

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

PEDRO HENRIQUE PALHANO COSTA

**GLOBALIZAÇÃO, ABERTURA E CUSTOS DE COMÉRCIO: EFEITOS DAS
POLÍTICAS COMERCIAIS ADOTADAS PELO BRASIL DURANTE AS DUAS
ONDAS DE GLOBALIZAÇÃO E ENTREGUERRAS**

JOÃO PESSOA, 2019

PEDRO HENRIQUE PALHANO COSTA

**GLOBALIZAÇÃO, ABERTURA E CUSTOS DE COMÉRCIO: EFEITOS DAS
POLÍTICAS COMERCIAIS ADOTADAS PELO BRASIL DURANTE AS DUAS
ONDAS DE GLOBALIZAÇÃO E ENTREGUERRAS**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Paraíba, como pré-requisito para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Hélio de Sousa Ramos Filho.

JOÃO PESSOA, 2019

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

C847g Costa, Pedro Henrique Palhano.

GLOBALIZAÇÃO, ABERTURA E CUSTOS DE COMÉRCIO: EFEITOS
DAS POLÍTICAS COMERCIAIS ADOTADAS PELO BRASIL DURANTE
AS DUAS ONDAS DE GLOBALIZAÇÃO E ENTREGUERRAS / Pedro
Henrique Palhano Costa. - João Pessoa, 2019.
50 f. : il.

Orientação: Helio de Sousa Ramos Filho.
Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Globalização. 2. Custos de comércio. 3. Abertura
comercial. I. Filho, Helio de Sousa Ramos. II. Título.

UFPB/CCSA

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

AVALIAÇÃO DA MONOGRAFIA

Comunicamos à Coordenação de Monografia do Curso de Graduação em Ciências Econômicas (Bacharelado) que a Monografia do aluno Pedro Henrique Palhano Costa, Matrícula 11500479, intitulada **"GLOBALIZAÇÃO, ABERTURA E CUSTOS DE COMÉRCIO: EFEITOS DAS POLÍTICAS COMERCIAIS ADOTADAS PELO BRASIL DURANTE AS DUAS ONDAS DE GLOBALIZAÇÃO E ENTREGUERRAS"**, foi submetida à apreciação da Comissão examinadora, composta pelos seguintes professores: Prof. Dr. Hélio de Sousa Ramos Filho(orientador); Prof. Me. Ademário Félix de Araújo Filho (examinador) e o Prof. Dr. Wallace Patrick Santos de Farias Souza (examinador), no dia 14/05/2019 às 18:30 horas, no período letivo de 2018.2.


A Monografia foi APROVADA pela Comissão Examinadora e obteve nota note (9,0).

Reformulações sugeridas: Sim () Não ()

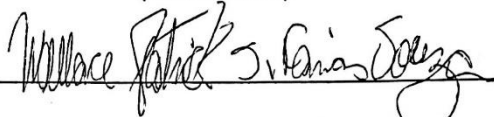
Atenciosamente,



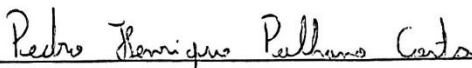
Prof. Dr. Hélio de Sousa Ramos Filho
(Orientador)




Prof. Me. Ademário Félix de Araújo Filho
(Examinador)



Prof. Dr. Wallace Patrick Santos de Farias Souza
(Examinador)



Pedro Henrique Palhano Costa
(Aluno)

Em nome: 

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo analisar as políticas comerciais adotadas pelo Brasil, assim como seu grau de abertura comercial e seus custos de comércio durante os anos que compreendem as ondas de globalização e o período entreguerras. Verifica-se os efeitos das políticas comerciais utilizadas ao longo do tempo para traçar um paralelo entre elas, o grau de abertura da economia brasileira e os custos existentes para que se comercialize com outros países. Para isto, foi utilizado o modelo de Gravidade Inverso, que faz uso do comércio bilateral entre países, compreendendo tarifas, custos de transporte e outros fatores diversos que podem dificultar o comércio internacional. Os resultados obtidos revelam uma leve diminuição nos custos de comércio e um aumento no grau de abertura comercial no período da primeira onda de globalização, um aumento significativo nos custos de comércio e diminuição no grau de abertura durante o período do entreguerras e por fim, uma grande queda nos custos de comércio e maior abertura durante a segunda onda de globalização.

Palavras-chave: Globalização, custos de comércio, abertura comercial.

ABSTRACT

This work attempts to investigate and analyze the effects of the commercial policies used in Brazil, as well as their openness degree and trade costs during the years of the first wave of globalization, interwar period and second wave of globalization. A parallel is made regarding the policies adopted over the time analyzed, the openness of the Brazilian economy and the inherently costs for trading with other countries. For that, it was used the Inverse Gravity model, which uses the difference between bilateral trade and frictionless trade, comprising tariffs, transportation costs and other factors that may struggle the international trade. The results shows a slightly decrease on the trade costs and a higher openness degree during the first wave of globalization. A significant increase on the trade costs and a decrease in degree of openness during interwar period and a large drop on trade costs, followed by a great increase in openness during the second wave of globalization.

Keywords: Globalization, openness, trade costs.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - As rodadas de negociações comerciais do GATT	37
---	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolução dos custos de comércio brasileiro - 1870 a 1913 (1870=100)...	43
Gráfico 2: Evolução dos custos de comércio brasileiro - 1921 a 1938 (1921=100)...	45
Gráfico 3: Evolução dos custos de comércio brasileiro - 1950 a 2000 (1950=100)...	46
Gráfico 4: Comparativo das elasticidades de substituição - 1870 a 1913	51
Gráfico 5: Comparativo das elasticidades de substituição - 1921 a 1938	51
Gráfico 6: Comparativo das elasticidades de substituição - 1950 a 2000	52
Gráfico 7: Comparativo das participações dos bens comercializáveis - 1870 a 1913	52
Gráfico 8: Comparativo das participações dos bens comercializáveis - 1921 a 1938	53
Gráfico 9: Comparativo das participações dos bens comercializáveis - 1950 a 2000	53

LISTA DE SIGLAS

Cacex	Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CPA	Comissão de Política Aduaneira
GATT	Acordo Geral de Tarifas e Comércio
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
PIB	Produto Interno Bruto
SMC	Sistema Multilateral de Comércio
TCI	Teoria do Comércio Internacional Ortodoxa
TRIPS	Direitos de Propriedade Intelectual Relacionadas ao Comércio
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 OBJETIVOS.....	17
1.1.1 OBJETIVO GERAL	17
1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
2 REFERENCIAL TEÓRICO	18
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	24
3.1 BASE DE DADOS: FONTE E TRATAMENTO.....	27
4 POLÍTICAS COMERCIAIS NA ECONOMIA BRASILEIRA.....	28
4.1 PRIMEIRA ONDA DE GLOBALIZAÇÃO.....	28
4.2 O ENTREGUERRAS	31
4.3 SEGUNDA ONDA DE GLOBALIZAÇÃO	35
5 RESULTADOS E DISCUSSÕES	43
5.1 PARÂMETROS TESTADOS.....	46
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	48

1 INTRODUÇÃO

O Brasil é um país dotado de uma enorme extensão territorial e riquíssimo em matérias primas. Faz fronteira com quase todos os países da América do Sul e possui uma imensa área cultivável, dispondo de um grande potencial econômico. Estas características naturais serviram de grande incentivo para que o país tivesse, desde muito cedo, uma produção voltada à exportação, especializando-se na produção de bens agrícolas e agropecuários voltados ao comércio exterior. Como a demanda interna brasileira por bens não era compatível com o que aqui se produzia, as importações, principalmente por bens manufaturados faziam-se necessárias. Desta forma, por ser um país essencialmente exportador e tendo insuficiência na provisão de bens manufaturados, o comércio internacional desempenhou e ainda desempenha um papel fundamental na promoção do bem-estar dos brasileiros. As políticas comerciais brasileiras, porém, nem sempre foram utilizadas com o intuito de intensificar o comércio entre países.

Ainda no período colonial, com a cana-de-açúcar, e posteriormente, com o café, os bens agrícolas por muito tempo foram parte essencial na composição do PIB brasileiro. Esta situação mudou no período entreguerras, acentuando-se com a crise mundial de 1929, quando os países que importavam bens brasileiros deixaram de fazê-lo. Em resposta, Raúl Prebisch e os demais economistas da CEPAL, como o brasileiro Celso Furtado, que defendia a utilização do modelo de substituição de importações, embasada pela Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio, propuseram a industrialização do Brasil. Apenas em meados dos anos 1980 e principalmente nos anos 1990, com a formulação do Plano Real, sendo a abertura comercial do Brasil, fator fundamental para o bom funcionamento do plano de estabilização, iniciou-se a abertura mais acelerada da economia brasileira.

Apesar disto, conforme mostra Pereira (2017), a economia brasileira, se comparada com outros países, ainda é bastante fechada. A abertura do comércio, apesar de ter melhorado ao longo dos anos, ainda tem bastante espaço para percorrer.

O comércio internacional variou de intensidade ao longo do tempo: em alguns períodos da história os países foram mais abertos ao comércio exterior, em outros nem tanto. A abertura comercial e a integração econômica mundial não se

deram de forma linear. Pode-se elencar duas ondas de globalização econômica mundial, como mostra o trabalho de Novy (2008): a primeira onda de globalização se deu no período anterior à Primeira Guerra Mundial, de 1870 a 1913. Neste período ocorreu a primeira grande integração comercial dos países, que logo foi quebrada pela sequência de duas grandes guerras, diminuindo drasticamente o nível de comércio entre países. Após o término da Segunda Guerra Mundial, o mundo vislumbrou a segunda onda de globalização. A criação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), certamente impulsionou o mundo positivamente neste aspecto, instituindo o atual Sistema Multilateral de Comércio. Oliveira (2007) assinala que a criação de um ambiente propício ao debate político-diplomático por meio das várias rodadas periódicas de negociação do GATT contribuiu, em grande medida, para uma apreciável melhora na facilitação do processo político na formulação de regras para o comércio internacional.

Esse cenário favorável durou por todo o período da segunda onda de globalização, as inovações tecnológicas e no caso do Brasil, a mudança de perspectiva acerca da visão nacional-desenvolvimentista no comércio exterior, depois da implementação do Acordo Geral e principalmente em meados da década de 1980, favoreceram a intensificação da abertura comercial brasileira. A mudança de pensamento nos órgãos responsáveis pelo comércio exterior é ratificada por Castelan (2010), que enfatiza a mudança do consenso cepalino dentro do Ministério das Relações Exteriores. As teses nacionais desenvolvimentistas que prevaleciam na chefia dos altos postos econômicos do Ministério deram-se por acabadas: o modelo de substituição de importação, dentro da corporação, ruiu, colaborando para uma economia mais integrada.

Federico (2016) estimou o grau de abertura comercial dos países durante o período de 1870 a 1938 ao dividir as exportações, a preços correntes, pela reconstrução histórica do PIB. Para os anos mais recentes, de 1950 a 2000, utilizou os dados da Organização das Nações Unidas (ONU). Seus resultados mostram que a globalização econômica e a integração comercial entre países alcançaram seus maiores níveis no decorrer dos últimos anos analisados. Grande parte dos países estão mais economicamente abertos neste início de século XXI, do que estiveram em períodos passados, muito embora haja exceções à regra.

