



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A EFICIÊNCIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO PROMOTOR DE CRESCIMENTO ECONÔMICO
– O CASO SUL-AMERICANO –**

Rafael Dornelles Feler
DRE: 105023787

Orientador: José Luís Fiori

JANEIRO 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A EFICIÊNCIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO PROMOTOR DE CRESCIMENTO ECONÔMICO
– O CASO SUL-AMERICANO –**

Rafael Dornelles Feler
DRE: 105023787

Orientador: José Luís Fiori

JANEIRO 2010

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

AGRADECIMENTOS

- Agradeço aos meus familiares, amigos e à namorada pelo apoio ao longo de todo o curso e na realização deste trabalho final.

- Agradeço aos professores do Instituto de Economia pelo excelente curso de graduação que recebi.

- Agradeço em especial aos professores José Luís Fiori, Franklin Serrano, Carlos Medeiros, Armando Castelar, Reinaldo Gonçalves, Maurício Moreira, Renato Baumann, Frederico Jayme Jr., Jagdish Bhagwati, Prabirjit Sarkar e à Casa dos Pombos pelo tempo dedicado na ajuda direta na elaboração deste trabalho .

DEDICATÓRIA

- Dedico este trabalho e a minha graduação a três senhores: Ilva Dornelles, Natan Feler e Sara Feler; que me ensinaram o poder do conhecimento e o valor do saber.

RESUMO

Neste trabalho procura-se observar a relação entre o comércio internacional de bens e serviços e o crescimento econômico das nações, buscando questionar se o comércio internacional funciona como promotor de crescimento econômico. Após breve descrição das teorias nas quais se baseiam a maioria dos trabalhos sobre o tema, observa-se a ausência de resultados conclusivos em observações empíricas tanto quanto à intensidade quanto à causalidade da relação analisada. A partir da observação histórica e do estudo do caso das economias da América do Sul, conclui-se então ser a política comercial uma ferramenta econômica para a promoção do crescimento econômico, a ser usada da maneira como for requerida pelo contexto externo e a situação macroeconômica interna, estando suscetível a mudanças ao longo do tempo.

SUMÁRIO

I. INTRODUÇÃO	9
II. DAS TEORIAS DO CRESCIMENTO E DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	11
II.1 SOBRE O CRESCIMENTO ECONÔMICO DAS NAÇÕES	11
II.2 SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL ENTRE AS NAÇÕES	18
III. ABERTURA COMERCIAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO DAS NAÇÕES – ESTUDOS EMPÍRICOS	23
III.1 UMA BREVE PERSPECTIVA HISTÓRICA	23
III.2 ESTUDOS E CRÍTICAS EMPÍRICAS DA RELAÇÃO.....	25
IV. O CASO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E DO CRESCIMENTO SUL-AMERICANO.....	32
IV.1 A AMÉRICA DO SUL DESENVOLVIMENTISTA: COMÉRCIO E CRESCIMENTO	34
IV.2 A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA SUL-AMERICANA	37
IV.3 COMÉRCIO E CRESCIMENTO ECON. SUL-AMERICANO: UMA OBSERVAÇÃO RECENTE	39
V. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	47
ANEXO I.....	49
ANEXO II.....	51
ANEXO III.....	52
BIBLIOGRAFIA	56

“Free trade is not a principle, it is an expedient.”
Benjamim Disraeli, *ex-primeiro-ministro britânico*
(1868-1868 e 1874-1880)

“It is a condition which confronts us — not a theory.”
Stephen Grover Cleveland, *ex-presidente dos EUA*
(1885-1889 e 1893-1897)

I. INTRODUÇÃO

Se por economia entende-se o sistema de atividades relacionadas à produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços, relacionar os diferentes tipos de atividade econômica entre si é a mais comum das atividades de um economista. No entanto, a forma como se relacionam tais atividades não possui dedução tão lógica quanto parece.

É natural imaginar que o incremento de trocas internacionais leve à maior prosperidade econômica, no entanto questiona-se freqüentemente se essa afirmativa é válida para todos os casos.

O debate a respeito da relação entre comércio internacional e crescimento econômico para um determinado país passa, na realidade, pela teoria sob a qual cada economista enxerga o funcionamento do sistema internacional.

De modo geral, aceita-se uma associação positiva entre abertura internacional e crescimento, que não viria apenas através do comércio mas também por meio da abertura a fluxos financeiros entre países. No entanto, a robusta literatura que abrange o tema aponta grande número de controvérsias não só quanto à teoria da qual se parte mas também quanto à metodologia usada na análise da relação dos fatores citados. Tanto ao se tratar de comércio, quanto ao se analisar fluxos financeiros, como, por exemplo, investimento externo direto, a associação com o crescimento é constantemente posta à prova, e ainda que constatada, a relação de causalidade existente é ainda mais questionada.

O presente trabalho pretende explicar sobre as principais questões de debate e os fundamentos mais aceitos ao se analisar os efeitos do comércio internacional sobre o crescimento. Posteriormente, será mostrado como tais efeitos influenciaram as economias sul-americanas nos últimos anos.

Para tal, o trabalho divide-se em cinco capítulos principais: este primeiro introduz o tema a ser tratado e seu grau de relevância no debate econômico atual; o próximo capítulo disserta sobre as principais teorias de comércio internacional e crescimento econômico, sem no entanto, entrar no mérito da validade ou não de cada teoria; num terceiro capítulo, são

apontados resultados empíricos observados em diversos trabalhos de referência internacional sobre o tema; no quarto capítulo, a intenção é observar o relacionamento entre comércio e crescimento econômico no subcontinente sul-americano; por fim, o quinto capítulo resume as observações realizadas e conclui o trabalho.

Por ser um trabalho de conclusão de curso de graduação, não há espaço no mesmo para entrar a fundo nos debates teóricos pertinentes ao segundo capítulo, bem como não há espaço para o aprofundamento da análise do caso sul-americano com regressões econométricas e explicações históricas. Pequenas críticas teóricas ou análises estatísticas serão feitas somente para questões pontuais e um trabalho mais abrangente sobre o tema fica como proposta para desenvolvimento ao longo da provável tese de mestrado do autor.

II. DAS TEORIAS DO CRESCIMENTO E DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

II.1 Sobre o crescimento econômico das nações

Cabe primeiramente ressaltar, antes de se iniciar a presente seção, que o tema aqui abordado será o crescimento econômico e não o desenvolvimento das nações. O termo desenvolvimento, embora mais completo engloba uma série de outros aspectos econômicos e sociais, além do crescimento econômico, aos quais infelizmente não poderemos dar a devida atenção. Para fins de análise, este trabalho assume por crescimento econômico o crescimento do PIB ou do PIB per capita de cada nação.

Historicamente, o crescimento econômico recebeu influência clássica de autores como Smith, Marx, Malthus, Ricardo, Ramsey, Young, Keynes e Schumpeter até resultar no que modernamente conhecemos como as teorias do crescimento econômico (BARRO, SALA-I-MARTIN, 2004). O que se intenciona mostrar é de que forma idéias da história do pensamento econômico como equilíbrio dinâmico, comportamento competitivo, acumulação de capital e demanda efetiva, entre outras, permitiram a formulação de diferentes correntes teóricas sobre o desenvolvimento.

À distância, as teorias do crescimento econômico dividem-se em dois grandes “blocos” chamados teorias neoclássicas e heterodoxas do crescimento econômico. Em linhas gerais, essas teorias diferem entre si por indicarem no longo prazo uma tendência à convergência ou à polarização do crescimento das economias nacionais, respectivamente, na presença da livre operação dos mecanismos de mercado.

Primeiramente trataremos de algumas das principais formulações neoclássicas das teorias do crescimento. Enquanto teorias heterodoxas do crescimento partem do princípio de que o crescimento é puxado basicamente pela demanda, seguindo em grande parte o princípio keynesiano da demanda efetiva, as teorias neoclássicas de crescimento partem da orientação de que seria a expansão da oferta a causa inicial do crescimento. Segundo Simonsen(SIMONSEN, 1988):

“A trajetória do equilíbrio agregativo a curto prazo ensina a criar demanda para ocupar o potencial produtivo de um país. Um problema totalmente diferente, e que constitui o cerne da teoria do desenvolvimento, é como aumentar no tempo a capacidade de produção de uma economia”(p.9.1)

Assim, a teoria neoclássica a ser apresentada a seguir é formada por modelos de crescimento que partem do pressuposto de que a demanda agregada se sustente no nível necessário para absorver o que a economia puder produzir. Neste âmbito, alguns modelos têm maior repercussão dentre economistas neoliberais. Os que aqui se pretendem tratar são os modelos exógenos de Solow e de Arrow, além dos modelos endógenos de Lucas e AK.

O modelo de Solow é construído em torno de duas equações, uma função de produção e uma equação de acumulação de capital (JONES, 2001). A função de produção seria uma Cobb-Douglas com insumos capital(K) e trabalho(L), com retornos constantes de escala. O modelo aqui tratado será o modelo de Solow com progresso técnico, dado exogenamente, para o qual a função de produção é a seguinte:

$$Y=AK^a(LH)^{1-a}$$

Onde A representa uma constante, Y o crescimento econômico, H o progresso técnico e $a < 1$. O modelo indica que a economia de um país tende a se equilibrar em um *steady-state* no qual a taxa de crescimento de equilíbrio se daria pela soma das taxas de crescimento da força de trabalho e do progresso técnico ($g = n + h$).

É relevante observar, sobre o modelo de Solow, como destaca Serrano (SERRANO, CESARATTO, 2002):

“ ... É importante ressaltar que é esta forma de pensar a determinação da distribuição, por meio de oferta e demanda de fatores, e particularmente a hipótese de que todos os métodos têm retornos constantes de escala, que permitem que nos modelos de crescimento neoclássicos se obtenha o pleno emprego de todos os fatores.”(p.5)

O segundo modelo exógeno que trataremos será o modelo de Arrow ou de economias de aprendizado (“*learn by doing*”). O modelo de Arrow (ARROW, 1962) ilustra um modelo similar ao de Solow, mas ao invés de tratar a possibilidade de rendimentos crescentes de

escala como uma externalidade exógena ao modelo, Arrow supõe a geração de uma externalidade oriunda da própria acumulação de capital. Segundo o autor, uma maior acumulação de capital em determinada economia geraria ganhos de produtividade ao fator trabalho gerados a partir de um processo de aprendizado por parte da força de trabalho. Assim, indica que, substituindo em um modelo de Solow, teríamos:

$$H = K^x, \text{ tal que } x < 1$$

Ou seja, o progresso técnico teria uma proxy dada pela acumulação de capital com retornos decrescentes de escala. Assim teríamos:

$$Y = AK^a(L K^x)^{1-a}$$

E logo:

$$g = [1/(1-x)] n$$

Tanto em Solow como em Arrow, vale ressaltar que a taxa de crescimento equilibrado independe da taxa de poupança da economia, que seria determinada exogenamente. É por isso que denomina-se tais tipos de modelos como modelos de crescimento exógenos.

Seguem agora alguns modelos neoclássicos que endogenizam a taxa de poupança ao modelo e assim tornam a mesma influente sobre a taxa de crescimento da economia. São os chamados modelos de crescimento endógenos. Observa-se que, diferentemente dos modelos previamente apresentados, os modelos de crescimento endógenos possuem retornos marginais constantes para um dos fatores de produção.

O primeiro modelo apresentado será o chamado modelo AK, baseado no retorno marginal constante para o fator capital. Um entendimento mais fácil deste modelo poderia ser realizado a partir do modelo anterior, de aprendizado, no entanto, ao invés de supor-se $x < 1$, seria adotado $x = 1$. Assim: $H = K$. E logo:

$$Y = AKL^{(1-a)}$$

Derivando-se novamente a equação original, a fim de encontrar a taxa de crescimento da economia, admitindo a presença de crescimento da força de trabalho a uma taxa n , tem-se:

$$g = s/v + (1-a)n$$

Onde, s representa a taxa de poupança da economia e v a relação capital-produto da mesma.

É fundamental observar neste modelo que a taxa de crescimento da economia é uma função crescente da taxa de poupança, que por sua vez determinaria a taxa de investimento.

Posteriormente o modelo AK é complementado pelo modificador de Frankel, que na realidade indica que, a externalidade positiva do capital se daria a partir do estoque acumulado de capital por trabalhador. Ou seja $H = K/L$, no modelo AK anteriormente descrito.

Assim sendo, observa-se que $g = s/v$, excluindo a possibilidade do crescimento da mão de obra influenciar permanentemente a taxa de crescimento da economia, como sugere o modelo anterior.

Por fim, incluiremos dentre as teorias neoclássicas de crescimento endógeno o modelo de Lucas (LUCAS, 1988), que afirma a presença de retornos constantes de escala para o conhecimento. Lucas supõe h o capital humano, que evolui a uma taxa $(1-u)$, correspondente ao tempo dedicado pelo trabalhador à acumulação de qualificações. Portanto, como afirma Jones (JONES, 2000), “no modelo de Lucas, uma política conduz a um aumento permanente no tempo que as pessoas despendem obtendo qualificações gera um aumento permanente no crescimento do produto por trabalhador”(p.137).

Sobre as teorias heterodoxas do crescimento, vale observar, apesar das enormes diferenças entre as várias teorias heterodoxas existentes, dois pontos em comum normalmente observados. Primeiramente, da noção clássica do excedente vem a idéia de uma relação inversa entre o nível real dos salários e as rendas das propriedades privadas. Ademais, nota-se uma rejeição à idéia de escassez de mão-de-obra, principalmente ao se tratar de países não desenvolvidos. Os fatores de produção são complementares e assim o produto potencial da economia é limitado pelo estoque de capital acumulado e sua respectiva eficiência. (SERRANO, 2008)

Algumas idéias apresentam maior destaque no estudo do crescimento econômico do ponto de vista heterodoxo, dentre as quais o princípio keynesiano da demanda efetiva, o modelo de Harrod-Domar e o modelo de Kaldor, além de teses como a do crescimento equilibrado, presente nas idéias dos chamados economistas desenvolvimentistas.

Keynes não formulou propriamente uma teoria do crescimento econômico, no entanto sua visão a respeito do funcionamento da macroeconomia e das decisões dos agentes econômicos foi fundamental para diversas das chamadas teorias heterodoxas do crescimento. O princípio central da teoria keynesiana a influenciar teóricos do crescimento é o chamado princípio da demanda efetiva.

Resumidamente, aceitar o princípio keynesiano da demanda efetiva implica dizer que se assume que a única decisão que o agente pode fazer é, na verdade, o quanto ele pretende gastar. Isso significa que os gastos determinam a renda e, a partir de uma derivação matemática macroeconômica¹, que o investimento determina a poupança.

