

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

LUCAS DELLA COLLETA SEVERINO

**ÍNDIA: UMA ANÁLISE DOS EFEITOS DAS REFORMAS ECONÔMICAS DA
DÉCADA DE 1990 NO SETOR DE SERVIÇOS**

Porto Alegre

2021

LUCAS DELLA COLLETA SEVERINO

**ÍNDIA: UMA ANÁLISE DOS EFEITOS DAS REFORMAS ECONÔMICAS DA
DÉCADA DE 1990 NO SETOR DE SERVIÇOS**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais

Orientadora: Profa. Dra. Jacqueline Angélica Hernández Haffner

Porto Alegre

2021

CIP - Catalogação na Publicação

Severino, Lucas Della Colleta
Índia: uma análise dos efeitos das reformas
econômicas da década de 1990 no setor de serviços /
Lucas Della Colleta Severino. -- 2021.
89 f.
Orientadora: Jacqueline Angélica Hernández Haffner.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Relações
Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2021.

1. Índia. 2. Setor de Serviços. 3. Reformas
Econômicas. 4. Comércio Internacional. 5. Relações
Internacionais. I. Haffner, Jacqueline Angélica
Hernández, orient. II. Título.

LUCAS DELLA COLLETA SEVERINO

**ÍNDIA: UMA ANÁLISE DOS EFEITOS DAS REFORMAS ECONÔMICAS DA
DÉCADA DE 1990 NO SETOR DE SERVIÇOS**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de
Graduação em Relações Internacionais da
Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS,
como requisito parcial para obtenção do título
Bacharel em Relações Internacionais

Porto Alegre, ____ de _____ de 2021

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dra. Jacqueline Angélica Hernández Haffner - Orientadora
UFRGS

Prof. Dr. Andrés Ernesto Ferrari Haines
UFRGS

Prof. Dr. Julio Cesar de Oliveira
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a toda minha família por estar sempre presente na minha trajetória e me apoiar incondicionalmente. Em especial meus pais, Francisco e Sandra, por me apoiarem em todos os momentos e me oferecerem o auxílio necessário ao longo de toda a graduação e o suporte essencial para manter a fé em minhas escolhas.

Aos meus amigos e colegas, agradeço todo o companheirismo e camaradagem. A eles, obrigado por se manterem ao meu lado nos momentos alegres e também nos de maior dificuldade. Suas presenças foram bastante importantes para minha jornada.

Agradeço muito a minha professora orientadora, Dra. Jacqueline Haffner, por todo o apoio, confiança e paciência. Sou extremamente grato aos seus comentários e sugestões desde o início da pesquisa, assim como sua disposição e atenção para com a monografia, sem os quais esse trabalho não teria sido possível.

Por fim, agradeço à instituição Universidade Federal do Rio Grande do Sul que me acolheu desde o começo de minha jornada acadêmica e me propiciou momentos de dificuldade, superação e aprendizado. Agradeço também ao Curso de Relações Internacionais, por me proporcionar o acesso ao conhecimento que me fez crescer e evoluir tanto profissionalmente e quanto como pessoa; e à Atlântica, Empresa Júnior de Relações Internacionais, que ajudou a me encontrar dentro de minha própria caminhada profissional.

RESUMO

A partir da década de 1990 a Índia iniciou uma série de reformas macroeconômicas que permitiram ao país romper com seu histórico de baixas taxas de crescimento e acelerar o desenvolvimento econômico através do setor de serviços. Assim, a pesquisa que segue contempla as transformações observadas durante o período, assim como suas consequências nas atividades econômicas do país, com enfoque para aquelas compreendidas dentro dos serviços. À vista disso, o objetivo central do trabalho é analisar o papel das reformas econômicas empreendidas para a emergência de um forte setor terciário, ocorrida no período. A partir desse contexto, estabelecem-se as principais mudanças sucedidas no panorama político-econômico desde o início dos anos de 1990 até 2005, seus desdobramentos no âmbito macroeconômico e seus impactos no setor terciário indiano. Dessa forma, percebe-se que a eclosão do setor de serviços foi viabilizada pelas referidas reformas, que contribuíram para possibilitar o seu fortalecimento.

Palavras-chave: Índia, Setor de Serviços, Reformas Econômicas, Comércio Internacional, Relações Internacionais.

ABSTRACT

Beginning in the 1990s, India began a series of macroeconomic reforms that allowed the country to break its record of low growth rates and accelerate economic development through the service sector. Thereby, the following research contemplates the transformations undertaken during the period, as well as their consequences for the country's economic activities, focusing on those included within the services. In view of this, the central objective of this paper is to analyze the role of the economic reforms waged for the emergence of a strong tertiary sector, as seen in the period. From that context, it establishes the main changes occurred in the political-economic scenario from the beginning of the 1990s to the year 2005, its developments in the macroeconomic scope and its impacts on the Indian tertiary sector. Thus, it is perceived that the development of the service sector was made possible by the aforementioned reforms, which contributed to enable its strengthening.

Keywords: India, Service Sector, Economic Reforms, International Trade, International Relations.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Crescimento anual médio do PIB e PIB per capita da Índia, 1990 a 2005 (em %)	40
Gráfico 2 – Crescimento anual médio por setor econômico da Índia, 1990 a 2005 (em %)...	41
Gráfico 3 – Participação dos setores econômicos no PIB da Índia, 1990 a 2005 (em %).....	43
Gráfico 4 – Crescimento do PIB e do emprego na Índia, 1983 a 2004 (em %).....	44
Gráfico 5 – População empregada por setor econômico na Índia, 1991 a 2005 (em %)	45
Gráfico 6 – Participação dos setores econômicos no investimento doméstico na Índia, 1990 a 2005 (considerado o proxy Formação Bruta de Capital Fixo, em %).....	49
Gráfico 7 – Influxos de investimentos estrangeiros na Índia, 1990 a 2005 (em US\$ Milhões)	50
Gráfico 8 – Exportações de bens e serviços, importações de bens e serviços e grau de abertura 1990 a 2005 na Índia (em % do PIB)	55
Gráfico 9 – Exportações e importações de serviços (em US\$ bilhões) e trocas comerciais de serviços (em % do PIB) na Índia, 1990 a 2005	57
Gráfico 10 – Taxas de câmbio efetivas reais e nominais – cesta de moedas por rupia, 1990 a 2003*	58
Gráfico 11 – Crescimento anual médio dos subsetores do setor terciário na Índia, 1990 a 1999 (em %).....	62

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Taxa média anual de crescimento da economia indiana nos períodos “Quest For Commanding Heights” e “Legislative-Bureaucratic Socialism” (considerados os principais indicadores macroeconômicos, em %)	24
Tabela 2 - Taxa média anual de crescimento da economia indiana no período Basic Reform (considerados os principais indicadores macroeconômicos, em %).....	30
Tabela 3 – Taxa média anual de crescimento da economia indiana no período Wider Reform (considerados os principais indicadores macroeconômicos, em %).....	37
Tabela 4 – Crescimento total e médio por setor econômico na Índia, 1990 a 2005 (em %)....	42
Tabela 5 – Contribuição setorial para o crescimento do PIB na Índia, 1990 a 2005 (em %)...	43
Tabela 6 – Participação do setor público e privado no investimento doméstico na Índia, 1990 a 2005 (considerado o proxy Formação Bruta de Capital Fixo, em % do PIB)	48
Tabela 7 – Distribuição setorial de IED na Índia, 1992 a 2003 (em %).....	52
Tabela 8 – Exportações de bens e serviços, importações de bens e serviços e saldo comercial na Índia, 1990-2005 (em US\$ bilhões).....	54
Tabela 9 – Participação dos serviços no comércio internacional, 1990 a 2005 na Índia (considerada a participação das trocas de serviços no intercâmbio de bens e serviços, em %)	56

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CNI	Congresso Nacional Indiano
FIB	<i>Foreign Investment Promotion Board</i>
IIIT	<i>International Institute of Information Technology</i>
NASSCOM	<i>National Association of Software and Service Companies</i>
NIIT	<i>National Institute of Information Technology.</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
TI	Tecnologia da Informação
ONU	Organização das Nações Unidas
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
TCS	<i>Tata Consultancy Services</i>
TI	Tecnologia da Informação
ZEE	Zona Especial de Exportação
ZPE	Zona de Processamento de Exportação

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	11
2	PANORAMA DO DESENVOLVIMENTO ECONOMICO INDIANO	16
2.1	ANTECEDENTES HISTÓRICOS: A ECONOMIA INDIANA NO PÓS- INDEPENDÊNCIA (1947-1990).....	16
2.1.1	O “Socialismo Indiano” (1947-1979).....	18
2.1.2	O Início das Reformas de Mercado (1980-1990).....	26
2.2	A DÉCADA DE 1990 NA ÍNDIA: REFORMAS E ABERTURA COMERCIAL	31
3	A ECONOMIA INDIANA ENTRE 1990-2005: CENÁRIO MACROECONÔMICOS DA TRANSFORMAÇÃO	38
3.1	PIB	38
3.2	EMPREGO	44
3.3	INVESTIMENTO.....	47
3.4	INTERCÂMBIO COMERCIAL	53
3.5	CÂMBIO	57
4	ANÁLISE DAS REFORMAS ECONÔMICAS INDIANAS.....	60
4.1	CONSEQUÊNCIAS DA LIBERALIZAÇÃO ECONÔMICA PARA A EMERGÊNCIA DO SETOR DE SERVIÇOS.....	60
4.2	POLÍTICAS PÚBLICAS E SEUS IMPACTOS NO SETOR DE TI.....	72
5	CONCLUSÃO.....	79
	REFERÊNCIAS	83
	ANEXO A – MAPA POLÍTICO DA ÍNDIA	89

1 INTRODUÇÃO

A partir do início da década de 1990, a Índia se juntou a um pequeno conjunto de economias asiáticas que vem, em sua história recente, apresentando altos índices de crescimento econômico e obtendo significativo destaque internacional. Este novo patamar de destaque advém não só das grandes e consideravelmente estáveis taxas de crescimento, como também de um alto grau de abertura econômica e integração internacional. Este desenvolvimento, por sua vez, foi impulsionado desde o final do século XX, sendo puxado em grande parte pela exportação de bens e serviços, caracterizando um sistema de *export-led growth*. Apesar do caso indiano possuir inúmeras peculiaridades, é inegável o papel das exportações para a atividade econômica do país, em especial do setor terciário. Este, desde os anos de 1990, passou a constituir-se como um dos principais motores do desenvolvimento indiano, principalmente no que toca os setores relacionados à tecnologia da informação (TI), com ênfase para o desenvolvimento e exportação de *softwares*.

Com isso, em 1991, o país adentrou a era da globalização através de um conjunto de reformas macroeconômicas que visavam aprofundar algumas medidas já iniciadas na década passada, buscando, assim, a integração do país com o mercado internacional, com o capital estrangeiro e com as normas vigentes do comércio internacional, multiplicando a importância do comércio externo para sua economia. Além disso, na mesma época, foram adotadas medidas de longo prazo no que tange políticas comerciais e industriais em um esforço de liberalização e desregulamentação das atividades econômicas do país. Isso, por sua vez, significou um rompimento com o antigo regime fechado e voltado para dentro, que perdurou desde a independência do país em 1947 até o início dos anos de 1990 —, simbolizado pelo modelo de substituição de importações e resultando em um sistema de restrições às importações, estrangimento da expansão industrial e bloqueio da entrada de investimentos estrangeiros no país. Dessa forma, a Índia logrou superar o seu antigo padrão de desenvolvimento, representado pela “taxa de crescimento hindu”, isto é, um crescimento estável, porém modesto, ao torno de 2% ao ano.