Devido ao alto grau de relevância do tema e levando-se em consideração a escassez de trabalhos referentes à situação comercial brasileira, principalmente em períodos mais longínquos, esta monografia propõe-se a analisar a conjuntura do Brasil e as políticas comerciais adotadas nos períodos das duas ondas de globalização, assim como do período entreguerras. Também fará um comparativo das medidas dos custos de comércio da economia brasileira com a situação dos Estados Unidos, França e Inglaterra, obtidas pelo trabalho do professor Denis Novy, publicado em 2008.

O trabalho está dividido em cinco seções, afora esta introdução, são elas: o referencial teórico, onde se fará uma fundamentação teórica e revisão da literatura que aborda e discute os temas aqui tratados, uma parte que desenvolverá a metodologia utilizada para a elaboração do trabalho, uma terceira para tratar da conjuntura e políticas comerciais adotadas pelo Brasil nos períodos estudados, outra seção que apresentará os resultados obtidos e a última, que por fim discorrerá sobre as conclusões.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 OBJETIVO GERAL

O presente trabalho tem como objetivo analisar a tendência dos custos de comércio brasileiro com base nas políticas comerciais adotadas durante o período composto pelas duas grandes ondas de globalização e pelo período de entreguerras.

1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudar a evolução do grau de abertura comercial brasileiro;
- Investigar os efeitos dos custos de comércio no comércio internacional brasileiro no período estudado;
- Comparar os resultados obtidos para o Brasil, com outros países, tais como a França, Estados Unidos e Inglaterra.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para Krugman (2015), existem dois motivos principais para que os países sejam levados a comercializarem entre si. O primeiro diz respeito às diferenças intrínsecas de cada um deles. Cada país possui características próprias que afetam de algum modo a produção e o que produzem relativamente bem quando comparados aos outros países. A impossibilidade física, por aspectos geográficos e climáticos, de se produzir todos os bens necessários, torna o comércio imprescindível para suprir integralmente a demanda por bens e serviços de um país. Outro fator importante são as economias de escala: torna-se mais eficiente a produção em massa, em grandes quantidades, por diminuírem o custo de produção.

Nos primórdios da ciência econômica, já se relacionava o comércio entre países como um dos fatores que explicavam o grau de desenvolvimento de uma nação. Adam Smith (1937), considerado o pai da economia moderna, defendia que a economia possuía retornos crescentes de escala, retornos estes que eram explicados pela produtividade crescente e pelo surgimento da maquinaria.

De acordo com Smith, o tamanho do mercado e a divisão técnica do trabalho explicavam a produtividade crescente e eram fatores cruciais para o desenvolvimento. A divisão do trabalho aumenta a destreza do trabalhador, que agora passa a produzir mais num mesmo período de tempo, economizando tempo e favorecendo a incorporação da máquina. A produção extra ocasionada pelo aumento da produtividade tornava possível não apenas o abastecimento do mercado local, mas também da demanda externa. Quanto maior o mercado consumidor, maior deverá ser a divisão do trabalho, a fim de, por meio da especialização, gerar um aumento na produção, que será absorvida por um maior número de demandantes. Neste sentido, Smith faz uma defesa do liberalismo econômico, que promove a abertura comercial entre países e, portanto, influencia positivamente na produtividade.

Em seu trabalho, Smith cria uma das primeiras teorias sobre o comércio internacional, a Teoria das Vantagens Absolutas. De acordo com ela, seria vantajoso haver comércio entre países sempre que houvesse diferenças nos custos de produção dos bens, de modo que fosse mais barato adquirir bens produzidos no exterior.

“Quando um país pode produzir uma unidade de um bem com menos trabalho do que outro país, podemos dizer que o primeiro tem uma vantagem absoluta em produzir aquele bem.” (KRUGMAN, 2015)

Esta visão, apesar de favorecer o comércio, não o corroborava em toda sua extensão. Caso um país tivesse vantagem absoluta sobre todos os bens, ou seja, conseguisse produzi-los com menos trabalho empregado que outro país, não haveria razões para existir trocas. Isto mudou com a contribuição de David Ricardo (1970), que argumentava que mesmo nestas situações era possível tirar proveito do comércio internacional. Ricardo criou o conceito de vantagem comparativa, explicada pela diferença de custos de oportunidade em produzir um bem sobre outro.

Segundo Krugman (2015), é possível haver uma redistribuição da produção mundial que seja mutuamente benéfica, caso sejam levados em consideração os custos de oportunidade.

“A razão pela qual o comércio internacional produz esse aumento da produção mundial é que ele permite que cada país se especialize em produzir a mercadoria em que tem uma vantagem comparativa. Um país tem uma vantagem comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade de produzir esse bem, em termos de outros bens, for menor nesse país do que é em outros países.” (KRUGMAN, 2015)

O comércio, respaldado pelo modelo ricardiano, permite, portanto, que os países produzam de maneira eficiente aqueles produtos que tenham um custo de oportunidade relativamente menor em comparação com os outros. A especialização na produção de determinado bem, além de aumentar a produtividade por meio do aumento da destreza, permite que a produção seja realizada em escalas maiores, tendo em vista que os países do estrangeiro também especializar-se-ão na produção daquilo que lhes são menos custosos do ponto de vista do custo de oportunidade. O comércio é incentivado, já que é preciso suprir as demandas do restante do mundo e as demandas internas precisam ser supridas pelo estrangeiro. É neste sentido que o rearranjo da produção gera um aumento na produção total das economias.

Posteriormente, o modelo econômico de Eli Hecksher e Bertil Ohlin surgiu para acrescentar ainda mais à teoria econômica do comércio internacional. O modelo de Hecksher-Ohlin ficou conhecido na literatura econômica por analisar a diferença dos recursos existentes nas economias e a partir delas explicar o padrão do comércio. As proporções em que os fatores de produção estão distribuídos nas

economias é um aspecto relevante: a disponibilidade de recursos gera impactos na tomada de decisão sobre o que vai ser produzido, importado e exportado em um país. Como mostra Deardorff, (1982), os países tendem a exportar mercadorias cuja produção seja intensiva nos fatores disponíveis em abundância.

Os países só exportam mercadorias cuja produção seja intensiva em fatores abundantes por serem mais eficientes, em termos relativos, na produção destes bens. Este fato é explicado pelo preço relativo dos bens. Se não houver comércio, o país terá uma oferta relativa da mercadoria cuja produção seja intensiva no fator abundante maior, neste caso, o preço relativo desta mercadoria seria menor no país local que no exterior. Tendo abertura comercial, será mais lucrativo, portanto, exportar a mercadoria cuja produção se dá por fatores abundantes, já que seu preço relativo no mercado internacional é maior do que é na economia local. Após o comércio, há uma tendência de convergência de preços.

Uma outra variável que explica a interação dos países e o nível de comércio entre eles, são os custos de comércio. Uma das primeiras obras que trataram acerca dos custos de comércio remontam ao século XIX, escrita por Johann Heinrich Von Thünen, economista alemão. Em sua obra, tratou de questões como a localização ótima da firma e o papel dos custos de transporte. De acordo com Monastério (2017), Von Thünen propunha que a renda econômica percebida pelos produtores era determinada pelos custos de transporte. Por meio do que ficou conhecido como Anéis de Von Thünen, demonstrou, partindo de certos pressupostos, que os custos de transporte se elevam conforme aumenta a distância entre o produtor e o mercado consumidor. Neste sentido, era preferível que os produtores estabelecessem suas atividades o mais próximo possível dos compradores.

Ainda tendo em vista a minimização dos custos de transporte, Alfred Weber, um outro economista alemão, supôs que as firmas trabalham com coeficientes fixos de insumos e que os preços são dados. Desta forma, a única maneira que a firma tinha de minimizar os custos, a fim de maximizar os lucros, era por meio da diminuição dos custos de transporte. Como mostra Monastério (2017), a minimização dos custos de transporte de Weber se dava a partir da distância entre as fontes de matéria-prima, da produção e do mercado final, além do peso dos insumos. A localização ótima da firma seria entre essas variáveis, que formariam um triângulo. A produção deveria situar-se em um ponto no interior deste triângulo que minimizasse a

distância até eles. O peso dos insumos, que podem ser retratados por um aumento no custo do transporte, alteraria o ponto ótimo em que a firma deveria localizar-se. Destarte, um aumento no peso de um insumo faria com que a localização ótima da firma se alterasse para mais perto deste mesmo insumo. Por este motivo, a teoria ficou conhecida por Triângulo Locacional de Weber.

Fazendo uso das contribuições prévias, o modelo de gravidade do comércio mundial é o mais conhecido e utilizado pelos economistas para embasar o nível de comércio entre países. O modelo de gravidade prevê uma relação entre o tamanho das economias, medida pelo PIB de cada uma delas, e a distância entre os países.

Segundo Krugman (2015), o valor do comércio entre países tende a diminuir conforme a distância entre eles aumente e ser proporcional ao PIB de ambos. Como as grandes economias produzem bastante, é natural que a oferta de produtos destes países seja volumosa, absorvendo em grande parte o gasto dos outros países. Por terem bastante recurso, também são capazes de importarem, em grandes quantidades, a produção dos outros países, explicando assim a relação direta entre tamanho do PIB e quantidade comercializada. A relação inversa entre o valor do comércio e a distância entre os países é elucidada pela presença dos custos de transporte, que apesar de terem diminuído com as inovações tecnológicas, ainda precisam ser levados em consideração.

Uma visão contrária ao que ficou conhecido na literatura por Teoria do Comércio Internacional Ortodoxa (TCI) surgiu na América Latina no final da década de 1940. Seu principal teórico foi o argentino Raúl Prebisch, economista e primeiro secretário geral da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL). A CEPAL criticava a inexistência de estudos referentes à América Latina a partir da realidade latino-americana, tecia críticas a respeito da TCI, segundo a qual os países deveriam especializar-se na produção dos bens intensivos em seus fatores abundantes.

A divisão internacional do trabalho se divide em dois eixos: dos países desenvolvidos e dos países subdesenvolvidos. Os países desenvolvidos são intensivos em capital e mão de obra qualificada, exportando, portanto, produtos industrializados. Já os subdesenvolvidos, que detêm a terra e trabalho não qualificado como fatores de produção intensivos, exportam produtos agrícolas.

Segundo a TCI, haveria uma convergência de renda entre os países. Prebisch (1959), critica esta conclusão do modelo ortodoxo, que sustenta haver uma difusão do progresso tecnológico entre os países, e afirma que na realidade este fato não se verifica. Sua explicação consiste em apontar falhas de mercado. Nas economias desenvolvidas a presença de grandes empresas, monopólios e oligopólios, faz com que haja um controle no *mark up*, desta forma o aumento de produtividade gerado pela inovação tecnológica não resulta necessariamente numa redução do nível de preços. Esta variação seria apropriada pelas empresas através do aumento da margem de lucro.

Ademais, outro fator importante seria a presença de sindicatos fortes. Em caso de aumento da produtividade, não haveria queda no preço do produto, pois os sindicatos exerceriam uma pressão para aumentar o salário dos trabalhadores, aumentando, portanto, os custos. Prebisch conclui que o aumento de produtividade decorrente das inovações tecnológicas não exerce pressão baixista nos preços, mas geram aumento do lucro e dos salários. Por outro lado, nas economias subdesenvolvidas, principalmente as da América Latina, que tem como especificidade uma economia primário exportadora, o setor exportador é o gerador de inovações tecnológicas. As inovações reduzem os custos e diminuem o preço dessas mercadorias, tendo como consequência um aumento da desigualdade.

