burgueses’) de uma classe média em expansão, eclipsando a ideia aristocrática do comércio como algo rebaixador. São esses valores liberais que

tornam o comércio e os negócios possíveis (McCloskey 2007).

E com comércio e negócios vem a prosperidade. Países com maior liberdade econômica geralmente têm maiores rendas, mais crescimento e menores taxas de pobreza (Gwartney et al. 2017). Nem o enorme aumento na prosperidade desde 1800 foi confinado a poucos ricos. Em grande parte do mundo, coisas que uma vez foram luxos – habitação decente, saneamento, iluminação e aquecimento, roupas extras, viagens, lazer, entretenimento, carne fresca – tornaram-se acessíveis a todos. Máquinas agora tiram o trabalho duro da produção industrial e das tarefas domésticas. Saúde, sobrevivência infantil, longevidade e educação melhoraram marcadamente (Norberg 2017). O comércio internacional teve sua parte nisso, aguçando a competição e o incentivo para inovar e melhorar.

Comércio e igualdade

Críticos, no entanto, reclamam que o comércio pode estar piorando a desigualdade. Certamente, quando as barreiras comerciais caem e os mercados se expandem, empregos serão perdidos em indústrias menos competitivas. Nos países mais ricos, muitas dessas perdas de emprego serão entre trabalhadores menos qualificados, o que pode bem contribuir para o aumento da desigualdade. O comércio pode ser bom para banqueiros de investimento abastados de Nova York, dizem os críticos, mas é desastroso para trabalhadores têxteis do Meio-Oeste menos bem pagos. E talvez o mesmo esteja acontecendo internacionalmente à medida que alguns países prosperam e outros ficam ainda mais para trás.

Mas não devemos exagerar nas perdas de emprego, e qualquer desigualdade consequente dentro de um país rico, que possa ser devido ao comércio. Qualquer aumento na desigualdade de países ricos (e as medições de desigualdade são controversas) é o resultado de muitos fatores: o comércio explica muito pouco disso (Lawrence 2008). Como mencionado anteriormente, a vasta maioria das perdas de emprego são devidas a melhorias na produtividade, não ao comércio (Hicks e Devaraj 2015; Devaraj et al. 2017). A minoria que é devida ao comércio – e em particular, aos acordos comerciais que veem empregos mudando subitamente para o exterior – provavelmente será temporária, e os trabalhadores encontrarão outros

empregos mais produtivos.

Internacionalmente, longe dos mais pobres do mundo ficarem ainda mais para trás, houve alguns sucessos espetaculares – trabalhadores na China e no Sudeste Asiático e Sul da Ásia, por exemplo, agora desfrutam de rendas crescentes e maior segurança, enquanto membros das castas mais baixas da Índia agora têm empregos bem pagos em TI, que valoriza seu talento. De fato, o aumento nas rendas dos mais pobres do mundo desde que o comércio mundial começou a se expandir nos anos 1980 tem sido uma das histórias de sucesso mais surpreendentes da humanidade: a desigualdade de renda global diminuiu pela primeira vez desde a Revolução Industrial (Milanovic 2013).

Estudos revelam outros benefícios do comércio para países pobres também. Nos anos 1950, como já mencionado, Singapura, Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan eram nações em desenvolvimento relativamente pobres. Agora esses ‘Tigres Asiáticos’ estão entre os lugares mais ricos do globo. Economias em desenvolvimento em geral viram crescimento acelerando, e estão rapidamente alcançando, em termos do que produzem e como produzem, os avançados. A pobreza está caindo, o emprego está subindo e a qualidade de vida está melhorando (Dollar e Kraay 2004). Enquanto ainda ocorrem fomes causadas por guerras e desastres naturais nos países mais pobres, fomes devido a falhas nas colheitas foram virtualmente eliminadas quase em todo lugar, graças ao comércio permitindo que alimentos sejam fornecidos através de fronteiras internacionais e técnicas agrícolas melhoradas (como culturas GM) para expandir.

O valor moral do comércio

Moralidade é uma ideia que pode se aplicar apenas às ações de indivíduos livres. Uma pessoa que é forçada a agir de alguma maneira, mesmo de uma maneira benéfica, não pode ser dita como tendo agência moral.

Sociedades livres, mercados livres e comércio livre são, portanto, necessários para ação moral. Eles também fornecem inúmeras oportunidades para indivíduos exercerem seu julgamento moral: em particular, eles encorajam atos morais bons, e milhões deles.