Incluindo a idéia já citada de que não há pleno-emprego, temos no princípio da demanda efetiva uma espécie de “anti - Lei de Say”, indicando que, ao invés de toda oferta criar sua própria demanda, seria o lado da demanda o responsável por impulsionar a economia.

Vale acrescentar ainda a idéia keynesiana de não neutralidade da moeda no longo prazo, já que para Keynes a taxa de juros seria uma variável monetária determinada exogenamente, que não se ajustaria automaticamente à oferta e demanda de capital como supõe a teoria neoclássica.

A diversidade de modelos existentes no campo teórico heterodoxo não permite que se trate de todos os originais e suas variações, além do que certas formulações perderiam o propósito de serem expostas frente ao assunto abordado no trabalho. Assim, uma vez exposta a visão keynesiana do funcionamento da economia, fundamental para a compreensão das teorias heterodoxas, serão tratadas apenas as formulações teóricas heterodoxas que tangem à macroeconomia aberta, ao comércio e ao crescimento, deixando de lado outras baseadas na

¹ Subtraindo-se o consumo agregado tanto da oferta quanto da demanda, observa-se que se a oferta gera sua demanda, há uma direção de causalidade na igualdade entre poupança e investimento na direção de que a poupança determina o investimento.

suposição de economias fechadas ou cujo foco central seria irrelevante no desenrolar do trabalho.

As visões heterodoxas sobre o tema costumam abordá-lo a partir do crescimento liderado pelas exportações (*export led growth*), da estratégia de substituição de importações e das restrições de balanço de pagamentos.

Seguindo tradição pós-keynesiana, as formulações derivadas das idéias de Harrod (HARROD, 1939), Domar (DOMAR, 1946) e posteriormente Kaldor assumem a importância dos multiplicadores do investimento e da demanda agregada externa como importantes componentes do crescimento econômico no longo prazo (JAYME, 2002).

A idéia original de Kaldor explicava a relação entre comércio internacional e crescimento a partir de um modelo liderado pelas exportações e condicionado pelas restrições de balanço de pagamentos. Ao aceitar o princípio da demanda efetiva, Kaldor enfatizava a importância do lado da demanda como promotor do crescimento econômico. Assim, sendo as exportações o componente principal da demanda, seriam promotoras de crescimento econômico. No entanto, estrangulamento de balanço de pagamentos conduziriam a obstáculos ao crescimento, tornando questionável a eficácia da abertura comercial.

A formulação de Kaldor foi desenvolvida por Thirwall (THIRWALL, 1979), que elabora um modelo de crescimento econômico restringido pelo balanço de pagamentos. Thirwall formula um modelo no qual o crescimento seria estimulado pela demanda externa de produtos internos (*export-led*) e ao mesmo tempo desestimulado pela demanda interna por produtos externos. Assumindo válida a condição de Marshall-Lerner (usualmente aceita para países pequenos comercialmente falando, como os da América do Sul), o modelo, simplificadamente, postula a seguinte relação:

$$g = (1 / \varepsilon) x$$

Onde g seria a taxa de crescimento da economia, ε seria a elasticidade renda das importações e x a taxa de crescimento das exportações. Assim o crescimento seria afetado diretamente pelo comércio, na medida em que geraria demanda por bens finais e, indiretamente, investimento. Ao mesmo tempo, haveria uma restrição ao crescimento da

renda resultante do comércio gerada a partir de constrangimentos no balanço de pagamentos, diretamente proporcionais à elasticidade renda das importações.

Uma segunda visão heterodoxa a respeito da relação entre comércio e crescimento é oriunda da tradição estruturalista. Em linhas gerais, os estruturalistas são heterodoxos na medida em que rejeitam a hipótese neoclássica do pleno emprego, no entanto, diferentemente dos pós-keynesianos, os estruturalistas convivem com o aceite à lei de Say e incentivam o aumento de poupança para a geração de investimento, não incorporando, portanto, o princípio da demanda efetiva.

De modo geral, economistas estruturalistas viam, como os pós-keynesianos, as exportações como influentes promotoras de crescimento econômico. No entanto, costumavam associar tal papel com o problema das restrições de divisas, enfatizando a importância dos déficits de conta concorrente e dos aspectos financeiros da conta de capital. Particularmente na obra de Prebisch (PREBISCH, 2000[1964]), devido à tendência à deterioração dos termos de trocas, enxerga-se um problema na abertura comercial como forma de promover o crescimento e defende-se a implantação de uma estratégia de crescimento baseado na industrialização por substituição de importações².

Mais recentemente, a abordagem estruturalista sobre comércio internacional e crescimento econômico foi estilizada em um modelo desenvolvido por Lance Taylor (TAYLOR, 1993), no qual, debatendo abordagens Schumpeteriana e desenvolvimentistas como as de Rosenstein-Rodan e Nurkse, desenvolve-se um modelo de três hiatos, inserindo o papel da poupança no crescimento.

Assim, as duas abordagens heterodoxas do crescimento comentadas têm por diferencial, frente às proposições neoclássicas, não só a negação do pleno emprego e a observação do crescimento a partir da demanda (*demand pull*), mas também a estrutura econômica do crescimento frente à vulnerabilidade externa (JAYME, 2002). A incorporação da vulnerabilidade como condicionante ao crescimento econômico de longo prazo pode se dar através, por exemplo, de uma crise de liquidez. Como ressaltam Medeiros e Serrano (MEDEIROS E SERRANO, 2001), a sustentabilidade da posição externa se agravaria na medida em que a taxa de juros superasse a taxa de crescimento das exportações e ficaria em

² As idéias de Prebisch sobre comércio internacional e particularmente sobre a posição das economias latino-americanas serão retomadas mais a frente no presente trabalho.

risco quanto à liquidez quando o passivo externo de curto prazo superasse em muito as reservas cambiais. Assim, uma economia vulnerável do ponto de vista externo estaria sujeita à boa vontade dos credores externos em renegociar a posição, para que não se sofresse uma crise de liquidez (financeira ou cambial), regredindo no que tange a uma estratégia de crescimento de longo prazo.

II.2 Sobre o comércio internacional entre as nações

A seção aqui iniciada tem como objetivo apontar os rumos das principais conclusões teóricas acerca de como e porque os Estados nacionais realizam trocas de bens e serviços entre si. Ao longo de todo o estudo da Economia, desde a escola mercantilista ou das vantagens absolutas de Adam Smith (1723-90), inúmeros livros e artigos trataram de mostrar vantagens e desvantagens do livre funcionamento do mercado internacional, no entanto o longo debate não possui, ao menos ainda, conclusão unânime, principalmente quando se trata da eficiência do comércio internacional em países subdesenvolvidos.

Nesta seção, bem como na seção anterior, pretende-se enunciar os postulados mais freqüentemente estudados do comércio internacional, sem entrar a fundo no mérito da eficácia ou validade de cada teoria. Seguindo em parte uma evolução cronológica, deve-se enunciar as teorias mercantilistas, a teoria das vantagens absolutas, a teoria das vantagens comparativas, o modelo neoclássico de Hecksher-Ohlin e suas extensões, para então mostrar teorias alternativas de comércio e as formas de proteção do comércio internacional.

O mercantilismo em geral via como único benefício do comércio obter um excedente na balança comercial. Como destaca Williamson (WILLIAMSON, 1988):

“As exportações eram uma bênção, pois estimulavam a indústria e permitiam a importação de metais preciosos – o ouro e a prata (que os mercantilistas identificavam como a verdadeira riqueza, [...]). As importações eram um peso, pois diminuía a demanda dos produtos da indústria doméstica e drenavam lingotes de ouro e prata.”(p.19)

Em suma, embora extremamente sensato o pensamento dos mercantilistas, as primeiras críticas aparecem com David Hume, em 1752, com seu mecanismo de “preço-

fluxo-espécie” . Mas é a partir da obra de Adam Smith (SMITH, 1983[1776]), que surgiria a observação que em uma troca de comércio internacional, dada espontaneamente, deve haver ganho mútuo ao final das transações. A partir da teoria do valor-trabalho Smith formula a teoria das vantagens absolutas.

Resumidamente, a teoria das vantagens absolutas pressupõe dois países A e B, produtores de dois produtos, X e Y. Caso o país A use menos trabalhadores para produzir uma dada quantidade de X que o país B, e caso o país B leve use menos trabalhadores para produzir uma dada quantidade de Y que o país A; o país B produzirá somente o produto Y, e o país A produzirá somente o produto X. Em seguida, os países realizarão o comércio entre os produtos nos quais se especializaram e terão, conjuntamente, mais de cada produto do que teriam caso não realizassem comércio e não se especializassem.

Com David Ricardo, a teoria clássica avança e incorpora o princípio das vantagens comparativas (RICARDO, 1988[1817]). Por vantagens comparativas entende-se que no lugar de exigir que um país produza um bem mais eficientemente que outro país para se especializar na produção desse bem, como supunha Smith, ele pode se especializar ainda que seja menos eficiente que o país com o qual ele realizará o comércio. Em um modelo com dois bens e dois países, como o anterior, o país A se especializará na produção de X caso seja mais eficiente na sua produção do que B, *relativamente* à sua eficiência com relação a B na produção do bem Y. É possível portanto que B tenha mais eficiência nas produções de X e de Y do que A, ainda assim pode haver especialização da produção de B no bem no qual o país possua mais *vantagens comparativas*.

A evolução moderna do princípio ricardiano se dá pelo modelo Heckscher-Ohlin de comércio internacional. Ricardo assumia um modelo com dois países e dois bens, mas apenas um fator de produção, o trabalho. No novo modelo, concebido por Eli Hecksher e desenvolvido por Bertil Ohlin, há a incorporação do fator capital, gerando um modelo de comércio com dois países, dois bens e dois fatores de produção (2x2x2).

Assim, é possível se ler o modelo Heckscher-Ohlin como uma extensão do modelo clássico ricardiano, como o próprio Ohlin ressalta em apêndice destinado à “crítica da teoria clássica do comércio internacional”(OHLIN, 1935):

“To avoid misunderstanding, let me emphasise, however, that the orthodox theory has enabled a great number of practical problems to be dealt with satisfactorily and that, consequently, as far as these problems are concerned, a new theory will mean only a restatement of the essentials of the old one.”(p.571)

O modelo Heckscher-Ohlin, que aprimora a teoria clássica, é aprimorado por incrementos de Wolfgang Stolper e Paul Samuelson (Teorema Stolper-Samuelson, 1941) e posteriormente por Rybczynski (Teorema de Rybczynski, 1955).

Stolper-Samuelson afirma que um aumento no preço relativo de um bem leva a um aumento mais que proporcional do preço do fator utilizado intensivamente na sua produção e à diminuição da remuneração real do outro fator, para um modelo $2 \times 2 \times 2$.

Já Rybczynski afirma que um aumento da oferta de um fator de produção diminui a produção do bem intensivo no outro fator, o que permitiria que, no livre comércio, houvesse uma tendência à equalização dos preços dos fatores internacionalmente.

Pode se observar que, segundo as teorias neoclássicas do comércio internacional, o comércio seria sempre benéfico à economia de um Estado nacional, no entanto a prática não comprova perfeitamente este resultado dedutível das simplificações inerentes aos modelos. Em geral o debate sobre a eficácia do comércio internacional pode ser resumido da forma como se segue.

O primeiro argumento comum ao livre comércio é o argumento da eficiência. Oriundo da análise matemática microeconômica de custo-benefício de uma barreira tarifária, o argumento da eficiência defende que a imposição de uma barreira tarifária traz uma distorção dos incentivos econômicos de produtores e consumidores.

Outro argumento a favor do livre comércio é o fato de que ao incentivar as empresas a buscar novos mercados para exportar seus produtos, ou para concorrer com importações de outros países, o livre comércio oferece mais oportunidades de aprendizagem e inovações do que ocorreria em um sistema de comércio administrado pelo governo.

Outro famoso argumento é o argumento político a favor do livre comércio. Segundo ele, o compromisso político com o livre comércio parece mais justo ou democrático do que

políticas diferenciadas, ainda que teoricamente as segundas pareçam mais simpáticas. Tal argumento decorre de pesquisas empíricas de economistas que sugerem que, usualmente, as políticas comerciais são mais influenciadas por interesses pessoais do que pelo bem-estar geral da sociedade. Assim, com o Livre Comércio, não haveria o risco de que interesses políticos particulares prejudicassem o bem-estar social.

Em suma, tradicionalmente economistas de correntes mais liberais, usualmente de países do centro, costumam basear suas defesas do livre comércio em três idéias básicas. Segundo Paul Krugman, são essas idéias (KRUGMAN, 1999):

“1. Os custos das restrições ao livre comércio, medidos convencionalmente, são grandes; 2. Existem outros benefícios do livre comércio que aumentam os custos das políticas protecionistas; 3. Qualquer tentativa de procurar desvios sofisticados ao livre comércio será subvertida pelo processo político.”(p.165)

Em contraposição, o primeiro argumento contra o livre comércio é também de viés microeconômico, justamente da própria análise custo-benefício de eficiência. É o argumento dado pelos ganhos de termos de troca. Na prática, o caso ocorre quando trata-se de um país grande, capaz de afetar os preços dos exportadores estrangeiros. Neste caso, uma tarifa diminui o preço das importações e, dessa forma, beneficia os termos de troca deste país. Pesado contra à perda de eficiência gerada pela implantação de uma tarifa, sendo os ganhos de termo de troca mais significativos, temos uma situação em que há incentivos à proteção comercial.

Outro argumento relevante se dá na crítica à defesa do livre comércio baseando-se na hipótese de falhas de mercado. Como falhas de mercado entende-se imperfeições nos mercados de capital ou de trabalho, de forma que a locação dos fatores dentro de uma economia doméstica não ocorresse nem imediatamente nem completamente. Assim, há uma desqualificação da hipótese neoclássica de mensuração de excedentes do consumidor e do produtor, a partir da qual estabelecem-se os argumentos de ganhos de bem estar e de eficiência a favor do livre comércio. O argumento parece ainda mais válido quando se trata de nações mais pobres, com piores aparatos regulatórios e maiores instabilidades política e econômica, caso esse da região a ser estudada no último capítulo do presente trabalho. Ainda segundo Krugman (KRUGMAN, 1999): “O argumento da falha de mercado contra o livre

comércio é um caso particular de um conceito mais geral conhecido em economia como a *teoria do segundo melhor*”.

Tratando mais especificamente a região a ser estudada, ao longo da segunda metade do século XX, algumas teorias sobre o comércio para países periféricos e semi-periféricos foram desenvolvidas por teóricos da própria América do Sul.