A teoria de Raúl Prebisch ficou conhecida como Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio, haja vista que a relação entre o preço do produto exportado sobre o preço do produto importado diminui, sendo necessário exportar cada vez mais produtos agrícolas para importar a mesma quantidade de produtos manufaturados advindos dos países desenvolvidos. A solução apresentada pela CEPAL é o modelo de Substituição de Importações, que propõe um grau de fechamento econômico mais elevado, com mais protecionismo.

Mais recentemente, virou consenso entre os economistas que a política comercial ativista, ou seja, a interferência dos governos no âmbito do comércio internacional, só é benéfica caso haja alguma justificativa plausível. O mercado só é eficiente se se encontrar em uma situação de ótimo de Pareto, onde os recursos estão alocados de tal forma que não seja possível haver uma outra distribuição que melhore a situação de um agente sem piorar a de outro. Esta situação é prevista em um mercado de concorrência perfeita, em que os preços se igualam aos custos marginais.

Quando não há alocação eficiente no sentido de Pareto, diz-se que existem falhas de mercado.

De acordo com Krugman (2015), a existência de falhas de mercado, dentre outros, são motivos que justificam a política comercial ativista. Externalidades e presença de monopólios e oligopólios são as falhas de mercado mais frequentes. Nestes casos, o governo tem incentivos a oferecer subsídios ou taxar determinados setores e empresas, a fim de eliminar ou ao menos diminuir as falhas de mercado.

Políticas estratégicas para aumentar a fatia de mercado também são previstas pela teoria econômica e são chamadas de políticas de empobrecimento do vizinho. Segundo Krugman (2015), em certos setores, poucas empresas competem entre si, quebrando o pressuposto da competição perfeita de que infinitas empresas competem no mercado. A quebra deste axioma faz com que as poucas empresas existentes recebam retornos em excesso. Haverá uma concorrência internacional que decidirá quem ficará com estes lucros. Nestes casos o governo poderá transferir os retornos em excesso das empresas estrangeiras para as empresas nacionais. Os teóricos desta visão acreditam que os subsídios às empresas nacionais gerariam um desincentivo à produção por parte das estrangeiras. De modo que o lucro das empresas nacionais se elevaria num montante maior que os subsídios dados, fazendo com que a renda nacional se eleve à custa dos outros países.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Far-se-á uma análise descritiva acerca do grau de abertura comercial e das políticas comerciais adotadas pelo Brasil nos períodos estudados. Para mensurar a abertura comercial nos diferentes períodos, foi calculada a razão entre as exportações e o produto interno bruto. Entende-se que quanto maior for a proporção das exportações em relação ao PIB, maior será o nível de abertura comercial de determinado país.

Para verificar a solidez dos dados estudados, foram feitas tabelas de estatística descritiva, que podem ser encontradas no apêndice deste trabalho. Fez-se uso da média, que é a medida mais comumente usada para descrever resumidamente uma série de dados, calculada pela soma de todos os valores de uma variável e dividida pelo número total de observações; da mediana, que é o valor que ocupa a posição central da série de dados, quando colocados em valores de ordem crescente de grandeza; do coeficiente de variação, que é o desvio padrão expresso em porcentagem da média.

O desvio padrão pode ser calculado por meio da raiz quadrada da variância e é, em geral, usado para medir variações na dispersão ao longo do tempo quando a média se move para cima ou para baixo; também foi utilizada a assimetria, que mede o grau de afastamento da simetria de uma distribuição de dados, em que quanto mais próxima a zero, mais simétrica é a base de dados; a curtose, que mede o grau de achatamento de uma distribuição. Quanto mais próximo a 3, mais próxima a série é da distribuição normal; o teste de normalidade de Jarque-Bera, que utiliza a assimetria e curtose para verificar se a distribuição é normal. A hipótese nula do teste é de que a distribuição é normal, seguindo uma distribuição qui-quadrado de dois graus de liberdade.

Jacks (2008) conceitua os custos de comércio como os custos de transação e transporte que estão associados à troca de bens que se estendem além das fronteiras nacionais. Dessa forma, os custos de comércio tendem a dificultar a integração econômica dos países por meio de fretes, tarifas sobre o comércio, barreiras não tarifárias, etc.

Para o cálculo dos custos de comércio, será utilizado o Modelo de Gravidade Inverso, desenvolvido por Novy (2008). O Modelo de Gravidade Inverso é

uma derivação do modelo desenvolvido por Anderson e Van Wincoop (2003). O método é capaz de calcular os custos do comércio internacional por meio de uma mensuração microeconômica dos custos de comércio agregado, controlando a resistência multilateral e tornando possível mensurar os custos de comércio bilaterais.

A resistência multilateral de intercâmbio é composta pelas barreiras que cada país possui ao comercializar com seus parceiros. No modelo, as variáveis de resistência multilateral capturam a média das barreiras ao comércio internacional existente entre os países.

Partindo do modelo de gravidade desenvolvido por Anderson e Van Wincoop (2003), temos que:

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w} \left(\frac{t_{ij}}{\pi_i P_j} \right)^{1-\sigma} \quad (1)$$

Onde:

X_{ij} = exportações do país i para o país j;

Y_i = nível de renda do país i;

Y_j = nível de renda do país j;

Y^w = nível de renda mundial;

σ = elasticidade de substituição.

Meissner (2008) explica que o fator do custo de comércio, t_{ij} , é definido pelo custo bilateral bruto da importação de um bem, de modo que caso p_i seja o preço de oferta de um bem produzido no país i, então $p_{ij} = t_{ij} p_i$ é o preço encontrado pelos consumidores no país j. π_i e P_j são as variáveis de resistência multilaterais dos países i e j.

A colaboração do modelo proposto por Novy (2007) diz respeito ao fluxo de comércio intranacional. Intuitivamente, quanto mais um país comercializa consigo mesmo, maior deve ser suas barreiras ao comércio exterior, de forma que:

$$X_{ij} X_{ji} = X_{ii} X_{jj} \left(\frac{t_{ij} t_{ji}}{t_{ii} t_{jj}} \right)^{1-\sigma} \quad (2)$$

Neste caso, a variável de tamanho deixa de ser a renda total e passa a ser o comércio intranacional, X_{ij} e X_{ji} , que também controlam a resistência multilateral. O termo de custo de comércio pode ser interpretado como a medida em que o comércio internacional é mais dispendioso do que o comércio doméstico.

Resolvendo para o produto dos termos de resistência multilateral, temos:

$$\pi_i^k = \sum_{j=1}^c \left\{ \frac{t_{ij}^k}{p_j^k} \right\}^{1-\sigma_k} \frac{E_j^k}{Y^k} \text{ e } P_j^k = \sum_{i=1}^c \left\{ \frac{t_{ij}^k}{\pi_i^k} \right\}^{1-\sigma_k} \frac{Y_i^k}{Y^k} \quad (3)$$

Combinando os modelos de gravidade para X_{ij} e X_{ji} , substituindo pelos termos de resistência multilaterais e resolvendo algebricamente, chegamos em:

$$\tau_{ij} = \left(\frac{t_{ij}t_{ji}}{t_{ii}t_{jj}} \right)^{\frac{1}{2}} = \left(\frac{X_{ii}X_{jj}}{X_{ij}X_{ji}} \right)^{\frac{1}{2(\sigma-1)}} \quad (4)$$

Onde:

τ_{ij} = média geométrica dos custos de comércio internacionais para o país i até o país j e do país j até o país i

X_{ij} e X_{ji} = exportações para as respectivas direções

X_{ii} e X_{jj} = produção doméstica em cada país

σ = elasticidade de substituição intra-setorial

De acordo com Shepherd (2009), o índice pode ser convertido em um imposto *ad valorem* equivalente, que pode ser calculado rapidamente com um mínimo de dados requeridos, fornecendo uma maneira simples de mensurar o custo de comércio entre os países e ao longo do tempo.

Utilizando τ_{ij} para calcular um imposto ad valorem equivalente sobre os custos de comércio bilaterais, temos que:

$$\tau_{ij}^{AV} = \tau_{ij} - 1 = \left(\frac{X_{ii}X_{jj}}{X_{ij}X_{ji}} \right)^{\frac{1}{2(\sigma-1)}} - 1 \quad (5)$$

Uma versão alternativa, proposta por Novy é:

$$\tau_{ij}^{AV} = 1 - \left(\frac{X_{ij}X_{ji}}{(Y_i - X_i)(Y_j - X_j)S^2} \right)^{\frac{1}{2(\sigma-1)}} \quad (6)$$

Onde:

Y_i e Y_j = PIB dos respectivos países

X_i e X_j = exportações totais de cada país

S = participação dos bens comercializáveis no PIB.

Segundo Shepherd (2009), o valor de 0.8 é um pressuposto razoável para a participação dos bens comercializáveis no PIB, e 11, como média aproximada, a partir de trabalhos anteriores, para o σ . Estes valores serão admitidos como pressupostos para o cálculo dos custos de comércio deste trabalho.

Uma vez obtidos os valores das variáveis que compõem a fórmula, torna-se possível calcular os custos de comércio sem que seja necessário o uso de estimações econométricas.

3.1 BASE DE DADOS: FONTE E TRATAMENTO

Os dados referentes às exportações que abrangem o período de 1870 a 1938 foram obtidos a partir do projeto desenvolvido pelos pesquisadores Giovanni Federico e Antonio Tena Junguito. Trata-se de uma nova estimativa acerca do comércio mundial anterior a 1938.

As exportações mais recentes foram coletadas através da base de dados da Organização das Nações Unidas, que vão de 1950 a 1960. De 1961 até 2000, os dados que se referem às exportações foram obtidos no arquivo digital do Banco Mundial.

Foi utilizada a base de dados de Maddison (1995) para a coleta dos dados do PIB, que vão de 1870 a 2000.

Tanto a estimativa desenvolvida, quanto os dados da ONU e do Banco Mundial estão em séries anuais, a preços correntes e em milhões de dólares. Os

dados concernem ao Brasil, à França, aos Estados Unidos e ao Reino Unido, países a serem analisados.

4 POLÍTICAS COMERCIAIS NA ECONOMIA BRASILEIRA

4.1 PRIMEIRA ONDA DE GLOBALIZAÇÃO

Revolução Industrial, iniciada na segunda metade do século XVIII, foi a grande responsável pela mudança no *status quo* das economias modernas. A inovação tecnológica e a mudança nos processos de produção, que deixaram de ser manuais e passaram a ser realizados por máquinas, colaboraram para um grande aumento de escala na produção de bens.

A divisão do trabalho, intensificada pelo aparecimento das máquinas, propiciou um aumento na produtividade do trabalho e, conseqüentemente, no nível de produção. Essa produção extra tornou possível não apenas o abastecimento da demanda interna dos países, mas favoreceu também o mercado externo, provocando uma aceleração nos fluxos de comércio internacional e uma abertura maior das economias.

Furtado (2007), afirma que a construção das estradas de ferro e do aparecimento dos motores de combustão interna foram fator preponderante para a dinâmica das economias industrializadas na segunda metade do século XIX. As novas tecnologias nos meios de transporte, ocasionadas pela Revolução Industrial, vieram a dar frutos no século seguinte e, em conjunto com o crescimento na escala de produção, foram responsáveis pela expansão do capitalismo em escala global, dando origem à primeira onda de globalização.

