

Diogo Carneiro | O Paradoxo Ricardiano

— Um Equívoco Acerca da Riqueza das Nações

Working Paper 14/32 | Março 2014



# O Paradoxo Ricardiano

## Um Equívoco Acerca da Riqueza das Nações

**Diogo Carneiro**

Working Paper 14/32

Março 2014

Contraditório Think Tank

[www.contraditorio.pt](http://www.contraditorio.pt)

e-mail: [info@contraditorio.pt](mailto:info@contraditorio.pt)

As opiniões expressas no estudo são da inteira responsabilidade do(s) autor(es) e não coincidem necessariamente com a posição do Contraditório.

O Contraditório think tank é uma associação independente, sem fins lucrativos, não governamental e sem qualquer vínculo político-partidário. Acreditamos que a liberdade cria espaço para a criatividade, o mérito e a responsabilidade. Assumimos a responsabilidade individual para pensar livremente. É isso que oferecemos, o Contraditório

Os estudos do Contraditório procuram estimular o debate de ideias. O Contraditório considera que a contra-argumentação é essencial para esclarecer os termos do debate e para ajudar a formar uma opinião bem fundamentada. Acreditamos que o conhecimento existe apenas como conhecimento individual, mas consideramos que o benefício da sua partilha pode ser de todos.

**Citação:** Diogo Carneiro, 2014, O Paradoxo Ricardiano – Um Equívoco Acerca da Riqueza das Nações, Working Paper 14/32, Contraditório Think Tank, [www.contraditorio.pt](http://www.contraditorio.pt)

**Copyright:** Este estudo é disponibilizado de acordo com os termos da licença pública creative commons (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/pt/deed.pt>).

---



## RESUMO

Este estudo tem como objectivo principal defender que o paradoxo apontado à teoria mercantilista, no contexto das trocas comerciais, também pode ser apontado à teoria das vantagens comparativas de David Ricardo, quando analisada à luz da “realidade ricardiana”, isto é, a realidade onde os pressupostos teóricos de Ricardo são válidos. No essencial, estamos perante o mesmo paradoxo: considerar que determinada nação é rica, quando os seus cidadãos são pobres.

O ponto de partida é a explicação da teoria mercantilista e das principais críticas que lhe são dirigidas, seguida da apresentação do novo paradigma económico formulado pelos clássicos David Hume, Adam Smith e David Ricardo: especificamente, são exploradas as teorias das vantagens absolutas e das vantagens comparativas. Por fim, enuncia-se o paradoxo ricardiano, com base nas explicações das teorias precedentes.

O presente estudo não discute o valor das ideias económicas de cada um dos autores mencionados, apenas procura fundamentar a tese acima enunciada e, consequentemente, constatar que a base das actuais teorias de economia internacional comporta um paradoxo idêntico ao apontado ao mercantilismo.

Palavras-chave: David Ricardo; Economia Internacional; Vantagens Comparativas; Riqueza das Nações; Paradoxo

Autor: Diogo Carneiro

e-mail: [drc@contraditorio.pt](mailto:drc@contraditorio.pt)



## Índice

Introdução .....	5
O Mercantilismo (1500 – 1750) .....	7
Crítica ao Mercantilismo e um Novo Paradigma Económico .....	10
David Hume e o Início da Crítica ao Mercantilismo .....	10
Adam Smith e a Teoria das Vantagens Absolutas .....	13
David Ricardo e a Teoria das Vantagens Comparativas .....	15
O Modelo Ricardiano Monetizado .....	20
O Paradoxo Ricardiano .....	22
Bibliografia .....	25



## Introdução

O comércio é a actividade através da qual é possível, a um indivíduo ou nação, adquirir bens e serviços ou obter riqueza, através da sua venda. Ao longo da História, o ser humano foi encarando de forma diferente o modo como produzia os seus bens e como os comercializava, já que se foi apercebendo de duas coisas essenciais: apercebeu-se de que *especializando-se* e fazendo *trocas*, seria capaz de obter maiores quantidades daquilo que desejava. Ou seja, as trocas eram preferíveis a comportamentos de auto-suficiência. Esta percepção dos ganhos comerciais foi sendo acompanhada por uma evolução das ideias económicas que progressivamente foram sendo desenvolvidas e integradas e acabaram por constituir um pensamento económico com alguma uniformidade, ainda que não devidamente estruturado. É no início do século XVI que é possível identificar as primeiras sociedades (Espanha, França e Inglaterra) onde emergiu esse pensamento (ou pré-escola de pensamento) que apresentou novas ideias quanto ao funcionamento da economia, ao papel do Estado e às trocas comerciais. Esta primeira corrente de pensamento económico teve o nome de mercantilismo. A esta pré-escola seguiu-se a primeira verdadeira escola de pensamento económico constituída pelos clássicos, dos quais destaco David Hume, Adam Smith e David Ricardo, que desenvolveram precisamente uma ampla crítica ao mercantilismo.

Esta crítica incidiu sobretudo numa questão central: em que consiste verdadeiramente a riqueza de uma nação? Os mercantilistas defendiam que essa riqueza advinha da acumulação de matérias preciosas. Concomitantemente defendiam a aplicação de uma política de baixos salários. Os economistas clássicos encontraram aqui um paradoxo<sup>1</sup>, que resumo na seguinte interrogação: pode uma nação ser considerada rica se os indivíduos que a constituem têm de viver com baixos salários? Isto é, pode

---

<sup>1</sup> Um paradoxo «consiste em duas proposições contrárias ou contraditórias derivadas conjuntamente a partir de argumentos que não se revelaram incorrectos fora do contexto particular que gera o paradoxo. Ou seja, partindo de premissas geralmente aceites e utilizadas, é (pelo menos aparentemente) possível, em certas condições específicas, inferir duas proposições que ou afirmam exactamente o inverso uma da outra ou não podem ser ambas verdadeiras» (BRANQUINHO, MURCHO, 2001:516).



uma nação ser tida como rica apenas porque possui somas avultadas de metais preciosos, quando em simultâneo os trabalhadores recebem salários baixos, definidos institucionalmente?