Idéias como a industrialização por substituição de importações seguiam da tese de Prebisch da deterioração dos termos de trocas dos países subdesenvolvidos no caso de livre comércio. Seguia-se assim um raciocínio baseado no argumento da indústria nascente para que os países sul-americanos fechassem as entradas aos produtos internacionais do centro já que, a competição com tais produtos seria desleal com a ainda incipiente indústria nacional. Seguindo tal formulação, o país periférico deveria se industrializar e se desenvolver internamente, para posteriormente, quando estivesse em condições econômicas viáveis de enfrentar a concorrência internacional do livre mercado, derrubar suas barreiras comerciais e inserir-se na economia mundial mais abertamente.

A controvérsia do debate teórico no campo do comércio internacional parece mostrar que ambas as posições possuem vantagens e essas não são necessariamente exclusivas. O posicionamento de uma região no cenário internacional pode fazer uso do debate supracitado para elaborar uma estratégia de desenvolvimento atrelada aos relacionamentos comerciais e financeiros da mesma na economia mundial. O questionamento de como se daria essa estratégia ou como e em que grau ela teria contribuições ao crescimento econômico representam as questões centrais a serem exploradas nos seguintes capítulos.

III. ABERTURA COMERCIAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO DAS NAÇÕES – ESTUDOS EMPÍRICOS

A proposta do capítulo que se inicia é observar como trabalhos reconhecidos analisam empiricamente o relacionamento entre esse constante crescimento dos fluxos internacionais de comércio com o crescimento econômico das nações que deles participam.

III.1 Uma breve perspectiva histórica

Desde o surgimento dos Estados-nações, assumidamente a partir da Paz de Westphalia, de 1648, com reconhecimento do princípio da soberania, ou mesmo desde antes desse marco histórico, nota-se até os dias atuais um crescente incremento das trocas comerciais internacionais.

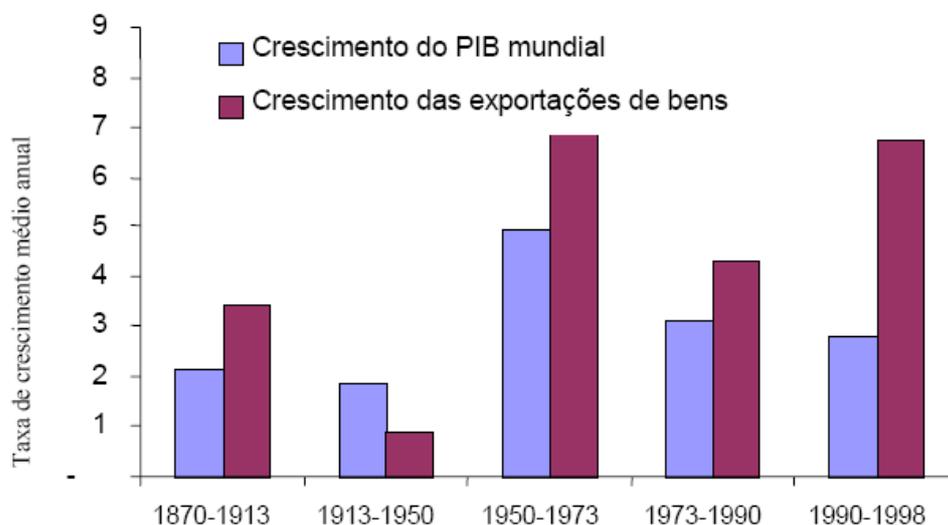
Uma primeira onda de aceleração do comércio foi notada ao longo do século XIX com fim do mercantilismo, a revolução industrial e a sucessiva *Pax Britânica*. Contribuíram para isso alguns aspectos políticos e algumas transformações econômicas do período, tais quais a maior mobilidade internacional de capitais, a maior mobilidade mão-de-obra, caracterizada pelas grandes migrações, a expansão internacional do padrão-ouro.

Não seria correto, no entanto, se afirmar ainda uma tendência ao livre-comércio. Longe disso, a norma no período foi a regulação e o protecionismo comercial realizados pela maioria das economias livres. Assim, a expansão do comércio internacional veio muito a cabo das relações exclusivas entre metrópoles e colônias ou imposições comerciais de países mais fortes sobre economias mais fracas ou estados mais fracos militarmente, como os casos de imposições de comércio pela Inglaterra sobre o Japão, China, Índia e Império Otomano. Costuma-se afirmar portanto, que, ao menos durante o final do século XIX, foi o crescimento econômico mundial que puxou a crescimento do comércio e não o inverso.

A dinâmica crescente do comércio internacional permaneceu ainda no início do século XX até que as duas Guerras Mundiais e a Crise de 29 interrompessem essa trajetória ascendente. A reação imediata aos momentos turbulentos da história mundial foi um menor crescimento econômico e um menor fluxo de comércio internacional, tal como observado no gráfico abaixo.

Gráfico 1: PIB e exportações mundiais (1870-1998)

Crescimento do produto mundial e das exportações de bens



Fonte: CEPAL, 2002.

Pode-se notar que o momento que se segue à II Guerra é de grande expansão do fluxo de comércio e crescimento condicionados ao molde realizado pelos vencedores do conflito e à estrutura geopolítica bipolar. Nota-se a criação de regras e instituições como o Banco Mundial, a ONU, o Gatt, e o FMI, numa reforma do mundo capitalista que acaba por estimular o incremento das trocas internacionais de bens, serviços e capitais.

Uma queda generalizada do ritmo de crescimento do comércio internacional é notada a partir da década de 70, com as crises do petróleo e fim do padrão ouro-dólar, embora regiões específicas como os tigres asiáticos, o Japão e os países exportadores de petróleo tenham apresentado constante crescimento tanto econômico quanto comercial.³

Uma nova aceleração do comércio internacional vem com a chamada década neoliberal, em 1990, a partir da queda da URSS e da expansão ainda mais potente da hegemonia norte-americana, o que, como se observa no gráfico acima, não implicou um maior crescimento mais acelerado do produto interno bruto mundial. As diferentes trajetórias entre comércio internacional e crescimento suscitaram ao longo de diversos período

³ Um quadro-resumo com a participação das regiões no comércio internacional desde 1870 e outras informações sobre comércio mundial, baseados em dados de MADDISON, 2001 e da CEPAL, 2002, encontram-se no Anexo I do trabalho.

numerosos estudos sob diversas metodologias que, não tão espantosamente, apontaram diversos resultados, aos quais pretende-se analisar.

III.2 Estudos e críticas empíricas da relação

A economia moderna torna cada vez mais comum o uso de métodos quantitativos, notadamente a econometria, para a análise das relações entre fatores econômicos e é baseado em tais métodos que foram realizados a maioria dos estudos a serem analisados em seguida. No entanto, o método analítico político-histórico aparece como complemento necessário ao anterior, assim trabalhos com tal viés devem também ser incluídos como fonte de informações a serem observadas nos parágrafos que se seguem.

Os possíveis efeitos empíricos resultantes de uma maior abertura comercial sobre o crescimento econômico são variados e vão desde externalidades positivas a desincentivos à inovação. Se por um lado é possível imaginar que a incorporação de tecnologia e a adoção de inovações estariam dentre os principais aspectos positivos da abertura comercial a um país em desenvolvimento, por outro, é possível um resultado *à la* Schumpeter, no qual o aumento da competição oriunda de agentes externos reduza os lucros esperados e desencorajando as inovações locais.

Em geral, modelos de séries temporais longas para países analisados individualmente, costumam indicar ausência de correlação estatisticamente significativa entre abertura comercial e crescimento econômico, já quanto a modelos econométricos para grandes bases de dados em Cross-Section, observa-se correlação ligeiramente positiva. Há ainda alguns estudos feitos com modelos de *Computable General Equilibrium* (CGE), que são descendentes dos modelos *output-input* de Leontief e são feitos a partir de grandes e detalhadas amostras de dados, rodados com relação às suas elasticidades objetivando analisar os efeitos das mudanças em um fator econômico sobre os demais; para tais modelos, os resultados observados também costumam ser de ausência de correlação estatisticamente significativa entre comércio internacional e crescimento econômico.

A tendência é bem observada em estudo de Sarkar (SARKAR, 2007) feito para uma amostra de 51 países em desenvolvimento, de 1981 a 2002. Os resultados apontam uma pequena relação positiva entre comércio e crescimento na análise do tipo cross-section, e

ausência de correlação de longo prazo em séries temporais para as economias dos países tomadas individualmente, mesmo quando se observa os países do leste asiático.

Um famoso estudo de Frankel e Romer (FRANKEL, ROMER, 1999) parte do ponto de vista de haver pequena evidência persuasiva sobre a relação entre comércio e renda, no entanto ao inserir um componente geográfico, os autores encontram um resultado que aponta que o comércio internacional e a renda teriam uma relação quantitativamente robusta, embora não tenham encontrado solução quanto à questão da causalidade entre os dois fatores.

Vale observar no último estudo, por exemplo, que os dois autores são também formuladores de relevantes de teorias neoclássicas de crescimento, já estudadas anteriormente no presente trabalho. É preciso portanto levar em conta a presença dos pressupostos neoclássicos na formulação dos modelos com endogeneidade realizados pelos autores no estudo citado.

Em contraposição, importantes trabalhos foram elaborados por Rodrik e Rodríguez (RODRÍGUEZ, RODRIK, 2000) criticando estudos como o supra-citado, que sustentam a tese de que seria o comércio internacional importante ao crescimento econômico nacional (o próprio estudo de Frankel e Romer é criticado). Os autores alegam distorções metodológicas e negam haver relação entre políticas comerciais e crescimento econômico, conforme os próprios: “We find little evidence that open trade policies--in the sense of lower tariff and non-tariff barriers to trade--are significantly associated with economic growth.”(p.2)

Em estudo para o Banco Mundial, David Dollar e Aart Kraay (DOLLAR, KRAAY, 2003) também criticam o artigo de Romer e Frankel alegando haver grandes variações de âmbito institucional a serem levadas em conta juntas às variações de comércio ao se analisar o impacto sobre o crescimento econômico. A partir deste ponto de vista, os autores afirmam não poderem assegurar que fluxos de comércio internacional são determinantes relevantes no crescimento econômico de longo prazo, principalmente a partir do momento em que se observa também fatores históricos e geográficos como variáveis influentes no desempenho econômico e comercial de uma nação.

A teoria neoclássica leva facilmente à intuição de que a abertura comercial seria claramente vantajosa no que se refere ao crescimento econômico do país. Assume-se que com a abertura, além de se obter vantagens comparativas decorrentes de ganhos de escala ou de

especialização na produção do bem cujo fator de produção é abundante nas dotações nacionais, costuma-se admitir ganhos no progresso técnico por incorporação de novas tecnologias em equipamentos importados. Vale lembrar que o progresso técnico seria o grande propulsor das taxas de crescimento de uma economia. Ademais, há a alegação de que a maior concorrência geraria ainda ganhos de produtividade das firmas nacionais.

Contudo, como observa-se pela leitura de trabalhos empíricos nem todo resultado teórico previsto pode ser realmente confirmado. Ainda os trabalhos que apresentam como conclusão uma correlação positiva entre comércio internacional e crescimento econômico, não conseguem fugir do questionamento – por sinal, muito comum ao se analisar inter-relação de fatores econômicos – de qual seria a direção da causalidade, em outras palavras, não se sabe ao certo se o incremento do comércio internacional traria o crescimento econômico nacional ou o contrário.

Mesmo em análises de caráter mais histórico do relacionamento entre comércio e desenvolvimento econômico, a complexidade da inter-relação e da causalidade do relacionamento entre as variáveis não deixa de existir. Jadish Bhagwati e Srinivasan já ressaltavam em 1979, em capítulo baseado na observação histórica e teórica do relacionamento entre políticas comerciais e desenvolvimento, a complexidade do tema tratado (BHAGWATI, 1985): “The interaction between international trade and development is a subject of such a complexity that it has rarely ceased to attract the attention of economic theorists, analysts of the world economy, and designers of the international economic system.”(p.88)

Também analisando historicamente os trinta anos anteriores a 1988, quando publicado em livro de Anne Krueger, um artigo de Finch e Michalopoulos mostra a complexidade inerente aos determinantes de crescimento econômico e relações comerciais internacionais (FINCH, MICHALOPOULOS, 1988):

“There is abundant evidence based on the experience of the last thirty years that economic growth in developing countries is closely related to their exports growth. Export growth in turn is only partly the result of demand-side factor deriving from the economic performance and trade policies of OECD countries, which constitute the developing countries’ main markets. Increasingly the evidence suggests that differences in

export growth performance of developing countries can be explained by their own policies and attitudes towards international trade.”(p.88)

Em outro famoso artigo, Jeffrey Sachs e Andrew Warner (SACHS, WARNER, 1995) vêem impactos positivos da abertura comercial sobre o crescimento econômico de países em desenvolvimento, embora admitam a imprecisão dos resultados pela dificuldade de se isolar o impacto da política comercial no desempenho de uma economia. Os autores observam que normalmente, junto com a abertura comercial outros fatores econômicos costumam ser alvos de mudanças políticas. Segundo eles, alterações na estabilidade macroeconômica e políticas diferenciadas para a promoção de desenvolvimento tecnológico por exemplo foi comum em grande parte dos casos de abertura comercial analisados e podem ter mais responsabilidade sobre o crescimento econômico ocorrido em seguida.

Estendendo o estudo de Sachs e Warner para a década de 90, Wacziarg e Welch (WACZIARG, WELCH, 2003) encontraram, perante minuciosa análise caso a caso das aberturas comerciais ocorridas no período, tentando incluir aspectos históricos e políticos, um resultado que correlaciona positivamente comércio internacional e crescimento. No entanto, a ressalva feita por Sachs e Warner permanece válida, já que a década de 90 não foi só marcada pela abertura comercial das economias emergentes, como também por diversas alterações estruturais internas às mesmas. A possibilidade da ressalva ser válida ganha ainda mais relevância na medida em que o resultado de uma análise cross-section contida no mesmo artigo não consegue observar correlação significativa entre comércio e crescimento para a mesma amostra de países.

A questão ressaltada por Sachs e Warner deve ser considerada ao longo da leitura deste trabalho.

Questões similares são de grande frequência em um dos debates mais recorrentes a respeito de estratégias de desenvolvimento, principalmente no Brasil. É comum a leitura de estudos comparativos relacionando o desenvolvimento dos países do leste asiático – particularmente a Coreia do Sul – com o desenvolvimento da economia brasileira na segunda metade do século XX.

Dentre tais, não é difícil achar textos que almejam encontrar na comparação Brasil x Coreia do Sul, ou Brasil x Tigres Asiáticos, a resposta para o questionamento de se a

estratégia de desenvolvimento ideal seria aquela voltada para dentro, ou a baseada em exportações e em uma maior abertura comercial. Nestes casos a resposta é quase sempre imediata em favor da abertura comercial. Isso porque, a partir de uma observação retroativa, nota-se que os países asiáticos tiveram maiores e mais constantes taxas de crescimento econômico e se encontravam já no início da década de 90 em um nível de desenvolvimento muito superior ao apresentado pela instável economia brasileira.