A primeira onda de globalização compreende o período do Segundo Reinado e da Primeira República: vai de 1870 a 1913. Neste período, o Brasil era um país essencialmente agrário-exportador, sendo seus principais produtos o café, o açúcar e o algodão. Por ter a produção voltada ao mercado externo, a demanda interna era pouco abastecida pela produção nacional, pois carecia de produtos alimentícios e principalmente de bens manufaturados. Recorria-se às importações.

Devido à implementação da política “free breakfast table”, por parte do governo norte-americano em 1873, o café brasileiro passou a ter livre entrada no mercado estadunidense. Isso fez com que os Estados Unidos passassem a ser um dos principais importadores do café brasileiro durante este período. Segundo Abreu

(2014), no final dos anos 1880, cerca de 70% das importações de café dos Estados Unidos advinham do Brasil.

Por outro lado, as exportações brasileiras perdiam espaço no mercado europeu, uma vez que o café do Brasil era fortemente taxado nesta região. Os governos europeus, por meio de impostos sobre importação, impediam que um maior fluxo dos produtos brasileiros, principalmente do café, chegasse a preços competitivos em seus mercados. Ainda de acordo com Abreu (2014), as exportações brasileiras para a Grã-Bretanha, em meados do século XIX, compunham a faixa de 1/3 do total exportado, mas caíram para cerca de 1/6 ou 1/7 do total exportado no final do século.

Pelo lado das importações, Soares (1883, apud Abreu, 2014) mostra que em meados de 1870, 27,5% das importações brasileiras equivaliam a “artefatos de algodão”, enquanto bebidas compunham 18% do total, seguida de peixes e “artefatos de lã”, que correspondiam a 10% e 6,6% respectivamente. A composição das importações brasileiras neste período revela a dependência nos mercados externos para a obtenção de produtos considerados básicos, como os alimentos e produtos de vestuário.

Ao longo do período imperial, é possível notar uma tendência à desvalorização cambial, ainda que em seu último ano, o câmbio tivesse se apreciado. A desvalorização da moeda nacional é desfavorável para os setores não exportadores, uma vez que tornam os produtos importados relativamente mais caros, ou seja, é preciso uma quantidade maior de moeda nacional para comprar determinada quantidade de bens estrangeiros. Somado a isto, os setores não exportadores não se beneficiam com o aumento do poder de compra que os consumidores estrangeiros adquirem sobre os bens nacionais, já que não exportam, não tendo assim, um aumento de receita em moeda nacional. Por outro lado, os setores exportadores se beneficiam da desvalorização cambial, os bens exportados são relativamente mais baratos aos outros países, que passam a comprar mais com a mesma quantidade de moeda estrangeira. Abreu (2014) explica que no caso do setor cafeeiro a situação era um pouco mais complexa, já que ao contrário dos outros produtos agrícolas, o café brasileiro não era tomador de preços, mas fazedor. Dessa forma, apesar da desvalorização gerar um aumento na quantidade exportada, como o Brasil era price-maker, o aumento na oferta de café tenderia a diminuir os preços internacionais do produto.

O comércio internacional, como aponta Furtado (2007), foi o setor dinâmico da economia brasileira, sendo responsável pela alta taxa de crescimento na segunda metade do século XIX. O comércio externo, além de contribuir para o aumento da renda, per se, era o principal instrumento de receita do governo central. Lago (2014), aponta que cerca de 70% das receitas do governo advinham de impostos sobre o comércio. As tarifas sobre importação e exportação eram cruciais neste aspecto. Por este motivo, houve uma tendência de aumento nos níveis de taxação ao comércio internacional durante o período imperial. Nos anos 1860, as tarifas de importação correspondiam a 35% e foram aumentando progressivamente até chegarem a cerca de 50% no final do período imperial.

Como a produção brasileira não era capaz de suprir a demanda interna por produtos, o aumento nas tarifas de importação tornava os bens produzidos em outras economias não apenas relativamente mais custosos aos consumidores brasileiros, pois não haviam bens similares produzidos em território nacional, tornavam-nos mais caros em termos absolutos. As tarifas sobre importação afetavam negativamente a renda dos brasileiros, já que sem outra opção, eram obrigados a comprar os produtos estrangeiros, que como visto, tratavam de bens considerados essenciais, como alimentos e vestuário. Neste sentido, o aumento no nível das tarifas, ad valorem, não diminuiu, como era de se esperar, o valor das importações neste período.

O alto grau de proteção comercial também prejudica o setor exportador. Prejudica principalmente os bens cujo preço não era ditado pelo Brasil, como o algodão e o açúcar. Nestes mercados o Brasil era tomador de preços. O aumento nos impostos sobre exportação elevava os custos de produção desses bens, e como as empresas brasileiras não eram capazes repassar os preços para os consumidores, perdiam fatia de mercado e lucratividade. Dessa forma, a proteção geraria um desincentivo à produção destes bens e, conseqüentemente, à exportação.

Apesar disso, Lago (2014) assinala que de 1850 a 1889 houve um aumento no nível das importações na escala de 4,4 vezes, enquanto as exportações triplicaram. Uma explicação plausível foi apontada por Furtado (2007), que mostra que entre os anos de 1840 e 1890, houve uma redução de 8% no índice de preços de produtos importados e um aumento de 46% sobre o preço médio dos produtos exportados pelo

Brasil. Esse aumento no volume das exportações e a melhora nos termos de intercâmbio favoreceram o setor exportador, que gerou 396% a mais de renda.

Durante as primeiras décadas republicanas, houve uma grande incidência de investimentos estrangeiros diretos e de carteira que pressionaram a taxa de câmbio para baixo. Essa apreciação tornava a situação dos setores exportadores preocupante, principalmente se tratando do mercado cafeeiro, que nos primeiros anos do século XX passaram a produzir uma quantidade demasiada de café, provocada pela supersafra dos cafeicultores paulistas em 1906, resultando em um excesso de oferta no mercado internacional. Fritsch (2014) explica que pelo fato do Brasil ser praticamente detentor do monopólio internacional do café e, somado a isto, a demanda do café ser inelástica em relação ao preço, haveria uma forte tendência de redução no nível de preço do produto, que prejudicaria o setor como um todo.

Não obstante, a existência do monopólio tornava viável o controle do nível de preços por meio de uma redução administrada na oferta do bem. Ainda de acordo com Fritsch (2014), a solução deste impasse estaria na busca por financiamento externo, uma vez que o sistema bancário doméstico não era capaz de financiar o volume de estoque ocasionado pelo excesso de oferta. Em 1907, o governo federal realizou com ajuda de alguns banqueiros londrinos, um empréstimo que seria capaz de financiar o nível de preços do café no curto prazo. Tal política foi bem-sucedida e, em conjunto com o aumento dos preços de outros produtos agrícolas, como a borracha, contribuiu para o crescimento que perduraria até o ano de 1913.

Franco (2014) mostra que o valor das exportações per capita eram, no Brasil, de US\$11,7 para o ano de 1872. Já no final da primeira onda de globalização, em 1913, era de US\$12,9. Segundo Franco, países latino-americanos como Argentina, Chile e Cuba apresentavam um grau de abertura muito superior ao apresentado pelo Brasil durante o mesmo período. A situação do Brasil era similar a dos países sul-americanos ditos equatoriais. Embora o Brasil tenha se tornado mais aberto do ponto de vista do comércio exterior, não se destacava neste quesito.

4.2 O ENTREGUERRAS

Durante o período de entreguerras há uma mudança quanto a maneira de se pensar a política comercial no Brasil. Não se trata de uma ruptura do pensamento

sobre o comércio exterior em relação aos anos anteriores, já que, como vimos, o teor das políticas já eram bastante protecionistas, trata-se, porém, de um processo de intensificação do protecionismo: o Estado torna-se ainda mais intervencionista.

Para analisar qualquer política comercial adotada, é preciso antes realizar um exercício de contextualização histórica. As decisões econômicas por parte dos burocratas não são, senão, uma resposta a um dado acontecimento da realidade; as políticas adotadas são suas consequências. Em síntese, é imprescindível um estudo mais atento à conjuntura econômica.

Durante períodos de guerra, as economias de mercado tendem a ajustar suas produções aos interesses de Estado. A indústria bélica e a indústria de base aumentam sua participação e substituem a produção de bens considerados não essenciais, de forma a alterar a composição de bens exportados por determinado país. O esforço de guerra também restringe os bens a serem importados, importa-se preferencialmente bens básicos e primordiais. Nesse sentido, as circunstâncias não favoreciam o comércio brasileiro, que exportava quase que integralmente café, um bem que apresentava diversos bens substitutos, e importava majoritariamente bens básicos, como alimentos e produtos de vestuário, que eram amplamente requisitados pelos países em guerra.

Em razão disso, após o final da Primeira Guerra Mundial, houve um aumento significativo no preço das commodities exportadas pelo Brasil, pois os Estados Unidos e os países da Europa voltavam a importá-las. Em contrapartida, a demanda brasileira por bens estrangeiros, que havia sido anteriormente reprimida, exerceu uma pressão no sentido de aumentar os níveis de importação. Fritsch (2014) explica que devido aos prazos de entrega ainda estarem dilatados pelas dificuldades de suprimento, que ainda se faziam presentes, a resposta das importações se prolongou além do esperado, de modo a produzir um efeito primeiro nas exportações, depois nas importações. O aumento solitário das exportações resultou em um superávit comercial que rapidamente recuperou os níveis de atividade.

Houve, no entanto, uma reversão no crescimento das exportações brasileiras quando os países centrais passaram a adotar políticas monetárias restritivas em resposta ao crescimento inflacionário que vinha ocorrendo. De acordo com Fritsch (2014), a política restritiva causou forte impacto na economia brasileira, gerando efeitos negativos sobre as exportações. A aceleração tardia do nível de

importações, em conjunto com as restrições externas, contribuiu para a incidência de um déficit na balança comercial e depreciação na taxa de câmbio brasileira.

A partir desse déficit na conta corrente e do desequilíbrio na taxa de câmbio, a percepção dos gestores econômicos viria a mudar consideravelmente a respeito da política comercial. Foi percebido pelos burocratas brasileiros que não era possível deixar o setor cafeeiro livre de intervenções, sabia-se que uma simples alteração no nível do preço internacional do café poderia acarretar em um grave desequilíbrio da balança comercial, prejudicando as contas públicas, a receita do governo, que dependia em grande parte do comércio internacional e, por fim, o crescimento da renda.

Fritsch (2014) aponta que em virtude da conjuntura desfavorável ao café brasileiro e da lembrança positiva acerca da defesa do preço do café, ocorrida em 1906, houve um crescimento da demanda pela institucionalização do controle da oferta do produto. Primeiramente foi proposto que o Congresso autorizasse uma intervenção federal no mercado de café, fazendo com que o governo assegurasse as compras dos excedentes por meio de emissões de notas do Tesouro. Tal proposta fora vetada. Malgrado a negativa por parte do governo, foi aprovado em outubro de 1920, um projeto de lei que autorizava pequenas emissões de notas do Tesouro em decorrência de falta de liquidez. Foi também criado a Carteira de Redesconto do Banco do Brasil, que tinha a mesma função, apesar de possuir algumas restrições para a manutenção o bom funcionamento.