Comportamento moral e confiabilidade são essenciais na troca. Ninguém voltará a um fornecedor que lhes deu mau valor; e eles avisarão seus amigos. Isso é verdade particularmente para indústrias de serviço, que envolvem contato direto entre indivíduos, e que formam uma proporção crescente do comércio mundial.

O comércio encoraja as pessoas a melhorarem sua habilidade de trabalhar e se dar bem com os outros, até mesmo inimigos tradicionais. A globalização viu um aumento na tolerância, precisamente por causa dos benefícios que o comércio traz para indivíduos, grupos e países que de outra forma podem não concordar em muita coisa. O comércio sistematicamente elimina discriminação baseada em nacionalidade, etnia, cor, gênero, orientação sexual, casta e tudo mais – já que aqueles que se recusam a lidar com os outros com base nesses critérios não obtêm os benefícios completos do comércio verdadeiramente global. Por exemplo, a rápida expansão do comércio mundial desde os anos 1980 espalhou tolerância por estilos de vida diferentes. Também contribuiu para um aumento no status das mulheres, particularmente mulheres jovens, em uma extensão muito maior do que outros possíveis fatores como democracia (Stroup 2008). E com isso, o comércio melhorou a expectativa de vida feminina, alfabetização e igualdade de gênero. Nesses aspectos, não há dúvida de que o comércio é uma força para o bem.

PARTE 6

O FUTURO DO COMÉRCIO



14 - TENDÊNCIAS E LIÇÕES

Os benefícios do comércio internacional

Prosperidade. A vida econômica hoje foi globalizada – ou, mais corretamente, dada a relativa liberdade de comércio do século XIX, reglobalizada. O movimento de pessoas, bens, serviços, componentes, capital, técnicas, tecnologias, ideias, culturas e valores é mais rápido e mais abrangente do que nunca. As cadeias de valor globais nos afetam a todos, mudando como trabalhamos e os produtos que usamos em nosso dia a dia. Novos “mercados emergentes” surgiram em países anteriormente pobres que agora têm mais acesso a investimentos estrangeiros, opções de emprego e, de fato, oportunidades de consumo: por meio de sua integração nas redes de comércio global, eles cresceram rapidamente, com as pessoas mais pobres do mundo ganhando mais – a pobreza de \$2 por dia parece estar com os dias contados.

Escolha. No entanto, crescimento e renda contam apenas metade da história. O comércio também deu às pessoas produtos de melhor qualidade e melhor valor, além de escolha mundial. Por algumas estimativas, o supermercado médio dos EUA agora tem 47.000 produtos, muitos dos quais não poderiam ser obtidos localmente, mas podem ser cultivados ou fabricados em outros países. Lojas em países menos ricos agora estão cheias de produtos internacionais que eram simplesmente desconhecidos antes do início da era da globalização no início dos anos 1990.

Qualidade de vida. Mais do que isso, o comércio melhorou a qualidade de vida da humanidade, trazendo às pessoas melhor acesso a medicamentos e saúde, educação, viagens, oportunidades de trabalho, produtos culturais e de lazer, como música, teatro e esporte, e muito mais. Os contatos feitos através do comércio possibilitaram a disseminação de ideias, invenções, capital e melhores técnicas produtivas pelo globo, trazendo progresso e padrões de vida melhorados.

Progresso acelerado. As conexões que populações di-

versas fazem através do comércio permitem que observem e aprendam com as ideias, insights e métodos dos outros. Isso antecipa invenções que melhoram a vida: por exemplo, uma vacina para Covid-19 foi criada em dias por uma empresa alemã fundada pelos filhos de imigrantes turcos, em parceria com uma corporação transnacional dos EUA que reuniu conhecimento científico e capacidade de processamento de todo o mundo (Hendershott et al., 2021). E, de forma mais ampla, o compartilhamento de conhecimento e a combinação de diferentes insights e conceitos aceleram o ritmo da inovação e o impacto que isso tem no progresso humano em uma espiral virtuosa sem fim.

Confiança e paz. Igualmente importante, esse maior contato através do comércio geralmente criou maior confiança e tolerância entre povos distantes, promoveu a resolução pacífica de disputas, fomentou a democracia e o governo aberto, e fortaleceu os princípios e instituições sobre os quais esses benefícios se apoiam.