Contudo, atrelar ao grau de abertura comercial o resultado com que se deparou na década de 90 ao se comparar as economias das duas regiões é ignorar as enormes diferenças existentes dos pontos de vistas estrutural, cultural e macroeconômico entre as nações estudadas.

Anne Krueger e Jagdish Baghwati (BHAGWATI, KRUEGER, 1973), por exemplo, sustentam o êxito econômico obtido na Coréia do Sul e não obtido na Índia ou no Brasil, baseados no comportamento assimétrico do modelo de promoção de exportações adotado pela Coréia – que teria sido um sucesso – *vis-à-vis* o modelo de substituição de importações adotado pela Índia ou pelo Brasil.

As posições estruturais diferentes entre a economia coreana e a brasileira no início dos anos 60 e as posições estratégicas do âmbito social e político influenciaram tanto os diferentes rumos das duas economias, quanto à posição econômica externa tomada por cada um dos governos.

Além da estratégia de expansão econômica baseada na abertura comercial voltada para as exportações, alguns fatores foram marcantes para que o desenvolvimento econômico coreano lograsse sucesso, enquanto o brasileiro não (ou ao menos não nas mesmas proporções).

Primeiramente vale destacar as diferenças do ponto de vista geográfico entre Brasil e Coréia. A escassez de terras produtivas, recursos naturais e uma das maiores densidades demográficas do mundo diferenciam fundamentalmente as possibilidades de estratégias econômicas a serem adotadas pelo governo coreano. Como destaca Baumann (BAUMANN, 2002):

“O padrão típico de desenvolvimento econômico encontrado nos países da América Latina é determinado pela relativa abundância de recursos naturais, seja para exploração mineral, seja para a expansão extensiva da fronteira agrícola. A experiência coreana é diametralmente oposta.”(p.4)

Além disso, o maior investimento em educação, pesquisa e tecnologia aliado à já melhor capacitada mão-de-obra existente na Coreia dos anos 60, são pontos positivos freqüentemente citados como razões do sucesso econômico. Outro fator relevante também destacado por Attanasio e Székely (ATTANASIO, SZÉKELY, 2000) e também por Baumann (BAUMANN, 2002):

“Esse crescimento ocorreu – à diferença do padrão latino-americano - com distribuição de renda: em 1980 a Coreia tinha uma estrutura de distribuição de renda melhor que os EUA e Japão (os 20% mais ricos tinham renda 4.2 vezes superior à dos 20% mais pobres; nos EUA essa proporção era de 7.5 e no Japão 4.4). O coeficiente de Gini era de 0,34 na década de 60, 0,39 na década de 70 e 0,36 nos anos 80. Os indicadores correspondentes para o caso brasileiro foram de 0,53, 0,60 e 0,57, respectivamente.”(p.2)

Há ainda uma série de outros fatores, cujo debate fugiria demais aos objetivos deste capítulo, que também influenciaram um melhor desempenho econômico por parte da Coreia com relação ao Brasil que não passam pela política comercial adotada por cada uma das partes. Com isso, não é crível a afirmação pura e simples de que a estratégia de abertura comercial coreana seria mais eficiente no intuito de se obter crescimento econômico. Tentar isolar o efeito da política comercial sobre o crescimento econômico tampouco é tarefa simples.

Os problemas facilmente observáveis no caso exposto são ainda mais presentes ao se analisar empiricamente uma base de dados de diferentes países para comércio e crescimento. No entanto, a dificuldade não torna as tentativas inúteis. Os estudos das relações comércio e crescimento, ainda que relativamente imprecisos, são de grande e crescente importância. O aumento contínuo da chamada globalização intensifica e acelera as trocas comerciais internacionais e o uso deste fato como instrumento favorável ao crescimento torna de grande relevância qualquer estudo sobre o assunto.

Conclui-se então, que tanto a dificuldade de se isolar o efeito do comércio internacional dos efeitos das demais mudanças da economia, bem como a dificuldade de se determinar as relações de causalidade entre comércio internacional e crescimento, determinam a imprecisão de qualquer – ou ao menos da grande maioria – dos estudos realizados nessa área.

No presente trabalho, não se tem a ilusória pretensão de superar tais dificuldades, mas sim, tentando ao máximo compreendê-las e levá-las em conta, analisar o histórico e a perspectiva comercial da região sul-americana. A percepção inicial é a de que a política comercial pode ser usada como uma ferramenta econômica adaptável a cada economia em particular e a cada momento da economia internacional (e nacional), sem ter portanto que obedecer a teorias normativas pró-abertura ou pró-protecionismo todo o tempo, quando se busca o crescimento econômico. Com isso espera-se sugerir quais aspectos das estratégias comerciais da região foram ou não úteis ao seu crescimento e quais ainda poderiam ser. É nesse intuito que se discorre o quarto capítulo que se segue.

IV. O CASO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E DO CRESCIMENTO SUL-AMERICANO

Em extenso estudo realizado pela Comissão Econômica para a América Latina da União das Nações Unidas (CEPAL, 2002), fez-se uma classificação quanto aos tipos de exportação, de acordo com seu dinamismo internacional, da seguinte forma:

“A análise do dinamismo do comércio internacional pode ser comparada à "competitividade evidente" entre as diversas regiões, tal como evidenciada por sua participação nos diferentes itens. Isto dá lugar a quatro grupos: (a) produtos dinâmicos, em cujo comércio uma determinada região aumenta sua participação (“novas estrelas”); (b) produtos dinâmicos, nos quais perde participação (“oportunidades perdidas”); (c) produtos não-dinâmicos, em cujo comércio a região aumenta sua participação de mercado (“estrelas minguantes”); e (d) produtos que combinam um baixo dinamismo com uma perda de participação no mercado (“retiradas”).”(p.39)

Aceitando tal classificação, as econômicas sul-americanas destacam-se por terem produtos pouco dinâmicos apresentando maior relevância na sua pauta de exportação. O que se observa é a grande participação no comércio de produtos intensivos em recursos naturais e em mão-obra. Embora recentemente alguns produtos mais dinâmicos e intensivos em capital tenham ganho participação nas exportações da região, de modo geral a observação histórica permite ver nos países sul-americanos uma tendência a depender, do ponto de vista externo, de produtos agrícolas ou manufaturados de baixa tecnologia.

Tal posição não é novidade, no entanto a sua permanência como forma de política para crescimento econômico não é consensual. É comum encontrar defensores de que o condicionamento do ponto de vista externo a tais produtos seria não só resultado do subdesenvolvimento, mas também responsável pela perpetuação do mesmo. Se mudar o padrão das exportações é imperioso para alguns como forma de crescimento econômico, o contrário seria defendido por exemplo por aquele que aceitasse a teoria das vantagens comparativas ou suas variações. Seguindo a lógica ricardiana das vantagens comparativas, o sub-continente deveria especializar-se na produção do bem cuja produção é intensiva nos fatores abundantes da região, logo recursos naturais e mão-de-obra.

Neste capítulo, a intenção é discutir a forma como deve-se dar a inserção sul-americana no mercado internacional, observando analiticamente o histórico da relação comércio e crescimento para a região, principalmente no pós II Guerra Mundial.

Os anos 50 e 60 tiveram seu marco teórico delineado pelas idéias desenvolvimentistas, com destaque, na América do Sul à Cepal, que por sua vez teve como destaque as idéias de Prebisch e Furtado. Entre os anos 60 e 80 as maiores economias sul-americanas se encontraram sob ditaduras militares e forte intervencionismo estatal, a política comercial no entanto, sofreu algumas oscilações, afetada principalmente pelas duas crises do petróleo. Nos anos 90, uma onda neoliberal toma forma após a queda do muro de Berlim e da URSS, numa afirmação da hegemonia norte-americana, da qual a América do Sul é zona de influência direta. Na década que se encerra, a política sul-americana apresentou uma “guinada à esquerda”, o que na prática não afetou profundamente sua política comercial ou a estratégia de crescimento econômico da região.

Um destaque deve ser dado ainda ao já antigo esforço integracionista na região. O ideal oriundo de Bolívar fez surtir diversas tentativas de integração econômica regional ao longo da segunda metade do século XX e instiga, até os dias recentes, iniciativas de fortalecimento dos blocos ainda vivos. A observação desse processo deve se basear em maior parte em trabalho anterior do autor sobre os processos de integração da América Latina (FELER, 2007). A força que ganha esses processos na última década se encontra presente no início de artigo de Medeiros (MEDEIROS, 2009):

“With the rise of the new millennium, initiatives aiming at the establishment of an integrated economic area in South America have multiplied. The incorporation of Venezuela in MERCOSUR, the creation of a South American Nations Union (UNASUL), the Bolivarian Alternative for the Americas (or, in Spanish, *Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América* – ALBA) have achieved increasing political and economic importance.” (p.1)

O objetivo central desses processos ainda segundo o mesmo autor seria “... to empower the bargain power of each country in negotiations with the industrialized countries and to achieve deeper social and economic cohesion”. Ou ainda, como destaca Feler (FELER, 2007):

“A integração se deu como um vetor estratégico de ruptura do quadro de insuficiente dinamismo e produtividade, projetando-se em três direções: A aceleração do crescimento, expansão e diversificação das exportações e o avanço da indústria. Além disso, num enfoque mais global, visava-se a um aumento do comércio exterior através de um maior poder de negociação.” (p.4)

Uma maior atenção aos pormenores do assunto será dada em uma seção posterior.

IV.1 A América do Sul desenvolvimentista: comércio e crescimento

O pensamento econômico sul-americano sobre o desenvolvimento econômico sofreu grande influência desenvolvimentista a partir de 1948 com a constituição da Comissão Econômica para a América Latina e Caribe, instituição das Nações Unidas destinada a realizar estudos sobre a economia da região. Segundo Feler (FELER, 2007) “A comissão surge no momento em que eram constantes as reclamações latino-americanas contra a exclusão do Plano Marshal e contra o difícil acesso aos escassos dólares, dificultando a economia produtiva regional.”

A primeira presidência da comissão foi exercida pelo argentino Raúl Prébisch, cuja influência deve ser fundamentalmente analisada nesta seção, observando pontualmente seus pontos de vista com relação a comércio e crescimento econômico para a região.

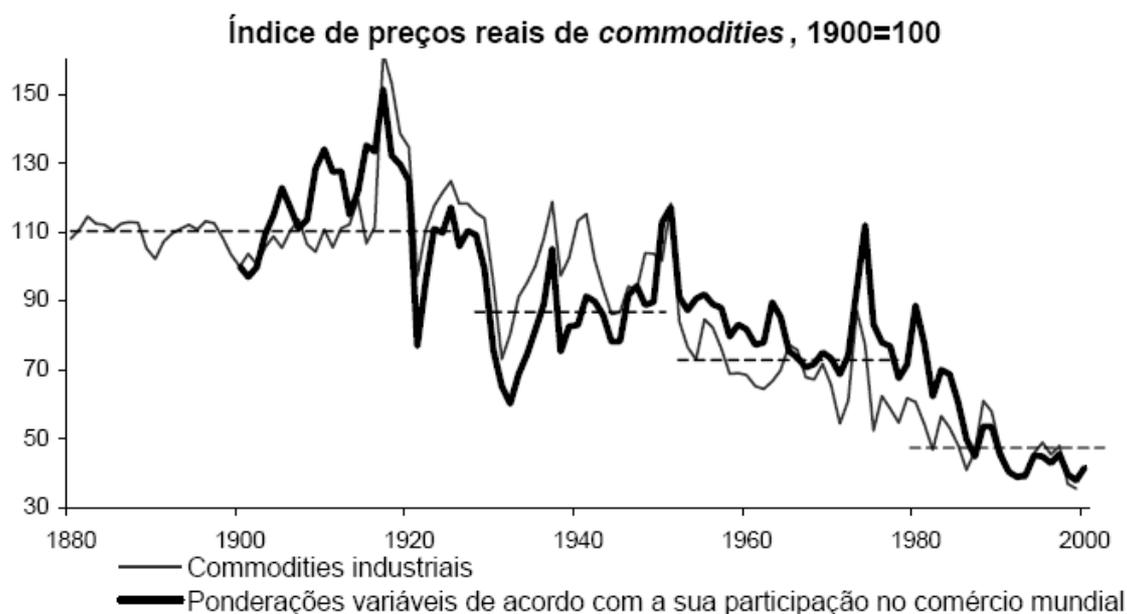
Tendo em vista a posição já referida das economias da região, condicionadas às exportações de produtos primários abundantes em mão-de-obra e recursos naturais, Prebisch (PREBISCH, 2000 [1964]) enxergava três grandes problemas com relação à inserção da economia latino-americana no cenário internacional: os preços dos produtos agrícolas, o acesso aos mercados dos países industrializados e os excedentes agrícolas e sua forma de utilização na política do desenvolvimento. A tese central de Prebisch quanto ao comércio internacional baseava-se na idéia de que os países sul-americanos⁴, como produtores primários, estavam sujeitos à tendência secular de deterioração de seus termos de trocas.

Em estudo recente de Ocampo e Parra (OCAMPO E PARRA, 2002), a tendência suposta por Prebisch é confirmada. Conforme mostra o gráfico abaixo, a partir da análise dos

⁴ A análise de Prebisch e da maioria dos textos da CEPAL tratam da economia Latino-Americana como um todo. No entanto, no presente trabalho pretende-se centrar no efeito das mesmas sobre as economias da América do Sul, i.e., deixando de lado a dinâmica econômica do México e dos países da América Central.

preços internacionais de 24 produtos básicos, de 1900 a 2000, observou-se que os preços de 2000 correspondem a aproximadamente um terço dos preços relativos observados em 1920, numa queda que se aproxima de 1,5% a.a..⁵

Gráfico 2: Preços reais de *commodities* (1880-2000)



Fonte: CEPAL, 2002.

Se válida a teoria de Prebisch, a queda dos preços relativos se daria devido ao fato da elasticidade-renda dos produtos agrários ser menor que a dos produtos industrializados. Tal tendência seria agravada com o advento do progresso técnico, que possibilitaria um aumento da produção primária, sem que o crescimento econômico permitido pelo mesmo fizesse surgir uma maior demanda por essa oferta expansiva, isso derrubaria ainda mais os preços relativos dos produtos agrários e agravaria a deterioração dos termos de trocas dos países sul-americanos.