Este trabalho pretende defender a seguinte tese: não foram apenas os mercantilistas que incorreram num paradoxo, também David Ricardo incorreu num paradoxo, com a teoria das vantagens comparativas. E este paradoxo é justamente o mesmo que foi identificado pelos autores clássicos na teoria mercantilista (exceptuando a formulação que apresentam do conceito de riqueza de uma nação).

O desenvolvimento deste trabalho partirá então da análise de pontos-chave das ideias mercantilistas, das ideias de David Hume, Adam Smith e David Ricardo, relevando nestes últimos os conceitos que estiveram na base da constituição do novo paradigma económico, assim como a teoria das vantagens absolutas de Adam Smith e culminando com o paradoxo existente na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo.

Neste breve trabalho não pretendo discutir o valor das ideias económicas de cada um dos autores mencionados, pretendo somente fundamentar a ideia de que a base da teoria das trocas comerciais que actualmente ainda vigora sofre de paradoxo idêntico ao que foi apontado ao mercantilismo.



## O Mercantilismo (1500 – 1750)

Adam Smith foi o primeiro autor a atribuir o termo mercantilismo às correntes de pensamento económico e às práticas de política económica seguidas durante os séculos XVI, XVII e XVIII. Tal como o termo dá a entender, a maioria dos escritos desta primeira “escola” do pensamento económico são da autoria de mercadores, de homens pragmáticos que viviam dos seus negócios, e não de intelectuais universitários, como viria a acontecer posteriormente: «[n]ão existem, propriamente, nem uma escola nem uma doutrina mercantilista. O mercantilismo, enquanto sistema de pensamento e de intervenção, foi definido, *a posteriori*, pelos economistas liberais como uma punção, como um conjunto de teorias erróneas inspiradas pelo egoísmo dos mercadores contra o interesse dos consumidores» (LÉON, 1982:184). O mercantilismo pode então ser considerado apenas uma colecção de escritos de comerciantes que se deparavam com os mesmos problemas agora estudados pela ciência económica, e que partilhavam as mesmas ideias sobre a actividade económica e o papel do comércio internacional. Daqui resultou um conjunto de preposições que funcionaram como o *status quo* económico durante sensivelmente três séculos, condicionando de modo determinante as principais decisões políticas. Num período em que as relações feudo-vassálicas progressivamente desapareciam e os Estados-nação iam surgindo, os mercantilistas determinaram as políticas para a promoção do poder e riqueza das nações, aconselhando os decisores sobre as políticas económicas que supostamente melhor consolidariam e acrescentariam poder e prosperidades às economias em desenvolvimento. A perspectiva mercantilista entendia que a riqueza de uma nação se media pela quantidade de metais preciosos que essa nação possuísse<sup>2</sup>. Dada a ideia de que os recursos mundiais eram estáticos, a actividade económica era vista como um jogo de soma nula, ou seja, o ganho

---

<sup>2</sup> Segundo Thomas Mun, Josias Child e Davenant, autores ingleses do século XVII e expoentes do pensamento mercantilista, os Estados enriqueciam através das relações mantidas com o estrangeiro, dependendo estas relações tanto do desenvolvimento industrial como do comércio e do tráfego marítimo. Para isto, era necessária a existência de um exército e de uma frota naval fortes, bem como a existência de uma marinha mercante e de uma produção económica, essenciais para manter e aumentar o poder de um Estado-nação.



económico de um Estado correspondia, na mesma medida, à perda económica de outro. «[O]s *mercantilistas*, políticos e doutrinadores, não visavam, nem sequer em teoria, uma prosperidade generalizada de todos os povos. Pretendiam, pela obtenção e pela conservação de *metais preciosos*, concentrar riqueza nas suas próprias comunidades» (MARTINEZ, 1990:165). Daqui se pode entender melhor o ponto anterior referente àquilo que constitui a riqueza de uma nação: a obtenção de metais preciosos era um meio para aumentar a riqueza e o bem-estar.

Por outro lado, a conservação de metais preciosos era muito importante para o saldo da balança comercial: um Estado tornava-se mais rico à medida que acumulava ouro e prata, não só pela exportação de bens (superior à importação), mas igualmente pela prestação de serviços a outros Estados. Tal como afirmou Adam Smith, «[c]ada nação passou a olhar cobiçosamente para a prosperidade de todas as nações com as quais negocia, e a considerar o ganho delas como sua perda. O comércio, que naturalmente deveria ser, tanto entre as nações como entre os indivíduos, um laço de união e de amizade, transformou-se na mais fértil fonte de discórdia e animosidade. A ambição caprichosa dos reis e ministros não foi, durante este século e o anterior, mais fatal à paz na Europa que a cobiça insolente dos mercadores e fabricantes» (SMITH, 2010, Vol. I:816). À data, a entrada de espécie era uma fonte importante de dinheiro para uma nação condicionada pela falta de cunhagem. Para esta visão era essencial que a economia operasse abaixo do pleno emprego. O aumento da oferta de moeda estimulava a economia, resultando no crescimento do produto e do emprego e não em inflação. Desta forma, uma balança comercial com saldo positivo seria benéfica para o Estado (tal como, um excesso de importações teria o efeito oposto). Por conseguinte, os mercantilistas defendiam que era fundamental haver uma balança comercial positiva – doutrina que resulta da ideia atrás mencionada que entendia a riqueza como sinónimo de acumulação de capitais.

É precisamente pelos factores enunciados que a teoria mercantilista é considerada bulionista. O bulionismo não é mais do que o controlo, por parte dos governos, do uso e das trocas de metais preciosos. Durante os anos de 1500 a 1750, as nações proibiam aos indivíduos a exportação de ouro e prata; esta situação só era permitida em casos de necessidade. Segundo Appleyard e Field (2001), quem fosse apanhado a contrabandear





metais preciosos enfrentaria severos castigos, frequentemente a pena de morte – Portugal e Espanha, fruto dos seus impérios coloniais, são disso exemplo, onde existiam, entre os séculos XV e XVI, as principais minas que forneciam a Europa. O controlo de várias áreas da economia por parte dos governos não se ficava pelos metais preciosos. Havia a tentativa de administrar o comércio internacional com políticas específicas que levassem a uma balança comercial positiva e à entrada de metais preciosos. Assim, as exportações eram subsidiadas, ao mesmo tempo que quotas e tarifas eram colocadas nas importações de bens de consumo: «[t]rade policy was consistently directed toward controlling the flow of commodities between countries and toward maximizing the inflow of specie that resulted from international trade<sup>3</sup>» (APPLEYARD, FIELD, 2001:19). Soma-se a isto a atribuição de direitos comerciais exclusivos a algumas empresas, numa época caracterizada pelos lucros elevados das empresas beneficiadas, devido à existência de monopólios e monopsónios – «[p]rofits contributed both directly and indirectly to a positive trade balance and to the wealth of the rulers who shared the profits of this activity<sup>4</sup>» (APPLEYARD, FIELD, 2001:18). Como se subentende, o poder estatal era particularmente importante para os mercantilistas, que consideravam que a actividade económica deveria ser regulada e nunca deixada à livre iniciativa individual; o mercantilismo apresentava-se como nacionalista e centralista: qualquer acréscimo de riqueza resultaria de uma orientação do poder central.