A política de valorização do café, que como visto, deu bons frutos nos primeiros anos do século XX, foi aplicada novamente pelo governo brasileiro. Furtado (2007) explica que a política consistia em três etapas fundamentais: a primeira visava recompor o equilíbrio entre oferta e demanda do produto por meio da compra, por parte do governo, do excedente produzido pelos cafeicultores brasileiros. O financiamento do excedente seria feito a partir de capital estrangeiro, que, no entanto, seria pago com a cobrança de novos impostos sobre cada saca de café exportada, gerando, dessa forma, uma espécie de desincentivo à superprodução do café. A manutenção da política de valorização do café, assim como qualquer política referente ao controle do nível de preços, é, obviamente, inviável no longo prazo. Por esta razão, havia um incentivo contrário à expansão das fazendas de café.

A manutenção artificial dos preços foi, segundo Fritsch (2014), benéfica para a economia doméstica, uma vez que ajudou na contenção dos efeitos negativos que seriam causados, na economia brasileira, pela recessão mundial. A tendência recessiva foi revertida, a proteção fez com que as exportações e os termos de troca aumentassem rapidamente.

Durante o governo do presidente Artur Bernardes, foi criado um novo programa de defesa do café. Este segundo programa visava complementar seu predecessor, alterando-o em alguns aspectos. Neste, o governo não pretenderia retornar o equilíbrio do mercado de café a partir da compra dos excedentes, em vez disso, fazia-se uma espécie de contenção obrigatória de todo o café colhido, que seriam então armazenados em depósitos. O controle do café a ser ofertado seria feito a partir desses depósitos, que embarcariam o produto para os portos. Fritsch (2014) assinala que com o novo modelo haveria uma mudança quanto à distribuição das perdas e dos lucros. Agora, o ônus de eventuais perdas não cabia mais ao governo, mas aos próprios fazendeiros que bancavam a operação.

Até fins da década de 1920, o mecanismo de defesa ao café encontrou certa eficiência. Era sabido que os estímulos artificiais ao mercado cafeeiro produziram um excesso de oferta. Furtado (2007) mostra que entre os anos de 1925 e 1929 o crescimento na produção de café foi de quase 100%. Um terço das exportações não foi absorvida pelos mercados externos, o crescimento da demanda por café não acompanhava o crescimento da oferta; a demanda por café cresce lenta e progressivamente conforme crescem as populações e conforme as cidades se urbanizam. A situação entre oferta e demanda era insustentável, já que o Instituto do Café não seria capaz de arcar com safras cada vez maiores, que pressionavam seus recursos.

As concessões de crédito para a defesa do café foram tornando-se escassas antes mesmo da Grande Depressão. A obtenção de financiamento externo havia sido bloqueada, tornando a manutenção dos preços a um nível alto praticamente impossível, tendo em vista que já havia um excesso de estoques se acumulando desde 1927. Houve, então uma grande quebra no sistema, que se esfacelou ainda no início da Grande Crise. Segundo Fritsch (2014), no final do ano de 1929, o preço do café teria chegado a um terço do assegurado pela defesa. O modelo havia chegado ao fim.

A situação comercial brasileira deteriorou-se drasticamente nos anos que se seguiram à crise, houve uma tendência quanto à diminuição dos fluxos de bens e serviços por parte dos países. Abreu (2014) mostra que a crise internacional afetou de tal forma o balanço de pagamentos que em 1932, as exportações representavam apenas um quarto do exportado no ano de 1928. Como visto, os preços do café caíram em um terço e as importações em um quarto. Os termos de troca caíram em 26%.

Quanto à política comercial, Abreu (2014) mostra que o governo federal passou a taxar as exportações como meio de angariar recursos para o financiamento da compra dos estoques de café. O governo continuaria a comprar uma parcela do café produzido em excesso até o ano de 1937, tendo como base a colheita de 1933-1934, em que se definiu como padrão a destruição de 40%, retenção de 30% e negociação dos outros 30%.

4.3 SEGUNDA ONDA DE GLOBALIZAÇÃO

Assim como ocorrido entre a primeira onda de globalização e o período entreguerras, em que a quebra de continuidade do processo de globalização comercial foi dado pela iminência da Primeira Guerra Mundial, a ruptura existente entre o período entreguerras e a segunda onda também foi causada pela ameaça de uma guerra. Não obstante, é válido apontar que a Segunda Guerra Mundial foi fator fundamental para a implementação de novas medidas e criação de novos organismos internacionais para a condução do comércio.

De acordo com Baumann et al (2004), buscou-se, no imediato pós-guerra, criar um mecanismo que contivesse a possibilidade de incidência de um novo conflito em escala mundial, diminuir o nível e conter os danos causados pela imposição de barreiras comerciais e evitar crises de liquidez e divisas. Com isso, estabeleceu-se ainda em 1947 o Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT), que viria a atuar como fórum para negociações de acordos específicos em prol da redução das tarifas alfandegárias e de outras barreiras comerciais, tendo papel fundamental sobre as trocas internacionais durante quase toda segunda metade do século XX.

Sob encargo do GATT, ocorreram no total oito rodadas de negociações a respeito do comércio entre países, onde a primeira se deu em Genebra, dois anos após o final da Segunda Guerra, em 1947 e a última, que lançada em Punta Del Este,

no Uruguai, durou oito anos: de 1986 até 1994. Ao final da Rodada do Uruguai foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC), sobrepujando as incumbências do Acordo Geral, que não tinha poder disciplinatório efetivo sobre as partes contratantes. A OMC tem por objetivo atuar como instituição internacional encarregada em intermediar a discussão entre países a respeito do comércio internacional, além de regular as negociações multilaterais de troca.

Como mostra Oliveira (2007), devido ao limitado poder naquele período, a participação brasileira no reordenamento econômico foi bastante tímida, apesar de ser um dos três países latino-americanos a assinarem o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio em 1947. Durante este período, como explica Oliveira, os países em desenvolvimento acreditavam que a constituição de propostas acerca de zonas de preferências comerciais, como mecanismo legal, forneceria instrumentos de auxílio àqueles países que esboçavam uma saída em direção ao mundo desenvolvido.

Segundo (BUENO, 1994 apud OLIVEIRA, 2007) grande parte do comércio exterior brasileiro, à época, era regido por acordos bilaterais, dessa forma, não houve prioridade da diplomacia brasileira quanto às negociações no GATT acerca do comércio multilateral. Baumann et al (2004), explica que o entendimento por parte do Itamaraty era de que a adesão ao Acordo Geral, desde o início, evitaria o pagamento de custos de abertura comercial no futuro, de modo a pautar a escolha pela entrada do país.

Após uma ampla reforma tarifária, promulgada pela Lei nº 3.244 e sancionada em 1957, de caráter eminentemente protecionista, o Brasil enviou pedidos de derrogações tarifárias no GATT, mas foi compelido a revisar suas condições de acesso ao Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Para Oliveira (2007), foi por meio de uma longa e difícil renegociação das concessões sobre direitos aduaneiros que tal revisão veio a acontecer.

Ademais, estava em voga, à época, na América Latina, o pensamento de Raúl Prebisch, propagado por meio do modelo de Deterioração do Termos de Intercâmbio, em que os países em desenvolvimento estariam em desvantagem perante os desenvolvidos. Tal modelo embasava os países em desenvolvimento a fecharem suas economias e aumentarem o grau de protecionismo, indo contra os princípios do SMC.

Como podemos observar no quadro 1, as seis primeiras rodadas de negociações trataram apenas da redução de tarifas. Oliveira (2007) mostra que em sua maioria, as tarifas tratadas nas negociações do GATT diziam respeito a produtos industrializados. A redução nas tarifas de produtos manufaturados beneficiava principalmente os países exportadores de bens manufaturados, que eram, em sua maioria, os países desenvolvidos. Os países em desenvolvimento, agroexportadores, só vieram a ter suas demandas atendidas quanto à redução de tarifas para bens agrícolas na Rodada do Uruguai, última rodada de negociações do Acordo Geral. Estas constatações podem explicar a queda das participações dos países em desenvolvimento na participação do comércio internacional nas décadas de 1950 e 1960.

Devido às pressões dos países em desenvolvimento, que estavam em busca de condições mais favoráveis à competição internacional, foi estabelecida a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio de Desenvolvimento (UNCTAD). Os países periféricos demandavam que os produtos por eles exportados fossem tratados nas negociações do GATT, neste sentido, a UNCTAD exerceu influência na implementação de temas e sistemas de tratamento, como a não reciprocidade, a serem discutidos nas rodadas vindouras do Acordo Geral.

Quadro 1 - As rodadas de negociações comerciais do GATT

Ano	Local/(Nome)	Assuntos Cobertos	Países
1947	Genebra	Tarifas	23
1949	Annecy	Tarifas	13
1951	Torquay	Tarifas	38
1956	Genebra	Tarifas	26
1960-61	Genebra/ (Rodada Dillon)	Tarifas	26
1964-67	Genebra/ (Rodada Kennedy)	Tarifas e anti-dumping	62
1973-79	Genebra/ (Rodada Tóquio)	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos jurídicos	102
1986-94	Genebra/ (Rodada Uruguai)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas, serviços, propriedade intelectual, têxteis, agricultura,	123

		solução de controvérsias, criação da OMC, etc.	
--	--	---	--

Fonte: Oliveira (2007, apud OMC, 2005a).

Oliveira (2007) ressalta que a diplomacia brasileira atuou de forma crucial na promoção de condições mais favoráveis e aceitáveis às exportações de produtos primários, além do acesso, sob condições favorecidas, aos produtos manufaturados, que eram majoritariamente exportados pelos países desenvolvidos. A UNCTAD também foi importante na imposição outras pautas, além do comércio de produtos agrícolas, como o antidumping e outras medidas não tarifárias.

As mudanças ocorridas no cenário internacional na década de 1970, tanto no âmbito econômico quanto no político, ensejaram mudanças nas discussões acerca do comércio. O fim do padrão dólar-ouro, em 1971, e a crise do petróleo, em 1973, puseram as economias mundiais em situação de recessão, originando efeitos diretos ao comércio entre países e acarretando em um tratamento diferenciado, por parte dos países desenvolvidos, nos temas anteriormente tratados nas rodadas de negociações do GATT.

A reestruturação das economias europeias, abaladas pela guerra, e o rápido crescimento da economia japonesa fizeram com que os Estados Unidos revissem sua estratégia no plano econômico: a promoção de reduções cada vez maiores nas alíquotas tarifárias para produtos manufaturados passou a acirrar cada vez mais a competição internacional por estes produtos, de modo a forçar os EUA a adotarem um tratamento mais protecionista, contrário aos desígnios do SMC.

De acordo com Oliveira (2007), estes fatores geraram incentivos aos Estados Unidos para adotarem medidas não tarifárias de proteção comercial, que visavam a diminuição na quantidade importada, como restrições voluntárias de exportações, antidumping e salvaguardas, de forma a alterar a tendência da agenda econômica internacional.

No caso brasileiro houve também uma mudança na percepção sobre as políticas econômicas a serem tomadas, principalmente se tratando da política comercial, que ao contrário dos Estados Unidos, foram adotando uma postura cada vez menos protecionista. Em meados dos anos 1980 as políticas protecionistas foram perdendo espaço para um pensamento mais liberalizante.

Existem algumas explicações para a guinada de política econômica neste período. A crise do petróleo, nos anos 1970, somada à crise do início dos anos 1980 deram margem a uma mudança no pensamento econômico dos principais burocratas brasileiros. O longo período de estagnação econômica e inflação fez com que os “policy makers” revissem suas escolhas a respeito do modelo a ser utilizado. Períodos de crise com frequência geram incentivos à inovação. Além disso, como mostra Castelan (2010), um outro fator muito importante para que as ideias econômicas deem certo é a autonomia das instituições perante às pressões da sociedade. Neste período, as principais instituições econômicas passaram por reformas administrativas, colaborando para que houvesse um maior grau de liberdade na tomada de decisões.

