

COPPEAD/UFRJ

RELATÓRIO COPPEAD Nº 16

"A EMPRESA MULTINACIONAL E A
VANTAGEM COMPARATIVA DE RICARDO"

Ferando B. Sotelino*

Maio de 1978

* M.B.A. e M.A. em Economia pela Universidade de Stanford.
Professor de Economia e Finanças da COPPEAD/UFRJ.

I. INTRODUÇÃO

Este artigo procura estabelecer uma ponte entre a argumentação em favor do Livre Comércio, iniciada no século XIX e presente hoje nos debates do GATT, e a argumentação em favor da liberdade de atuação para a empresa multinacional, tópico de crescente debate em foros internacionais a partir da década de 60.

Não se pretende aqui atingir um entendimento completo dos determinantes da estratégia operacional da empresa multinacional, tema reservado ao terceiro artigo da presente série. Igualmente, não se pretende avaliar o papel da empresa multinacional no desenvolvimento econômico e estabelecer recomendações específicas sobre a regulamentação da atividade da empresa multinacional, tema reservado ao quarto artigo da presente série.

O objetivo aqui é apenas mostrar a analogia entre as argumentações em favor do Livre Comércio e em favor da liberdade de atuação para a empresa multinacional: ambos se revelam fundamentalmente como argumentos em defesa da racionalização da localização da atividade econômica.

II. DO MERCANTILISMO AO LIVRE COMÉRCIO

Durante os séculos XVII e XVIII, a doutrina econômica de desenvolvimento era o mercantilismo, cujas principais características eram:

- a. o elemento grau de conteúdo nacionalista.
- b. o favorecimento da regulamentação e do planejamento da atividade econômica como forma de atingir objetivos nacionais.
- c. desconfiança em relação ao Comércio Internacional.

O objetivo nacional era acumular riqueza, e o conceito de riqueza era ouro e metais preciosos. A doutrina mercantilista reconhecia que não apenas a nação, mas também o indivíduo, prezava a posse do ouro. Temia-se, no entanto, que o indivíduo, sendo livre para comerciar, acabasse trocando ouro por temperos da Índia ou açúcar de Cuba, comprometendo o estoque de riqueza nacional. Consequentemente, era preciso que o Governo controlasse o Comércio Internacional. Exportações eram vistas favoravelmente, porque implicavam num aumento do estoque nacional de "riqueza". Importações eram vistas com desconfiança, porque implicavam num decréscimo do estoque nacional de riqueza.

Foi Adam Smith, o pai da doutrina do "laissez faire", quem, em 1776, levantou o primeiro ataque formal à doutrina mercantilista com o seu Princípio de Vantagem Absoluta. Foi, no entanto, David Ricardo quem, em 1815, consolidou e aprofundou o ataque ao mercantilismo.

Adam Smith, simplesmente sugeriu que, se um país, os EUA, por exemplo, pode produzir trigo a um custo mais baixo do que o Brasil e o Brasil pode produzir café a um custo mais baixo do que os EUA, então, se o Brasil se especializasse na produção de café, os EUA na de trigo e ambos comerciassem, ambos ganhariam, porque ambos poderiam consumir mais trigo e mais café do que na situa-

ção em que as economias fossem isoladas.

Poderoso e convincente, o argumento de Smith é, na realidade, superficial. Foi Ricardo quem, com um argumento bem mais sutil e profundo, estabeleceu os ganhos de Comércio Internacional. Ricardo foi capaz de mostrar que, mesmo quando um país tivesse vantagem absoluta na produção de ambos os bens, ambos os países se beneficiariam do Comércio Internacional, em razão do Princípio da Vantagem Comparativa. O entendimento da contribuição de Ricardo fica facilitado pela utilização de um exemplo:

Suponhamos que a produtividade de 1 homem-hora em cada país para cada produto seja dada pelo quadro abaixo:

	Café (Kg)	Trigo (Kg)
Brasil	8	12
EUA	10	20

De acordo com os dados do quadro, os EUA têm vantagem absoluta na produção de ambos os produtos, café e trigo.