Resiliência do comércio. Certamente, problemas persistem. Economias emergentes ainda podem ser frágeis; permanecem dúvidas sobre a exploração de trabalhadores, sobre danos ambientais, a sobrevivência de culturas, e até se pandemias provavelmente serão um problema maior em um mundo interdependente. Há reveses, como crises financeiras e guerras comerciais. Há preocupações de segurança que levam países a buscar maior autossuficiência em vez de depender de essenciais vindos de fora, argumentos sobre os padrões de produção e éticos de produtos importados, e dúvidas sobre os padrões profissionais de prestadores de serviços estrangeiros, como banqueiros, contadores, médicos e outros. E ainda há um protecionismo considerável, muitas vezes alcançado de maneiras difíceis de ver e difíceis de quantificar.

Essas são todas preocupações significativas que devem ser levadas a sério. Mas a tendência de longo prazo parece clara, de que, devido a seus muitos benefícios, o comércio continuará a se expandir, contribuindo para o crescimento e prosperidade mundial.

Tendências e desafios

Entre as centenas de nações que agora participam de

discussões comerciais internacionais, há um compromisso generalizado de reduzir restrições comerciais. No entanto, cada uma delas ainda tem muitas preocupações que bloqueiam a disseminação de um comércio mundial completamente aberto; e a natureza do comércio muda ao longo dos anos (por exemplo, serviços são agora muito mais importantes no comércio do que antes), apresentando novos desafios, entre eles os seguintes.

Segurança. Há um foco crescente em questões como segurança e a transferência de tecnologia avançada para outros países (possivelmente rivais ou hostis). À medida que bens de alta tecnologia são fabricados e negociados pelo globo, fica mais fácil para alguns países acessar e explorar tecnologias desenvolvidas por outros. Por exemplo, países que compram TI da China estão cada vez mais preocupados com as implicações de segurança – como se isso facilita para a China instalar spyware em suas redes de comunicações.

Ambiente. A preocupação com o clima e o uso de combustíveis fósseis também está afetando o padrão de comércio à medida que países exploram fontes alternativas de energia. Por exemplo, o mercado de energia solar foi dominado pela China, Japão, Coreia e Alemanha, mas agora outros governos estão investindo subsídios em pesquisa e desenvolvimento de energia verde em seus próprios países. Isso pode ser um bom negócio, dada a demanda crescente por renováveis; mas é bastante contrário aos princípios do livre comércio.

De qualquer forma, uma política melhor pode ser fazer uso de incentivos de preço e vantagem comparativa, como forjar um acordo mundial sobre impostos de carbono, que incentivará o desenvolvimento de energia alternativa comercializável nos países mais adequados para isso.

Serviços. Uma proporção crescente do comércio hoje não é comércio de bens, mas de serviços, como consultoria, finanças, contabilidade, direito, comunicações, TI, arquitetura e construção, publicação, distribuição, design, educação, saúde e assistência social, turismo e conservação, gestão ambiental e transporte. O financiamento internacional também é agora um componente importante do comércio internacional, com empresas financeiras combinando-se mundialmente em uma tentativa de servir cadeias de valor globais.

Esse desenvolvimento traz novas questões de política

comercial. Por exemplo, países podem estar relutantes em reconhecer as credenciais de advogados estrangeiros, contadores ou outros profissionais. Isso pode ser devido a uma preocupação genuína em manter altos padrões; mas é outra maneira potencial de favorecer indústrias domésticas. Cada uma dessas barreiras torna o comércio internacional mais difícil.

Campos de jogo nivelados. Padrões, de forma mais geral, são a principal forma oculta de protecionismo, agora que tarifas são desencorajadas. Embora muitos países com altos padrões de emprego ou ambientais reclamem de competição “injusta” daqueles com padrões mais baixos, e demandem um “campo de jogo nivelado”, muitos deles ainda subsidiam suas próprias indústrias de exportação por meio de manipulação de moeda, subsídios, concessões fiscais ou compras governamentais.

Realmente não existe algo como um “campo de jogo nivelado” – países são simplesmente diferentes. Os trabalhadores de escritório de um país rico podem gostar de um ambiente livre de poluição, enquanto os mineiros de carvão em um país pobre podem estar mais preocupados em conseguir alimentar suas famílias. Talvez a melhor política seja aceitar essas diferenças em valores e permitir que países explorem livremente sua vantagem comparativa. O benefício disso será maior nos mais pobres de qualquer país e do mundo em geral.

Economia do conhecimento. A economia do conhecimento em expansão apresenta mais proeminentemente do que antes e traz novas questões para resolver. A proteção da propriedade intelectual, por exemplo, é uma questão contenciosa, com países mais ricos reclamando sobre outros falsificando seus produtos (algo facilitado pela terceirização global). E as corporações transnacionais são um canal importante pelo qual a tecnologia é transferida entre países.