A mudança na política comercial não se deu de forma abrupta, mas de forma sutil e progressiva ao longo dos governos Sarney, Collor e Itamar. Castelan (2010) mostra como o Itamaraty, instituição conhecida por dar continuidade às políticas externas ao longo do tempo, foi mudando sua percepção acerca de assuntos comerciais. O sistema de promoção à carreira de diplomacia, por meio do voto dos membros de hierarquia mais alta, gera um incentivo a manutenção das mesmas visões por parte dos novos membros. Dessa forma, as gerações de diplomatas e burocratas desta instituição tendem a permanecer com o mesmo ponto de vista econômico. Para Lima (1986), a capacidade dessa corporação em formular conceitos de política externa e obter apoio doméstico, garantia certa estabilidade e credibilidade ao Itamaraty. Essa credibilidade diante da sociedade, dava a autonomia necessária para a execução das políticas.

A formulação de diretrizes quanto a política comercial permanecia ligada à tradição cepalina do Itamaraty até o início da Rodada do Uruguai. O responsável pelas negociações comerciais no GATT, neste período, foi o embaixador Paulo Nogueira Batista, que permaneceu no cargo até 1987. De acordo com Castelan (2010), Batista foi um dos principais críticos à incorporação do comércio de serviços ao Acordo Geral. Batista tratou de continuar a defesa feito pelos seus antecessores Ramiro Saraiva Guerreiro e George Álvares Maciel. A negociação brasileira baseava-se no modelo de deterioração dos termos de troca, onde os países classificados como Periferia estavam em desvantagem comercial em relação aos países Centro e, portanto, deveriam ser tratados de forma preferencial, com condições favoráveis.

O então presidente José Sarney indicou, em 1987, um novo embaixador para o cargo. Tratava-se de Rubens Ricupero, que não tinha formação em assuntos econômicos e não pertencia ao grupo de seus antecessores. Embora Ricupero não apresentasse visões tidas como liberais, possuía certas divergências em relação ao grupo mais tradicional da corporação. Ricupero rompeu a tendência cepalina que vinha sendo atuante no alto escalão do Itamaraty: defendia uma liberalização para a economia brasileira e acreditava que um afastamento dos países subdesenvolvidos e uma aproximação dos países desenvolvidos, principalmente dos EUA, traria benefícios para o Brasil. O novo embaixador era também mais flexível se se tratando de uma nova Reunião Ministerial, onde o comércio de serviços seria abordado.

O sucessor de Rubens Ricupero, Celso Amorim, também não fazia parte da ala econômica da corporação. Conforme mostra Castelan (2010), houve um maior distanciamento no Governo Collor em relação aos grupos cepalinos. Neste período, Collor nomeou ministros e secretários-gerais, ao Ministério das Relações Exteriores, que eram mais inclinados à liberalização e modernização da economia brasileira. Ainda que o embaixador Celso Amorim fosse favorável às negociações referentes ao comércio de serviços, era contra a negociação dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS), que vinham sendo tratados pelo Acordo Geral, mas acabou cedendo às indicações do governo, que era favorável às negociações.

Foi somente no Governo Itamar que o Ministério das Relações Exteriores se desvincilhou totalmente da visão cepalina, outrora dominante na instituição. O cargo, no último período da Rodada do Uruguai, foi ocupado por Luiz Felipe Lampreia, que era totalmente favorável tanto a negociação do comércio de serviço, quanto a negociação da regulamentação dos direitos de propriedade intelectual. Neste período houve uma convergência de interesses entre o MRE e o Ministério da Fazenda.

Conforme mostra Castelan (2010), assim como o Itamaraty, outros órgãos responsáveis pela formulação de políticas comerciais sofreram profunda mudança com a transição do Governo Sarney para o Governo Collor. Em meados de 1980, o então presidente José Sarney promoveu uma transformação quanto o sentido das políticas a serem adotadas pelas instituições condutoras de políticas comerciais. Foi neste período que a Comissão de Política Aduaneira (CPA) passou a ser ocupada por economistas contrários à visão cepalina, promovendo, então, uma reforma tarifária que resultaria na revisão dos níveis de proteção aos mais de 13 mil itens listados. A

CPA era responsável por definir as tarifas aduaneiras a serem aplicadas aos produtos importados.

Durante o Governo Sarney, o economista José Tavares de Araújo Junior exerceu o cargo de secretário executivo da CPA. Segundo Castelan (2010), Tavares de Araújo não pretendia abrir a economia brasileira de modo indiscriminado, de modo a causar uma potencial desindustrialização. Em vez disso, à época, foram feitos diversos estudos referentes ao grau de competitividade da indústria brasileira e como ela se comportaria em caso de abertura comercial. De acordo com (ARAÚJO JÚNIOR, 1991 apud CASTELAN, 2010), apenas cerca de 15% das indústrias brasileiras não estavam em condições de competir com empresas estrangeiras. O alto grau de protecionismo brasileiro só protegia parcela minoritária da indústria, enquanto prejudicava os níveis de exportação e produtividade do Brasil.

Apesar da resolução em diminuir o grau de protecionismo existente na economia brasileira, o governo ainda contava com economistas favoráveis ao modelo de substituição de importações, que produziram, de certo modo, uma espécie de bloqueio aos interesses da ala mais liberal. Órgãos como a Câmara de Comércio Exterior do Banco do Brasil (Cacex) e alguns outros postos no Ministério das Relações Exteriores foram contrários à abertura comercial.

Com a reforma administrativa promovida pelo Governo Collor e a extinção do Cacex e da Comissão de Política Aduaneira, o governo encontrou uma forma de eliminar os bloqueios existentes quanto a abertura. Collor reorganizou as instituições de políticas comerciais e criou novos órgãos, como o Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, de modo a modificar o pensamento político-ideológico existente nestes setores do governo e torná-los mais independentes em relação ao empresariado e à sociedade civil. Para (KUME, 1990) a Cacex emitia licenças de importação de modo discricionário, de modo a produzir um efeito contraproducente entre interesses públicos e privados. Ao perceberem a possibilidade de compra de mercadorias sem o pagamento de tarifas de importação, as empresas pleiteavam a inclusão em regimes especiais, onde receberiam benefícios fiscais.

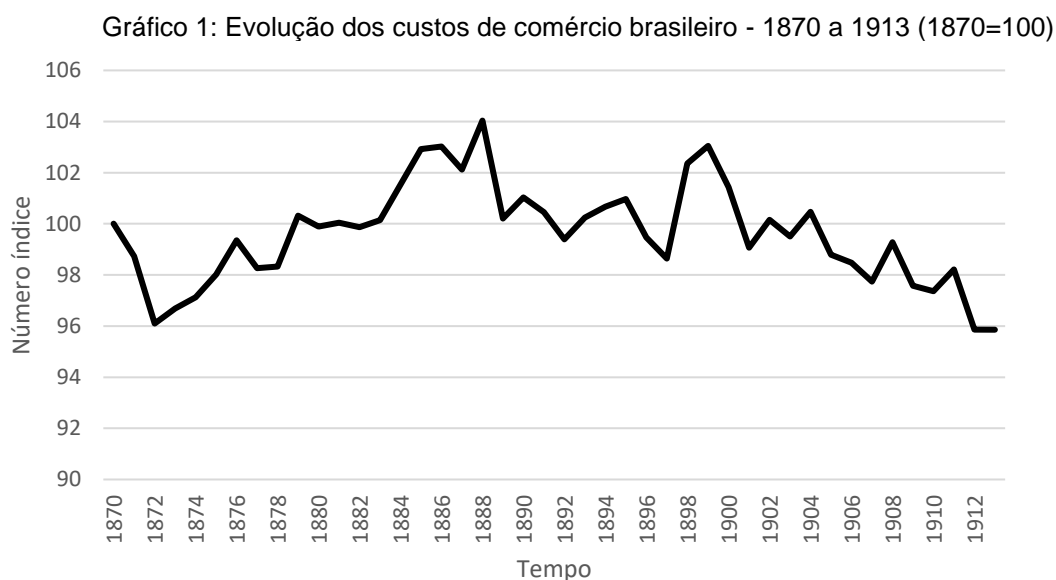
Ainda no Governo Collor, a entrada de economistas no governo, detentores de uma mentalidade considerada ortodoxa, colaborou para que a visão favorável à abertura comercial ganhasse peso. O Brasil passava por crises inflacionárias e o argumento era de que a liberalização econômica traria maior competitividade ao país,

de modo a provocar pressões baixistas no nível de preços, controlando a inflação e aumentando a produtividade. Como mostra Castelan (2010), este novo grupo de economistas colaborou para que houvesse a maior mudança já vista em termos de política econômica no Brasil. Licenças à importação, regimes especiais, tarifas elevadas e subsídios foram em grande parte eliminados. Outra mudança bastante importante foi a redução nos níveis de incentivos fiscais dados.

5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados obtidos para os custos de comércio foram transformados em número índice para efeitos de análise e facilidade de comparação. O ano base foi, para cada período estudado, o primeiro ano da série: 1870, 1921 e 1950 para a primeira onda de globalização, o período entreguerras e a segunda onda de globalização, respectivamente.

Os resultados que dizem respeito à primeira onda de globalização mostram uma tímida redução durante o período analisado. É possível verificar no gráfico 1 que não houve uma redução linear ao longo do tempo, houve momentos onde os custos de comércio se elevaram a um patamar acima do verificado no ano base, 1870, chegando a superá-lo em até 4%. Estes aumentos, no entanto, foram pontuais. O gráfico mostra que de 1870 a 1913 houve uma redução nos custos de comércio de apenas 4%, enquanto isso, de acordo com Novy (2008) os Estados Unidos apresentaram uma redução de 30%, a França e Reino Unido apresentaram uma redução de cerca de 20% para o mesmo período analisado.



Fonte: elaboração própria

A baixa redução brasileira pode ser explicada pelo aumento progressivo no nível de tarifas. De acordo com Novy (2008), assim como no Brasil, havia nas outras economias uma tendência ao aumento progressivo no nível de tarifas, principalmente

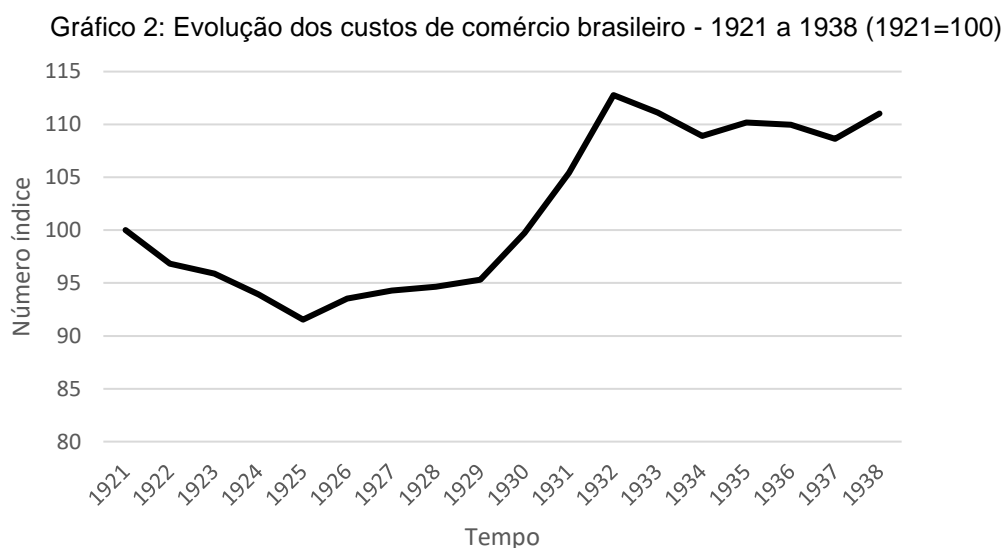
após 1879, com o início das políticas protecionistas alemãs. As tarifas podem ser entendidas como um incremento nos custos de transporte, incidindo de forma direta sobre os custos de comércio. Por outro lado, as inovações tecnológicas da segunda metade do século XIX, resultaram em uma melhora nos meios de transporte, gerando uma redução nas taxas de fretes mundo afora, que somados à melhora nos preços dos produtos exportados pelo Brasil, diminuíram os custos de comércio do período.