Ocorre que, nos EUA, para se produzir 1 Kg de café é preciso abrir mão de 2 Kg de trigo, enquanto no Brasil, para se produzir 1 Kg de café, só é preciso abrir mão de 1 1/2 Kg de trigo. Em outras palavras, o custo de oportunidade de 1Kg de café no Brasil é menor do que o custo de oportunidade de 1 Kg de café nos EUA. Conseqüentemente, embora os EUA tenham vantagem absoluta tanto na produção de café quanto na de trigo, o Brasil tem uma vantagem comparativa na produção de café. Se os EUA concentrassem os seus esforços na produção de trigo, o Brasil, na de café, e ambos comerciassem entre si, ambos os países se beneficiariam, porque ambos poderiam atingir níveis de consumo de café e trigo maiores do que os níveis possíveis de produção de suas economias isoladas.

III. A EVOLUÇÃO DO PENSAMENTO DESENVOLVIMENTISTA NEOCLÁSSICO

Elegante e simples, o argumento de Ricardo tornou-se a base teórica das posições em favor do Livre Comércio. O pensamento econômico refinou o modelo inicial de Ricardo, mas, na realidade, não o desfigurou.

Heckscher e seu aluno Ohlin, em 1919, apresentaram um refinamento da visão Ricardiana, ao procurarem explicar a Composição do Fluxo Internacional de Trocas. Segundo Heckscher e Ohlin, a composição do Fluxo de Trocas Internacionais dependeria, de um lado, da disponibilidade relativa de fatores de produção e, de outro, das características do bem em consideração. Em poucas palavras, a teoria de Heckscher e Ohlin, refinada e formalizada por Samuelson no período de pós-guerra, sugeria que os países tendem a exportar aqueles bens cuja produção é intensa do fator relativamente abundante no país.

Abundância aqui deve ser vista em termos de preços relativos. Os EUA serão uma nação rica de capital, na medida em que o preço do capital em relação a outros fatores (por exemplo, mão-de-obra) é menor nos EUA do que em outro país. O Brasil é rico de mão-de-obra, na medida em que o preço da mão-de-obra em relação a outros fatores (por exemplo, capital) é menor no Brasil do que em outro país.

Um exemplo novamente facilitaria o entendimento do que poderíamos chamar de visão *laissez-fairien* de Ricardo - Heckscher, Ohlin - Samuelson.

Suponhamos que o Brasil seja abundante de mão-de-obra (preço da mão-de-obra em relação ao capital menor no Brasil do que nos EUA) e que os EUA sejam abundantes de capital (preço do capital em relação à mão-de-obra menor nos EUA do que no Brasil). Suponhamos, também, que esses países pudessem alocar seus recursos à produção de tratores, intensivos de capital, e café, intensivo de mão-de-obra.

Na ausência de Comércio Internacional, teríamos:

- No Brasil, sendo o fator trabalho relativamente mais barato, o custo de produção de 1 t. de café (em termos de custo de oportunidade em número de tratores) seria mais baixo do que nos EUA. O Brasil teria vantagem comparativa na produção de café.

- Nos EUA, sendo o fator capital relativamente mais barato, o custo de produção de 1 trator (em termos do custo de oportunidade em toneladas de café) seria mais baixo do que no Brasil. Os EUA teriam vantagem comparativa na produção de tratores.

Assim, se o Brasil concentrasse os seus esforços na produção de café, os EUA na de tratores e esses países trocassem entre si café e tratores, ambos se beneficiariam, porque ambos poderiam atingir padrões de consumo de café e tratores mais elevados do que as suas possibilidades de produção de café e tratores isoladas.

Em resumo, cada país está realmente exportando os serviços do seu fator abundante e importando os serviços do seu fator escasso. A possibilidade de livre comércio para uma economia antes isolada tende a elevar a demanda pelo seu fator abundante, elevando, conseqüentemente, a sua remuneração em relação à remuneração do fator escasso.

Foi essa linha de raciocínio que levou Samuelson a enunciar o seu Teorema de Equalização dos Preços dos Fatores: a prática do livre comércio tende a conduzir a uma equalização dos preços dos fatores de produção em termos mundiais.

Como já foi dito anteriormente, o pensamento econômico neoclássico refinou mas não desfigurou a contribuição de Ricardo. O modelo de Heckscher - Ohlin - Samuelson procura aprofundar as razões pelas quais um país teria vanta-

gem comparativa na produção de um determinado produto, mas, do ponto de vista normativo, sugere exatamente o que Ricardo sugeriu: a prática do livre comércio permitiria a elevação dos padrões mundiais de consumo em razão da maior eficiência na alocação dos recursos mundiais, que resultaria da concentração dos esforços de cada nação na produção daqueles produtos nos quais ela tem vantagem comparativa.