Para um liberal, operações internacionais criam emprego, aumentam a produtividade local, melhoram a igualdade e prosperidade globais e avançam o progresso humano. Outros, no entanto, podem ver apenas os aspectos negativos das infrações de direitos de propriedade e ameaças à segurança. Consequentemente, vários diálogos internacionais sobre direitos de propriedade e proteções de segurança foram estabelecidos, e proteções contra falsificação e propriedade intelectual (como listas negras) agora se destacam em novos acordos co-

merciais.

Comércio Sul-Sul. Outra tendência é o chamado comércio Sul-Sul. Historicamente, o comércio era dominado pela Europa Ocidental e América do Norte, negociando com a Europa Oriental, Ásia, África e América do Sul – conhecido como comércio Norte-Sul. Hoje, o comércio está se expandindo entre Ásia e América do Sul, por exemplo, e dentro das próprias regiões asiáticas.

Com o tempo, esse crescimento pode ver os países ocidentais se tornando forças menos significativas dentro do comércio internacional – mesmo que os volumes totais de comércio em todos os lugares provavelmente continuem a aumentar. Mas as preocupações permanecem: o desenvolvimento do projeto Belt and Road pela China e seu pesado investimento em países asiáticos e africanos, por exemplo, é um avanço genuíno do comércio aberto, ou um sinal de suas ambições imperialistas?

Desafios políticos para políticas de livre comércio

Embora as discussões comerciais internacionais de hoje possam reconhecer os amplos benefícios do comércio mundial, elas são na realidade muito mais impulsionadas pela política nacional e internacional.

Política doméstica. As políticas econômicas, sociais e de bem-estar de um país, e a pressão que enfrenta de trabalhadores cujos empregos são ameaçados pela concorrência estrangeira, são cruciais para sua postura sobre o comércio. O comércio pode ser um bode expiatório conveniente para o fracasso de uma indústria em se adaptar a avanços tecnológicos, turbulências financeiras ou mercados em mudança. Cultura, ética e opinião popular podem ser tão importantes quanto a economia na formação da política comercial, muitas vezes mais ainda.

No entanto, focar nos benefícios mais amplos do comércio é crucial, pois afeta a vida não apenas de empresas, mas de milhões de consumidores, em casa e em todo o mundo.

Geopolítica. Preocupações geopolíticas maiores também distorcem a política comercial. Países e, às vezes, grupos de países podem usar o comércio como uma arma contra paí-

ses hostis ou aqueles com registros ruins de direitos humanos, talvez negando-lhes importações essenciais ou recusando acesso às suas exportações na esperança de torná-los mais pobres ou construir pressão pública para mudar suas políticas. Às vezes, acordos comerciais regionais são projetados principalmente para reduzir a influência de um vizinho rico sobre os mercados locais. As disputas comerciais da era Trump entre a China e a América (e outros) podem até ser um sintoma de um choque fundamental de visões sobre como os sistemas políticos e econômicos do mundo deveriam operar.

Certamente, é melhor se os países recorrem a disputas comerciais em vez de ação militar. Mas disputas comerciais também podem causar perdas profundas e generalizadas para cidadãos em todo o mundo.

Marco internacional. Um marco comercial multinacional acordado é vital se os ganhos do comércio forem generalizados. Os mercados podem operar melhor sob um estado de direito, onde regras aceitas de propriedade e contrato são seguidas e aplicadas. Isso não requer algum tipo de governo mundial – apenas o acordo dos parceiros comerciais.

Apesar de toda a política que ocorre em organizações internacionais, as regras de adesão da OMC e o processo de resolução de disputas são provavelmente a melhor esperança para isso. A necessidade é urgente, dada a expansão do comércio menos tangível, como o comércio de serviços e pela internet, além de crescentes preocupações sobre direitos humanos, padrões de emprego, propriedade intelectual, segurança e proteção ambiental. Infelizmente, as leis domésticas lutam para acompanhar esses desenvolvimentos; a liberalização do comércio de serviços, por exemplo, provou ser uma das mais difíceis de concordar sob tanto o GATT quanto a OMC.

A pressão pelo protecionismo

O estudo do comércio e das guerras comerciais ensina uma lição clara de que o protecionismo não cria ou preserva empregos e geralmente tem resultados não intencionais e prejudiciais. Barreiras elevam os preços para os consumidores domésticos, reduzem o estímulo da concorrência e privam as indústrias domésticas de matérias-primas.