Do ponto de vista da política nacional, a teoria mercantilista defendia a regulação da produção pelo Estado, isenções fiscais, subsídios (nomeadamente à natalidade, através de incentivos financeiros ao casamento), privilégios especiais e regulação do trabalho através de baixos salários. Ao mesmo tempo, o trabalho era tido como o principal factor de produção, aplicando-se a teoria do valor-trabalho, na qual os bens produzidos são

---

<sup>3</sup> «As políticas comerciais tinham, de forma consistente, o intuito de controlar directamente o fluxo de bens entre nações e de maximizar o influxo de espécie resultante do comércio internacional.»

<sup>4</sup> «Os lucros contribuíram directa e indirectamente para uma balança comercial positiva e para a riqueza dos governantes que partilhavam os lucros destas actividades.»



avaliados em termos do gasto relativo do trabalho do trabalhador. Este é considerado um dos pilares fundamentais da visão mercantilista da economia. Dadas as políticas de baixos salários e do factor trabalho ser considerado o principal factor de produção, os custos de produção eram necessariamente baixos, fazendo com que os produtos de uma nação fossem mais competitivos no mercado mundial. A forma de sustentar esta situação era defendendo que as classes sociais mais baixas deveriam manter-se social e economicamente sempre na mesma posição, de forma a que os incentivos para trabalhar não diminuíssem. Deste ponto de vista, um aumento salarial e melhores condições de vida conduziriam à redução da produtividade. A política de baixos salários era defendida e era praticada, pois na época os salários não eram determinados pelo mercado mas de forma institucional. Os trabalhadores permaneciam, assim, de forma consistente na mesma classe social. Por outro lado, sendo o trabalho o factor de produção essencial para a nação, o crescimento da produção era conseguido fundamentalmente através do aumento populacional: para isso, os governos mercantilistas praticavam políticas de incentivo à existência de famílias numerosas, através de subsídios para os filhos e de incentivos fiscais para quem casasse.

Muitas foram as críticas apontadas ao mercantilismo por parte dos economistas clássicos, como se irá mostrar mais adiante, todavia, a principal crítica que quero realçar é o paradoxo que se gerou das ideias mencionadas até ao momento: as nações mais ricas compreendiam em si elevado número de cidadãos pobres. Como pode uma nação ser considerada rica quando a sua população é pobre? Sendo que para os mercantilistas a riqueza de uma nação não se definia na soma da riqueza individual, mas sim através do aumento da produção, das exportações e mantendo os níveis de consumo domésticos baixos, a riqueza destas nações tinha por base a pobreza de muitas pessoas.



## **Crítica ao Mercantilismo e um Novo Paradigma Económico**

### **David Hume e o Início da Crítica ao Mercantilismo**

As ideias mercantilistas, aos poucos, começaram a ser vistas como algo ingénuas e erradas. No campo das trocas comerciais a mudança foi iniciada por autores Clássicos como David Hume (1711-1776) e Adam Smith (1723-1790), que colocaram em causa os princípios da teoria mercantilista. David Hume, em *Political Discourses*, de 1752, iniciou a crítica ao mercantilismo e introduziu um novo paradigma no que diz respeito à compreensão das trocas comerciais e do comportamento das economias. Hume surge com o conceito de *price-specie-flow mechanism*, a partir do qual questionou a ideia mercantilista de que seria possível uma nação acumular espécie continuamente sem colocar em risco a sua competitividade comercial, a nível internacional. Segundo Hume, a acumulação de ouro através de uma balança comercial positiva conduziria a um aumento da oferta monetária, e ao conseqüente aumento de preços e salários. Como resultado, a competitividade da nação superavitária decresceria<sup>5</sup>. Da mesma forma, a perda de ouro por parte de uma nação deficitária reduziria a oferta monetária e, por sua vez, os preços e os salários: existe um ganho de competitividade. Contrariamente à teoria mercantilista, Hume mostrou que não é possível que uma nação mantenha a balança comercial positiva de forma contínua e indefinida.

Uma nação com um *superavit* na balança comercial (exporta mais do que importa) tem necessariamente uma entrada de metais preciosos. Esta entrada de ouro e prata no país, leva a um aumento da oferta monetária, que, por sua vez, faz subir preços e salários. Os consumidores, deparando-se com preços mais altos, mas também com mais dinheiro, irão decidir naturalmente consumir mais produtos importados, ao mesmo tempo que as exportações irão diminuir, dado o aumento dos preços. Isto irá acontecer até que as exportações sejam iguais às importações. Assim, não é possível que a balança

---

<sup>5</sup> David Hume assume que as mudanças na oferta de moeda têm um impacto nos preços e não no produto e emprego, precisamente a ideia oposta das ideias mercantilistas.



comercial seja positiva de forma contínua. O raciocínio contrário é válido para uma nação inicialmente deficitária. Deste modo, o movimento de espécie entre nações funciona como um mecanismo de ajustamento automático que equilibra, equalizando, os valores das exportações e das importações, isto é, força a balança comercial a ter um saldo de valor nulo.

Actualmente, considera-se que o *price-specie-flow mechanism* clássico assenta em sensivelmente quatro pressupostos, que quando satisfeitos, permitem restaurar o equilíbrio das trocas comerciais, como anteriormente referi. Os pressupostos são:

*i.* É necessária a existência de uma ligação formal entre a moeda e os preços, tal como se designa na teoria quantitativa da moeda, quando se assume o pleno emprego:

$$M \times V = P \times Y^6$$

É normal assumir-se que a velocidade da moeda é fixa, tal como o produto real – significando isto que nos encontramos numa situação de pleno emprego. Assim, qualquer mudança na oferta monetária tem como consequência a alteração dos preços, de forma proporcional.