Como solução Prebisch sugere que se realizem ações em dois âmbitos. Primeiramente, alerta sobre a necessidade de um acordo internacional que regulasse os preços internacionais das *commodities*, fortalecendo as economias em desenvolvimento diretamente e favorecendo as economias centrais indiretamente, já que um crescimento da renda da periferia permitiria

⁵ O petróleo é exceção como tendência à deterioração dos preços relativos.

um aumento do consumo de produtos do centro, como o sugere na seguinte passagem (PREBISCH, 2000 [1964]) :

“É indubitável que, com o tempo, eles [*países industrializados*] perceberiam as vantagens desse sistema [*de regulação internacional de preços*], pois ele constituiria um meio de aumentar as vendas feitas aos países em desenvolvimento, em proporção direta ao aumento de poder de compra que esses países conseguiriam ao aumentar suas exportações, em decorrência do tratamento preferencial.” (p.399)

Além disso, ciente da dificuldade de convencer as economias centrais a entrar em acordo pela defesa de economias menores como as dos periféricos países sul-americanos, Prebisch sugere a formação de um bloco econômico regional que, dentre outras vantagens, forneceria maior poder de barganha às economias da região frente às negociações com os países mais desenvolvidos. Maior ênfase à questão da integração regional na América do Sul será dada mais adiante.

A visão do fato das economias sul-americanas como dependentes da exportação de produtos primários ser um entrave ao crescimento teve dentre seus defensores autores como Furtado e Tavares. Tais autores viriam a defender a chamada tese da industrialização por substituição de importações, que seria responsável por grande parte do desenvolvimento econômico sul-americano no século XX. A substituição de importações seria uma estratégia de crescimento alternativa ao crescimento “para fora” (*hacia fuera*) realizado até então por essas economias.

Enxergava-se as economias da região como dependentes da exportação como principal gerador de renda e seria isso um entrave ao desenvolvimento contínuo. Era necessário endogeneizar o motor do crescimento econômico (*hacia dentro*) para que a dependência externa dos países de centro fosse deixada para trás. Nas palavras de Tavares (TAVARES, 2000 [1964]):

“A importância das exportações como principal determinante (exógeno) do crescimento foi substituída pela variável endógena do investimento, cujo montante e composição passaram a ser decisivos para a continuação do processo de desenvolvimento.” (p.224)

O processo de industrialização por substituição de importações (ISI) se iniciou a partir dos “choques adversos” entre 1914 e 1945, que puseram em crise as exportações da região e

exigiram outra alternativa à economia. Vale observar entretanto, que embora tenha logrado sucesso durante um longo período, o a ISI não representou independência externa, na medida em que grande parte do investimento mencionado por Tavares foi financiado com empréstimos externos.

IV.2 A integração econômica sul-americana

A estratégia previamente comentada da integração econômica dos países do sub-continentes como um vetor de ruptura do cenário de lento crescimento e alta dependência do setor externo não logrou, até os dias atuais o aclamado sucesso prometido normalmente a cada documento pró-integração assinado nas inúmeras “*cumbres*” sul-americanas.

Feler (FELER, 2007) observou, a partir de uma análise histórica quantitativa e qualitativa dos diversos processos de integração da região, como a fragilidade e pouco empenho político no âmbito interno aos países-membros impediu que a integração regional alcançasse os louros almejados.

A região teve sua primeira tentativa de integração na Associação Latino-Americana de Livre-Comércio (ALALC), em 1960, posteriormente transformada em ALADI. A ALALC viu seu fracasso tomar forma com a falta de empenho dos signatários, com o surgimento das ditaduras militares, e pela pressão externa dos EUA agravada pela tensão oriunda da Guerra Fria. A marca do insucesso foi a transformação, em 1980 da ALALC na Associação Latino-Americana de Integração (ALADI). A ALADI é desde então um palco para acordos bilaterais e uma facilitadora de outros acordos parciais intra-regionais na América Latina, deixando a meta clara do livre-comércio interno a cargo do Pacto Andino e do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

O Pacto Andino surge em 1969 recheado dos ideais estruturalistas cepalinos como uma forma dos países da região andina fazerem frente às grandes economias latino-americanas (Brasil, Argentina e México), no âmbito da ALALC. A integração das economias dos Andes seria uma forma de criar um novo grande ator na América Latina, mas o êxito da idéia foi curto e o período de ditaduras na região abalou qualquer possível sucesso, além disso, a estratégia industrial estruturalista deixava de lado a questão agrária e o problema da grande semelhança entre as economias participantes.

Em 1996 a integração andina ganhou novo impulso com a transformação do Pacto andino na Comunidade Andina das Nações (CAN). O novo bloco, agora sob uma égide neoliberal influenciada pelo Consenso de Washington, aumentou o fluxo de bens e de pessoas entre as fronteiras dos países-membros, no entanto o bloco voltou a perder força na última década. O fato foi que a assinatura de acordos bilaterais, os chamados Tratados de Livre Comércio (TLC's) entre países-membros e países externos (como os EUA), quebravam as regras do acordo inicial. Resultantes conflitos políticos culminaram com o abandono do bloco por parte da Venezuela, maior economia dentre as participantes, e perda de efetividade de sua existência.

O mais famoso dos blocos regionais da América do Sul certamente é o Mercosul. Englobando as duas maiores economias do sub-continente, o Mercosul foi também a mais dispare e instável tentativa de integração. Assinado em 1991, o Tratado de Assunção foi fruto do acordo entre governos de viés neoliberal e já não carregava os ideais cepalinos de décadas anteriores. A proposta era ousada e a intenção era alcançar o mercado comum até 1995.

Embora longe das promessas iniciais, os primeiros anos do Mercosul foram de uma euforia positiva que intensificou fortemente as trocas intra-regionais como se observa no Anexo II⁶ deste trabalho. Apresentando uma média anual de crescimento do comércio intra-bloco de 25% nos sete anos iniciais e chegando a 41% no ano de 2003, o sucesso do Mercosul declina frente à realidade da dependência externa de seus membros. Com as crises da Ásia e da Rússia, o crescimento acelerado do comércio perde força e medidas protecionistas internas suprimem o interesse comum. Uma aceleração da queda das relações comerciais se dá com as crises internas da Argentina e do Brasil, em 2001 e 2002.

Dentre as recentes tentativas de integração da região, destaca-se uma proposta alavancada pela diplomacia brasileira para a união das dez economias sul-americanas tratadas nesse trabalho além de Guiana e Suriname. A formalização da proposta foi feita na Cúpula Sul-Americana de Cuzco, na qual em 8 de dezembro de 2004 foi assinada a Declaração de Cuzco, pela qual os 12 países assumiam a intenção de integrar-se à então chamada Comunidade Sul-Americana de Nações. Após abril de 2007 o grupo passa a ser chamado de União de Nações Sul-Americanas (UNASUL).

⁶ O ANEXO II apresenta gráficos utilizados na análise de Feler (2007), a partir de dados da ALADI, sobre o comércio intra-bloco e extra-bloco dos países membros do Mercosul (não se inclui a Venezuela).

Baseada nos moldes da União Européia, a UNASUL aparece com um plano ousado de prazo mais longo do que as tentativas de integração precedentes na região, que, por sua vez, nunca cumpriram seus prazos e metas. Com objetivos de união amplos, a UNASUL tem projetos para um mercado comum, para a livre circulação de pessoas e espera-se avançar na integração física, energética, de telecomunicações, ainda nas áreas de ciência e de educação, além da adoção de mecanismos financeiros conjuntos. É importante observar os objetivos traçados de integração social realizados pela UNASUL, embora não sejam esses os aspectos centrais que deseja-se focar neste trabalho.

Embora tenha enfrentado alguns impasses internos com o Chile, a Argentina e a Colômbia, a UNASUL parece caminhar para a representação da nova cara da união regional da América do Sul. Já a possibilidade do seu sucesso continua dependendo de velhos fatores: estabilidade e autonomia política e econômica na região, e a congruência de interesses nacionais positivos (FELER, 2007).

IV.3 Comércio e crescimento econômico sul-americano: uma observação recente

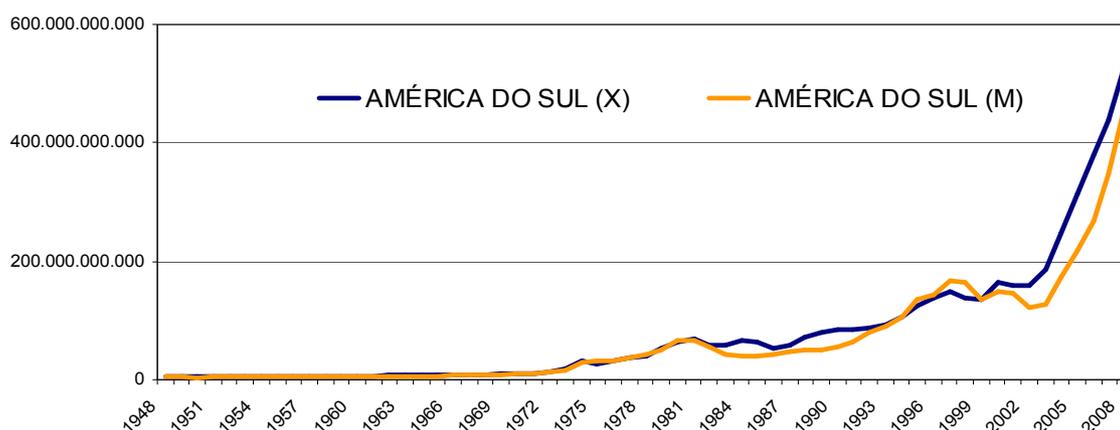
Uma simples observação histórica do desenvolvimento sul-americano torna inegável o forte laço entre comércio internacional e crescimento na região. Desde os tempos coloniais até meados do século XX a exportação de produtos primários foi o grande ator econômico na maioria das economias do sub-continente. Durante o século XX, enquanto se davam os primeiros processos de industrialização, diversos choques externos mostraram a vulnerabilidade das economias sul-americanas, o que acaba por instigar o processo de substituição de importações mencionado. Com a industrialização, o comércio perde relevância relativa no produto mas permanece com grande valor absoluto, não só no que tange às exportações de produtos primários, mas agora também com importações de produtos de alta tecnologia e bens de capital. Ao fim do século, a onda de globalização neoliberal que corre o mundo paira também sobre as economias da região e a abertura da maioria de suas das economias aumenta não só seu fluxo de comércio, mas também de capitais.

A presente seção pretende observar a inter-relação do crescimento com o comércio nas últimas décadas e indicar, baseado nas observações teóricas e empíricas realizadas ao

longo do trabalho, uma sugestão de como se deu ou deve se dar a influência do comércio sobre o crescimento econômico para a América do Sul.

Como demonstra o gráfico abaixo, o crescimento do comércio na América do Sul⁷ foi crescente ao longo da segunda metade do século XX. O crescimento do comércio mundial como um todo, a facilidade e o aumento da velocidade com as quais se dão as trocas comerciais no chamado movimento de globalização não poderia supor resultado diferente. No entanto, a aceleração em cada período das taxas de comércio da região é que devem ser contrapostas aos níveis de crescimento econômico, a fim de inferir que relação poderia ser observada entre comércio internacional e crescimento econômico para a América do Sul.

Gráfico 3: Exportações e importações América do Sul (1948-2008)



Fonte: OMC / Elaboração própria

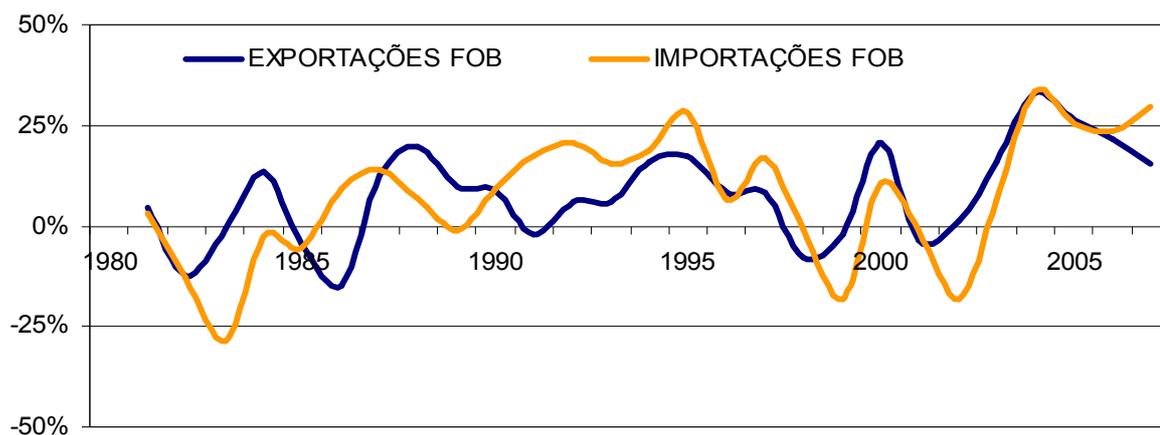
Observando os dados do gráfico seguinte, no entanto, nota-se que ao menos nos anos recentes as taxas de variação tanto das importações quanto das exportações apresentam grande variabilidade ao longo dos anos, fato que reflete a imensa dependência desses fatores econômicos às taxas de câmbio⁸, do contexto internacional externo (renda externa), da renda interna de cada economia, da política tarifária e de fatores institucionais. O intuito deve ser

⁷ Em todas as análises quantitativas realizadas no trabalho, considera-se por América do Sul suas dez maiores economias, isto é, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Venezuela e Uruguai.

⁸ Uma análise pormenorizada do desenvolvimento das taxas de câmbio seria necessária para um trabalho mais completo, no entanto as diferentes políticas cambiais dos países sul-americanos tornaria tal tarefa demasiadamente longa para ser incluída no presente trabalho.

observar quanto dessas variações influem ou são influenciadas pelo produto interno bruto, usado como medida do crescimento econômico.

Gráfico 4: Δ Exportações e Δ Importações América do Sul (1980-2007)



Fonte: CEPAL / Elaboração própria

Em dados comparados da evolução do produto da região com o fluxo de comércio nota-se relativo relacionamento entre os dois fluxos. Em dados desde 1990 nota-se que tanto crises internas como a da Argentina e das eleições brasileiras em 2001 e 2002, como as crises externas da Ásia e da Rússia em 1997 e 1998, afetam não só o crescimento econômico como também os fluxos de comércio. Vale observar no gráfico anterior que a volatilidade das importações é maior que das exportações, refletindo uma maior vulnerabilidade interna frente à média internacional (ou ao menos aos importadores de produtos sul-americanos).