Poucas medidas que poderíamos tomar fariam mais para promover a causa da liberdade, tanto em casa quanto no exterior, do que o livre comércio completo ... Venda aqui o que você pode e deseja. Compre o que você pode e deseja. Dessa forma, a cooperação entre indivíduos pode ser mundial e livre.

- Milton e Rose Friedman (1997).

No entanto, a pressão política pelo protecionismo é mais impulsionada pela percepção do que pelo fato. Poucas pessoas nos EUA, por exemplo, percebem que o número de empregos no setor de aço em risco por importações é minúsculo em comparação ao número de empregos em saúde, restaurantes, escritórios, educação, supermercados, varejo, TI e muitos outros setores que se beneficiam do comércio. E, de qualquer forma, empregos são perdidos por muitas razões, não apenas pelo comércio – mudanças tecnológicas, novas modas, aumento dos preços dos insumos, erros de gestão, aumento de impostos ou regulamentações mais rigorosas entre eles.

Infelizmente, o debate sobre política comercial sempre carecerá de equilíbrio. Milhões de consumidores se beneficiam do comércio através de preços mais baixos e maior escolha – uma tendência tão comum que mal a percebemos. Um número muito menor de pessoas pode perder seus empregos para a concorrência estrangeira, mas sua situação é muito mais visível no debate público. Trabalhadores farão campanhas nas ruas para proteger seus empregos, mas consumidores não realizam comícios para celebrar alguns dólares a menos no preço de suas compras ou sua capacidade de obter frutas frescas no inverno. Portanto, os formuladores de políticas têm muito mais probabilidade de serem movidos à ação pelos barulhentos interesses dos produtores do que pelos dos consumidores silenciosos, mas mais numerosos (Butler, 2012).

A necessidade de adaptabilidade

Mudança econômica é um processo constante. Fabricantes de velas foram colocados fora do negócio por lâmpões a gás, estábulos por veículos motorizados, tipógrafos por computadores e muitas lojas por varejistas online. A inteligência artificial revolucionará ainda mais indústrias. Mas, apesar da

disrupção trazida para alguns, tal progresso entrega enormes melhorias para a vida do público geral – que é o propósito total da produção em primeiro lugar. O comércio simplesmente acelerou esse processo inevitável e benéfico.

A verdadeira questão política, portanto, é como garantir que a mudança não venha a um custo exorbitante para aqueles que são deslocados por ela. E se os governos decidirem que devem intervir, como garantir que se concentrem em ajudar os grupos afetados a se ajustar, em vez de prolongar a vida de indústrias obsoletas e redundantes.

A política precisa permanecer flexível para acomodar essas e outras mudanças. Há enormes ganhos a serem aproveitados: mudanças estrondosas na agricultura que quase eliminaram a fome; progresso industrial; redução da pobreza; aumento da riqueza e igualdade; ciência e progresso; compreensão humana e cultura; democracia e justiça. O livre comércio e os valores liberais em que se baseia são cruciais na disseminação desses benefícios. Eles valem o esforço para protegê-los.

Não podemos prever futuros padrões de produção e comércio, nem o potencial para disrupções, quando o mundo é tão interdependente. Mas podemos pelo menos impedir que as leis nos prendam a realidades passadas em vez de construir a flexibilidade e prontidão que precisamos para absorver mudanças, nos preparar para o amanhã e aproveitar as oportunidades.

O comércio moldou nossas vidas. Ainda mais, ele moldará nosso futuro.

REFERÊNCIAS

ATAKUMAN, C. et al. Antes do Neolítico no Egeu. *Journal of Island and Coastal Archaeology* [online], 2020.

Banco Mundial (2016). Comércio (% do PIB) | Dados. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>.

Banco Mundial (1987). Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial, 134-135.

Banco Mundial (2018). Banco Mundial Dados Abertos: Tarifa média ponderada aplicada, todos os produtos (%). Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>.

Banco Mundial (2019). Banco Mundial Dados Abertos: Comércio (% do PIB). Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>.

BROOKE, J. Brasil apoia a importação de computadores. *The New York Times*, 9 jul. 1990.

BRZEZINSKI, Z. Entre Duas Eras: O Papel da América na Era Tecnocrônica. Westport, CT: Greenwood Press, 1982.

BROWN, C. P.; IRWIN, D. A. O ponto de partida do GATT: níveis tarifários por volta de 1947. *National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 21782*, 2015. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w21782>.