*ii.* A procura por bens comercializados é caracterizada como sendo elástica (*price elastic*). Isto assegura que uma subida dos preços levará a uma descida das despesas totais dos bens transaccionados (da mesma forma, uma queda dos preços terá o efeito oposto). Caso a procura seja inelástica (*price inelastic*), o *price-specie-flow mechanism* tenderá a ser maior no longo prazo do que no curto prazo, na medida em que os consumidores irão ajustar de forma gradual o seu comportamento em resposta às mudanças de preços. «Hence, even though the price-specie-flow mechanism may be ‘perverse’ in the short run, Hume’s result is likely to occur as time passes<sup>7</sup>» (APPLEYARD, FIELD, 2001: 22).

---

<sup>6</sup> Onde M é a oferta de moeda; V a velocidade de circulação da moeda; P o nível de preços; e Y o nível de produto real.

<sup>7</sup> «Desta forma, apesar do *price-specie-flow mechanism* poder ser ‘preverso’ no curto prazo, a conclusão de Hume irá, provavelmente, acontecer à medida que o tempo passa».



iii. Assume-se a existência de competição perfeita tanto nos mercados de produtos como nos mercados de factores (*product markets, factor markets*) de maneira a que se possa estabelecer uma ligação entre o comportamento dos preços e o comportamento dos salários, tal como garantir que preços e salários sejam flexíveis.

iv. Assume-se também que estamos inseridos num contexto de padrão ouro. Neste sistema monetário, todas as moedas estão indexadas ao ouro e conseqüentemente umas às outras. Todas as moedas são convertíveis nesta matéria-prima, que pode ser comprada e vendida sem restrições. Os governos não compensam o impacto dos fluxos de ouro de forma a influenciar a oferta monetária. Esta hipótese serve para estabelecer uma ligação entre as movimentações de matérias-primas e as mudanças na oferta de moeda dos países.

### **Adam Smith e a Teoria das Vantagens Absolutas**

Adam Smith foi o maior crítico das ideias mercantilistas, particularmente expressas no *Inquérito Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, no Livro IV. Se com Hume se iniciou a mudança de paradigma, com Adam Smith o passado foi deitado fora. Smith introduziu a ideia de que a riqueza de uma nação advém da sua capacidade produtiva<sup>8</sup>, e assim negava três séculos de pensamento económico. Com Smith, o objectivo primeiro de uma nação deixou de ser o de adquirir a maior quantidade possível de metais preciosos, passou a ser o de aumentar a produção de bens e serviços. Para que se conseguisse um crescimento na capacidade produtiva<sup>9</sup>, Adam Smith

---

<sup>8</sup> «Existe, na realidade, um outro equilíbrio, que já foi explicado, muito diferente da balança comercial; e que, conforme é favorável ou desfavorável, provoca, necessariamente, a prosperidade ou a ruína de uma nação. É o equilíbrio entre a produção anual e o consumo. Se o valor de troca da produção anual, como já se observou, exceder o do consumo anual, o capital da sociedade aumentará anualmente na proporção deste excesso» (SMITH, 2010, Vol. I: 821).

<sup>9</sup> Penso ser necessário realçar que, ainda que a riqueza de uma nação consistisse na sua capacidade produtiva, esta capacidade teria que estar ao serviço do consumidor. Tal como escreveu o próprio Adam



defendia, contrariamente ao mercantilismo, que fosse dado espaço ao indivíduo de forma a que este pudesse prosseguir livremente a concretização dos seus interesses. A proliferação deste ideal de cada indivíduo dever seguir o seu interesse próprio levou à especialização na produção e à troca de bens e serviços, com base nas capacidades de cada um – seriam conseguidos ganhos de produtividade devido à divisão e à especialização do trabalho. A procura do interesse próprio constitui-se como o elemento nuclear da teoria de Adam Smith, elemento que, por si só, garantiria a competitividade. Assim, deixa de existir necessidade de controlo da economia por parte dos governos: a política deveria assentar no princípio do *laissez faire*, e garantir que os mercados fossem livres, para funcionarem de forma incondicionada, removendo-se para isso todas as barreiras existentes. O resultado seria a melhoria da riqueza das nações.

Tal como mencionado, havendo especialização, há ganhos nas trocas comerciais. Adam Smith pensava que as nações deveriam especializar-se e exportar os bens nos quais têm vantagens absolutas e importar os bens nos quais os parceiros comerciais possuem vantagens absolutas; ou seja, cada nação deve exportar os produtos que produz de forma mais eficiente – o factor trabalho absoluto necessário por unidade é menor do que o do parceiro comercial<sup>10</sup>.

De seguida explicarei a teoria das vantagens absolutas com um exemplo prático. Para isto usarei um modelo em que existem somente dois países e apenas dois bens no mercado. Nele assume-se também a teoria valor-trabalho – os bens são valorizados em termos do tempo relativo que o factor trabalho despendeu na sua produção. Os dois países serão Portugal e Inglaterra, países que tradicionalmente se usam nesta explicação, provavelmente porque o próprio Adam Smith os usou. Consideremos que cada nação

---

Smith, «[o] consumo é o único fim e propósito de toda a produção; e o interesse do produtor só deveria ser atendido na medida em que possa ser necessário para se promover o interesse do consumidor. (...) Mas no sistema mercantil, o interesse do consumidor é quase sempre sacrificado ao do produtor e este sistema parece considerar a produção, e não o consumo, como o fim e o objectivo últimos de toda a indústria e comércio» (SMITH, 2010, Vol. II: 245).