Assim, levando em consideração o pano de fundo apresentado até o momento, expõe-se o problema central do presente trabalho, que tem como norte a seguinte pergunta: quais foram os impactos das reformas econômicas empreendidas pela Índia durante a década de 1990 para a emergência de um forte setor de serviços voltado à exportação observada durante a época? Dessa maneira, a pesquisa busca analisar os impactos das reformas econômicas executadas pelo país durante a década de 1990 — tais como diminuição das restrições às

importações, distensão sobre o constrangimento da expansão industrial e maior receptividade à entrada de investimentos estrangeiros no país — para a emergência do setor de serviços e seu respectivo desenvolvimento como principal atividade econômica do Estado indiano. Desse modo, a prioridade da análise se dará no ramo de exportação do setor terciário. Para isso, propõe-se apresentar cinco indicadores macroeconômicos selecionados (PIB, emprego, investimento, intercâmbio comercial e câmbio), visando enunciar quais as transformações estruturais que, à época, lograram efeitos determinantes no setor de serviços do país. Seguindo nessa linha, tem-se, com isso, o intuito de identificar uma possível trajetória positiva para o desenvolvimento dos serviços nas variáveis selecionadas.

Nesse sentido, o trabalho se limita geograficamente ao território da Índia — explicado pelo fato de a presente pesquisa buscar analisar dados e variáveis econômicas internas selecionadas da economia do país — e temporalmente ao período que abrange os anos de 1991 a 2005. Quanto ao limite temporal, o ano de 1991 foi escolhido pois se trata de um ponto histórico de inflexão que significou a abertura do regime até então voltado para dentro, que afirmava a Índia como uma economia extremamente fechada, para uma maior abertura comercial e integração internacional, através de uma série de reformas econômicas. Da mesma forma, o trabalho se restringirá até o ano de 2005, período que cobre quinze anos desde o início da implantação de tais reformas.

De acordo com isso, o presente trabalho tem como objetivo central analisar o papel das reformas econômicas liberalizantes empreendidas durante os anos 1990 na Índia para a emergência de um forte setor de exportação de serviços e sua respectiva eclosão como principal atividade econômica do Estado indiano. Tendo em vista a complexidade dos processos político-econômicos sucedidos no país, elaboraram-se também três objetivos específicos. Em primeiro lugar, visa-se explorar as políticas públicas voltadas especificamente à promoção do setor de serviços e/ou ao seu maior expoente, a área de TI, elaboradas ou concretizadas no período temporal que abrange o estudo ou até nas duas décadas anteriores a este, ou seja, 1970 e 1980. Em segundo lugar, procura-se descrever o contexto político-econômico do Estado indiano no início da década de 1990, buscando identificar o papel do cenário interno para as reformas econômicas que constituem o cerne do presente trabalho. Por último, busca-se identificar a relevância da área de tecnologia da informação na economia indiana e sua pauta de exportação, considerando de forma central a indústria de *software* e os serviços baseados em TI.

Dentro desse contexto, a monografia trabalha com a hipótese central de que a emergência do pujante setor de serviços indiano, principalmente no que toca o ramo voltado à exportação, foi viabilizada pelas reformas econômicas executadas pelo país ao longo da década de 1990, que atuaram no sentido de possibilitar o seu fortalecimento. Assim, as transformações econômicas decorrentes da guinada do país quanto a sua política econômica criaram as bases necessárias para o desenvolvimento do setor.

Assim, dentro do panorama que busca ser analisado, a presente pesquisa tem em consideração três hipóteses específicas, são elas: (1) somadas às transformações econômicas liberalizantes observadas nos anos 1990, o Estado indiano incentivou o crescimento do setor de serviços através da edificação de uma série de políticas públicas específicas, possuindo como foco, dentro dessas, a área de tecnologia da informação; (2) apesar da maior abertura ao capital privado e diminuição do papel estatal como responsável pelo crescimento — consequências das reformas efetivadas no espaço temporal de análise — o Estado indiano buscou manter seu papel estratégico na coordenação da economia, visando o desenvolvimento econômico; (3) o crescimento do setor terciário teve como ponto central a área de TI — inclui-se aqui os serviços baseados em TI, como *call-centers*, serviços contábeis etc —, e, dentro dela, a parcela especializada na exportação de *softwares*. Os resultados da esfera relativa à tecnologia da informação deram a tal área grande peso, não só dentro do setor terciário indiano, como também na pauta de exportação do país.

Considerando a relativamente baixa quantidade de conteúdo produzido sobre o objetivo central da presente pesquisa, ou seja, o impacto das reformas econômicas dos anos 1990 empreendidas pelo Estado indiano sobre o setor de serviços do país, a metodologia elegida é a pesquisa exploratória. Dessa maneira, busca-se estabelecer a relação entre os dois pontos — transformações macroeconômicas e emergência do setor de serviços —, tema ainda pouco explorado na bibliografia contemporânea disponível. Dentro desse contexto, o trabalho se caracteriza como uma pesquisa básica, visando uma contribuição para a edificação do conhecimento sobre o tema, assim como uma maior proximidade deste com o pesquisador.

Devido ao foco analítico do estudo, o método de abordagem com o qual o trabalho se construirá é o da pesquisa qualitativa, uma vez que este tem como foco a descrição de informações históricas e sua interpretação, buscando, dessa forma, um olhar abrangente e versátil sobre o processo ocorrido no período. Não obstante o levantamento de dados estatísticos sobre a economia indiana, estes serão vistos sob à luz de acontecimentos factuais — a partir da contextualização histórica desenvolvida — e de uma interpretação qualitativa, destacando seus aspectos dinâmicos e peculiares, levando em consideração os objetivos

básicos da pesquisa e suas principais hipóteses. Tomando como pressuposto a necessidade de tal contextualização para a análise do objeto de estudo, elege-se o método de procedimento histórico para o alcance do objetivo do presente trabalho. Dessa forma, considerando a aspiração da análise de dados e indicadores sobre a performance da economia indiana — concentrando-se no setor terciário — ser pautada por uma ótica histórica, acentua-se como consequência a necessidade uma descrição prévia da conjuntura do período para sua posterior compreensão, considerando os aspectos político-econômicos envolvidos. Ainda nesse sentido, a busca pela identificação de políticas públicas com o fim de incentivar o setor de serviços do país, tendo o setor de tecnologia da informação (TI) como maior representante, torna mister a investigação factual ao longo da história econômica do país, centrando-se período de análise — os anos de 1990 — e nas duas décadas anteriores.

Para isso, pretende-se realizar um levantamento bibliográfico, a fim de entender o contexto político-econômico do país no espaço temporal de análise, e levantar dados chave sobre a reação da economia indiana às reformas realizadas no período, principalmente no que tange seu setor terciário. Os procedimentos técnicos a serem utilizados se darão primordialmente no âmbito da pesquisa indireta. Esta, por sua vez, compreende tanto a /pesquisa documental, através de fontes primárias, quanto a bibliográfica, por meio de obras escritas por pesquisadores que tratam do tema relativo ao objeto de estudo do presente trabalho, tanto de forma direta quanto de maneira tangencial. Como fontes primárias, pode-se citar relatórios oficiais de órgãos governamentais do Estado indiano, como o Banco Central, o Ministério das Finanças e a agora extinta Comissão de Planejamento — além de outros documentos redigidos por instituições célebres, como o Banco Mundial e órgãos subordinados à Organização das Nações Unidas (ONU). Enquanto fonte secundária, aponta-se a documentação indireta exemplificada por livros, teses, dissertações, artigos científicos e documentos de trabalho escritos por autores brasileiros e internacionais, considerando o tema de análise.

Para a justificativa acadêmica, são colocados alguns pontos centrais. Levando em consideração o contexto histórico das mudanças ocorridas na Índia durante a década de 1990, a presente pesquisa busca contribuir com a construção do conhecimento na área, dada a profundidade das transformações observadas e seu impacto para a economia e sociedade do país. De forma similar, a compreensão do tema faz-se relevante também pelo caráter idiossincrático do processo ocorrido, que se destaca dos modelos adotados por economias emergentes por ter como motor do seu desenvolvimento recente — exemplificado aqui pelo final do século XX e início do século XXI — o setor de serviços, e não o industrial-

manufatureiro. Nesse sentido, a compreensão deste tema também se destaca pela possibilidade, tomando-o como fonte de inspiração, de sua replicação em outros países — destacando aqui como exemplo notório o Brasil —, levando em consideração as características *sui generis* de cada um, porém com o objetivo comum de atravessar a barreira do subdesenvolvimento e edificar uma estrutura de crescimento de forma sustentada. Por último, elege-se a importância do comércio internacional e do setor externo na economia nacional, em um mundo cada vez mais globalizado e no qual os fluxos internacionais de capital, seja pelo prisma do comércio ou pelo lado financeiro, adquirem relevância crescente. Assim, faz-se mister também a compreensão de aspectos estratégicos que tem como pretensão promover a inserção internacional, e de forma conseguinte, o desenvolvimento, por tais meios.

Este trabalho foi dividido em cinco capítulos a fim de possibilitar um pleno desenvolvimento da análise e do tema em questão. Além desta introdução, o segundo capítulo estabelece uma descrição histórica dos mais relevantes processos político-econômicos a partir da independência indiana, datada de 1947, a fim de contextualizar as principais mudanças ocorridas na economia indiana a partir da década de 1990. Em seguida, o terceiro capítulo tem o propósito de apresentar a trajetória de cinco indicadores macroeconômicos selecionados — PIB, emprego, investimento, intercâmbio comercial e câmbio — de maneira a demonstrar as transformações ocorridas durante o período de análise para a economia da Índia. Logo depois, o quarto capítulo busca analisar as consequências das reformas empreendidas para o setor terciário do país, assim como oferecer um olhar analítico sobre as políticas públicas direcionadas ao setor de TI. Por fim, apresenta-se a conclusão da monografia, em que os pressupostos iniciais serão retomados e, levando em consideração as informações apresentadas ao longo da pesquisa, a validade das hipóteses iniciais será verificada.

2 PANORAMA DO DESENVOLVIMENTO ECONOMICO INDIANO

Neste capítulo, serão expostos de forma breve alguns dos principais elementos políticos e econômicos presentes na sociedade indiana durante a segunda metade do século XX, do período que vai desde a independência do Estado indiano no ano de 1947 — quando se adotou um modelo de desenvolvimento voltado para dentro —, até o processo de abertura econômica realizado durante os anos de 1990. Segundo Souza (2012):

Do ponto de vista do comércio internacional, podem-se distinguir duas estratégias de crescimento econômico. A primeira, voltada para fora, baseia-se na expansão das exportações, segundo as vantagens comparativas do país, e na substituição seletiva de importações, com a economia relativamente aberta ao exterior. A segunda apoia-se na substituição de importações, com a economia fechada, o crescimento econômico efetuando-se com base no mercado interno e as exportações crescendo marginalmente (SOUZA, 2012, p.271).

Dentro desse contexto, a Índia iniciou seu processo de transição para o modelo voltado para fora através das reformas dos anos de 1990. Tal ponto de inflexão se sucedeu após décadas de substituição de importações, que pretendiam o desenvolvimento das atividades econômicas internas, a ampliação do conhecimento tecnológico e o aumento da capacidade dos produtos nacionais de competirem internacionalmente. Assim, no longo prazo, com a maturação da economia, o país pode finalmente adotar o modelo voltado para fora através da abertura econômica, baseado no crescimento puxado pelas exportações.

Nesse sentido, a descrição histórica objetivada pelo capítulo, apesar de lacônica para explicar a complexidade da trajetória político-econômica indiana, é fundamental para se entender o ambiente em que se encontrava o país no início da década de 1990. O objetivo dessa revisão histórica é, portanto, a contextualização do ecossistema político-econômico da Índia durante o período de implementação das reformas — assim como sua descrição —, de forma a embasar a posterior análise.

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS: A ECONOMIA INDIANA NO PÓS-INDEPENDÊNCIA (1947-1990)

Com o fim do Raj Britânico¹ e a independência do Estado indiano em 1947, a nova nação se viu frente ao grande desafio de modernizar um país política e culturalmente plural, com uma herança econômica quase feudal, taxas de crescimento próxima a zero e pobreza extrema, legado do domínio britânico (RIBEIRO, 2019). O período colonial havia sido

¹ Chama-se de Raj Britânico o domínio colonial da Grã-Bretanha sobre o subcontinente indiano, período que vai de aproximadamente 1848 até a sua independência em 1947.

nefasto para a economia indiana e sua então forte estrutura manufatureira: enquanto o país havia conseguido, até 1750, se manter como o segundo maior produtor mundial de manufaturas, que representava 23% do PIB mundial e 27% das exportações manufatureiras, durante o período colonial tais indicadores passaram a apenas 3% e 2%, respectivamente (RIBEIRO, 2019).