BUTLER, E. Adam Smith: Um Guia. Londres: Institute of Economic Affairs, 2007.

BUTLER, E. A Riqueza das Nações Condensada. Londres: Adam Smith Institute, 2011.

BUTLER, E. Escolha Pública: Um Guia. Londres: Institute of Economic Affairs, 2012.

BUTLER, E. Fundações de uma Sociedade Livre. Londres: Institute of Economic Affairs, 2013.

BUTLER, E. Liberalismo Clássico: Um Guia. Londres: Institute of Economic Affairs, 2015.

BUTLER, E. Uma Introdução ao Capitalismo. Londres: Institute of Economic Affairs, 2018.

BUTLER, E. Escola de Pensamento: 101 Grandes Pensadores Liberais. Londres: Institute of Economic Affairs, 2019.

Cain, P. J. (1982). Professor McCloskey sobre o livre comércio britânico, 1841–1881: alguns comentários. *Explorations in Economic History*, 19(2), 201-207.

Cobden, R. (1846). Discurso em Manchester, 15 de janeiro.

Devaraj, S., Hicks, M. J., Wornell, E. J. & Faulk, D. (2017). Quão vulneráveis são as comunidades americanas à automação, comércio e urbanização? Ball State University Center for Business and Economic Research and the Rural Policy Research Institute Center for State Policy, 19 de junho.

Dinda, S. (2004). Hipótese da curva de Kuznets ambiental: uma pesquisa. *Ecological Economics*, 49(4), 431-455.

Dollar, D. & Kraay, A. (2004). Comércio, crescimento e pobreza. *Economic Journal*, 114(493), F22-F49.

The Economist (2020). Os preços do petróleo e das commodities estão onde estavam há 160 anos, 27 de abril. Disponível em: <https://www.economist.com/graphic-detail/2020/04/27/oil-and-commodity-prices-are-where-they-were-160-years-ago>.

Edmonds, E. & Pavcnik, N. (2004). Comércio internacional e trabalho infantil: evidências entre países. National Bureau of Economic Research. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w10317>.

Findlay, R. & O'Rourke, K. (2007). Poder e Abundância: Comércio, Guerra e Economia Mundial no Segundo Milênio. Princeton Univer-

sity Press.

Fisher, M. H. N. (2021). Realidade versus Retórica no 'Comércio Livre': A História de um Exportador. Londres: Adam Smith Institute.

Frankel, J. A. & Romer, D. H. (1999). O comércio causa crescimento? *American Economic Review*, 89(3), 379-399.

Frankel, J. A. & Romer, D. H. (2005). O comércio é bom ou ruim para o ambiente? Desvendando a causalidade. *Review of Economics and Statistics*, 87(1), 85-91.

Aqui estão as referências traduzidas para o português e formatadas conforme a ABNT:

Friedman, M. & Friedman, R. D. (1997). O caso a favor do livre comércio. **Hoover Digest**, n. 4.

Gwartney, J., Lawson, R. & Hall, J. (eds) (2017). **Liberdade Econômica do Mundo: Relatório Anual 2017**. Vancouver, BC: Fraser Institute.

Hartley, C. K. (2008). Comércio: descoberta, mercantilismo e tecnologia. Em **The Cambridge Economic History of Modern Britain** (ed. R. Floyd e P. Johnson), vol. 1.

Haskel, J. E, Pereira, S. C. & Slaughter, M. J. (2002). O investimento direto estrangeiro interno aumenta a produtividade das empresas domésticas? **National Bureau of Economic Research**. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w8724>.

Heath, R. & Mobarak, A. (2012). A demanda ou a oferta restringem investimentos em educação? Evidências de empregos no setor de vestuário em Bangladesh. Disponível em: <https://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Workshops-Seminars/Development/mobarak-120416.pdf>.

Heinrich, J. (2016). Os mercados nos tornam justos, confiáveis e cooperativos, ou trazem o pior de nós? **Economics**, 6 de agosto. Disponível em: <https://economics.com/do-markets-make-us-fair-trusting-joseph-heinrich/>.

Hendershott, R., Brook, Y. & Watkins, D. (2021). Ingenuismo: uma nova teoria da inovação. Disponível em: <https://ingenuism.substack.com>.

Hicks, M. J. & Devaraj, S. (2015). O Mito e a Realidade da Manufatura na América. *Center for Business and Economic Research, Ball State University*. Disponível em: <http://conexus.cberdata.org/files/MfgReality.pdf>.