IV. A LOCALIZAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA E A EMPRESA MULTINACIONAL

Mais recentemente, em 1966, com o seu Modelo do Ciclo de Vida do Produto, Vernon, embora violando uma das hipóteses fundamentais do modelo neoclássico de Comércio Internacional, a hipótese de informação perfeita, sugeriu uma explicação para a composição do fluxo internacional de trocas, que tende a reforçar o argumento em favor do Livre Comércio.

Fundamentalmente, o modelo do Ciclo de Vida do Produto sugere que, ao contrário do que propunha a visão neoclássica, o mundo real é um mundo de barreiras à informação: existe um custo associado à transmissão e absorção de informação; existe um custo associado à transmissão e absorção - ou transferência - de know-how. O custo total de produção deverá ser, então, a soma do custo dos fatores de produção, do custo de transporte e do custo de absorção do know-how necessário à produção.

O período de introdução de um novo produto no mercado internacional requer um elevado grau de experimentação com ambos, produto e processo. Nessa fase, a produção ainda não está standardizada: o custo de desenvolvimento e absorção de know-how é muito elevado em relação ao custo dos demais fatores e ao custo de transporte. Nessa fase, a produção tende a se localizar próxima dos centros em que se dá a inovação tecnológica, onde o custo de absorção de know-how é mais baixo.

À medida que os mercados crescem, a produção começa a se tornar standardizada e o peso relativo do custo de absorção de know-how no custo total da produção tende a cair. Nessa fase, a produção tende a se localizar, a menos do custo de transporte, onde o custo dos fatores de produção é mais baixo.

Como se observa, a localização da produção, segundo Vernon, passada a fase introdutória, é absolutamente fiel à visão neoclássica de Ricardo -

Heckescher - Ohlin - Samuelson. Verdadeira a hipótese de conhecimento mundial do estado da arte, a localização da produção se dará de acordo com a disponibilidade relativa de fatores e as características do bem produzido.

A contribuição de Vernon consiste numa explicação da dinâmica do fluxo internacional de trocas, pela qual um país acaba importando o que já exportara. Vernon explica o fenômeno através do reconhecimento da ineficiência informacional quanto ao estado da arte no mercado internacional. A vantagem comparativa estática de Ricardo - Heckscher - Ohlin - Samuelson cede lugar à vantagem comparativa dinâmica de Ricardo: economias sofisticadas tendem a exportar os bens em cuja produção têm vantagem comparativa, os produtos não standardizados; economias mais atrasadas tendem a exportar os bens em cuja produção têm vantagem comparativa: produtos primários e produção industrial standardizada.

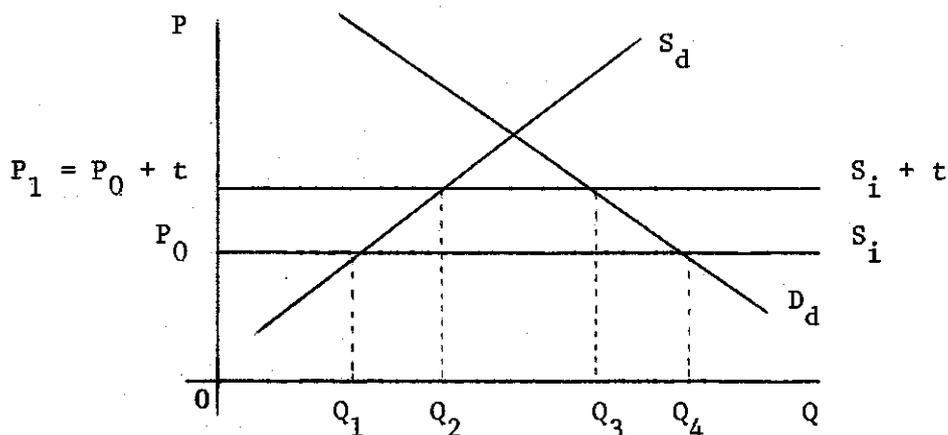
Ao introduzir a empresa multinacional no debate em torno da localização da atividade econômica mundial, Vernon sugere o relaxamento de uma segunda hipótese da visão neoclássica de Ricardo - Heckscher - Ohlin - Samuelson: a hipótese de imobilidade internacional dos fatores de produção.