A desindustrialização indiana durante o Raj não foi somente consequência da perda de produtividade de suas indústrias tradicionais frente a Revolução Industrial inglesa, como também consequência direta dos interesses britânicos (BARBOSA, 2008). Esses, por sua vez, se tratavam da intensa necessidade de matérias-primas e mercado consumidor para seus produtos industrializados (RIBEIRO, 2019).

Dessa forma, a sociedade indiana se desenvolveu durante o período colonial como uma economia essencialmente agrária. Após a perda dos mercados para exportação de seu antes forte setor têxtil — e, posteriormente, de seu próprio mercado interno —, dado a perda de concorrência devido aos ganhos de produtividade observados pela indústria manufatureira inglesa durante a Revolução Industrial, a Índia se viu obrigada a concentrar seus esforços no setor primário. Esse, por sua vez, viu seus termos de troca melhorarem de forma expressiva no período, consequência da redução da produtividade relativa frente à produção de produtos manufaturados, o que teve como resultado o deslocamento dos esforços da economia do país para o setor agrário (BARBOSA, 2008). Tais processos provocaram o surgimento da doença holandesa² na economia indiana, solidificando a desindustrialização (BARBOSA, 2008).

A administração britânica não somente não se ateu a reverter esse processo, como o incentivou: o Raj tinha interesse em manter um Estado com atuação tímida, sem muita intervenção na economia ou esforços de modernização (RIBEIRO, 2019). Isso, por sua vez, criou a ideia no imaginário da sociedade indiana, e principalmente dos empresários indianos, de que a abertura econômica e políticas voltadas ao *laissez-faire* praticadas pelos britânicos eram a causa dos problemas econômicos do país, e não tinham a capacidade de gerar o desenvolvimento econômico necessário que a Índia clamava (DAS, 2000). Este processo

² Segundo Oreiro e Feijó (2010): “[...] se a desindustrialização vier acompanhada de uma “re-primarização” da pauta de exportações, ou seja, por um processo de reversão da pauta exportadora na direção de commodities, produtos primários ou manufaturas com baixo valor adicionado e/ou baixo conteúdo tecnológico; então isso pode ser sintoma da ocorrência de “doença holandesa”, ou seja, a desindustrialização causada pela apreciação da taxa real de câmbio resultante da descoberta de recursos naturais escassos num determinado país ou região. Nesse caso, a desindustrialização é classificada como “negativa”, pois é o resultado de uma “falha de mercado” na qual a existência e/ou a descoberta de recursos naturais escassos, para os quais o preço de mercado é superior ao custo marginal social de produção, gera uma apreciação da taxa de câmbio real, produzindo assim uma externalidade negativa sobre o setor produtor de bens manufaturados” (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p 222).

auxilia a explicar o apoio do empresariado às políticas intervencionistas do governo indiano no pós-independência, que serão comentadas ao longo do capítulo.

2.1.1 O “Socialismo Indiano” (1947-1979)

Segundo Virmani (2006), a fase de “socialismo indiano” pode ser dividida em duas sub-fases: “*Quest For Commanding Heights*³” (1950-1965) e “*Legislative-Bureaucratic Socialism*” (1966-1979). Enquanto a primeira parte se caracterizou pela ocupação de pontos estratégicos da economia pelo setor público e modelo de substituição de importações, a segunda fase teve como principal característica a expansão da intervenção estatal e sufocamento do setor privado em áreas onde até então ele tinha sido permitido atuar (VIRMANI, 2006). Independentemente das subdivisões, o período do socialismo indiano possui características comuns ao longo de toda sua trajetória: economia fechada ao setor externo, forte intervenção do Estado na economia (principalmente nas áreas consideradas estratégicas), modelo de substituição de importações, restrição da atuação do capital privado e prioridade à indústria de bens de capital (VIRMANI, 2006).

Essa descrição demonstra o ambiente em que se encontrava a sociedade indiana logo após a independência. Existia uma forte crença do empresariado nacional, e, principalmente, dos dirigentes políticos do país, que só seria possível quebrar as barreiras do subdesenvolvimento e atingir a modernidade através da forte intervenção do Estado na economia (DAS, 2000). Esses últimos, especialmente, estavam entusiasmados com os resultados obtidos pela União Soviética através do planejamento central e direcionamento estatal (DAS, 2000; CRUZ, 2008). O modelo de desenvolvimento soviético, então, seria forte fonte de inspiração para o governo indiano (HAFFNER; SAUTER, 2020).

Dentro desse contexto, a Índia durante o período do “socialismo indiano” (ou “versão indiana do socialismo”), se desenvolveu como uma economia capitalista extremamente fechada e com predominante influência soviética (HAFFNER; SAUTER, 2020). Jawaharlal Nehru (1947-1964) — líder do movimento independentista e primeiro primeiro-ministro da Índia — ao subir ao poder, buscou implementar um modelo de economia misto, que consistia na junção da liderança estatal na industrialização com liberdade democrática (DAS, 2000). Defensor do Socialismo Fabiano⁴, Nehru admirava o êxito soviético em transformação uma

³ Os chamados “*Commanding Heights*” são definidos como setores da economia que possuem caráter de importância estratégica. Na Índia, esses setores foram identificados como sendo o de aço, mineração, bens de capital e energia, entre outros (DAS, 2000).

⁴ Socialismo Fabiano é uma ideologia de origem inglesa que defende o reformismo e gradualismo como maneira de atingir o socialismo por vias democráticas, rejeitando o método revolucionário.

economia semifeudal em uma potência mundial, porém defendia um sistema voltado para as liberdades civis e direitos democráticos (DAS, 2000). Tal crença seria justamente aplicada em seu governo, que construiu os fundamentos para a estrutura política do país e para sua orientação econômica até 1991.

Dessa maneira, a partir da independência, a Índia adotou uma visão fortemente nacionalista, buscando reproduzir o modelo soviético em uma economia capitalista (NASSIF, 2006). Nessa perspectiva, e liderado pelo Congresso Nacional Indiano (CNI) (ou Partido do Congresso) de Nehru, o país adotou as ideias de autogoverno e independência econômica como seu norte, buscando assim abranger em um governo centralizado a realidade plural das diferentes regiões do país, e, acima de tudo, manter sua autonomia política através da independência econômica (CRUZ, 2008). Isso fazia-se mister pelo contexto político da época: a Índia encontrava-se no mundo bipolar da Guerra Fria e, em cima disso, via-se como uma colônia recém independente, com uma economia frágil e atrasada e com dificuldade em manter a sua integridade territorial⁵ e unidade nacional frente às disputas internas (RIBEIRO, 2019). Dessa forma, a ideia do Estado como direcionador do desenvolvimento ganhou propulsão e legitimidade dentro da sociedade indiana, centrando-se na figura popular de Nehru (DAS, 2000). O primeiro ministro logrou êxito em mediar as diversas forças divergentes presentes no país, como as diferentes alas políticas do CNI, o capital privado nacional e internacional, além de inúmeros grupos políticos regionais (RIBEIRO, 2019).

Nesse sentido, a orientação da economia através do planejamento econômico começou logo em 1948, com a aprovação pelo Congresso da criação dos Planos de Desenvolvimento, formulados por Nehru; pouco depois, seriam renomeados como Planos Quinquenais (BARBOSA, 2008; NASSIF, 2006).

Ainda em 1948 é implementada a Resolução da Política Industrial, que determinou as diretrizes principais para a produção industrial do país (VIRMANI, 2006). Segundo a resolução, as empresas estatais ficariam responsáveis pela produção de bens de capital e intermediários, enquanto o capital privado ficaria encarregado dos bens de consumo (HARDGRAVE; KOCHANNEK, 2008⁶ apud RIBEIRO, 2019). Por meio da decisão, o governo teria controle sobre setores chave, como aço, telecomunicações, carvão, construção aeronaval, maquinário pesado, cimento, químicos e automóveis; nestes setores, a iniciativa

⁵ Uma das principais preocupações de Nehru era incorporar os mais de 600 principados do Raj Britânico ao Estado indiano. Dentro desses, inclui-se a região da Caxemira, foco histórico de conflitos étnico-religiosos e político-militares (RIBEIRO, 2019).

⁶ HARDGRAVE, Robert L.; KOCHANNEK, Stanley A. **Índia: government and politics in a developing nation**. Boston: Thomson/Wadsworth, 2008.

privada poderia atuar, porém sob inspeção e supervisão estatal. Já os setores de defesa, energia atômica e ferroviária funcionariam como monopólio estatal (PANAGARIYA, 2008).

. Logo em seguida, em 1950 é criada a Comissão de Planejamento (*Planning Commision*), que era, segundo Nassif (2006):

[...] encarregada da formulação, execução e acompanhamento dos Planos Quinquenais, cujos objetivos continuam sendo a “persecução de metas de crescimento, modernização e justiça social, por meio de políticas visando à maximização da eficiência na utilização dos recursos produtivos disponíveis no país” (NASSIF, 2006, p. 18).

Em 1951 foi implementada a Lei de Regulamentação do Desenvolvimento Industrial, que, ao longo dos anos, se tornou o principal instrumento de controle do setor privado (DAS, 2000). Tal lei criou o sistema de licenciamento industrial, que tornava obrigatório para o setor privado a obtenção de uma licença, junto ao governo, para criação, expansão ou modificação dos produtos de sua unidade industrial. O governo poderia assim controlar a produção dos produtos permitidos ao setor privado, os quais haviam sido decididos três anos antes através da Resolução de Política Nacional (PANAGARIYA, 2008). O propósito do sistema de licenciamento era criar padrões de investimento a fim de evitar concentração de riqueza, monopólios privados e desigualdades nacionais; proteger empresas de pequena e média escala; evitar que certo produto seja produzido em abundância ou carência e incentivar plantas de tecnologia avançada (DAS, 2000). De forma, geral, o licenciamento funcionava de forma a orientar o crescimento econômico para a direção escolhida pelo Estado, direcionando os fluxos de investimento industriais para setores específicos escolhidos pela Comissão de Planejamento (NASSIF, 2006). Isso porque havia o consenso dentro do alto escalão do Estado indiano que os recursos do país eram muito escassos para serem geridos pelo mercado, o qual era considerado ineficiente, podendo causar superinvestimento em determinados setores em detrimento de outros (DAS, 2000).

Ao longo do tempo, o sistema de licenciamento, ou como ficou conhecido, “raj de licenças”⁷ se tornou um ponto de estrangulamento para a produção industrial do país, devido a sua ineficiência e disposição à corrupção (DELONG, 2003). Além disso, o licenciamento acabava por distorcer as forças de mercado, criando monopólios — já que uma empresa poderia atingir sozinha toda a cota estabelecida para o seu setor⁸ — minando os benefícios

⁷ O termo “raj de licenças” foi cunhado na década de 1960 pelo ativista e líder político de oposição do governo, Chakravarthi Rajagopalachari, como forma de crítica ao sistema de licenciamento e defesa do livre mercado. Em híndi, “raj” significa “regra” ou “norma” (DAS, 2000).

⁸ Segundo DAS (2000): “Since the system was based on first come, first served, the bigger houses realized that they could corner a considerable amount of targeted capacity by putting in multiple and early applications for the

ganhos da competitividade e sufocando a inovação, fazendo com que se pudessem estabelecer preços acima daqueles determinados pelo mercado, obtendo lucros elevados (DAS, 2000; NASSIF, 2006).

Faz-se mister também a menção da forte influência do professor Prasanta Chandra Mahalanobis, acadêmico estatístico, para a Comissão de Planejamento e a elaboração dos Planos Quinquenais. Mahalanobis idealizou o modelo econômico do período, oferecendo a principal representação da tecnocracia na política econômica do governo de Nehru. Fortemente influenciado pelo planejamento soviético, Mahalanobis defendia que o modelo de desenvolvimento a ser seguido pela Índia devia basear-se em três pilares: protagonismo do investimento do setor público, ênfase em bens de capital e foco na substituição de importações (DAS, 2000).