<sup>10</sup> O conceito de vantagens absolutas é basicamente o seguinte: o país A tem uma vantagem absoluta na produção de um bem X, em relação ao país B, se A conseguir produzir mais unidades do bem X do que B, quando ambos os países possuem os mesmos níveis de recursos.



produz vinho e tecidos, sendo Portugal mais eficiente na produção de vinho e Inglaterra na produção de tecidos. Suponha-se que Portugal leva 2 horas a produzir 1 metro de pano e 3 horas um barril de vinho; Inglaterra, por sua vez, leva 1 hora a produzir um metro de pano e 4 horas um barril de vinho. Deste modo, em Portugal, 1 barril de vinho corresponde a 1.5 metros de tecido e, em Inglaterra, 1 barril de vinho corresponde a 4 metros de tecido (ver Tabela 1) – estes rácios evidenciam as quantidades relativas de trabalho necessárias para produzir os bens em cada nação numa situação de autarquia (ou autarcia), normalmente designados como custos de oportunidade.

	<b>Tecido</b>	<b>Vinho</b>	<b>Rácio de Preços em Autarquia</b>
<b>Inglaterra</b>	1 h/metro	4 h/barril	1 barril:4 metros
<b>Portugal</b>	2 h/metro	3 h/barril	1 barril:1.5 metros

Tabela 1

Segundo Adam Smith, a Inglaterra tem, neste modelo, uma vantagem absoluta na produção de tecido, enquanto Portugal tem uma vantagem absoluta na produção de vinho, ou seja, é na produção de tecido e de vinho que Inglaterra e Portugal, respectivamente, consomem menos horas de trabalho. Deste modo, existe um evidente ganho para ambas as nações, caso estas se especializem no bem que conseguem produzir com um menor custo e importem o bem produzido a custo mais baixo no exterior. A demonstração poderá ser apresentada assim: cada país, em vez de produzir os dois bens, comercializa a uma taxa de 1 barril de vinho por 3 metros de roupa. Desta forma, Portugal consegue tecido a um custo mais baixo do que aquele a que produz (passa a custar  $\frac{1}{3}$  barris de vinho, em vez de  $\frac{2}{3}$  barris de vinho) e Inglaterra obtém vinho por apenas 3 metros de tecido, em vez de 4 metros. Este é um exemplo dentro das múltiplas trocas comerciais que podem ocorrer no contexto de um leque de valores pré-determinados.



Esta é mais uma forma de criticar, de forma indirecta, a teoria mercantilista. Na verdade, o que este argumento a favor do comércio internacional representa é que o comércio, afinal, não é um jogo de soma nula. Há ganho para as duas partes envolvidas nas trocas comerciais: é um jogo de soma positiva. Desta forma, Smith desfez várias ideias concebidas e aplicadas pelos mercantilistas, nomeadamente, que não deve ser aplicado qualquer tipo de controlo aduaneiro.

Ainda que estas ideias tenham sido cruciais para o desenvolvimento da teórica Clássica e para o repensar sobre os ganhos que se conseguem com o comércio internacional, David Ricardo foi quem levou estas ideias mais longe, como veremos de seguida.

### **David Ricardo e a Teoria das Vantagens Comparativas**

Os escritos de Adam Smith influenciaram o pensamento de muitos autores de diferentes áreas do conhecimento ao longo da História. David Ricardo foi um deles. «Ricardo começou a interessar-se pela teoria económica em 1799, através da leitura da *Riqueza das Nações* de Adam Smith» (RICARDO, 1983:5). Curiosamente, os trabalhos de Ricardo vieram reformular, na área das trocas comerciais, a teoria das vantagens absolutas de Smith e assim redefinir o novo paradigma económico, criticando a teoria mercantilista e ajudando no processo de transmutação das ideias proteccionistas para as de comércio livre. Graças ao seu trabalho, passou a ser possível explicar a existência de trocas comerciais entre nações em situações diferentes: com Smith, uma nação que fosse mais eficiente a produzir determinados bens não tinha qualquer incentivo para fazer trocas comerciais com a nação desprovida de capacidade. Contudo, estas trocas continuavam a acontecer, não existindo uma explicação satisfatória deste facto. Foi Ricardo, em 1817 na obra *Princípios de Economia Política e de Tributação*, quem explicou a razão destas trocas continuarem a ocorrer. Fê-lo através da teoria das vantagens comparativas. Um país tem uma vantagem comparativa na produção um bem quando o custo de oportunidade<sup>11</sup> de o produzir é menor do que noutros países. Assim,

---

<sup>11</sup> «É por isso que se pode dizer a respeito de dois países que possuam exactamente a mesma quantidade





e graças ao comércio internacional, duas nações ficarão numa melhor situação do que aquela que teriam em autarquia, devido aos ganhos do comércio. Ricardo realça este facto, ainda que chame a atenção de o comércio externo não ter o poder de alterar a riqueza de um país: «[o] comércio externo, por mais importante que seja, não pode aumentar imediatamente a totalidade dos valores dum país embora contribua poderosamente para aumentar o volume dos bens e, por consequência, a soma das satisfações» (RICARDO, 1983:143). Foi com David Ricardo que o comércio passou definitivamente a ser encarado como um jogo de soma positiva, e não, como era concebido pelos mercantilistas, um jogo de soma nula.

Vejamos então alguns elementos da teoria ricardiana. Ricardo parte de pressupostos muito restritivos que, por isso, são normalmente flexibilizados (*relaxed*) nos desenvolvimentos teóricos posteriores. Todavia, essas flexibilizações não alteram as conclusões da teoria ricardiana. A validade desses pressupostos tem-se mantido.

Os principais pressupostos que se retiram dos escritos de David Ricardo são os seguintes:

- i.* Cada país é dotado de uma quantidade fixa de recursos e todas as unidades de cada recurso são idênticas.
- ii.* Os factores de produção são totalmente móveis entre as alternativas de produção dentro de um país. O que implica que os preços dos factores sejam os mesmos para os diferentes fins a que venham a ser usados.
- iii.* Por outro lado, os factores de produção são totalmente imóveis entre países. Daqui se retira que os preços dos factores de produção podem ser diferentes entre nações, antes das trocas comerciais acontecerem – preços em situação de autarquia.
- iv.* A teoria do valor-trabalho é posta em prática, ou seja, o valor relativo de um bem tem por base, apenas, o conteúdo relativo do factor trabalho. Do ponto de vista da produção, as implicações daqui decorrentes são: i) ou não são

---

de bens de primeira necessidade ou com utilidade para a vida humana que são igualmente ricos mas o valor das suas respectivas riquezas dependerá da relativa facilidade ou dificuldade com a qual são produzidos» (RICARDO, 1983: 321).