Hochberg, F. P. (2020). *Comércio Não É Uma Palavra de Quatro Letras*. Nova Iorque: Avid Reader Press.

Houssa, R. & Verpooten, M. (2013). As consequências não intencionais de uma proibição de exportação: evidências do setor de camarão do Benin. *University of Namur Centre for Research in the Economics of Development*, Working Paper 1304.

Ikeson, D. J. (2017). Antidumping 101: tudo o que você precisa saber sobre o instrumento protecionista favorito da indústria do aço. *Cato Institute blog*, 27 de abril. Disponível em: <https://www.cato.org/blog/antidumping-101-everything-you-need-know-about-steel-industrys-favorite-protectionist-bludgeon>.

Irwin, D. A. (1995). O GATT em perspectiva histórica. *American Economic Review*, 85(2), 323–328.

Klein, M. C. (2016). Quantos empregos manufatureiros nos EUA foram perdidos para a globalização? *Financial Times*, 6 de dezembro. Disponível em: <https://www.ft.com/content/66165693-ddf8-3988-b7e2-5ea887303c3e>.

Krpec, O. & Hodulak, V. (2019). Guerra e comércio internacional: Impacto da disrupção do comércio nos padrões de comércio internacional e desenvolvimento econômico. *Brazilian Journal of Political Economy*, 39(1), 152–172.

Krueger, A. O. (2020). *Comércio Internacional: O Que Todos Precisam Saber*. Oxford University Press.

Lawrence, R. Z. (2008). Blues dos colarinhos azuis: o comércio é o culpado pela crescente desigualdade de renda nos EUA? *Peterson Institute for International Economics*, Washington, DC. Disponível

em: <https://www.piie.com/bookstore/blue-collar-blues-trade-blame-rising-us-income-inequality>.

Mankiw, G. (2006). Outsourcing redux. *Greg Mankiw's Blog*, 7 de maio. Disponível em: <http://gregmankiw.blogspot.com/2006/05/outsourcing-redux.html>.

McCaig, B. & Pavcnik, N. (2014). Mercados de exportação e alocação de trabalho em um país de baixa renda. *National Bureau of Economic Research*. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w20455>.

McCloskey, D. (2007). *As Virtudes Burguesas: Ética para uma Era de Comércio*. University of Chicago Press.

McDowell, A. (1999). *Listas de Lavanderia e Canções de Amor: Vida Village no Antigo Egito*. Oxford: Clarendon Press.

Milanovic, B. (2013). Desigualdade de renda global em números: na história e agora. *Global Policy*, 4(2), 198–208.

Mohan, S. (2010). *Comércio Justo sem a Espuma*. Londres: Institute of Economic Affairs.

Norberg, J. (2017). *Progresso: Dez Razões para Olhar para o Futuro com Otimismo*. Londres: Oneworld Publications.

OECD (2019). O comércio de bens falsificados agora é 3,3% do comércio mundial e está crescendo. *Newsroom*, 18 de março. Disponível em: <https://www.oecd.org/newsroom/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-world-trade-and-rising.htm>

Ohlin, B. (1933). *Comércio Inter-regional e Internacional*. Harvard University Press.

OMC (2016). Revisão Estatística do Comércio Mundial 2016. Genebra: Organização Mundial do Comércio. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.

O'Rourke, K. (1997). A invasão do grão europeu, 1870–1913. *Journal of Economic History*, 57(4), 775–801.

O'Rourke, K. (1999). Política comercial britânica no século 19: um artigo de revisão. *University College Dublin, Department of Political Economy Working Paper*. Disponível em: http://econpapers.repec.org/paper/fthdublec/99_2f22.htm.

O'Rourke, P. J. (2007). *Sobre a Riqueza das Nações*. Old Saybrook, CT: Tantor Media.

O'Rourke, P. J. (2009). Sr. Direito. *New Zealand Herald*, 17 de abril.

Pirie, M. (2002). *A Economia das Pessoas*. Londres: Adam Smith Institute.

Poon, J. & Rigby, J. L. (2017). *Comércio Internacional: Os Básicos*. Abingdon: Routledge.

Rand, A. (1964). A ética objetivista. Em *A Virtude do Egoísmo*. Nova Iorque: Signet.

Ricardo, D. (1817). *Sobre os Princípios da Economia Política e Tributação*.

Ridley, M. (2010). *O Otimista Racional*. Londres: Fourth Estate.

Ridley, M. (2020). *Como a Inovação Funciona*. Londres: Fourth Estate.