Após um 1º Plano tímido, sem a priorização explícita de qualquer setor e que apenas descreveu seus objetivos — aceleração da industrialização, diminuição dos desequilíbrios regionais etc — em linhas gerais, o 2º Plano Quinquenal seria posto em prática, com a forte influência das ideias de Mahalanobis (BARBOSA, 2008; NASSIF, 2006). Assim, o 2º Plano representaria um grande ponto de inflexão para a economia indiana. Nele, foram expostas e implementadas as ideias de Mahalanobis, que seriam seguidas durante todo o período da Índia socialista (VIRMANI, 2006).

A Resolução da Política Industrial, criada inicialmente em 1948, foi expandida em 1956, estendendo a abrangência do monopólio estatal, assim como os setores onde o governo teria prioridade ou controle (DAS, 2000). Ademais, foram estabelecidos setores onde as instalações de novas fábricas seriam restritas ao Estado, porém unidades privadas instaladas poderiam continuar a existir, como eletricidade, telecomunicações, aço, construção aeronaval, carvão e maquinário pesado etc. Nestes ramos, diversas estatais foram criadas. Com essa resolução, o papel do Estado nos “*Commanding Heights*” da economia logrou se expandir, solidificando a política intervencionista (VIRMANI, 2006).

O sistema de licenciamento de importações consistia em outra política intervencionista do governo indiano. Este caracterizava-se pelo monitoramento quantitativo das importações do país, colocando-se junto às tarifas aduaneiras, que já eram relativamente elevadas (NASSIF, 2006). Este sistema tinha alguns objetivos, como controlar as divisas escassas do

same product. Thus, they could “foreclose capacity,” without any intention of implementing the successful license application. If the entrepreneur did finally get started and made a success of his enterprise, he was again in trouble. It was an offense punishable under the law to manufacture beyond the capacity granted by the license. We became the only country in the noncommunist world where the production of goods sorely needed by the people was punishable by law” (DAS, 2000, p.104).

país, impor restrições à concorrência externa e proteger a indústria nacional. Apesar de já existirem a partir da década de 1940, os controles de importação foram, de forma geral, expandidos durante o período do socialismo indiano, funcionando como um mecanismo importante do sistema de substituição de importações (NASSIF, 2006).

Em suma, o modelo de Mahalanobis definiu a estrutura do período que Virmani (2006) delineou como “*Quest for Commanding Heights*”, isto é, a priorização dos setores estratégicos da economia como motor do desenvolvimento, ou seja, os bens de capital e intermediários. O predomínio dessas ideias também se mantém no período seguinte, “*Legislative-Bureaucratic Socialism*”, porém com um fortalecimento da intervenção do Estado na economia e intensificação das restrições à atuação do capital privado (BARBOSA, 2008).

Pouco tempo após a morte de Nehru em 1964, subiu ao poder sua filha Indira Gandhi, também membro do Congresso Nacional Indiano. O governo de Indira inaugura a fase que Virmani (2006) intitulou de “*Legislative-Bureaucratic Socialism*” contando com o aumento do papel estatal em áreas onde o setor privado antes havia sido permitido atuar (VIRMANI, 2006). Com tendências centralizadoras e até mesmo autoritárias, o governo de Indira ficou marcado pela nacionalização de bancos, aumento do controle das atividades econômicas, modernização da agricultura — o que ganharia o nome de “Revolução Verde” — e pelo discurso de erradicação da pobreza, simbolizado pelo slogan *Garibi Hatao*⁹ (RIBEIRO, 2019).

Logo no primeiro ano de seu mandato, Indira foi posta à frente de uma severa crise alimentar. À época, a Índia não conseguia fazer com que sua produção de alimentos acompanhasse o ritmo de seu crescimento populacional (HAFFNER; SAUTER, 2020). Após negociações para receber ajuda alimentar dos Estados Unidos, a Índia foi forçada a rever seu modelo de agricultura cooperativa em favor de modernização técnica (RIBEIRO, 2019). Além disso, o governo proporcionou projetos de irrigação e subsídios para compra de fertilizantes e maquinário agrícola, em sua maioria importados. A Revolução Verde¹⁰ revolucionou o setor agrário indiano, dissolvendo em parte as formas tradicionais de produção, mas, ao mesmo tempo, liberando a Índia da dependência alimentar externa, inclusive transformando-a em exportador líquido de bens agrícolas (CRUZ, 2008). Em 1972, a produção de trigo havia

⁹ *Garibi Hatao*, que significa “removam a pobreza”, foi um dos principais slogans de Indira Gandhi nas eleições de 1971 (RIBEIRO, 2019)

¹⁰ Através da Revolução Verde a Índia assistiu um aumento substancial na produtividade do trabalho do setor agrícola: de 0,1% nos anos de 1970 para 2,6% na década seguinte (RODRIG; SUBRAMANIAN, 2004).

dobrado e as safras de arroz – grão de maior produção do país – haviam crescido significativamente (GUHA, 2014).

Com relação ao direcionamento da política econômica de Indira, ainda em 1967 foi introduzida uma reserva de mercado para pequenas empresas, obtendo exclusividade na produção de alguns bens intensivos em trabalho (RIBEIRO, 2019). Similarmente, em 1969 foi lançada a Lei de Monopólios e Práticas de Comércio Restritivas (1969) e a Política de Licenciamento Industrial (1970). Ambas tinham o propósito de restringir a expansão da produção de grandes empresas, permitindo ao governo incrementar seu controle da atividade privada com a possibilidade de aprovação de uma possível expansão industrial somente caso essa fosse considerada não prejudicial à concentração de renda e positiva ao interesse público (PANAGARIYA, 2008).

Tais atos culminaram na Lei de Regulação de Moeda Estrangeira, de 1973 (PANAGARIYA, 2008). Segundo ela, as filiais abertas na Índia deveriam ter uma participação de capital estrangeiro de até 40% do valor total de ativos de uma empresa, salvo setores exportadores, sem equivalente nacional ou setores considerados de alta tecnologia (RIBEIRO, 2019). Todas as demais filiais estrangeiras que não se encaixassem nessa exceção deveriam obter permissão do Reserve Bank of India¹¹ para continuar exercendo suas atividades no país. Empresas que possuíssem mais de 40% de capital estrangeiro deveriam realizar mudanças na composição do capital, diluindo a participação estrangeira, caso contrário seriam proibidas de atuar na Índia. Devido à lei, grandes multinacionais estrangeiras, como a IBM e a Coca Cola, por exemplo, decidiram cessar suas operações na Índia no período (PANAGARIYA, 2008).

Não obstante, talvez o ponto mais impactante da política econômica de Indira foi a nacionalização dos catorze maiores bancos do país em 1971, assim como do seguro geral em 1972, a fim de deslocar o controle das maiores fontes de fundos de investimento do setor privado para o estatal, obtendo o controle sobre o acesso das empresas à poupança privada (NASSIF, 2006). As indústrias de cobre e carvão, e a Indian Iron & Steel Company, importante empresa do setor metalúrgico, também foram nacionalizadas entre 1971 e 1973 (VIRMANI, 2006).

Apesar do intenso esforço do governo em promover o desenvolvimento econômico e reduzir a pobreza do país, a administração de Indira e a fase “Legislative-Bureaucratic Socialism” não lograram êxito em atingir seus objetivos (BARBOSA, 2008). Os indicadores

¹¹ Banco Central indiano.

econômicos de progresso ficaram não só aquém do esperado, como também não conseguiram alcançar o relativo sucesso do governo de Nehru.

No período socialista, a performance da economia indiana ficou conhecida como “taxa de crescimento hindu”, descrevendo um resultado decepcionante, porém não desastroso, onde a economia cresceu a passos modestos, mas seguros (RODRIK. SUBRAMANIAN, 2004). No mesmo período (1950-1980) países como Brasil e Coréia do Sul tiveram taxas de crescimento médio do PIB real de 7,4% e 8,1% respectivamente, enquanto a Índia cresceu a média anual de 3,7% (NASSIF, 2006).

Na tabela 1, podem ser apreciados alguns indicadores macroeconômicos que fazem uma comparação da performance da atividade econômica indiana, onde é dividido o período socialista entre as subfases designadas por Virmani (2006).

Tabela 1 – Taxa média anual de crescimento da economia indiana nos períodos “Quest For Commanding Heights” e “Legislative-Bureaucratic Socialism” (considerados os principais indicadores macroeconômicos, em %)

Indicador	Quest For Commanding Heights (1951/2 - 1964/65)	Legislative-Bureaucratic Socialism (1965/66 - 1979/80)
PIB a custo de fatores	4,1	2,9
PIB per capita	2	0,6
Taxa de Pobreza	50,5	55,4
Produtividade Total dos Fatores	1,6	0,2
Consumo Privado	3,7	2,8
Consumo Público	6,6	5,1
Investimento Total	7,9	4,5
Investimento Público	11,6	3,7
Investimento Privado	3,5	3,8
Razão: exportação/PIB	—	4,1

Fonte: Virmani (2006).

Ao observar a Tabela 1, consegue-se constatar uma queda considerável na performance econômica no segundo período da fase socialista, que é demonstrada principalmente pelo desempenho do PIB e PIB per capita. No mesmo sentido, diversos outros indicadores apresentam piora entre a primeira e a segunda fase, com destaque para a

produtividade e o investimento, que caíram substancialmente. Ademais, merece um comentário a diferença nas taxas de investimento público entre os períodos, que exibiram deterioração, apesar do aumento da intervenção estatal. Isso, segundo Virmani (2006), pode ser explicado pela preferência do governo em, ao ser afetado por uma queda nas receitas, optar por priorizar o consumo em detrimento do investimento.

O período do socialismo indiano chega ao seu fim com o início das reformas de mercado nos anos 1980, que serão discutidas a seguir no próximo subcapítulo. Durante os aproximados 30 anos do regime fechado, que foram aproximadamente desde a independência, em 1947, até o início do segundo mandato de Indira Gandhi em, 1981, a Índia chegou a ser classificada como a economia capitalista mais fechada do mundo (BARBOSA, 2008). A profundidade e abrangência da restrição ao setor privado e interferência estatal observada no período foi algo sem precedentes para uma economia de mercado, ou seja, onde a parte majoritária dos ativos econômicos pertenciam à propriedade privada (VIRMANI, 2006). Segundo DeLong (2003), a performance indiana no pós-Segunda Guerra Mundial ficou próxima a média dos países em escala global, porém, longe das altas taxas observadas nos países do leste asiático que tomaram uma estratégia de promoção às exportações, e, além disso, muito abaixo do que poderia ter sido, dado seu potencial.

Não obstante os limitados indicadores resultantes do período, diversas conquistas foram obtidas: a economia indiana cresceu de forma contínua, sem fortes solavancos como aqueles observadas na América Latina na mesma época, como também conseguiu evitar desequilíbrios advindos do movimento de capital estrangeiro e crises de dívida externa, as quais inabilitaram o crescimento de diversos países em desenvolvimento no final do século XX, criando as chamadas “décadas perdidas” (CRUZ, 2008). Enquanto nas décadas de 1980 e 1990 a América Latina era obrigada a lidar com instabilidade macroeconômica generalizada que impediu o continente de gerar crescimento econômico convincente, na Índia ocorreu justamente o contrário.

Além disso, a Índia cumpriu seu objetivo de se conservar como uma nação livre, independente e democrática, vivendo processos eleitorais regulares e mantendo sua autonomia política e econômica, mesmo no contexto da Guerra Fria (LIMA, 2008). No plano interno, o CNI logrou considerável sucesso no seu projeto de conciliação de classes e castas, ponto de intensa desarmonia política, social e econômica, e que consistia em um dos principais entraves da sociedade indiana para um projeto político unificado¹² (RIBEIRO, 2019).

¹² O idiossincrático sistema de castas indiano representa um mecanismo de intensa estratificação social, ao definir de maneira hereditária a um indivíduo, já no momento de seu nascimento, seus costumes e hábitos, assim

Ademais, alguns autores como Rodrik e Subramanian (2004), destacam a importância da capacidade manufatureira instalada previamente — durante o período socialista — para o *boom* de crescimento que ocorrerá em seguida, no período de liberalização.