usados outros *inputs* no processo produtivo; ii) ou quaisquer outros *inputs* são mensurados em termos do trabalho necessário para a sua produção; iii) ou os outros *inputs*/rácios do factor trabalho são os mesmos em todas as indústrias. Ou seja, um bem que necessite de duas horas do factor trabalho será duas vezes mais caro do que um bem que apenas necessita de uma hora de trabalho.

v. Os níveis tecnológicos são fixos em ambas as nações, ainda que a tecnologia usada possa ser diferente entre elas.

vi. Os custos unitários de produção são constantes. Deste modo, as horas de trabalho por unidade de produção de um bem não mudam, independentemente das quantidades produzidas. Isto significa que a curva da oferta para todos os bens é horizontal.

vii. Existência de pleno emprego.

viii. As economias são caracterizadas pela existência de concorrência perfeita. Isto é, não há produtor ou consumidor suficientemente grandes para influenciar o mercado – todos são *price takers*. Para além disto, todos os participantes no mercado têm acesso a todas as informações de mercado, a entrada e a saída de uma indústria é livre e todos os preços correspondem ao custo marginal de produção.

ix. Não existem obstáculos à actividade económica impostos pelos governos.

x. Não existem custos de transporte, quer internos, quer externos.

Estes pressupostos estarão presentes, por conseguinte no modelo que a seguir apresento em que existem apenas dois países e dois bens, de forma a simplificar o modelo ricardiano básico<sup>12</sup>.

Partindo da teoria das vantagens absolutas de Adam Smith, David Ricardo apercebeu-se de que o comércio internacional não acontecia apenas na situação de vantagens absolutas, mas que também existiam ganhos comerciais quando se tinha por base vantagens comparativas. Ricardo apresentou então um modelo de dois bens, vinho

---

<sup>12</sup> A base desta análise (dois bens, dois países) é normalmente flexibilizada, de forma a tornar o modelo mais realístico, o que não será feito neste trabalho.



e tecidos, e duas nações, Portugal e Inglaterra. Apresento de seguida uma tabela que facilitará a exposição das ideias de Ricardo (Tabela 2). Nesta tabela estão presentes os requisitos do factor trabalho por unidade de produção, ou seja, o nível tecnológico de cada nação e conseqüentemente o valor de cada bem.

	<b>Vinho</b>	<b>Tecido</b>	<b>Rácio de Preços em Autarquia</b>
<b>Portugal</b>	80 h/barril	90 h/metro	1 barril: 8/9 metros (ou 1 metro: 9/8 barril)
<b>Inglaterra</b>	120 h/barril	100 h/metro	1 barril: 6/5 metros (ou 1 metro: 5/6 barril)

Tabela 2

Neste caso, Portugal tem vantagem absoluta na produção dos dois bens. Do ponto de vista de Adam Smith, nesta situação não existiria qualquer razão para que se estabelecessem trocas comerciais, dado que Portugal se apresenta como mais eficiente tanto na produção de vinho como na produção de tecido. David Ricardo não pensa assim. Argumenta que existem razões para que as trocas comerciais aconteçam, independentemente da circunstância de existir uma nação mais eficiente na produção dos dois bens. Isto porque Portugal não possui o mesmo nível de eficiência na produção dos dois bens, é mais eficiente na produção de vinho. Daqui resulta que a desvantagem que Inglaterra tem na produção de tecido é menor do que na produção de vinho. Podemos ver na Tabela 2 o número de horas relativas necessárias para a produção de vinho e tecido. Na medida em que o tempo necessário para a produção de cada bem difere em cada país, ambos têm incentivos para realizar trocas comerciais um com o outro. É também possível verificar-se os preços em caso de autarquia, ou seja, numa situação em que não existe comércio externo: o preço de 1 barril de vinho por 1 metro de tecido e vice versa. Pela informação disponível, Portugal tem benefício em se especializar na produção de vinho, ao mesmo tempo que compra tecidos a Inglaterra. Isto acontecerá a um rácio de  $\frac{6}{5}$  quantidades de tecido por cada barril de vinho; da mesma forma, Inglaterra ganhará em especializar-se na produção de tecidos e na



importação de vinho, recebendo  $\frac{9}{8}$  barris por metro de tecido, em vez dos  $\frac{5}{6}$  de barril, como aconteceria na situação de autarquia. Os ganhos comerciais têm por base vantagens comparativas, em vez de absolutas<sup>13</sup>.

Ambas as nações conseguem retirar benefícios com o comércio internacional caso o rácio de preços se situe entre 0,89 metros de tecido por um barril (preço em autarquia em Portugal) e 1,2 ( $\frac{6}{5}$ ) metros de tecido por barril de vinho (preço em autarquia em Inglaterra). A comercialização destes produtos permitirá uma maior quantidade de bens pelo mesmo tempo usado pelo factor trabalho do que aquilo que é possível em autarquia. Para que haja benefícios para ambas as partes, os preços têm que estar entre os limites já designados, caso contrário, quando o preço definido é um dos limites, apenas um dos países vê vantagem em importar e exportar. Portanto, os novos preços terão de ser definidos pelo próprio comércio, havendo também necessidade de os produtores aumentarem a produção dos bens que têm vantagens comparativas: o bem tem um preço relativo superior no mercado global do que aquele que teria em autarquia. A especialização na produção de um bem leva a que todos os recursos existentes sejam usados na produção desse mesmo bem (produz-se apenas um dos bens, aquele em que já existe maior eficiência na produção). O que trará maiores ganhos nas trocas.

A conclusão é a seguinte: para que existam trocas comerciais, basta que haja vantagens comparativas. Daí advirão ganhos comerciais, sempre que o custo de oportunidade doméstico dos bens seja diferente entre nações. Os economistas clássicos entendem que, deste modo, sendo o comércio internacional possível, a consequência é a especialização nos bens em que exista vantagem comparativa.

---

<sup>13</sup> «Se Portugal não tivesse relações comerciais com outros países, em vez de aplicar uma grande parte do seu capital e trabalho na produção de vinho, com o qual compra aos outros países os tecidos e os metais de que necessita, seria obrigado a aplicar uma parte desse capital na produção desses bens, os quais seriam provavelmente de qualidade inferior e em menor quantidade do que os que obtém no estrangeiro» (RICARDO, 1983: 150).