Gráfico 5: Δ PIB América do Sul (1991-2008)

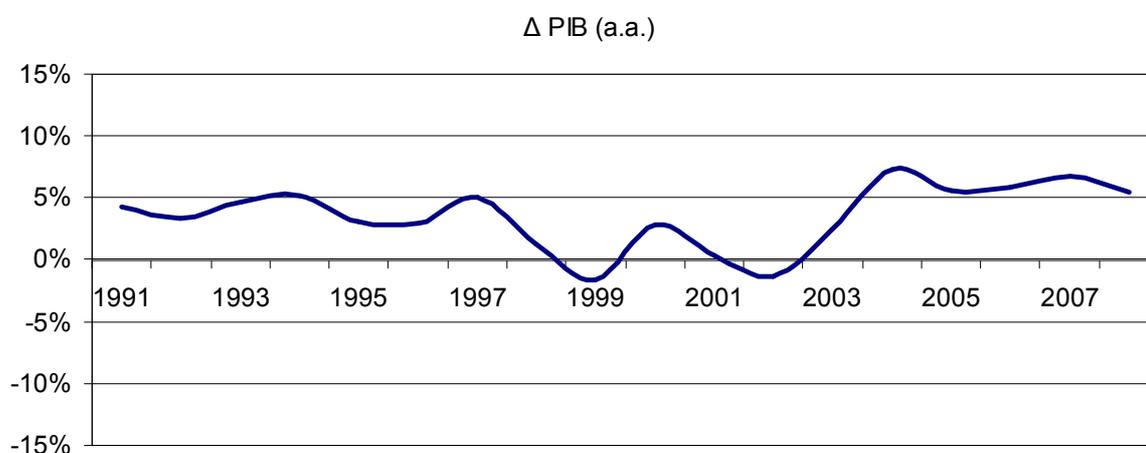
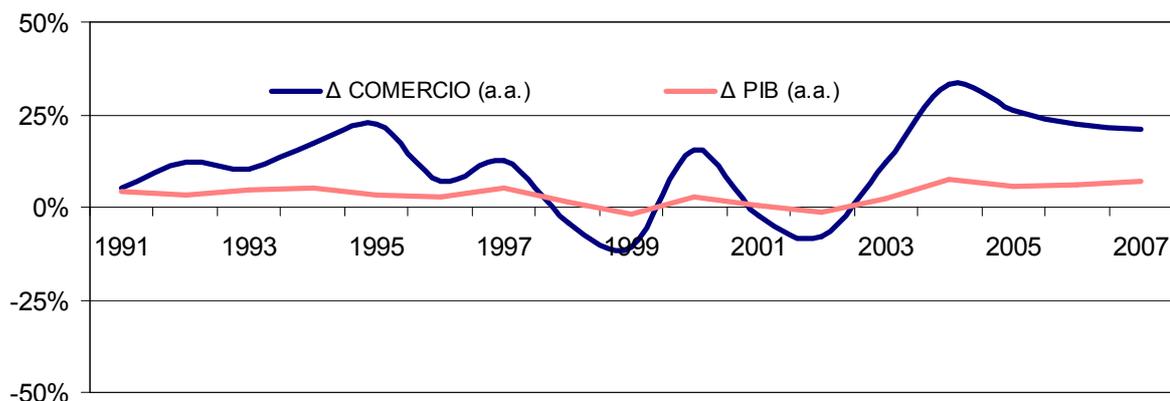


Gráfico 6: Δ PIB e Δ comércio internacional América do Sul (1991-2008)



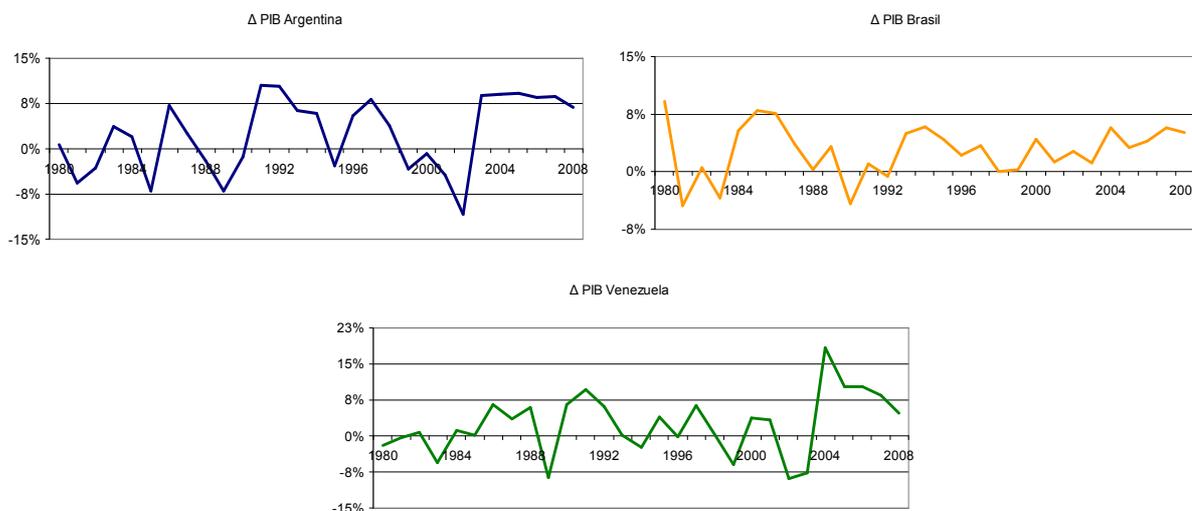
Fonte: CEPAL / Elaboração própria

Quanto às políticas comerciais observa-se como tendência média na região nos anos noventa um processo de liberalização econômica, inclusive comercial, não só com países externos mas também no que tange ao fluxo intra-regional. No entanto, se comparado aos anos 80, não se pode dizer que tenha havido um grande progresso do ponto de vista do crescimento econômico, como sugeriria a teoria neoclássica tradicional. Os resultados foram na verdade variados. Em uma análise do crescimento médio das três principais economias observa-se que embora a Argentina tenha apresentado considerável melhora no crescimento médio anual, Brasil e Venezuela apresentam uma melhora pouco expressiva.

Tabela 1: Δ PIB Argentina, Brasil e Venezuela (1980-2008)

Δ PIB (média anual)	ARG	BRA	VEM
80-89	-0,9%	1,6%	2,0%
90-99	4,3%	1,7%	2,5%
2000-08	3,9%	3,7%	4,7%

Gráfico 7: Δ PIB Argentina, Brasil e Venezuela (1980-2008)



Fonte: FMI (World Economic Outlook, Nov. 2009)/ Elaboração Própria

As observações são ainda menos conclusivas quando se compara a década de 70, quando apesar do maior protecionismo e intervencionismo estatal os níveis de crescimento econômico anual foram relativamente bem mais altos.

Embora já comentado algumas vezes ao longo do trabalho, análise da relação direta entre comércio e crescimento é sempre prejudicada pelos inúmeros fatores capazes de distorcer a influência direta entre os dois. A imensa dificuldade de isolar tais fatores, sejam eles exógenos ou endógenos, em um estudo como o presente que engloba dez economias nacionais deve ser sempre levada em conta.

Não obstante, o fato de haver uma inconclusão superficial da questão parece favorecer uma idéia de que não haveria uma relação direta entre a política comercial adotada necessariamente aplicada a todos os casos das economias sul-americanas (como pareceu supor, por exemplo, o chamado Consenso de Washington).

No intuito de dar mais argumentos ao trabalho, foram realizados alguns testes econométricos presentes no anexo III do presente trabalho. Embora um estudo econométrico profundo devesse ser alvo de um outro trabalho específico, os testes realizados no anexo servem como base referencial para concluirmos o trabalho, embora não seja suficiente para uma conclusão por si só.

Os resultados descritos apontam uma maior causalidade na direção da variação do PIB para a variação dos fluxos comerciais, embora aponte-se também, mesmo que com menor relevância estatística uma pequena relação positiva na direção inversa.

O que se conclui a partir das observações realizadas unidas ao arsenal teórico disponível e às observações empíricas anteriores é que o comércio funciona e sempre funcionou como promotor do crescimento econômico sul-americano. Isso não implica no entanto dizer que a política de livre-comércio é mais apropriada para promover esse crescimento. A forma e o momento em que se dão as trocas comerciais influenciam o crescimento econômico, mas nem sempre causam esse crescimento.

Ao se discutir como deveria se dar a relação entre crescimento e comércio internacional na América do Sul, pode-se afirmar que o comércio deveria ser usado como instrumento de crescimento. Em outras palavras, a política comercial deve ser adequada de forma a promover o crescimento econômico. Sua maior ou maior liberalização pode ser eficiente de acordo com a economia tratada e com o momento econômico internacional. A forma a ser elaborada para determinar a política ideal a cada circunstância, contudo, não cabe ser debatida no presente trabalho.

A idéia do crescimento liderado pelas exportações (*export led*) no estilo *one-size-fit-for-all* é dificilmente aceita como uma estratégia válida para as economias sul-americanas. O uso da política comercial como ferramenta econômica, que pode ser usada de diferentes formas de acordo com o *status* macroeconômico do país e com o contexto internacional do período parece mais adequada. Regionalmente isso pode ser argumentado a partir de uma observação histórica, quando se nota que, para períodos diferentes, uma mesma economia tem estratégias comerciais diferentes como mais adequadas ao crescimento e, para economias diferentes em um mesmo período, estratégias diferentes também podem ser vistas como mais adequadas.

Panagariya (PANAGARIYA, 2004) argumenta que o fato de um país reduzir suas barreiras tarifárias durante seu processo de crescimento econômico seria a resposta central à pergunta sobre a eficácia do livre-comércio. O que pretende-se argumentar é que o comércio, no caso citado, só aumentaria e promoveria o crescimento econômico caso as condições macroeconômicas internas e o contexto externo se mostrasse favorável. No caso por exemplo de um período de crise econômica internacional ou um período de grandes guerras, talvez a estratégia de abertura comercial não lograsse o mesmo sucesso. O mesmo seria válido no caso de uma economia com alta instabilidade monetária ou cambial, por exemplo, talvez nesse caso uma posição mais protecionista fosse mais interessante para o crescimento econômico desse país.

A história recente sul-americana é repleta de instabilidades internas e de alta vulnerabilidade às crises externas. Tal posição torna uma defesa inequívoca do livre-comércio na região muito pouco robusta. É com base em tais fatos que defende-se que, a política comercial deve ser uma ferramenta para o crescimento que deve ser usada de formas diferentes, dependendo da época e do país analisado, no intuito de se alcançar maiores taxas de crescimento no longo prazo.

Resta ainda o questionamento quanto ao comércio internacional no plano interno. Isto é, se a política de livre-comércio nem sempre é a melhor a ser utilizada do ponto de vista externo, cabe perguntar se no plano interno esta deveria ser defendida, como o fazem (ou pretendem fazer) os blocos de integração regional já mencionados.

Embora talvez a intuição fizesse levar à conclusão de que se a abertura comercial internacional nem sempre é promotora do crescimento para as economias sul-americanas o mesmo valeria para a abertura comercial no âmbito regional, não é exatamente isso que defendem a maioria dos economistas que tratam tal questão. É relativamente comum encontrar tanto economistas pró-livre-comércio quanto economistas que defendem mais políticas protecionistas defendendo a integração regional.

Entre os defensores da integração econômica regional, diferem-se os que Medeiros (MEDEIROS, 2009) chama de neoliberais e os progressistas. Os primeiros defenderiam uma abertura regional incondicional, com livre-comércio irrestrito, e são em geral os mesmos defensores do livre-comércio no plano mundial. Os progressistas defenderiam a integração regional condicionada, com medidas compensatórias, numa tentativa de alargar o espaço

econômico das economias nacionais integradas e aumentar o poder de barganha no cenário internacional.

Assim, a diferença entre a integração regional e a abertura comercial internacional passa principalmente pelo ganho de poder de barganha em negociações externas ao bloco, e pela possibilidade de compensações, investimentos e processos de redução de assimetrias entre membros de um bloco, o que em geral não está incluso na proposta neoliberal de livre-comércio internacional.

O que se observa nas recentes tentativas de integração da América do Sul não é exatamente o que se imagina ideal para que um processo de integração econômica promova crescimento de seus membros. Não se pode afirmar haver um aumento muito significativo do poder de barganha internacional das economias sul-americanas, bem como não se pode afirmar que estejam em atividade projetos efetivos de redução de desigualdade e medidas compensatórias. A princípio, os blocos sul-americanos não lograram o sucesso esperado quando de suas respectivas criações, como se observou em seção anterior e em trabalho de Feler (FELER, 2007). Além disso, pôde-se notar, no exemplo do Mercosul, que as economias mais fortes foram mais privilegiadas do que as menores ao longo do processo de integração, a despeito disso, poucas medidas compensatórias foram tomadas pelo bloco.

O insucesso inicial frente às propostas realizadas não implica, porém, que a integração sul-americana não se encaixe como possível promotora de crescimento da região. Face às dificuldades comentadas e outras mais recentes como as provocadas pela crise de 2008 e pelos preços das *commodities* minerais, cabe ao Mercosul e à Unasul encontrarem saídas político-econômicas que atenuem a inevitável queda de eficiência da integração regional. Além disso, é preciso que medidas compensatórias efetivas e algum mecanismo de redução de assimetrias sejam adotados para que a integração sul-americana resulte nos ganhos de barganha política internacional, aumento de oportunidades econômicas e na cooperação estratégica entre membros, capazes de gerar crescimento econômico para a América do Sul como um todo.

V. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Bem como se referiram o inglês Benjamin Disraeli e o americano Grover Cleveland, citados na epígrafe deste trabalho, a estratégia do livre comércio parece se referir mais a uma situação condicional e transitória do que a uma afirmativa teórica inequívoca. Embora as nações dos dois líderes apareçam como as grandes defensoras do livre comércio do mundo moderno, tal postura não seria mais do que uma questão de vantagens momentâneas e sua defesa nem sempre seria a mais fundamentada.

O que se observa ao final destas páginas é que, na busca do crescimento econômico, não é necessariamente verdade que um país deve sempre manter-se fiel a uma dada estratégia comercial. Uma mudança da política comercial adotada pode ser perfeitamente combinada com a manutenção do crescimento, caso uma mudança no contexto internacional ou no panorama macroeconômico interno a torne necessária.

Igualmente, observa-se que em um dado contexto internacional, em um mesmo período, países diferentes podem adotar políticas comerciais diferentes e lograr o mesmo sucesso no crescimento econômico. Isso pode ser resultado de outros fatores econômicos que podem influenciar o crescimento dos países analisados, como alterações na estabilidade macroeconômica e políticas diferenciadas para a promoção de desenvolvimento tecnológico, questões geográficas, políticas ou ainda culturais.

Enquanto trabalhos empíricos se mostram relativamente inconclusivos quanto à intensidade e a causalidade ou precedência entre o comércio e as variações do PIB, a observação histórica induz a crer que não há uma regra estrita comum a todos os casos quando se analisa a relação entre comércio internacional e crescimento econômico das nações.