2.1.2 O Início das Reformas de Mercado (1980-1990)

Utilizando a mesma classificação anterior, apresentada por Virmani (2006), o período compreendido durante os anos de 1980 é denominado *Basic Reform* (1980-1991), enquanto a década de 1990 é classificada como *Wider Reform* (1992-2004). O primeiro período se caracteriza por uma orientação pro-negócios, com prioridade de aumentar a lucratividade e expandir a atuação de empresas e grupos comerciais já estabelecidos, removendo controles de preços e impostos corporativos (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004). Apesar de ter representado importantes mudanças para o rumo da política econômica indiana, não significou mudanças estruturais profundas (NASSIF, 2006). Já o segundo período, iniciado no governo de Narasimha Rao, apresenta um perfil pró-mercado — que significa a remoção das barreiras restritivas aos mercados, favorecendo a competição e entrada de novas empresas — e simbolizou mudanças estruturais em direção a liberalização econômica, que serão discutidas na seção subsequente (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004).

Após três anos longe do poder, Indira Gandhi reassume o cargo de primeira-ministra em 1980. O segundo mandato da líder representa um grande ponto de inflexão na direção da política econômica indiana, alterando seu rumo para uma aliança entre o Estado e o setor privado, a fim de promover o crescimento econômico (KOHLI, 2006a). Tal orientação possuía duas motivações. A primeira se tratava de uma percepção crescente dentro de setores do governo indiano que o modelo de desenvolvimento seguido até então já não cumpria mais os requisitos necessários para promover o crescimento econômico que a Índia necessitava (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004). Já a segunda razão dizia respeito à necessidade eleitoral de reatar as relações com o capital privado nacional, que havia apoiado o Partido Janata¹³ nas eleições anteriores como resposta às políticas *anti-business* de Indira (RIBEIRO, 2019). As políticas pró-negócios iniciadas com Indira — ou mesmo anteriormente, com o governo

como seu papel social e atribuição profissional. Além de significar um rígido obstáculo à mobilidade social, tal sistema também se manifestava politicamente, fazendo emergir, na esfera pública, forças políticas que se colocavam acima dos interesses comunitários e nacionais (BARBOSA, 2008; RIBEIRO, 2019).

¹³ O Partido Janata agrupava opositores ao CNI, possuindo uma orientação nacionalista *pro-business*. Dele, surgiram mais dois outros partidos: o Janata Dal e o Bharatiya Janata. O primeiro havia sido formado por facções centristas do Partido Janata, enquanto o segundo foi fundado pelas dissidências conservadoras e possui inclinação ortodoxa e revivalista, através da ideologia Hindutva (nacionalismo hindu) (RIBEIRO, 2019).

Janata — seriam aprofundadas no governo seguinte durante o mandato de seu filho, Rajiv Gandhi (NASSIF, 2006).

Sob a administração de Indira, os limites de investimento e capacidade instalada foram flexibilizados, assim como os limites para a definição de pequenas, médias e grandes empresas, permitindo uma expansão da atividade privada (RIBEIRO, 2019). Além disso, restrições referentes à importação de bens de capital e alta tecnologia foram flexibilizadas para suprir a obsolescência industrial e os custos crescentes de produção advindos do ultrapassado maquinário indiano (RIBEIRO, 2019). Ainda com o intuito de atrair tecnologia moderna, Indira promoveu acordos de *joint-ventures*, como com a companhia francesa Alcatel e a japonesa Suzuki. Através dessas medidas, ficava evidente a preocupação do governo em atrair tecnologia estrangeira para suprir o atraso de produtividade que as plantas nacionais apresentavam em relação aos seus concorrentes estrangeiros (PANAGARIYA, 2008). De maneira similar, o governo adotou uma política fiscal expansionista, disponibilizando isenção de impostos a investidores e às classes médias e altas a fim de estimular o consumo de bens duráveis, que era contrabalanceada com impostos indiretos sobre a produção, consumo e exportação (KOHLI, 2006a). No mesmo sentido, Indira optou por uma política monetária expansionista, tornando possível aumentar o investimento público, principalmente em infraestrutura e defesa, o que teve como consequência a priorização do estímulo ao capital privado em detrimento das políticas de alívio de pobreza e distribuição de renda, denotando a guinada na orientação do regime (RIBEIRO, 2019).

Essa tendência liberalizante se acentua no governo de seu filho, Rajiv Gandhi (1984-1989)¹⁴. O novo primeiro-ministro — que possuía uma trajetória empresarial e ideias mais propensas à liberalização do que sua mãe, Indira — cercou-se pelo seu próprio círculo de conselheiros e ministros com perfil majoritariamente técnico (DELONG, 2003; RIBEIRO, 2019; RODRIK; SUBMARANIAN, 2004). Com isso, Rajiv seguiu uma política com ênfase em modernização industrial e tecnológica, fortalecendo a parceria entre o Estado e o empresariado nacional (RIBEIRO, 2019). Além disso, Rajiv buscou sinalizar ao capital nacional uma guinada na orientação do governo, que agora buscaria uma política de desregulamentação, liberalização de importações e de acesso à tecnologia estrangeira (DELONG, 2003). Rodrik e Subramanian (2004) argumentam que o novo discurso do governo, que procurou distinguir-se das posições tomadas até o momento e declarar-se a favor

¹⁴ Rajiv é eleito primeiro-ministro após o assassinato de sua mãe por dois de seus guarda-costas em 1984, em retaliação a uma violenta repressão do governo indiano ao movimento separatista Sikh em Punjab (PANAGARIYA, 2008).

dos negócios e do setor privado, teve grande impacto para o crescimento observado no período, mesmo não sendo seguido de medidas drásticas ou políticas que visassem mudar radicalmente o panorama econômico do país.

Não obstante, o novo governo aplicou diversas mudanças a fim de estimular o setor privado nacional. Dentre essas, pode-se citar a redução das restrições à capacidade industrial, visando uma desregulamentação gradual do raj de licenças (HAFFNER; OLIVEIRA; TUHTENHAGEN, 2011; RIBEIRO, 2019). Com tal medida, alguns setores da indústria foram priorizados, tornando-se isentos de licenciamento, como o de tecnologia da informação (TI), farmacêuticos e telecomunicações (RIBEIRO, 2019). No mesmo sentido, há um relaxamento do sistema de licenças de importação; este, com foco nos bens industriais, eliminando o sistema de cotas para maquinário industrial e reduzindo as tarifas para importação de bens de capital (DELONG, 2003; VIRMANI, 2006). Aliadas a tais medidas, foi implementada uma pequena reforma tributária¹⁵, a fim de tornar mais racional o caótico sistema fiscal do país (BARBOSA, 2008). Além disso, o governo também eliminou o monopólio público na importação de diversos itens estratégicos, como petroquímicos, petróleo e metais, além de abolir o controle de preços para importantes insumos industriais, a exemplo do cimento e o alumínio (RIBEIRO, 2019).

No período, também foram feitos alguns esforços no sentido de incentivar as exportações, a fim de aliviar as pressões sobre o balanço de pagamentos. Ainda assim, estes foram em sua maioria tímidos devido às restrições estruturais da economia indiana, e não lograram liberalização externa e aumento da competição com agentes internacionais, mas sim a promoção dos interesses do capital nacional no exterior (RIBEIRO, 2019). Dentre esses, pode-se citar a criação de quatro novas Zonas de Processamento de Exportação (ZPE) — possuindo isenções fiscais —, a diminuição de impostos sobre o lucro derivado de exportações, a redução dos juros sobre o crédito para exportações e uma depreciação em termos reais da rupia, permitindo a convergência para uma taxa de câmbio mais realista (DELONG, 2003; PANAGARIYA, 2008; RIBEIRO, 2019).

Com o intuito de manter elevadas taxas de investimento, o governo quebrou com a histórica tendência à disciplina fiscal que o país levava até o momento, passando a sustentar elevados déficits fiscais que, por sua vez, não eram contrabalanceados com o aumento das receitas tributárias. Para financiá-los, foi ampliada a emissão de títulos públicos em moeda local, assim como a tomada de empréstimos estrangeiros, aumentando de forma expressiva a

¹⁵ Neste ponto, destaca-se a criação do imposto de valor acrescentado modificado (MODVAT), que eliminou a múltipla taxação sobre a produção (RIBEIRO, 2019).

dívida externa do país (PANAGARIYA, 2008). Além disso, essa grande entrada de capital externo também tinha o objetivo de financiar os crescentes déficits em conta corrente, que, eventualmente, resultaram em volumosas perdas de reservas internacionais no período (NASSIF, 2006). No final da década, a Índia apresentava déficit fiscal de 9,1% do PIB, dívida externa de 24,5% do PIB além de um déficit em conta corrente equivalente a 2,3% do PIB (NASSIF, 2006; PANAGARIYA, 2008). Tais números demonstram o caráter insustentável do crescimento durante os anos de 1980, que eventualmente desembocaria na crise do balanço de pagamentos no início do decênio seguinte (NASSIF, 2006).

Faz-se mister notar que o caráter das reformas tinha, em sua maioria, o objetivo de atender os interesses de áreas onde o capital privado nacional já existia e atuava, sem o estímulo à entrada de novas firmas ou à competição comercial (tendência pró-mercado). Nesse sentido, a liberalização externa, sem apoio do empresariado indiano, não foi incentivada (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004). Apesar de algumas mudanças em direção ao estímulo às exportações, não se pode dizer que já nos anos 1980 a Índia passou a tomar o mesmo rumo de países do leste asiático, como Coreia do Sul, Taiwan e China. Isto porque as mudanças atuaram de forma a neutralizar o viés anti-exportador, não a tornar a Índia um país que promovesse às exportações, mas sim alcançando o que Virmani (2006) denominou *export neutral regime*.

Não obstante, existia um objetivo implícito nas reformas de Rajiv, que consistia em permitir mais liberdade ao capital doméstico, preparando os agentes nacionais para competir com os estrangeiros em uma eventual liberalização, que ocorreria na década seguinte (VIRMANI, 2006). Dessa maneira, apesar de limitadas, tais transformações se mostraram relevantes ao possibilitar à economia interna os fatores adaptativos necessários para a implementação das reformas nos anos de 1990, atuando como uma transição entre o regime fechado que imperou em boa parte do pós-guerra e a liberação comercial que viria a seguir (BARBOSA, 2008; HAFFNER; SAUTER, 2020).

Assim, o período *Basic Reform* não logrou fortes transformações estruturais para a economia indiana. Apesar dos indicadores econômicos terem progredido significativamente na década de 1980 se comparadas às anteriores, tal aceleração não foi resultado de drásticas reformas políticas *per se* — já que essas só aconteceriam no período seguinte, *Wider Reform* — mas sim de alguns outros fatores. Dentre eles, pode-se citar o expansionismo fiscal das políticas keynesianas de Rajiv, buscando altas taxas de investimento a fim de gerar demanda agregada para bens industriais (NASSIF, 2006); a mudança de atitude do governo, que sinalizou ao empresariado a nova conduta econômica através do discurso favorável aos

negócios, e, por fim, o efeito *overshooting* das novas medidas, que tomaram proveito da capacidade ociosa instalada no país (RODRIK; SUBMARANIAN, 2004).

Os crescentes déficits fiscais recorrentes da política fiscal expansionista de Rajiv, o endividamento excessivo, a queda da União Soviética, principal parceiro comercial da Índia, e a Guerra do Golfo — e a conseguinte elevação dos preços dos barris de petróleo — fizeram com que o país se confrontasse com uma crise em seu balanço de pagamentos em 1991 (HAFFNER; SAUTER, 2020; PANAGARIYA, 2008). Dessa maneira, a solução imediata para a forte crise econômica que se alastrava foi recorrer ao Fundo Monetário Internacional (FMI), engatilhando transformações econômicas mais profundas, que serão comentadas a seguir (ROTHERMUND, 1993).

Na tabela 2 são expostos alguns indicadores macroeconômicos relevantes, considerando a fase designada *Basic Reform* por Virmani (2006):

Tabela 2 - Taxa média anual de crescimento da economia indiana no período
Basic Reform
(considerados os principais indicadores macroeconômicos, em %)

Indicador	Basic Reform (1980/1 – 1991/2)
PIB a custo de fatores	5,5
PIB per capita	3,2
Taxa de Pobreza	38,0
Produtividade Total dos Fatores	2,6
Consumo Privado	4,5
Consumo Público	6,0
Investimento Total	5,0
Investimento Público	2,9
Investimento Privado	7,3
Razão: exportação/PIB	4,9

Fonte: Virmani (2006).