Na medida em que a empresa multinacional se revela o canalizador por excelência de capital e recursos humanos, ela contraria a hipótese de imobilidade internacional de fatores. Na medida em que a empresa multinacional se revela um eficiente canalizador de informações e identificador de oportunidades de investimento, comprova, por um lado, que custos informacionais podem servir como barreira à exploração de oportunidades de transações internacionais e, por outro lado, ao se mostrar capaz de minimizar esses custos, reaproxima o mundo real do ideal neoclássico de custos informacionais nulos. Finalmente, na medida em que países estabelecem barreiras à mobilidade internacional de produtos, sob a forma de quotas e tarifas de importação, tendem, por um lado, a afastar o mundo real dos ideais neoclássicos de livre comércio e, por outro, a criar um incentivo pa-

ra a multinacional substituir a sua estratégia operacional, inicialmente exportadora, por uma estratégia operacional caracterizada por investimento direto e/ou comercialização de tecnologia.

Em seguida procurar-se-á, como o auxílio do diagrama abaixo, inferir a possível reação de uma empresa estrangeira, inicialmente exportadora para o país em questão, ao estabelecimento de uma tarifa de importação sobre o seu produto.

Observe-se que o objetivo, aqui, não é a discussão da validade do argumento protecionista, tema discutido no segundo artigo da presente série.



Sejam: S_i = oferta internacional do produto em questão

D_d = demanda doméstica pelo produto em questão

S_d = oferta doméstica do produto em questão

Antes da imposição da barreira alfandegária, representada pela tarifa de importação t , teríamos:

Consumo doméstico	:	OQ_4
Produção Doméstica	:	OQ_1
Importação	:	Q_1Q_4

Após a imposição da tarifa, o preço interno subiria para $P_1 = P_0 + t$, e teríamos:

Consumo	:	$OQ_3 < OQ_4$
Produção Doméstica	:	$OQ_2 > OQ_1$
Importação	:	$Q_2Q_3 < Q_1Q_4$

A imposição da tarifa terá afetado preços, consumo, produção e importação. O volume de importação terá caído mais do que o consumo, de tal forma que parte da importação terá sido substituída por produção doméstica. Em suma, a imposição da tarifa eleva o preço interno do produto, incentivando um aumento da produção doméstica.

Do ponto de vista de uma empresa estrangeira que exportava o produto para o país em questão, a imposição da tarifa terá implicado numa redução da demanda pelo seu produto final, mas terá, ao mesmo tempo, criado um incentivo para que a empresa estrangeira participe no aumento da produção doméstica. Tal participação poderá se efetivar via investimento direto, com a empresa transferindo instalações para o país em questão, ou via contratos de comercialização de know-how entre a empresa estrangeira e o produtor nacional.

A análise da decisão de estratégia operacional da empresa multinacional em função das alternativas disponíveis - exportação, investimento direto e licenciamento de know-how - é tema do terceiro artigo desta série. Nossa intenção aqui é simplesmente indicar que, do ponto de vista da empresa multinacional, barreiras ao livre comércio tendem a penalizar a alternativa exportação e favorecer as alternativas investimento direto e licenciamento de know-how.

Por outro lado, quanto mais eficiente canalizador de know-how se revelar a empresa multinacional, isto é, quanto maior for a diferença entre o custo de transferência interno (de matriz para subsidiária) e o custo de transferên

cia externo (via contratos de licenciamento) de know-how, maior a probabilidade de a alternativa investimento direto ser preferida em relação à alternativa licenciamento de know-how.

V. CONCLUSÃO

Na medida em que a empresa multinacional se mostrar um eficiente canalizador de know-how e capital e procurar minimizar o custo total de produção, ela se revelará um agente racionalizador da localização da atividade econômica mundial, realocando capital e levando know-how a custos baixos, ao encontro dos demais fatores de produção nos diferentes pontos do Globo. É nesse sentido que se pode entender a afirmativa de que a empresa multinacional pode ser vista como agente da vantagem comparativa de Ricardo, num mundo de barreiras ao livre comércio e barreiras informacionais.