As observações realizadas sobre as economias da América do Sul levam a acreditar que a conclusão sugerida anteriormente se aplica ao caso estudado. É verdade que períodos de abertura comercial lograram trazer uma considerável melhora no ritmo de crescimento econômico de alguns países, como o Chile e a Argentina nos anos 90. No entanto, o mesmo não ocorreu para casos como o do Brasil e da Venezuela. Por outro lado, períodos de relativamente menor abertura da política comercial trouxeram para algumas economias um

crescimento mais acelerado do PIB, como se observou na maioria das economias do sub-contidente na década de 70.

Diferencialmente da abertura comercial mundial, observa-se ainda que nos casos de aberturas comerciais regionais, através de blocos de integração econômica, pode haver benefícios a mais no crescimento econômico de nações menos desenvolvidas. Ganhos de poder de barganha política internacional e cooperação estratégica é o que buscam obter os blocos sul-americanos atuais.

A história parece mostrar que o livre comércio era uma estratégia resultante da condição encontrada pela Inglaterra de Disraeli e pelos Estados Unidos de Grover Cleveland no século XIX. O sucesso que alcançaram essas duas economias no entanto nem sempre foi resultado da mesma “tática comercial”. Similarmente, as economias sul-americanas deveriam estabelecer, face ao contexto internacional no qual se inserem, ao estágio de desenvolvimento que presenciam e às condições macroeconômicas internas que vivem, qual estratégia comercial traria mais crescimento econômico.

A estratégia passaria não só pelo âmbito do comércio internacional mas também pelo âmbito do comércio regional e não necessariamente se daria da mesma forma nas duas esferas. Além disso, esta deveria ser elaborada país a país, uma vez que já se observou os diferentes resultados passíveis de serem encontrados para uma mesma política comercial em diferentes países.

Do ponto de vista da América do Sul como um todo, é preciso ainda um esforço de cooperação mútua entre os países nos blocos regionais como a UNASUL e o Mercosul. Além de políticas de redução de assimetrias, políticas compensatórias e integrações estratégicas em áreas como energia, transportes e desenvolvimento tecnológico deveriam ser aprofundadas.

Conclui-se reafirmando o uso da política comercial como uma ferramenta para a promoção do crescimento econômico, a ser usada da maneira como for requerida pelo contexto externo e interno e suscetível a mudanças ao longo do tempo. Nem o livre comércio nem o protecionismo permanente e irrestrito serviriam como teorias mais adequadas à relação comércio internacional e crescimento econômico, na medida em que a política comercial deveria ser maleável e ajustada às condições de cada nação na sua busca pelo desenvolvimento.

ANEXO I

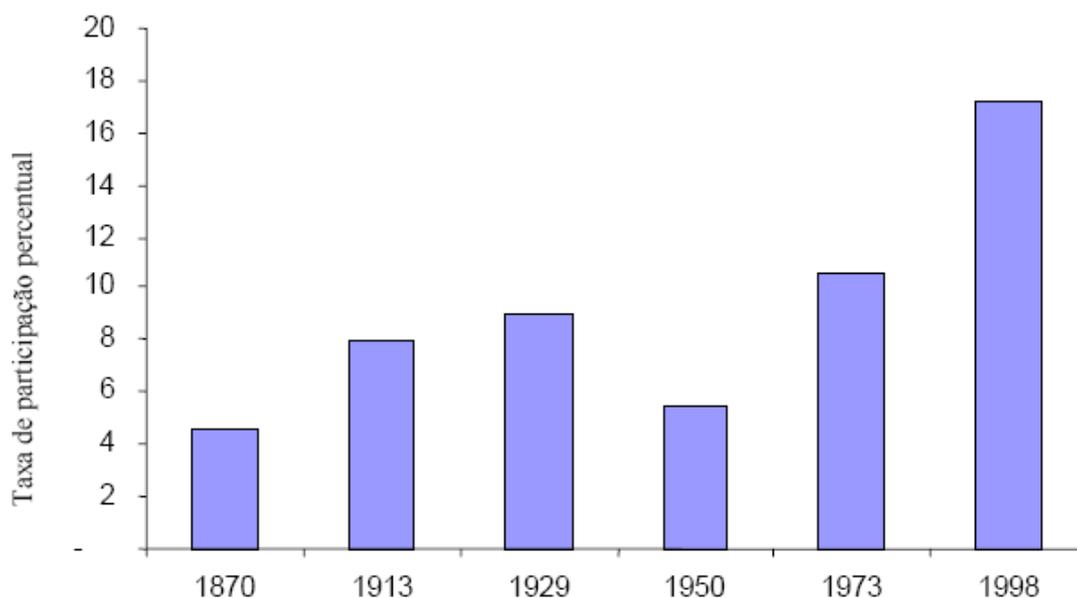
EXPORTAÇÕES POR ORIGEM

(Participação porcentual à taxa de câmbio corrente, 56 países)

	1870	1913	1929	1950		1973	1990	1998
				Sem África	Com África			
Europa ocidental	65.7	56.3	47.4	40.8	38.6	50.3	51.9	47.4
Grã Bretanha	21.7	15.0	12.1	12.7	12.0	5.8	6.1	5.6
Continente	44.1	41.3	35.3	28.1	26.6	44.6	45.8	41.7
Europa Central e Oriental	5.8	6.0	6.6	8.3	7.8	9.2	5.4	4.9
Estados Unidos e Canadá	10.3	16.4	21.4	26.7	25.3	19.1	17.0	18.6
Outros países industrializados	2.8	4.7	6.2	6.0	5.7	9.6	11.0	9.5
América Latina e Caribe	4.9	7.2	7.9	9.8	9.3	3.9	3.5	5.0
Países asiáticos em desenvolvimento	10.6	9.3	10.5	8.4	7.9	5.1	9.5	13.1
África					5.4	2.9	1.7	1.5
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Cálculos da CEPAL com base em dados de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centro de Estudos do Desenvolvimento, Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômicos (OCDE), 2001.

RELAÇÃO EXPORTAÇÕES / PIB MUNDIAL



Fonte: Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris, Centro de Estudos de Desenvolvimento, Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômicos (OCDE), 2001.

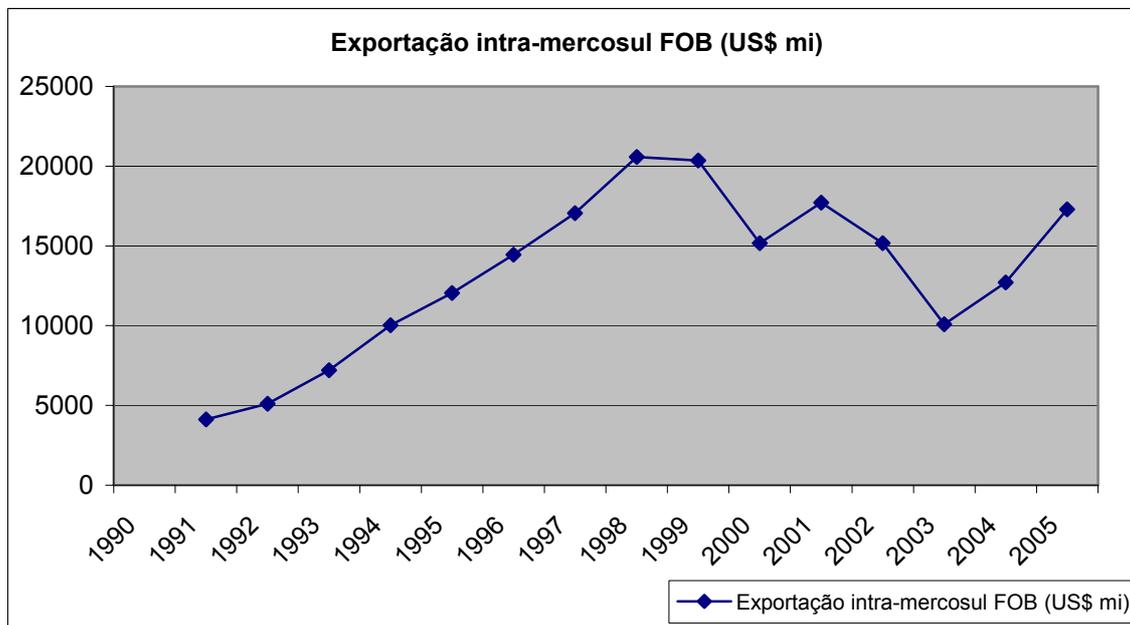
ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES MUNDIAIS POR ORIGEM E DESTINO, 1985 E 2000
(Porcentagens das importações totais do mundo)

Regiões de destino \ Regiões de origem	Europa Ocidental	Estados Unidos	Outros industrializados	Total países industrializados	América Latina e Caribe	Países asiáticos em desenvolvimento	África	Total países em desenvolvimento	Total por origem
A. 1985									
Europa Ocidental	30.0	5.2	1.6	36.8	0.8	2.5	1.2	4.6	41.4
Estados Unidos e Canadá	3.8	7.1	2.4	13.3	1.1	1.8	0.3	3.2	16.4
Outros industrializados	2.3	4.8	1.0	8.1	0.3	2.6	0.2	3.0	11.1
Total países industrializados	36.1	17.1	5.0	58.1	2.2	6.9	1.7	10.8	68.9
América Latina e Caribe	1.5	2.9	0.4	4.8	0.7	0.2	0.1	0.9	5.8
Países asiáticos em desenvolvimento	3.5	4.2	4.1	11.7	0.3	3.8	0.2	4.3	16.1
África	2.9	0.8	0.2	3.9	0.1	0.2	0.1	0.4	4.3
Total países em desenvolvimento	7.9	7.9	4.7	20.5	1.1	4.3	0.4	5.7	26.2
Resto do mundo	3.3	0.2	0.3	3.8	0.1	0.8	0.3	1.1	4.9
Total por destino	47.3	25.2	10.0	82.4	3.4	12.0	2.3	17.6	100.0
B. 2000									
Europa Ocidental	25.5	4.6	1.5	31.7	1.0	2.9	0.6	4.5	36.1
Estados Unidos e Canadá	3.7	6.6	1.9	12.2	3.2	2.4	0.1	5.7	17.9
Outros industrializados	2.0	3.1	0.6	5.7	0.3	3.4	0.1	3.7	9.4
Total países industrializados	31.2	14.3	4.0	49.5	4.4	8.7	0.8	13.9	63.5
América Latina e Caribe	0.8	3.7	0.2	4.7	1.0	0.3	0.0	1.3	6.0
Países asiáticos em desenvolvimento	4.7	5.9	3.8	14.4	0.5	8.2	0.2	8.9	23.3
África	1.1	0.4	0.1	1.7	0.1	0.4	0.1	0.5	2.2
Total países em desenvolvimento	6.6	10.0	4.1	20.7	1.6	8.8	0.3	10.7	31.4
Resto do mundo	3.7	0.5	0.2	4.4	0.1	0.5	0.1	0.7	5.1
Total por destino	41.6	24.8	8.3	74.7	6.1	18.0	1.2	25.3	100.0

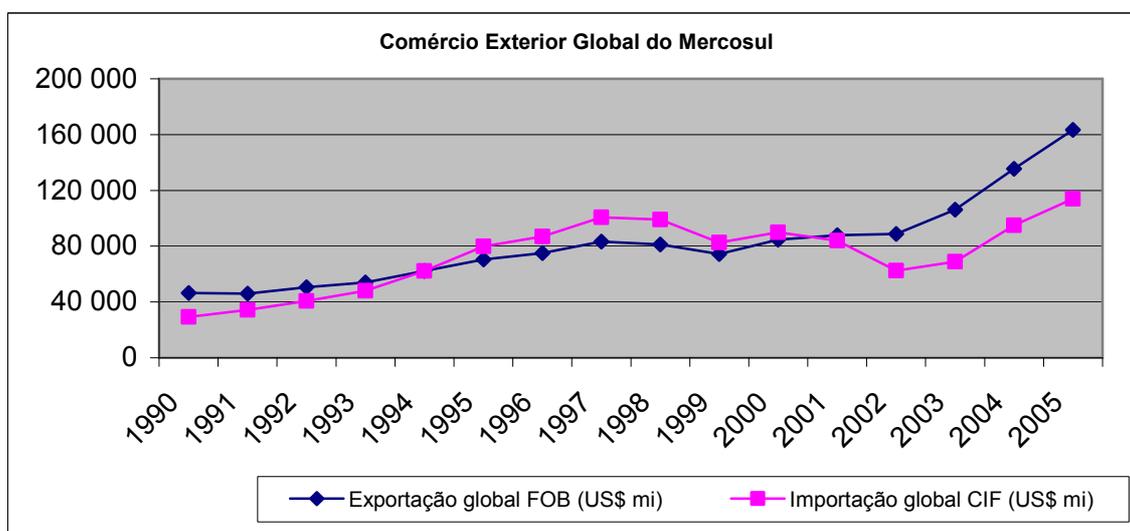
Fonte: CEPAL, TradeCAN 2002, sobre o banco de dados COMTRADE.

Nota: Os dados das importações mundiais referem-se ao total de importações de 82 países informantes. Isso cobre aproximadamente 90% do comércio mundial. O ano de 1985 refere-se à média anual do período 1984-1986. O ano 2000, à média anual de 1999-2000. Os países não incluídos como países informantes são principalmente economias em transição. Europa Ocidental: União Européia mais Suíça, Noruega e Islândia. Outros industrializados: Japão, Austrália, Nova Zelândia e Israel. Resto do mundo não está incluído como destino, por falta de dados. Origem e resto do mundo referem-se a economias em transição, Oceania, exceto Austrália e Nova Zelândia, zonas francas, etc.

ANEXO II



Fonte: ALADI / FELER, 2007



Fonte: ALADI / FELER, 2007

ANEXO III⁹

O anexo econométrico presente é uma tentativa formal simples de observar a relação entre comércio internacional e crescimento econômico para a América do Sul. O autor reconhece não haver alto grau de profundidade nas regressões realizadas ou primazia da eficiência do teste utilizado. No entanto, é importante ressaltar que as conclusões daqui retiradas não serão base da argumentação do trabalho, mas apenas contribuição marginal aos comentários. Um estudo econométrico aprofundado da relação seria alvo de um novo trabalho.

Os dados utilizados foram todos retirados do anuário estatístico da CEPAL manuseados pelo autor, de forma que cabe a este qualquer responsabilidade sobre algum resultado falso.

As regressões que se seguem consistem primeiramente em duas regressões de mesmo período entre variação do comércio (importações mais exportações FOB) e variação do PIB para 10 países da região¹⁰, nos dois sentidos. As regressões seguintes consistem em um teste de causalidade de Granger, utilizando defasagem de um período tanto para a variação do PIB quanto para a variação do comércio (com).