Através da tabela 2, é possível notar uma clara melhora em todos os indicadores considerados nesta análise com exceção do investimento público, que caiu moderadamente. A este respeito, merece destaque o desempenho do crescimento do PIB, que superou ambas as fases anteriores, atingindo quase o dobro do registrado para o período de 1965/66 - 1979/80, e

o comportamento do investimento privado, que saltou de uma média de 3,6% no período socialista para 7,3% (VIRMANI, 2006). Ademais, a proporção entre exportação e PIB aumentou apenas superficialmente, saindo de 4,1% na fase anterior para 4,9%, o que denota que o país não logrou extensa abertura econômica neste momento, visto que não era um dos principais objetivos dessa fase de reformas.

2.2 A DÉCADA DE 1990 NA ÍNDIA: REFORMAS E ABERTURA COMERCIAL

Em 1991, o então primeiro-ministro Narasimha Rao — que havia assumido o cargo após dois anos conturbados governados pelo Front Unido¹⁶ — e seu Ministro da Fazenda, Monmohan Singh, concluem o acordo com o FMI para a obtenção de um empréstimo, suficiente apenas para ganhar tempo a fim de implementar as medidas estabilizantes necessárias, visto a grave situação macroeconômica que o país se encontrava (NASSIF, 2006). Não obstante, o novo governo, liderado novamente pelo CNI, não se limitou às medidas econômicas clássicas de administração do balanço de pagamentos, como redução do déficit fiscal através de diminuição dos gastos governamentais e desvalorização cambial (BARBOSA, 2008). Rao viu neste momento a oportunidade de ir além, e implementar na Índia reformas estruturais que adequassem o país às políticas necessárias para estimular a produtividade, a competição, o investimento privado e o crescimento, estabelecendo políticas econômicas pró-mercado (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004). Dessa maneira, a partir de 1991 diversas das políticas econômicas que haviam imperado nas últimas décadas seriam revistas ou completamente alteradas, de uma maneira significativamente mais abrangente do que havia acontecido na década de 1980 (VIRMANI, 2006). Assim, a Índia adentrava o último decênio do século com a busca de reorientar sua economia para o novo padrão internacional, marcado pela queda de barreiras econômicas, integração comercial e globalização (RIBEIRO, 2019).

Uma das primeiras medidas tomadas no âmbito das reformas econômicas foi em relação à taxa de câmbio. Ainda em 1991, o governo promoveu uma máxidesvalorização nominal da rupia de 47% em relação ao dólar (NASSIF, 2006). Isto foi seguido pela adoção de um sistema de taxas duais em 1992, que era composto por um mercado de taxas administradas pelo Banco Central e por taxas determinadas de maneira livre pelo mercado (BARBOSA, 2008). Este sistema, por sua vez, foi abolido em 1993, com a unificação das

¹⁶ Segundo Ribeiro (2019): “Para as eleições de 1989 foi formado o Front Unido, sob a liderança de V. P. Singh e composto pelo Janata Dal (facções centristas do antigo Partido Janata) e por fortes partidos regionais. O Front Unido contou com suporte externo dos partidos conservadores (Bharatiya Janata) e progressistas (Partido Comunista da Índia e coalizões de esquerda)” (RIBEIRO, 2019, p.126).

taxas duais em um sistema de câmbio flutuante. Entre 1991 e 1993, a rupia indiana obteve uma desvalorização real de aproximadamente 25% em relação ao dólar. Isto teve a função de direcionar o país para um sistema de câmbio mais realista com o atual momento, considerando o então caráter supervalorizado da rupia, além de promover a exportação dos produtos indianos no mercado internacional, aliviando as pressões sobre o balanço de pagamentos e diminuindo a resistência dos grupos de interesse locais para com as reformas em curso (DAS, 2000; JOSHI, LITTLE, 1996). Por fim, em 1994 a rupia adquiriu total convertibilidade da conta corrente, que engloba atividades comerciais de bens e serviços; apesar disso, a moeda continuou tendo conversibilidade parcial da conta de capitais (VIRMANI, 2006).

Outra importante reforma empreendida no período foi em relação ao sistema de licenciamento de importações, que constituía a principal barreira à importação de bens estrangeiros por nacionais indianos (DAS, 2000). Ainda em 1991, o sistema de licenciamento às importações foi parcialmente extinto, com exceção de uma pequena lista negativa que contava com produtos agrários e de bens de consumo — estes, por sua vez, só seriam liberados em 2001 através de uma resolução da Organização Mundial do Comércio (OMC) (PANAGARIYA, 2008). Tais restrições aos bens intermediários e de capital, que constituíam um dos principais gargalos em relação à defasagem tecnológica da Índia para com seus concorrentes internacionais, foram totalmente abolidas.

Com a eliminação de grande parte das barreiras não-tarifárias, os impostos de importação passaram a constituir a principal barreira ao acesso aos produtos estrangeiros. Estes foram reduzidos de forma paulatina desde 1991: segundo Oliveira e Thorstensen (2012), as tarifas aplicadas médias efetivas para produtos manufaturados, minérios e metais caíram de 70,7% em 1990 para 11,6% em 2005. De forma geral, as tarifas médias para bens industriais não agrários caíram de 113% em 1990 para aproximadamente 15% em 2005 (PANAGARIYA, 2008). Já os produtos agrícolas continuaram com índices de proteção consideravelmente maiores que os industriais e substancialmente maiores que a média global, ponto de constante conflito do país no âmbito da OMC (OLIVEIRA; THORSTENSEN, 2012). Isto pode ser explicado em parte pela pressão política dos grandes produtores rurais e pelo histórico esforço político indiano de preservação de uma grande parcela da população no campo através de um sistema de agricultura familiar de pequenas propriedades relativamente distante da lógica capitalista de produção (CRUZ, 2008).

Quanto às restrições às exportações, em 1992 a Índia reduziu o número produtos sujeitos a controles de exportação de 439 para 296. Dentro de tal lista, os itens proibidos

foram reduzidos de 185 para 16 (PANAGARIYA, 2008). Fora isso, os exportadores foram beneficiados pela desvalorização da rupia, iniciada em 1991, e pelo processo de depreciação cambial que se seguiu ao longo da década. Mais tarde, seriam também implementadas e incentivadas algumas Zonas de Processamento de Exportação (ZPEs), assim como criadas as Zonas Especiais de Exportação (ZEEs), como política comercial de promoção às exportações (NASSIF, 2006).

Além disso, o histórico raj de licenças, que havia sido flexibilizado na década anterior, começou agora um processo de dismantelamento. Iniciado em 1948, o sistema havia caracterizado o principal instrumento do governo para controle, supervisão e direcionamento da estrutura produtiva privada do país. Dessa forma, a Nova Política Industrial, anunciada em 1991, logrou praticamente abolir tal instrumento, rompendo definitivamente com o novo regime ao eliminar um de seus principais símbolos (BARBOSA, 2008). A instalação ou ampliação de novas plantas industriais, agora, seriam decididas por mecanismos de mercado, salvo uma lista negativa de dezoito indústrias. Essa, posteriormente, seria restringida a cinco setores, sendo esses: equipamentos bélicos, substâncias atômicas, narcóticos e substâncias químicas perigosas, destilação de bebidas alcoólicas e cigarros, charutos e manufaturados do tabaco (PANAGARIYA, 2008). Similarmente, a Lei de Monopólios e Práticas de Comércio Restritivas, originária de 1969, foi reestruturada, liberando a atuação de grandes empresas e permitindo a implementação de economias de escala (DAS, 2000).

Além disso, tal Política limitou consideravelmente as indústrias sujeitas a monopólio estatal, listando somente oito áreas selecionadas devido ao seu valor estratégico. Posteriormente, tal lista seria reduzida ao setor ferroviário e de energia atômica (PANAGARIYA, 2008). Segundo Barbosa (2008), tal medida veio à luz devido a uma percepção de que os recursos públicos eram escassos, devendo, por isso, se limitar aos setores mais importantes, como de infraestrutura. Áreas historicamente de controle público foram, a partir desse momento, abertas ao capital nacional, como o setor bancário, linhas aéreas, telecomunicações, energia elétrica, petróleo, etc (DAS, 2000). O espaço antes ocupado pelas estatais agora seria tomado pelos grandes conglomerados privados nacionais, principalmente nos setores intensivos em capital e tecnologia (RIBEIRO, 2019).

Nesse sentido, talvez a medida mais impactante dentro da Nova Política Industrial foi a guinada em relação ao Investimento Estrangeiros Direto (IEDs). Até o momento, era proibida a participação estrangeira superior a 40% do valor acionário da empresa. Com a reforma, passou a ser permitida, sob o sistema de aprovação automática, a participação que ultrapasse os 51% — participação majoritária — de seu valor total, chegando mesmo a

possibilidade de atingir 100% de participação estrangeira, exceto em alguns casos descritos em uma lista negativa (PANAGARIYA, 2008). Esta incluía setores onde o IED era totalmente proibido, como comércio de varejo (exceto de marca única), energia atômica, loteria, apostas e outras formas de jogo de azar; além disso, mercados reservados a pequenas e médias empresas deveriam passar por autorização prévia do Ministério da Indústria e Comércio e ter a participação estrangeira limitada em 24%. Ademais, a resolução também possuía uma lista de 28 setores sujeitos a regras específicas (NASSIF, 2006; PANAGARIYA, 2008). Dentro desse contexto, faz-se mister mencionar os setores de produção de *hardware* e *software*, que, segundo Nassif (2006):

“[...] em se tratando de investimentos estrangeiros destinados aos parques tecnológicos de produção de *hardware* eletrônico e *software*, as empresas obtêm o direito à isenção de todos os tributos aduaneiros incidentes na importação previstos na legislação, embora sua localização deva estar em conformidade com os parâmetros da política industrial e tecnológica indiana” (NASSIF, 2006, p.45).

Com a liberalização dos investimentos estrangeiros, os setores ligados aos serviços de alto valor agregado — como os de informática e tecnologia da informação — e as indústrias intensivas em tecnologia, como as de equipamentos eletrônicos e engenharia, foram beneficiados com a entrada de capital, obtendo um forte impulso (RIBEIRO, 2019). Considerando que a modernização da economia era um dos objetivos da Nova Política Industrial, pode-se dizer que este foi suficientemente atingido, logrando uma endogeneização da tecnologia de ponta estrangeira através da importação de bens de capital e IED, que, aliada com os históricos investimentos do governo em educação superior, foi essencial para o desenvolvimento de um setor nacional intensivo em tecnologia (CRUZ, 2008; RIBEIRO, 2019). Ainda nesse sentido, Virmani (2006) advoga os efeitos positivos do investimento estrangeiro, que possibilitou o acesso a técnicas modernas de gestão, administração e marketing, além dos fatores tecnológicos e de capital. Para países como a Índia, longe da fronteira tecnológica global e com um alto número de empreendedores, esse efeito foi acentuado, gerando *spill-overs* relativos a conhecimento e tecnologia para o resto da economia, aumentando sua produtividade.

Dessa maneira, o setor de serviços, antes fortemente sob controle estatal, desponta na década de 1990, obtendo a liderança na composição do PIB (PANAGARIYA, 2008; RIBEIRO, 2019). Durante o decênio, o valor total dos fluxos de IED sobe de 129 milhões de dólares em 1991 para aproximadamente 3,3 bilhões na virada do século; enquanto isso, no mesmo período, o setor de serviços atinge a marca de 12% de participação na distribuição setorial dos investimentos externos — a terceira maior área, estando somente atrás dos setores

de computação e engenharia, também intensivos em tecnologia —, quando havia começado a década com apenas 1% (BARBOSA, 2008; NASSIF, 2006).