Já no intervalo de tempo que compõe o entreguerras, não houve tendência na queda dos custos de comércio. Não só para o Brasil, mas para o mundo todo. No gráfico 2 pode-se observar que houve, de fato, uma queda nos custos do comércio nos anos seguintes. Em 1925 chegou a ser 8% menor se comparado ao período inicial, no entanto, após este mesmo ano, passou a se elevar, chegando, em 1931 a apresentar custos mais altos que os verificados em 1921. Ao longo da série os custos se elevaram em mais de 10%.

A demanda que havia sido reprimida pela Primeira Guerra pressionava, com seu término, um maior nível de comércio entre os países. A volta das importações do café brasileiro pelos Estados Unidos e países da Europa fizeram com que o preço internacional do produto se elevasse. Outras commodities exportadas pelo Brasil também foram beneficiadas: com o aumento do preço, os ofertantes brasileiros foram incentivados a exportarem mais. Assim como as exportações, as importações brasileiras também aumentaram durante este período inicial. Era preciso abastecer a demanda interna por produtos estrangeiros, muitos dos quais não havia substituto nacional, a demanda reprimida também ajudou neste aspecto. O comércio internacional cresceu nestes primeiros anos.

Com a manutenção dos preços artificiais do café, por meio da política de valorização do café, havia um incentivo ao excesso de oferta do produto. Ao longo da década de 1920 a produção aumentou substancialmente, enquanto a demanda pelo produto não cresceu na mesma proporção. Havia um desequilíbrio entre oferta e demanda que em conjunto com a Grande Depressão, veio a culminar numa crise cafeeira. A quebra na bolsa de Nova York, em 1929, gerou consequências globais: não só o Brasil, mas o mundo todo foi afetado, os custos de comércio subiram e o nível de comércio externo caiu.

A política de taxação das exportações como meio de angariar recursos para a compra do excesso de café produzido, que durou até 1937, não colaborou para uma reversão nas trocas externas brasileiras.



Fonte: elaboração própria

A criação do GATT e a instituição do SMC sem dúvida foram favoráveis à redução dos custos de comércio. O debate político-diplomático a respeito do comércio internacional, assegurados por meio da instauração de rodadas de negociação, contribuíram para a elevação no nível de comércio.

O sucesso do GATT em baixar o nível de tarifas para os países membros foi de grande importância. De acordo com Oliveira (2007), em 1947 a tarifa média era de 38%, mas foi, ao longo das rodadas de negociações, caindo paulatinamente. No ano de 2000, a tarifa média era de apenas 4%.

Nos primeiros anos da segunda onda de globalização não houve queda nos custos de comércio. A crença e adoção do modelo cepalino somados à não inserção do Brasil aos moldes do SMC em um primeiro momento, pode explicar o singelo aumento nos custos. A visão favorável ao aumento das tarifas e ao protecionismo certamente resultou em impactos negativos sobre este primeiro período.



Fonte: elaboração própria

Apenas no ano de 1968 houve uma tendência de queda nos custos de comércio. A maior adequação da diplomacia brasileira ao SMC e a crescente participação nas rodadas de negociação, além da mudança de visão acerca das políticas econômicas adotadas, fizeram com que o Brasil adotasse uma postura mais liberal. A necessidade da abertura comercial para a contenção da inflação e para o bom funcionamento do Plano Real, possivelmente beneficiaram a queda no final da década de 1980 e durante os anos 1990. O Gráfico 3 mostra a redução durante este período.

É possível notar que houve uma redução significativa durante a segunda onda de globalização, que em termos de redução de custos de comércio foi bastante superior à primeira onda. No último ano analisado, 2000, pode-se observar um valor 53% mais baixo em relação ao ano base de 1950.

Portanto, a tendência aqui encontrada para os custos de comércio do Brasil foi de queda para a primeira onda de globalização, elevação para o período entreguerras e queda durante a segunda onda. Resultados semelhantes foram encontrados por Novy (2008) para a França, Reino Unido e Estados Unidos,

5.1 PARÂMETROS TESTADOS

Como descrito na metodologia, os valores utilizados para a elasticidade de substituição, assim como a participação dos bens comercializáveis no PIB, foram

presumidos a partir de trabalhos prévios. Em economias desenvolvidas, como as europeias e a norte-americana, os valores assumidos parecem fazer mais sentido. Os bens produzidos e exportados por países desenvolvidos se diferenciam dos ofertados pelas economias em desenvolvimento, dessa forma, é relevante levar em consideração que os valores dessas variáveis podem ser diferentes para o caso do Brasil. É esperado que economias menos desenvolvidas apresentem uma elasticidade de substituição menores se comparadas às economias centrais. Valores menores acerca da participação dos bens comercializáveis também são esperados.

Em seu trabalho, além de analisar a evolução dos custos de comércio utilizando 0.8 para a participação dos bens comercializáveis e 11 para a elasticidade de substituição, Novy faz uso de outros valores para corroborar a tendência. Neste trabalho, também foi feito um cálculo dos custos de comércio com base nas medidas 5, 7 e 15, além do padrão 11, para a variável da elasticidade de substituição. Para a participação dos bens comercializáveis no PIB brasileiro, fez-se também o cálculo com os valores 0.6 e 0.7, além do cálculo comparativo padrão com 0.8. O intuito é testar se a mudança nos valores presumidos alteraria de alguma forma os custos de comércio.

Como os valores adotados são fixos ao longo do tempo, foi observado que a alteração não modificou a tendência anterior. Para todos os valores testados ainda houve uma leve tendência de queda durante a primeira onda, um aumento durante o período entreguerras e uma grande diminuição ao longo da segunda onda de globalização. Apesar disto, os resultados obtidos mostram que conforme os valores da elasticidade de substituição aumentam, menores são os custos de comércio. O contrário também é válido. A mudança na participação dos bens comercializáveis não alterou de forma significativa os custos de comércio e, conseqüentemente, não alterou a tendência prevista. Os gráficos comparando as diferentes elasticidades e participações dos bens, durante os períodos estudados, podem ser encontradas no apêndice.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A mudança na conjuntura brasileira durante o final do século XIX e ao longo de todo o século XX foi essencial para que se alterasse a dinâmica do comércio exterior do Brasil. Um estudo atento e profundo sobre o contexto histórico que moldou o ambiente econômico brasileiro e a evolução das políticas comerciais é necessário para que se possa compreender a abertura comercial e os custos de comércio existentes entre o comércio internacional.

A tendência encontrada sugere que os custos de comércio não diminuíram de forma linear durante o período estudado. A pequena diminuição vista ao longo da primeira onda pode ser explicada pelo aumento nos termos de troca, de modo a aumentar o quantum exportado, apesar de ter havido uma tendência global de aumento no nível das tarifas. O período entreguerras revelou um padrão oposto: a crise mundial de 1929 e a não exitosa política de valorização do café parecem ter colaborado para um maior grau de protecionismo por parte das economias, fazendo com que os custos de comércio aumentassem. Já na segunda onda de globalização, com o sistema multilateral e a implementação do GATT, onde os acordos de negociações baixaram drasticamente os níveis de tarifas, houve uma reversão na tendência de alta, os custos voltaram a cair e a economia brasileira se tornou mais aberta, principalmente após meados de 1980, com a quebra do *status quo* cepalino

REFERÊNCIAS

ABREU, Marcelo de P. **A ordem do progresso**: dois séculos de política econômica no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2014.

ANDERSON, James; VAN WINCOOP, Eric. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. **American Economic Review**, v. 93, n. 1, p. 170-192, mar. 2003. Disponível em: <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v93y2003i1p170-192.html>. Acesso em: 15 out. 2018.

BANCO MUNDIAL. **Databank**. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>. Acesso em: 20 out. 2018.

BAUMANN, Renato et al. **Economia internacional**: teoria e experiência brasileira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

CASTELAN, Daniel Ricardo. **A implementação do consenso: Itamaraty, Ministério da Fazenda e a liberalização brasileira**. Contexto internacional, Rio de Janeiro, vol.32, nº2, jul/dez. 2010. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-85292010000200009>. Acesso em: 28 ago. 2018.

DEARDORFF, Alan V. **The general validity of the Heckscher-Ohlin theorem**. The American Economic Review, vol. 72, n.31, p.683-694, set. 1982. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1810010>. Acesso em: 20 de setembro de 2018.

EDATOS. Federico-Tena **World Trade Historical Database**. Disponível em: <https://edatos.consorciomadrono.es/dataverse/federico-tena>. Acesso em: 15 set. 2018.

FEDERICO, Giovanni; TENA-JUNGUITO, Antonio. **The globalisation in the long run: gains from trade and openness 1800-2014**. *CEPR Policy Portal*, abr. 2016. Disponível em: <https://voxeu.org/article/gains-trade-and-openness-1830-2014>. Acesso em: 28 ago. 2018.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

KUME, H. **A política tarifária brasileira no período 1980-88**: avaliação e reforma. Estudos de política industrial e comércio exterior. Rio de Janeiro: IPEA, 1990.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice; MELITZ, Marc J. **Economia Internacional**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

LIMA, M. R. S. **The political economy of brazilian's foreign policy**: nuclear energy, trade and Itaipu. Tese (Doutorado em Ciência Política) – Vanderbilt University, Nashville, 1986. Disponível em: http://funag.gov.br/loja/download/1037-Political_Economy_of_Brazilian_Foreign_Policy_The.pdf. Acesso em: 02 abr. 2019.

MONASTÉRIO, Leonardo; CAVALCANTE, Luiz Ricardo. **Fundamentos do pensamento econômico regional**. 2017. 53 slides.

NOVY, Dennis; MEISSNER, Christopher; JACKS, David. **Globalisation and the costs of international trade from 1870 to the present**. *CEPR Policy Portal*, ago. 2008. Disponível em: <https://voxeu.org/article/globalisation-and-trade-costs-1870-present>. Acesso em: 28 ago. 2018.

NOVY, Dennis. **Gravity Redux**: Measuring International Trade Costs with Panel Data. Working Paper, Warwick University, jul. 2011. Disponível em: <https://warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/dnovy>. Acesso em: 16 out. 2018.

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. **A ordem econômico-comercial internacional: uma análise da evolução do sistema multilateral de comércio e da participação da diplomacia econômica brasileira no cenário mundial**. Contexto internacional, Rio de Janeiro, vol.29, nº2, p.217-272, jul/dez. 2007. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-85292007000200001>. Acesso em: 28 ago. 2018.