O modelo é levemente grosseiro e deve ser utilizado apenas como forma de observar se os comentários decorridos ao longo do trabalho seriam incongruentes com o resultado observado ou se este seria passível de serem aplicados à região. A provável presença de multicolinearidade, a curta série temporal utilizada e o pequeno número de variáveis tiram a precisão do modelo, impedindo com que ele seja usado isoladamente determinar a conclusão do trabalho. No entanto, a observação de seus resultados são válidas e podem ser usadas como informação adicional.

Dos resultados, observa-se haver causalidade na direção da variação do PIB para a variação dos fluxos de comércio positiva e estatisticamente significativa. A causalidade inversa no entanto, embora levemente positiva, não pode ser considerada do ponto de vista estatístico nem para o modelo simultâneo nem para o teste com defasagens.

Imagina-se então poder supor que o comércio influencie o PIB em menor grau do que a relação contrária para as economias sul-americanas.

⁹ Regressões elaboradas com dados do Anuário Estatístico de América Latina y el Caribe 2008 (CEPAL). (O manuseio dos dados e as regressões são de responsabilidade do autor).

¹⁰ Argentina, Brasil, Bolívia, Colômbia, Chile, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela; para o período 1991-2007.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Δ COMERCIO (a.a)	5,27%	12,03%	10,05%	17,22%	22,47%	7,19%	12,40%	-4,16%
Δ PIB (a.a)	4,32%	3,34%	4,65%	5,19%	3,06%	2,97%	5,03%	1,22%
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	15,55%	-2,51%	-8,01%	-0,01%	12,06%	33,31%	25,94%	22,34%
	-1,64%	2,81%	0,38%	-1,32%	2,44%	7,33%	5,55%	5,89%
								2007
								20,99%
								6,79%

regressao com = Y

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0,883525997
R Square	0,780618188
Adjusted R Squa	0,765992734
Standard Error	0,059685433
Observations	17

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	0,190136722	0,190136722	53,3739452	2,5853E-06
Residual	15	0,053435264	0,003562351		
Total	16	0,243571986			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>F-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	-0,029827651	0,024284032	-1,228282464	0,238265443	-0,08158784	0,021932538	-0,08158784	0,021932538
X Variable 1	4,174399231	0,57138565	7,305747409	2,5853E-06	2,956519553	5,392278909	2,956519553	5,392278909

regressao pib = Y

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0,883525997
R Square	0,780618188
Adjusted R Squa	0,765992734
Standard Error	0,012632628
Observations	17

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	0,008517589	0,008517589	53,3739452	2,5853E-06
Residual	15	0,002393749	0,000159583		
Total	16	0,010911339			

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Y Δ COMERCIO (a.a.)	5,27%	12,03%	10,05%	17,22%	22,47%	7,19%	12,40%	-4,16%
X1 Δ PIB (a.a.) (t-1)	3,34%	4,65%	5,19%	3,06%	2,97%	5,03%	1,22%	-1,64%
X2 Δ COMERCIO (a.a.) (t-1)	12,03%	10,05%	17,22%	22,47%	7,19%	12,40%	-4,16%	-10,68%
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	-10,68%	15,55%	-2,51%	-8,01%	12,06%	33,31%	25,94%	22,34%
	2,81%	0,38%	-1,32%	2,44%	7,33%	5,55%	5,89%	6,79%
	15,55%	-2,51%	-8,01%	12,06%	33,31%	25,94%	22,34%	20,99%

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0,545355635
R Square	0,297412769
Adjusted R Square	0,189322426
Standard Error	0,112338633
Observations	16

ANOVA

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	2	0,069448198	0,034724099	2,751520255	0,100821149
Residual	13	0,16405959	0,012619968		
Total	15	0,233507787			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>F-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	0,016526755	0,048053587	0,343923447	0,736403022	-0,087286707	0,120340217	-0,087286707	0,120340217
X Variable 1	3,554130877	2,545105834	1,396457008	0,185964111	-1,944235983	9,052497737	-1,944235983	9,052497737
X Variable 2	-0,251354114	0,540757044	-0,464818935	0,649750482	-1,419588681	0,916880453	-1,419588681	0,916880453

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Y Δ PIB (a.a.)	4,32%	3,34%	4,65%	5,19%	3,06%	2,97%	5,03%	1,22%
X1 Δ COMERCIO (a.a.) (t-1)	12,03%	10,05%	17,22%	22,47%	7,19%	12,40%	-4,16%	-10,68%
X2 Δ PIB (a.a.) (t-1)	3,34%	4,65%	5,19%	3,06%	2,97%	5,03%	1,22%	-1,64%

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	-1,64%	2,81%	0,38%	-1,32%	2,44%	7,33%	5,55%	5,89%
	15,55%	-2,51%	-8,01%	12,06%	33,31%	25,94%	22,34%	20,99%
	2,81%	0,38%	-1,32%	2,44%	7,33%	5,55%	5,89%	6,79%

SUMMARY OUTPUT

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0,520228585
R Square	0,270637781
Adjusted R Square	0,158428209
Standard Error	0,023325298
Observations	16

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	2	0,002624478	0,001312239	2,411895666	0,128567503
Residual	13	0,007072904	0,00054407		
Total	15	0,009697382			

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>F-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>
Intercept	0,014242675	0,009977549	1,427472262	0,177021936	-0,00731251	0,035797859	-0,00731251	0,035797859
X Variable 1	-0,082231243	0,112279445	-0,732380206	0,476934158	-0,324796236	0,16033375	-0,324796236	0,16033375
X Variable 2	0,814709268	0,528450018	1,541695978	0,147130987	-0,326937586	1,956356122	-0,326937586	1,956356122

BIBLIOGRAFIA

ARROW, K. **The economic implications of learning by doing.** *The Review of Economic Studies*, Vol. 29, No. 3 (Jun., 1962), pp. 155-173. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/2295952> em dezembro/2009.

BARRO, R. J.; SALA-I-MARTIN, X.. **Economic growth.** 2. ed. New York: MIT Press, 2004. 654 p.

BAUMANN, R. **Coréia – Uma Opção pelo Mercado Externo.** IPRI/FUNAG, 2002. Disponível em www2.mre.gov.br/ipri/Rodrigo/Coréia/Renato%20Baumann.rtf em dezembro/2009.

BETHELL, L.. **História da América Latina.** 2. ed. v.6. São Paulo: EDUSP, 1998.

BHAGWATI, J.. **Essays in development economics: Dependence and Interdependence.** Oxford : Basil Blackwell, 1985.

CEPAL. **Globalização e Desenvolvimento.** Documento elaborado sobre o 29º período de sessões, Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.un.org/esa/desa/ousg/books/pdf/Apresentacao-Globalizacion.pdf> em dezembro/2009.

CESARATTO, S. e SERRANO, F. **As Leis de Rendimento nas Teorias Neoclássicas do Crescimento: Uma Crítica Sraffiana,** Ensaios FEE, v. 23, n. 2. Rio de Janeiro: 2002. Disponível em: <http://franklinserrano.files.wordpress.com/2008/03/leis-de-rendimento-teoria-neoclassica-crescimento.pdf> em dezembro/2009.

DOLLAR, D.; KRAAY, A.. **Institutions, Trade, and Growth: Revisiting the Evidence.** *World Bank Policy Research Working Paper 3004, March 2003.* Disponível em http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Institutions_Trade_and_growth.pdf em dezembro/2009.

DOMAR, E.. **Capital expansion, rate of growth, and employment.** *Econometrica* 1946: 137-47. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/1905364> em dezembro/2009.

FELER, R. D.. **Os projetos de integração econômica na América do sul: uma análise comparativa construtiva.** *Trabalho desenvolvido pelo programa PIBIC/CNPQ sob orientação de FIORI, J. L.* Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2009.

FINCH, D.; MICHALOPOULOS, C.. **Development, Trade, and International Organization.** In. Krueger, Anne. O. *Development with Trade.* ICEG, San Francisco, 1988.

FRANKEL, J; ROMER, D.. **Does trade cause growth?.** *The American Economic Review*, v. 89, n.3, 1999. Disponível em http://elsa.berkeley.edu/~dromer/papers/AER_June99.pdf em dezembro de 2009.

GUJARATI, D.. **Econometria Básica.** 3 ed. São Paulo: Pearson Makron Books, 2000. 845p.

HARROD, R.F. **An Essay in Dynamic Theory.** *The Economic Journal*, Vol. 49, No. 193. (Mar., 1939), pp. 14-33. Disponível em: <http://www.sonoma.edu/users/e/eyler/426/harrod1.pdf> em dezembro/2009.

JAYME, F. G. **Comércio internacional e Crescimento econômico: O comércio afeta o crescimento?** *Revista Brasileira de Comércio Exterior/FUNCEX.* 2002. Disponível em: <http://www.funcex.com.br/bases/69-Teoria%20e%20Politica-FJR.pdf> em dezembro/2009.

JONES, C. I. **Introdução à teoria do crescimento econômico.** Rio de Janeiro: Campus, 2000. 178 p.

KRUEGER, A.; BHAGWATI, J.. **Foreign Trade Regimes and Economic Development.** 1973. In. BHAGWATI, J.. *Essays in development economics: Dependence and Interdependence.* Oxford : Basil Blackwell, 1985.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M.. **Economia internacional: teoria e política.** 6. Ed. São Paulo: Makron Books do Brasil, 1999. 809 p.

LUCAS, R.. **On the mechanics of economic development**. Journal of Monetary Economics, 22: February, 1988. Disponível em: <http://www.fordham.edu/economics/mcleod/LucasMechanicsEconomicGrowth.pdf> em dezembro/2009.

MEDEIROS, C. A. de. **Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina**. In. FIORI, José Luís; TAVARES, M. C.. Poder e Dinheiro. Petrópolis: Vozes, 1997.

_____; **Alternative Models for South American Integration**. (mimeo). 2009. Disponível em <http://vi.unctad.org/joomla/files/vimeet/2009meeting/docs/wednesday/am/Alternatives%20Models%20for%20South%20American%20Integration%20Aguiar.doc> em dezembro/2009.

_____; SERRANO, F.. **Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil**. In. FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. A.. Polarização mundial e crescimento. Petrópolis: Vozes, 2001. 344 p.

_____; SERRANO, F.. **Padrões monetários internacionais e crescimento**. In. FIORI, José Luís. Estados e Moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: Vozes, 1999.

OCAMPO, J. A.; PARRA, M. A.. **Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX**. *Revista de la CEPAL* 79. 2003. Disponível em http://www.eclac.org/publicaciones/xml/7/19357/lcg2200e_OcampoParra2.pdf em dezembro/2009.

OHLIN, B. G.. **Interregional and international trade**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933. Reimp.: 1935. 617p.

PANAGARIYA, A. **Miracles and Debacles: In Defense of Trade Openness**. The World Economy, Blackwell Publishing, vol. 27(8), p. 1149-1171, 08. 2004. Disponível em <http://129.3.20.41/eps/it/papers/0403/0403002.pdf> em dezembro/2009.

PINHEIRO, A. C.; BONELLI, R.. **Abertura e crescimento econômico no Brasil**. In. GIAMBIAGI, F.; BARROS, O.. Brasil Globalizado. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

PREBISCH, R. **Por uma nova política comercial em prol do desenvolvimento**. 1969 In.: Bielschowsky, R. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL, v.1. Rio de Janeiro: Record, 2000.

RICARDO, D.. **Princípios de economia política e tributação/1817**. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988. 234 p.

RODRIG, D.; RODRÍGUEZ, F.. **Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence**. 2000. Disponível em <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/skepti1299.pdf> em dezembro/2009.

SACHS, J; WARNER, A.. **Economic reform in process of global integration**. *Brookings Papers on Economic Activity*, número 1, 1995.

SARKAR, P. **Trade Openness and Growth: Is There Any Link?** *MPRA Paper* No. 4997, posted 07, 2007. Disponível em http://mpra.ub.uni-muenchen.de/4997/1/MPRA_paper_4997.pdf em dezembro/2009.

SERRANO, F. **Acumulação de Capital, Convergência e Polarização: Notas Sobre o Curso de Teorias do Crescimento**, mimeo, IE-UFRJ: 2008. Disponível em: http://franklinserrano.files.wordpress.com/2008/03/microsoft-word-nota_tecnica_sobre_teorias_do_crescimento_sem_anexo_com_secoes.pdf em dezembro/2009.

SIMONSEN, M. H.. **Teoria do crescimento econômico / Folheto – Fundação Getúlio Vargas**. Rio de Janeiro : FGV, 1988. 45f.

SMITH, Adam,. **A riqueza das nações : investigação sobre sua natureza e suas causas /1776**. São Paulo : Abril Cultural, 1983.

STIGLITZ, J. E.; CHARLTON, A. **Livre Mercado para todos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

STOLPER, W.F.; SAMUELSON, P.A. **Protection and Real Wages**. *Review of Economic Studies*, 9: 58–73, 1941.

SZÉKELY, M.; ATTANASIO, O.. **Household Saving in Developing Countries – Inequality, Demographics and All That: How Different are Latin America and South East Asia?** *IADB/BID Working Paper n.427*. 2000. Disponível em <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-427.pdf> em dezembro/2009.

TAVARES, M. C.: **Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil**. 1969 In: Bielschowsky, R. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL, v.1. Rio de Janeiro: Record, 2000.

TAYLOR, L. **Economic Openness: Problems to the Century's End**. In.:BANURI, Tariq. *Economic Liberalization: No Panacea*. UNU-WIDER/Oxford University Press, 1991.

THIRWALL, A. **Balance of payment constraint as an explanation of international growth rate differences**. *Banca Nazionale del Lavoro Quaterly Review*. 128: 45-53. 1979

VINER, J.. **Studies in the theory of international trade**. New York: Harpa & Brothers, 1937. 650p.

WACZIARG, R.; WELCH, K. **Trade Liberalization and Growth: New Evidence**. *National Bureau of Economic Research Working Paper 10152*. Cambridge, MA, 2003. Disponível em <http://www.nber.org/papers/w10152> em dezembro/2009.

WADE, R.. **Governing the Market: Economic Theory and the role of government in East Asian Industrialization**. New York: Princeton University Press, 1990.

WILLIAMSON, J.. **A economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1988. 394p.

ESTATÍSTICAS E SÉRIES TEMPORAIS

CEPAL (www.eclac.org)

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (www.wto.org)

CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O COMÉRCIO E O DESENVOLVIMENTO (www.unctad.org)

BANCO MUNDIAL (www.worldbank.org)

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (www.imf.org)

INDEC (www.indec.gov.ar)

IPEADATA (www.ipeadata.gov.br)

ALADI (www.aladi.org)