Não obstante todos os eventos mencionados até o momento, após o triênio 1991-1993, as reformas econômicas se desaceleraram significativamente, porém sem sofrer quaisquer processos de reversão. Mesmo sob o governo de Vajpayee (1998-2004), do partido nacionalista e pró-business Bharatiya Janata, as transformações seguiram de forma morosa, exceto na área de tecnologia da informação (DAS, 2000). Apesar das reformas empreendidas durante a década de 1990 terem representado um grande marco para o país, dado o modelo de isolamento da economia indiana até o momento, quando comparadas com os padrões internacionais conclui-se que elas foram apenas parciais e modestas (HAFFNER, TUTENHAGEN, OLIVEIRA, 2011). Diferentemente do que aconteceu na América Latina, a Índia não buscou realizar privatizações, sendo o mais comum o procedimento de “desinvestimento”, ou seja, venda de participação das estatais para o setor privado, porém sem transferência de controle (CRUZ, 2008). No mesmo sentido, houve, de forma geral, manutenção das rígidas leis trabalhistas e dos subsídios estatais (DAS, 2000). Concomitantemente, as tarifas aduaneiras do país, apesar de terem sido substancialmente reduzidas, continuaram elevadas se comparadas ao padrão mundial, constituindo uma estrutura comercial ainda bastante protecionista (NASSIF, 2006; OLIVEIRA; THORSTENSEN, 2012).

A esfera financeira exemplifica o pragmatismo do país em relação ao capital estrangeiro. Não obstante as reformas que objetivaram a promoção de IED no país, a Índia buscou manter restrito controle ao capital de curto prazo, a fim de proteger o país de ataques especulativos, instabilidades externas e grandes flutuações em seu balanço de pagamentos (BARBOSA, 2008). Isto, aliado a sua adequação ao acordo de Basileia¹⁷, fez com que a Índia não sofresse grandes adversidades com a crise asiática de 1997 ou a crise russa no ano seguinte (NASSIF, 2006).

Alguns pontos explicam o cuidado do país com a abertura econômica, que foram refletidos na maneira peculiar em que seu processo de globalização tomou forma. Em primeiro lugar, o país buscou, mesmo durante as reformas econômicas liberalizantes, a manutenção do seu papel de coordenação estratégica do desenvolvimento. Dessa forma, o

¹⁷ O Acordo de Basileia (1988) buscou regular o funcionamento dos bancos comerciais e instituições financeiras, dado seu crescente caráter globalizado. Firmado por mais de 100 países, o acordo procurou estabelecer padrões mínimos de liquidez para garantir a solidez do sistema financeiro, estabelecendo regulações quanto ao capital mínimo requerido e ao mercado de crédito (BARBOSA, 2008).

Estado rejeitou a total adesão ao Consenso de Washington¹⁸, mantendo elevados níveis de pragmatismo e flexibilidade (CRUZ, 2008). Ainda nesse sentido, o país continuou com a elaboração de Planos Quinquenais, demonstrando seu comprometimento com o planejamento econômico e desenvolvimento social de longo prazo (NASSIF, 2006). Em segundo lugar, os grupos políticos que dirigiram a reforma apresentaram, de forma geral, uma tendência nacionalista, afastando políticas radicais em direção ao neoliberalismo; o mesmo Partido do Congresso que havia estabelecido os instrumentos de controle econômico ao longo de décadas os derrubou em 1991 (DAS, 2000). Por fim, as reformas não foram, de forma geral, estabelecidas por convergência ideológica, mas por necessidade, o que explica seu caráter limitado (PEREIRA, 1996). O Estado concordou em transferir diversas atividades econômicas para o setor privado como parte de sua estratégia de desenvolvimento, ainda buscando manter seus objetivos nacionais de crescimento em primeiro lugar (SCHATZMANN, 2010).

A performance da economia indiana durante os anos de 1990 e início da década de 2000, durante o período que Virmani (2006) chama de *Wider Reform*, ultrapassou consideravelmente os índices observados durante todos os períodos anteriores, mesmo aqueles marcados pelo início das reformas econômicas a partir do segundo mandato de Indira Gandhi. Alguns dos principais indicadores macroeconômicos serão explicitados no capítulo seguinte, mas, de qualquer forma, faz-se essencial notar a consolidação do “novo regime” voltado para fora — opondo-se ao “antigo regime” marcado pelo isolamento econômico e sistema de substituição de importações — no direcionamento econômico do país, que inaugura o que Banik e Padovani (2014) chamam de “novo crescimento indiano”. Este é caracterizado por uma maior integração da Índia com a economia internacional (através das cadeias produtivas globais), pela crescente preponderância do capital privado e pelo protagonismo do setor de serviços, que passou a significar o motor da economia nacional. Na tabela 3, podem ser observados dados referentes ao período em questão:

¹⁸ Segundo Pereira (1996), o Consenso de Washington, formulado e defendido pelo economista John Williamson, retratava uma série de reformas econômicas necessárias para a superação de crises as quais diversos países em desenvolvimento enfrentavam no final dos anos de 1980. Em linhas gerais, entre tais medidas, pode-se citar: disciplina fiscal, reforma tributária, eliminação de subsídios públicos, abertura comercial, privatização de empresas estatais e desregulamentação de atividades econômicas e financeiras.

Tabela 3 – Taxa média anual de crescimento da economia indiana no período
Wider Reform
 (considerados os principais indicadores macroeconômicos, em %)

Indicador	Wider Reform (1992/3 – 2003/4)
PIB a custo de fatores	6,1
PIB per capita	4,1
Taxa de Pobreza	35,3
Produtividade Total dos Fatores	2,8
Consumo Privado	4,8
Consumo Público	6,1
Investimento Total	7,6
Investimento Público	2,0
Investimento Privado	10,3
Razão: exportação/PIB	9,0

Fonte: Virmani (2006).

Conforme exposto na Tabela 3, os indicadores avaliados seguiram em uma trajetória positiva, sendo possível observar uma melhora em todos indicadores, com exceção do investimento público, que caiu 0,9 pontos percentuais. Apesar da evolução entre o período *Wider Reform* e o *Basic Reform* não ter sido tão expressiva quando a observada entre a década de 1980 e o período socialista, os principais indicadores registraram progresso, principalmente em relação ao investimento privado, denotando a ampliação do papel do capital privado na economia. Além disso, o considerável aumento na razão entre exportação e PIB, de 4,9% para 9%, denota uma ruptura com o período anterior no que toca a dimensão do papel atribuído ao comércio exterior na economia do país.

3 A ECONOMIA INDIANA ENTRE 1990-2005: CENÁRIO MACROECONÔMICOS DA TRANSFORMAÇÃO

No presente capítulo, será apresentada a evolução dos indicadores macroeconômicos selecionados, a fim desenvolver esta pesquisa sobre a Índia dentre o período que abrange os anos de 1990 até 2005. Com isso, o principal objetivo nesta etapa é apresentar a trajetória dessas variáveis a partir do início da abertura comercial indiana, introduzida em 1991. Este ano em específico, assim como o ano de 1990, servirão como base para exibir o desempenho econômico do país no período imediatamente anterior à implementação das reformas, de forma a estruturar uma comparação com os anos durante e após sua execução, relatada no capítulo anterior.

Assim, foram escolhidos cinco indicadores para expor, em linhas gerais, o desempenho da economia indiana no período, levando em conta o papel da abertura econômica e do comércio internacional, que serão considerados para posterior análise¹⁹. São eles:

- (i) PIB;
- (ii) Emprego;
- (iii) Investimento;
- (iv) Intercâmbio Comercial;
- (v) Câmbio.

Dentro desse contexto, a aplicação de tais variáveis de maneira específica para o setor de serviços será salientada, visto sua centralidade no objetivo da presente pesquisa. Assim, procura-se situar a trajetória das atividades econômicas compreendidas dentro do setor terciário, assim como o modo com que elas reagiram frente às reformas empreendidas durante a década, equiparando seu comportamento frente à evolução da economia como um todo.

3.1 PIB

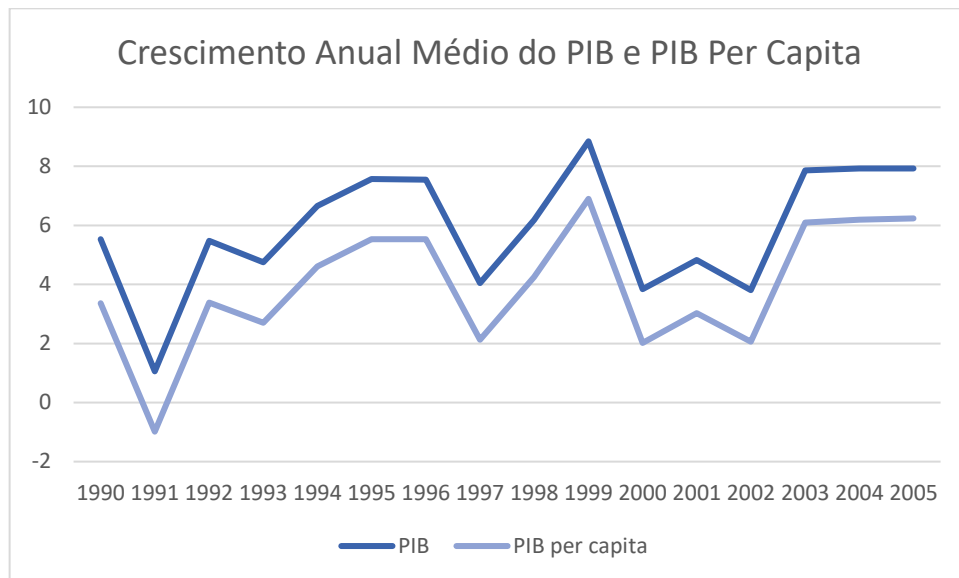
A partir da década de 1990 o Estado indiano logrou consolidar um padrão de altas taxas de crescimento do PIB, o que o colocou ao lado de países como China e Vietnã (BANIK; PADOVANI, 2014). Não obstante, conforme comentado no capítulo 2, o país já se

¹⁹ Devido ao propósito do presente capítulo —, isto é, o levantamento de dados estatísticos sobre as modificações na economia indiana durante o decênio de 1990 para sustentação da análise preterida pela monografia —, foram privilegiados, nesta seção, indicadores quantitativos, resultando na escolha pelas cinco variáveis macroeconômicas selecionadas. Dessa maneira, o capítulo não abordará, como objeto de estudo, indicadores qualitativos, conjunturais ou históricos.

deparava com índices expressivos desde o início dos anos 1980, tendo atingido o marco de aproximadamente 5% de crescimento anual médio durante a década (WORLD BANK, 2019e). Nesse sentido, o último decênio do século teve o mérito de não somente manter o elevado padrão de crescimento que havia sido iniciado na década de 1980, sob o governo de Indira e Rajiv Gandhi, como também ampliá-lo, solidificando a Índia como uma nação de alto crescimento em escala global e quebrando de forma definitiva com a “taxa de crescimento hindu”. Tal parâmetro de alta expansão seria ainda ampliado na década seguinte, atingido a marca de 8% de crescimento médio ao ano durante o início do século XXI. Isto, por sua vez, demonstra não somente sua solidificação, mas também sua relativa sustentabilidade, contrastando o “novo padrão de crescimento”, como descrito por Banik e Padovani (2014), com àquele seguido durante a década de 1980, cujos alicerces, representados por déficit fiscal e endividamento público, teriam contribuído para a crise do balanço de pagamento de 1990 (NASSIF, 2006).

Sem embargo, como representado abaixo no gráfico 1, a Índia assistiu, durante o período que contempla os anos de 1990 até 2005, um crescimento relativamente estável do PIB e PIB per capita, sendo que este último seguiu o padrão do primeiro, porém com números menores (WORLD BANK, 2019e). Com exceção do ano de 1991, que, devido à crise, registrou um crescimento do PIB de apenas 1%, o restante do período não apresentou grandes flutuações negativas, atingindo uma média de aproximadamente 5,7% ao ano (WORLD BANK, 2019e; RIBEIRO, 2019). De maneira similar, o crescimento do PIB per capita seguiu padrão parecido, logrando, no final do período, índices de crescimento médio anuais por volta dos 3,7% (WORLD BANK, 2019e).