## O Modelo Ricardiano Monetizado

Esta análise ficará mais completa com a introdução da moeda – passar-se-á a valorizar os bens em termos monetários. Passamos a ter, então, a seguinte extensão do modelo clássico:

	Salário/ Hora	Tecido		Vinho	
		Trabalho/ Unidade	Preço	Trabalho/ Unidade	Preço
<b>Inglaterra</b>	1£/h	1h/metro	1£	3h/barril	3£
<b>Portugal</b>	0,6€/h	2h/metro	1,2€	4h/barril	2,4€

Tabela 3

Agora, a nação que possui vantagem absoluta em ambos os bens é Inglaterra, e não Portugal. Na medida em que o modelo é monetizado, estamos perante uma situação muito semelhante à anteriormente exposta – a diferença dos salários entre os dois países torna os dois enquadramentos equivalentes. Assumindo uma taxa de câmbio fixa de 1, Portugal irá produzir vinho e Inglaterra tecidos. Como a taxa de câmbio é 1, o preço dos tecidos será sempre mais barato em Inglaterra e o do vinho em Portugal, o que fará com que os consumidores optem pelos produtos com o preço mais baixo. As nações exportam os produtos que conseguem produzir com menos custos, dado o nível de salários e as taxas de câmbio.

Novamente, Inglaterra exportará tecido e importará vinho, enquanto que Portugal exportará vinho e importará tecido. Os preços definidos, mais uma vez, encontram-se entre os preços limite das situações de autarquia dos dois países. É necessário referir que caso os termos de troca definidos não tenham como consequência uma troca comercial equilibrada, o ouro irá necessariamente sair do país deficitário e entrar no país com um *superavit* da balança comercial. O mecanismo introduzido por David Hume, *price-specie-flow mechanism*, entrará então em acção fazendo crescer os preços e os salários na nação superavitária, e o contrário na deficitária. Os preços e os salários oscilarão até que os termos de troca encontrem novamente o ponto de equilíbrio. Assim,



e como consequência, faz sentido analisar os limites salariais que cada país pode ter, estando inserido num contexto de economia internacional. A condição de exportação, ou seja, a regra que permite que seja exportado ouro com base nos custos que o país está a incorrer pode ser definido desta forma<sup>14</sup>:

$$a_{1j} \times W_1 \times e < a_{2j} \times W_2$$

onde  $a_{1j}$  corresponde à exigência do factor trabalho/unidade no país 1 para o bem  $j$ ;  $W_1$  é o índice salarial do país 1, na sua moeda;  $e$  é a taxa de câmbio (moeda do país 2/moeda do país 1);  $a_{2j}$  exigência do factor trabalho/unidade no país 2 para o bem  $j$ ; e  $W_2$  é o índice salarial da nação 2 na sua moeda.

Desta forma, e assumindo Portugal como país 1, entende-se melhor o porquê da exportação de vinho<sup>15</sup>,

$$4h \times 0,6\text{€} \times 1 = 2,4\text{€}/h < 3\text{£}/h = 3h \times 1\text{£}$$

Com esta demonstração é possível perceber-se que a capacidade para se exportar não depende apenas da eficiência laboral relativa, mas também do nível de salários e da taxa de câmbio – mudanças nestas variáveis fazem mudar os níveis comerciais,

$$\frac{a_{1j}}{a_{2j}} < \frac{W_2}{W_1 \times e}$$

Uma redução do nível de salários no país 2 ( $W_2$ ) diminui o custo relativo da competitividade do país 1, enquanto que uma queda de  $W_1$  melhora o seu custo de competitividade. Esta análise também pode ser feita com as variações para a taxa de câmbio, mas esta não é relevante no contexto deste trabalho.

Concluindo, se os níveis salariais crescerem, influenciando uma subida nos preços domésticos de tal forma que estes excedam os preços estrangeiros, a nação em que ocorrem os aumentos salariais perde capacidade para exportar. Caso o nível dos salários desça para um ponto em que o preço do bem importado passa a ser mais barato

---

<sup>14</sup> A notação utilizada é a mesma que a de APPLEYARD e FIELD, 2001.

<sup>15</sup> A relação para os tecidos segue o mesmo raciocínio e por isso não será demonstrada.



domesticamente do que no estrangeiro, então o país não importará<sup>16</sup>. Os limites salariais podem ser então definidos para os dois países em análise. Para Inglaterra os salários nunca poderão ser inferiores a 0,8£/hora (valor que torna o preço do vinho igual nos dois países e Inglaterra deixa de ter incentivos para importar o vinho produzido em Portugal) e nunca superiores a 1,2£/hora (momento em que Inglaterra perde o mercado exportador de tecidos). Quanto a Portugal, os limites são 0,5€/hora (quando os preços dos tecidos são iguais) e 0,75€/hora (o preço do barril de vinho torna-se igual nas duas nações). A principal razão para os salários ingleses serem superiores aos portugueses é o facto de níveis mais altos de produtividade serem mais bem recompensados. Caso Portugal praticasse os salários que Inglaterra pratica, Portugal teria necessariamente que importar os dois bens. Novamente, o *price-specie-flow mechanism* entraria em funcionamento, reduzindo os salários portugueses até que estes descessem para os níveis já definidos.

---

<sup>16</sup> «Quem consulte o Global Competitiveness Report (GCR), do World Economic Forum (WEF), constata que as nações que ocupam o Top 20 do ranking das nações mais competitivas do mundo são também e, em muitos casos, as que mais exportam. [...] Salvo uma ou outra exceção, existe uma visível e forte associação entre a competitividade das nações e a capacidade evidenciada por estas de exportar mais, com maior valor agregado, a bens transaccionáveis e de atrair mais e melhor FDI. Existe também uma associação clara entre as nações mais competitivas e a intensidade da procura interna, ou seja, a força do mercado doméstico» (SILVA, TEIXEIRA, 2013: 14).