Schiermeier, Q. (2015). DNA antigo revela como o trigo chegou à Grã-Bretanha pré-histórica. *Nature* (online: news).

Selkirk, A. (2020). O segredo da civilização. Disponível em: <http://www.civilization.org.uk>.

Sidwell, M. (2008). *Comércio Injusto*. Londres: Adam Smith Institute.

Smith, A. (1759). *A Teoria dos Sentimentos Morais*. Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>.

Smith, A. (1763). *Lições sobre Jurisprudência*. Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/smith-lectures-on-justice-police-revenue-and-arms-1763>.

Smith, A. (1776). *Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*. Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-in-2-vols>.

Sowell, T. (2002). *A Busca pela Justiça Cósmica*. Nova Iorque: Simon & Schuster.

Stiglitz, J. (2007). Fazendo a globalização funcionar. Nova Iorque: Norton & Company.

Stroup, M. D. (2008). Separando a influência do capitalismo e da democracia no bem-estar das mulheres. Revista de Comportamento Econômico e Organização, 67, 560-572.

Summerhayes, G. (2009). Padrões de rede de obsidiana na Melanésia - fontes, caracterização e distribuição. Boletim da Associação de Pré-história do Indo-Pacífico, 29, 109-123.

Terborgh, A. G. (2003). O aumento do comércio mundial pós-guerra: o Sistema de Bretton Woods merece crédito? Documentos de Trabalho de História Econômica (78/03). Departamento de História Econômica, Escola de Economia e Ciência Política de Londres, Londres. Disponível em: <http://eprints.lse.ac.uk/22351/>.

Wright, W. A. (2018). O comércio é bom para a alma? Uma avaliação empírica. Assuntos Econômicos, 38(3), 422-433.

York, E. (2020). Rastreamento do impacto econômico das tarifas dos EUA e ações retaliatórias. Tariff Tracker, The Tax Foundation. Disponível em: <https://taxfoundation.org/tariffs-trump-trade-war/>.

SOBRE O IEA

O Instituto realiza pesquisa e educação (No. CC 235 351). Sua missão é melhorar a compreensão das instituições fundamentais de uma sociedade livre, analisando e expondo o papel dos mercados na solução de problemas econômicos e sociais. O IEA alcança sua missão por meio de:

- um programa de publicação de alta qualidade
- conferências, seminários, palestras e outros eventos
- alcance a estudantes de escolas e faculdades
- intermediação e aparições na mídia

O IEA, que foi estabelecido em 1955 pelo falecido Sr. Antony Fisher, é um instituto educacional, não uma organização política. É independente de qualquer partido político ou grupo e não realiza atividades destinadas a afetar o apoio a qualquer partido político ou candidato em qualquer eleição ou referendo, ou em qualquer outro momento. É financiado por vendas de publicações, taxas de conferência e doações voluntárias. Além de sua principal série de publicações, o IEA também publica (em conjunto com a Universidade de Buckingham) o *Economic Affairs*. O IEA é auxiliado em seu trabalho por um distinto Conselho Consultivo Acadêmico internacional e um eminente painel de membros honorários. Juntamente com outros acadêmicos, eles revisam as futuras publicações do IEA por pares. Todos os trabalhos do IEA são portanto sujeitos ao mesmo rigoroso processo de arbitragem independente usado por revistas acadêmicas líderes. Publicações do IEA desfrutam de amplo uso em sala de aula e adoção em cursos em escolas e universidades. Elas também são vendidas em todo o mundo e frequentemente traduzidas/reimpressas.

Desde 1974, o IEA ajudou a criar uma rede mundial de 100 instituições semelhantes em mais de 70 países. Todas são independentes, mas compartilham a missão do IEA.

As visões expressas nas publicações do IEA são dos autores, não do Instituto (que não tem uma visão corporativa),

seus Administradores Gerentes, membros do Conselho Consultivo Acadêmico ou equipe sênior.

O Instituto agradece reconhecidamente o apoio financeiro para seu programa de publicações e outros trabalhos de uma generosa doação do falecido Professor Ronald Coase.

Outras publicações do IEA

Informações completas sobre outras publicações e o trabalho mais amplo do IEA podem ser encontradas em www.iea.org.uk.

Instituto de Assuntos Econômicos

2 Lord North Street, Westminster, Londres SW1P 3LB

Tel: 020 7799 8900

Fax: 020 7799 2137

Email: iea@iea.org.uk

Internet: iea.org.uk

NETWORK
FOR A
**FREE
SOCIETY**

•
iea

Institute of
Economic Affairs



ATLANTOS