PAIXÃO, Márcia Cristina S. **Padrão e ganhos do comércio**: o modelo Heckscher-Ohlin. 2018. 22 slides.

PEREIRA, Lia Baker Valls. **O Brasil é uma economia fechada?** Conjuntura Econômica, p.57, jan. 2017.

PREBISCH, Raúl. **Commercial policy in the underdeveloped countries**. *The American Economic Review*. [S.l]: American Economic Association, n. 2, v. 49, p. 251-273, May 1959.

RICARDO, David. **The principles of political economy and taxation**. London: The syndics of the Cambridge University Press, 1970.

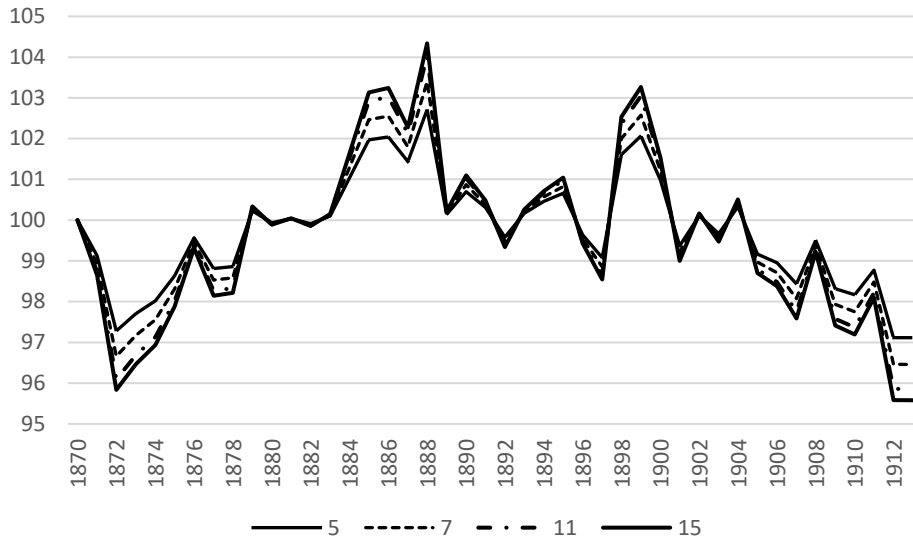
SHEPHERD, Ben. **Gravity Complements-Inverse Gravity**. 2009. 29 slides.

SMITH, Adam. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**. New York: Modern Library, 1937.

UNDATA. **Balance of payments – current account**. Disponível em: <http://data.un.org/Data.aspx?q=Exports&d=IFS&f=SeriesCode%3a78>. Acesso em: 20 out. 2018.

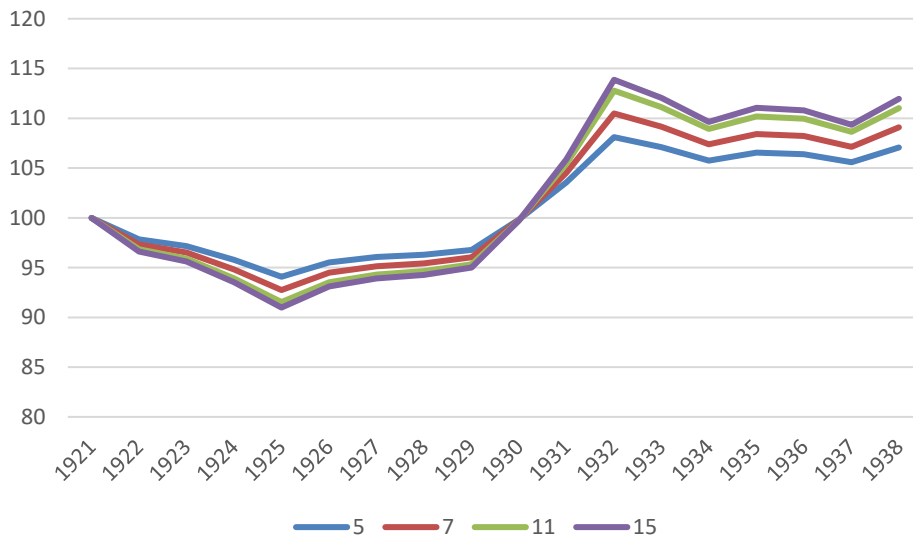
APÊNDICE

Gráfico 4: Comparativo das elasticidades de substituição - 1870 a 1913



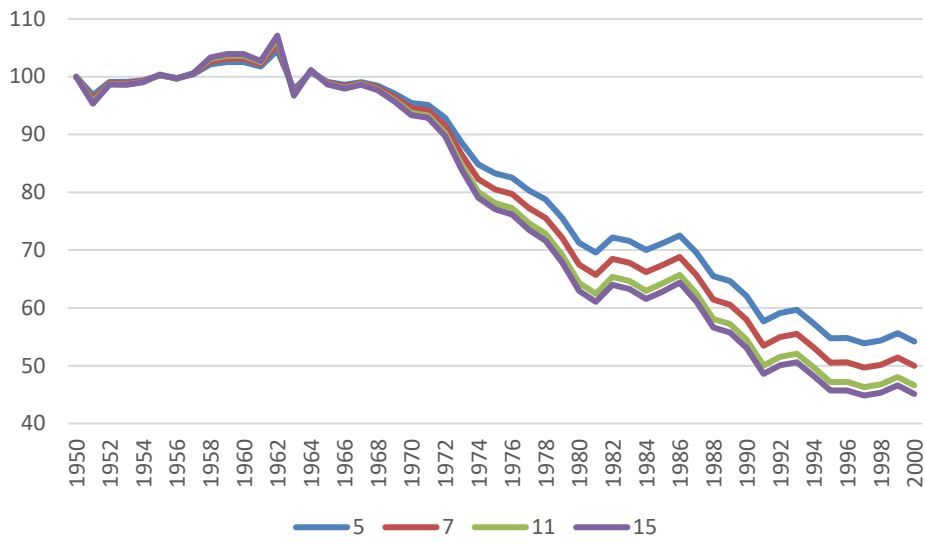
Fonte: elaboração própria.

Gráfico 5: Comparativo das elasticidades de substituição - 1921 a 1938



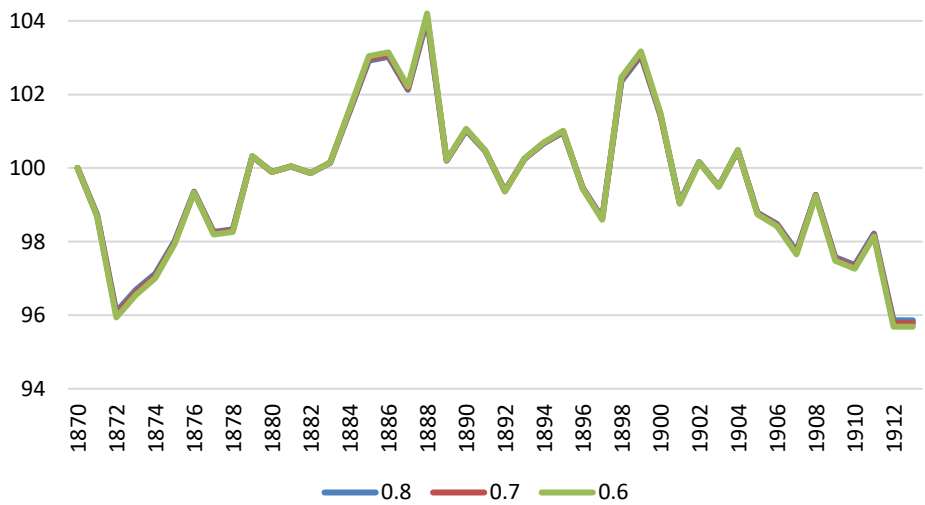
Fonte: elaboração própria.

Gráfico 6: Comparativo das elasticidades de substituição - 1950 a 2000



Fonte: elaboração própria.

Gráfico 7: Comparativo das participações dos bens comercializáveis - 1870 a 1913



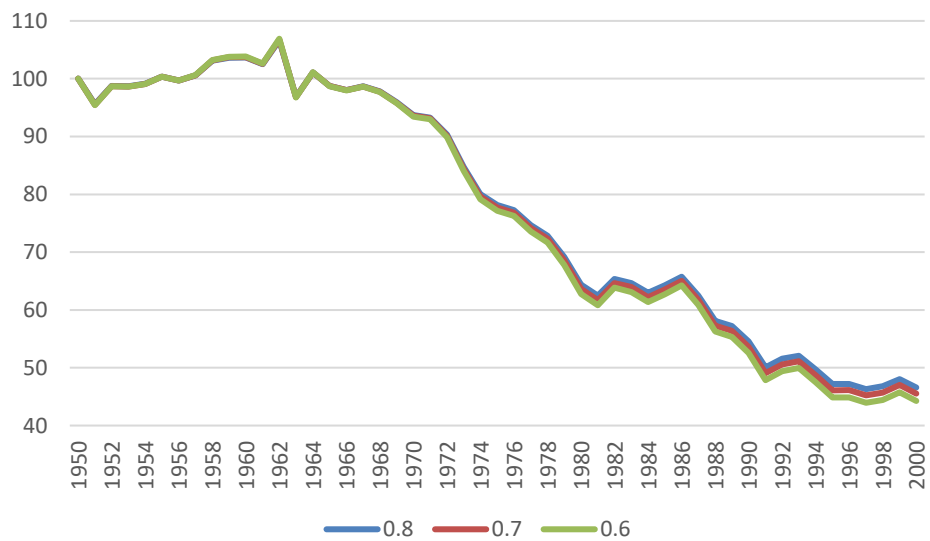
Fonte: elaboração própria.

Gráfico 8: Comparativo das participações dos bens comercializáveis - 1921 a 1938



Fonte: elaboração própria.

Gráfico 9: Comparativo das participações dos bens comercializáveis - 1950 a 2000



Fonte: elaboração própria.

Tabela 1: Estatística descritiva da primeira onda de globalização

Estatística descritiva		
	PIB	Exportações
Min	6985	96.63
Median	10933	157.69
Mean	11540	178.98
Max	19188	362.48
Desv. Pad	3368	70184

C. Variação	29.11%	39.21%
Assimetria	0.708	1.057
Curtose	2.626	3244
Jarque Bera	3.93	8.30
Tx. Cresc. Linear	174.702	275.121
Tx. Cresc. Composta	2.32%	3.05%

Fonte: elaboração própria.

Tabela 2: Estatística descritiva do período entreguerras

Estatística descritiva		
	PIB	Exportações
Min	26.940	128.6
Median	35.390	248.3
Mean	40.780	289.4
Max	50.380	496.9
Desv. Pad	6911	129.485
C. Variação	18.84%	44.74%
Assimetria	0.593	0.389
Curtose	2.312	1.575
Jarque Bera	1.41	1.97
Tx. Cresc. Linear	86.965	0.537
Tx. Cresc. Composta	3.53%	0.02%

Fonte: elaboração própria.

Tabela 3: Estatística descritiva da segunda onda de globalização

Estatística descritiva		
	PIB	Exportações
Min	89340	770
Median	455920	9325
Mean	466990	19326
Max	975440	66774
Desv. Pad	289622	21260.45
C. Variação	62.01%	110.01%
Assimetria	0.176	0.884
Curtose	1.573	2.361
Jarque Bera	4.592	7.509
Tx. Cresc. Linear	991.809	4827.97
Tx. Cresc. Composta	4.79%	7.94%

Fonte: elaboração própria