## O Paradoxo Ricardiano

Pode-se então afirmar que, segundo a teoria ricardiana, a variação dos níveis salariais tem um impacto elevado nos níveis de competitividade: quando sobem influenciam os preços domésticos a aumentar e, no limite, podem fazer com que estes preços excedam mesmo os preços estrangeiros, conduzindo a uma perda de capacidade de exportar. A capacidade competitiva fica, portanto, diminuída. Desta forma, um país, como o caso de Portugal no exemplo dado, para conseguir ser competitivo no mercado internacional teria que praticar necessariamente uma política de baixos salários, de modo a não aumentar os custos de produção de cada bem. Tendo presente que um dos pressupostos de David Ricardo é o de que os níveis tecnológicos são fixos, isto implica que não existe outro modo de melhorar ou de manter a capacidade produtiva e a situação competitiva que não seja através da redução de salários.

Recordo o paradoxo apontado pelos economistas clássicos à teoria mercantilista: as nações mais ricas compreendiam em si elevado número de cidadãos pobres. Ora uma política de baixos salários para aumentar a competitividade – de forma a que as exportações aumentem com vista ao crescimento da riqueza de uma nação, como está subjacente na teoria ricardiana – conduz-nos ao mesmo problema: como pode uma nação ser considerada rica, se a sua população é pobre? O paradoxo é o mesmo.

Curiosamente deparei-me com uma explicação que penso que sintetiza bem as supostas virtudes das trocas comerciais que têm por base o modelo ricardiano básico, «[a] especialização produtiva de acordo com a vantagem comparativa permite uma melhoria dos padrões de vida de ambos os países, porque o modelo de organização mundial da produção resultante é mais eficiente do que se cada país produzisse apenas para o seu próprio mercado. O comércio com base nas vantagens comparativas leva a que os residentes de cada país possam importar bens do exterior a um preço relativo mais baixo e exportar os bens produzidos internamente a um preço relativo mais alto,





criando um aumento inequívoco do seu rendimento real» (MANTEU, 2008:82)<sup>17</sup>. Do ponto de vista teórico, a especialização produtiva, quando tem por base vantagens comparativas, possibilita uma melhoria dos níveis de vida dos países envolvidos nas trocas comerciais, criando-se um aumento «inequívoco» do rendimento dos residentes destes países. Como foi explicado, para que isto suceda, as nações não poderão perder o nível competitivo, através de aumentos salariais. O que nos reconduz à questão: como pode haver ganhos para os cidadãos, se os seus salários têm que ser mantidos a um nível que não aumente os custos de produção? Possivelmente, o indivíduo que conseguirá esta melhoria do nível de vida será o empregador. Caso o empregador procedesse a uma distribuição dos lucros pelos seus trabalhadores, os residentes desta nação poderiam, então, melhorar a sua situação. Mas uma medida destas terá consequências na capacidade produtiva (na medida em que os custos de produção irão aumentar) e subsequentemente existirá uma perda de competitividade, dado que esta situação é economicamente equiparável a um aumento salarial.

Vivemos, então, num mundo em que as trocas comerciais e a forma como é orientada a vida económica das nações parece ter bases conceptualmente frágeis. O problema em análise pode ser ultrapassado na realidade, através de mudanças tecnológicas e com a possibilidade de os factores de produção serem móveis entre os países, mas não na “realidade ricardiana”. Ainda assim, persiste a crença de que a forma de ganhar competitividade é através da redução de salários; e de que assim uma nação poderá reconquistar o seu lugar no mercado mundial, poderá exportar mais e elevar a sua riqueza – é o retorno à “realidade ricardiana”. E a pergunta volta a recolocar-se: como se pode considerar que um país eleva a sua riqueza se “impõe” salários baixos aos trabalhadores? Esta “solução” de reduzir nos custos do trabalho, como princípio de actuação, tende a perpetuar a pobreza nos países que praticam baixos salários,

---

<sup>17</sup> Usei esta explicação de Cristina Manteu, economista do Departamento de Investigação Económica do Banco de Portugal, porque considero que representa o discurso “oficial” sobre a importância e os efeitos produzidos pela teoria das vantagens comparativas do modelo ricardiano básico. Como esta, poderia usar muitas outras explicações semelhantes. Esta citação foi retirada do Boletim Económico do Banco de Portugal e tem como objecto uma análise da globalização à luz das teorias de comércio internacional.



introduzindo um problema ético incontornável: a obtenção de riqueza através do aproveitamento da pobreza de outros.

Gregory Clark, historiador económico, afirmou que «o rendimento é mais poderoso do que qualquer ideologia ou religião no que toca a moldar vidas» (CLARK, 2008:19). Penso ser um imperativo a política económica ser orientada no sentido de incluir a riqueza dos cidadãos no centro das suas preocupações. Na realidade, não deveriam existir situações em que as vidas humanas são esquecidas apenas porque a definição de um conceito económico parece favorecer os indicadores de uma nação.



## Bibliografia

APPLEYARD, Dennis R., FIELD JR., Alfred J. (2001). *International Economics*. McGraw-Hill.

BRANQUINHO, João, MURCHO, Desidério (2001). *Enciclopédia de Termos Lógico-Filosóficos*. Lisboa: Gradiva.

CLARK, Gregory (2008). *Um Adeus às Esmolas – Uma Breve História Económica do Mundo*. Lisboa: Editorial Bizâncio.

LANDRETH, Harry, COLANDER, David C. (2001). *History of Economic Thought*. Houghton Mifflin Company.

LÉON, Pierre (dir.) (1982). *História Económica e Social do Mundo*. Vol. II, Tomo I. Vol. III, Tomo I. Lisboa: Sá da Costa Editora.

MANTEU, Cristina (2008). *Efeitos Económicos da Globalização: Lições de Modelos de Comércio*. Boletim Económico do Banco de Portugal, Primavera.

MARTÍNEZ, Soares (1990). *Economia Política*. Coimbra: Livraria Almedina.

PRADA, Valentin Vasquez de (1990). *I História Económica Mundial*. Porto: Livraria Civilização Editora.

RICARDO, David (1983). *Princípios de Economia Política e de Tributação*. Porto: Fundação Calouste Gulbenkian.

SILVA, Rui Vinhas da, TEIXEIRA, Natália (2013). *A Competitividade das Nações no século XXI: Um roadmap estratégico para a economia portuguesa*. Casal de Cambra: Caleidoscópio.

SMITH, Adam (2010). *Inquérito Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*. Vol. I, 6ª ed. Vol. II, 5ª ed. Coimbra: Fundação Calouste Gulbenkian.