Gráfico 1 – Crescimento anual médio do PIB e PIB per capita da Índia 1990 a 2005 (em %)



Fonte: World Bank (2019e).

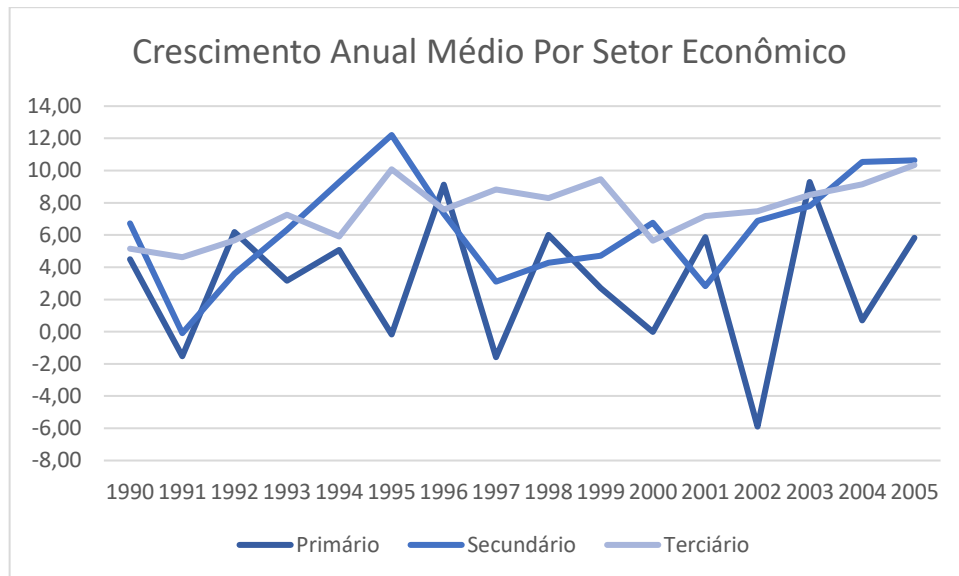
Dentro desse contexto, ainda no começo da década de 1990, o setor de serviços iniciou sua escalada à liderança da economia indiana, obtendo significativos ganhos de produtividade, o que colaborou para explicar as altas taxas de crescimento observadas no período frente à indústria e ao setor primário. Este último apresentou menor crescimento se considerados os três setores, o que pode ser explicado por baixos índices de produtividade e reduzida possibilidade de expansão da área cultivada — que não tinha incrementos desde os anos de 1970 —, como resultado da estagnação dos investimentos públicos no setor e grandes gargalos de infraestrutura (BANIK; PADOVANI, 2014).

Além disso, a agricultura não se beneficiou da abertura comercial da mesma maneira que os serviços e a indústria. Esses últimos obtiveram grandes ganhos com a dinamização da economia frente à abertura comercial, obtendo vantagens com a entrada de bens de capital de alta sofisticação, elevação dos salários dos trabalhadores mais qualificados e a emergência de grandes empresas exportadoras (RIBEIRO, 2019). Nassif (2006) destaca os ganhos da abertura para o setor terciário, que permitiu ao país a utilização de suas vantagens comparativas — principalmente no que toca a produção e exportação de *softwares* — que, aliado à maturação dos investimentos em capital humano realizado ao longo das décadas anteriores e ao surgimento de *clusters* industriais, resultou em um estímulo significativo para os serviços, que tomaram a frente como o motor dinâmico da economia indiana.

O gráfico 2, apresentado a seguir, denota o crescimento médio da produção de cada setor econômico no período. Nota-se que o setor de serviços mantém a dianteira em

praticamente todos os anos considerados, apesar de ter sido ultrapassado pelo setor secundário em alguns momentos, que também obteve resultados consideravelmente positivos na época, porém, com crescimento menos estável, chegando a atingir taxas negativas em 1991 (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b).

Gráfico 2 – Crescimento anual médio por setor econômico da Índia 1990 a 2005 (em %)



Fonte: Elaborado pelo autor baseado em dados do Reserve Bank of India (2007b).

No mesmo sentido, o desempenho do setor secundário nos primeiros anos no pós-abertura comercial foi impulsionado por uma euforia inicial; a indústria foi o destino de grandes investimentos, chegando a receber quase 50% da formação bruta de capital fixo no ano de 1997. Porém, isso não significou deslocamentos significativos nas atividades predominantes dentro do setor, sendo que a indústria de bens de capital e intermediários manteve seu protagonismo durante o período (RIBEIRO, 2019).

O crescimento acumulado durante os anos considerados na análise, assim como o crescimento médio considerando os três setores da economia e suas atividades econômicas, são apresentados abaixo na tabela 4. Faz-se mister notar a proximidade entre as taxas registradas para o setor secundário e terciário, assim como a discrepância para com o setor primário, que assinala valores substancialmente menores. Isto pode ser explicado pela sua considerável frequência de crescimento negativo, registrado em cinco dos dezesseis anos contemplados (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b).

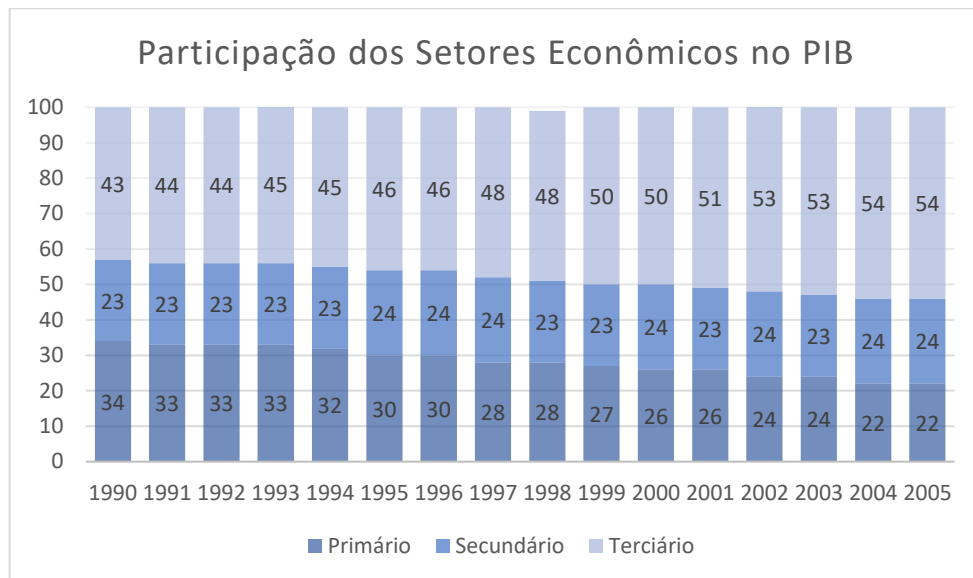
Tabela 4 – Crescimento total e médio por setor econômico na Índia
1990 a 2005 (em %)

	Crescimento Total	Crescimento Médio
Primário	53,50	2,70
Secundário	152,00	5,95
Terciário	205,00	7,22

Fonte: Elaborado pelo autor baseado em dados do Reserve Bank of India (2007b).

O progresso acelerado do setor de serviços e, em menor escala, da indústria, resultou em uma mudança da dinâmica setorial da economia indiana. Enquanto o setor primário viu sua participação ser reduzida em mais de dez pontos percentuais, o terciário observou o movimento contrário, passando de 43% do PIB em 1990 para 54% em 2005 (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Apesar de ter conseguido crescimento significativo no período, a indústria não logrou grande aumento de sua participação, devido em boa parte a sua evolução ter sido ofuscada pelo ainda maior progresso dos serviços. Apesar do intenso esforço para industrialização, objetivo estratégico do Estado indiano durante todo o pós-independência, através do modelo de substituição de importações com foco em maquinário pesado, o caminho percorrido pela Índia não transformou o país num forte polo industrial como foi o caso do Sudeste Asiático (SINGH, 2003). Dessa maneira, o país parece ter passado de uma economia primariamente agrária para um fornecedor de serviços, sem necessariamente ter atravessado o estágio manufatureiro, caso raro na literatura do desenvolvimento (BANIK; PADOVANI, 2014).

Gráfico 3 – Participação dos setores econômicos no PIB da Índia
1990 a 2005 (em %)



Fonte: Elaborado pelo autor baseado em dados do Reserve Bank of India (2007b).

Dessa maneira, os serviços consolidaram-se como o motor do novo crescimento indiano, sendo responsável por parte significativa do crescimento do PIB, como representado a seguir na tabela 5 (BANIK; PADOVANI, 2014; RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Virmani (2002) destaca a volumosa parcela da produtividade do setor de serviços para a produtividade total dos fatores da economia indiana — principalmente se o compararmos com algumas áreas do setor secundário, como a construção e o fornecimento de gás, água e eletricidade — atribuindo a ele responsabilidade significativa como fonte do desenvolvimento econômico.

Tabela 5 – Contribuição setorial para o crescimento do PIB na Índia
1990 a 2005 (em %)

	Contribuição setorial ao crescimento
Primário	12,9
Secundário	25,1
Terciário	62,0

Fonte: Elaborado pelo autor baseado em dados do Reserve Bank of India (2007b).

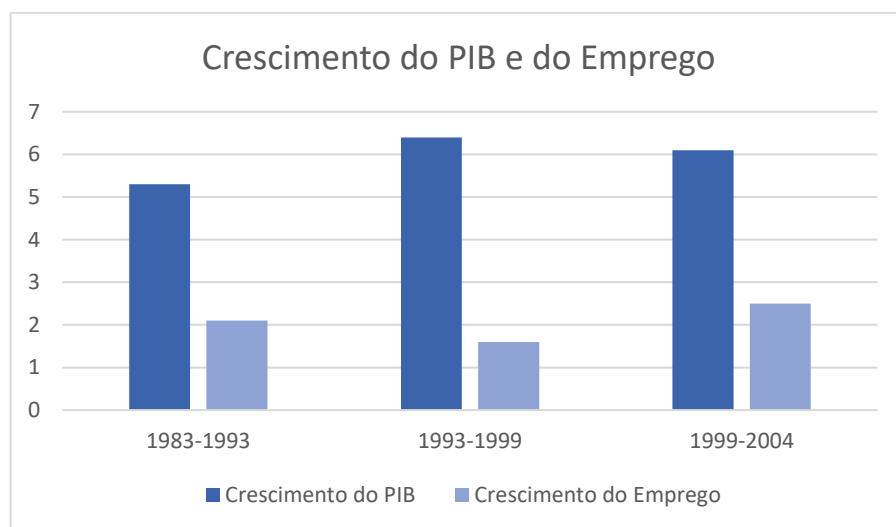
Em linhas gerais, a Índia observou, durante o período analisado, considerável incremento do crescimento do PIB se comparado aos períodos anteriores, mesmo à década de 1980, que, por sua vez, já havia significado uma ruptura com as baixas taxas do período

socialista. Esse avanço foi puxado primordialmente pelo setor de serviços, que não somente apresentou os melhores índices de crescimento, como também aumentou substancialmente sua participação na economia do país, consolidando sua liderança e solidificando-se como o motor do desenvolvimento indiano. A natureza do setor terciário também se desloca a partir do início da década de 1990, presenciando o avanço da área de tecnologia da informação (TI), e, dentro dessa, a da indústria de *softwares*, geralmente voltados para exportação (SINGH, 2003).

3.2 EMPREGO

Comparado com o expressivo crescimento do PIB atingido no período, a geração de empregos ficou aquém das expectativas, não conseguindo acompanhar o ritmo do aumento da produção, o que configurou uma grande preocupação para o governo indiano (BARBOSA, 2008). Segundo o Reserve Bank of India (2007a), o índice de desemprego aumentou de 2,78% no ano de 1999 para 3,06% em 2004, exemplificando a discrepância entre o crescimento da economia e a população empregada. Nesse sentido, as taxas de emprego se mostravam ainda mais preocupantes em grupos específicos, como entre as mulheres e habitantes da zona rural, expondo as desigualdades demográficas da empregabilidade no país (RESERVE BANK OF INDIA, 2007a). Essa dinâmica pode ser observada através do gráfico 4, que apresenta dados comparativos entre o crescimento do PIB e do emprego na Índia, do ano de 1983 até 2004.

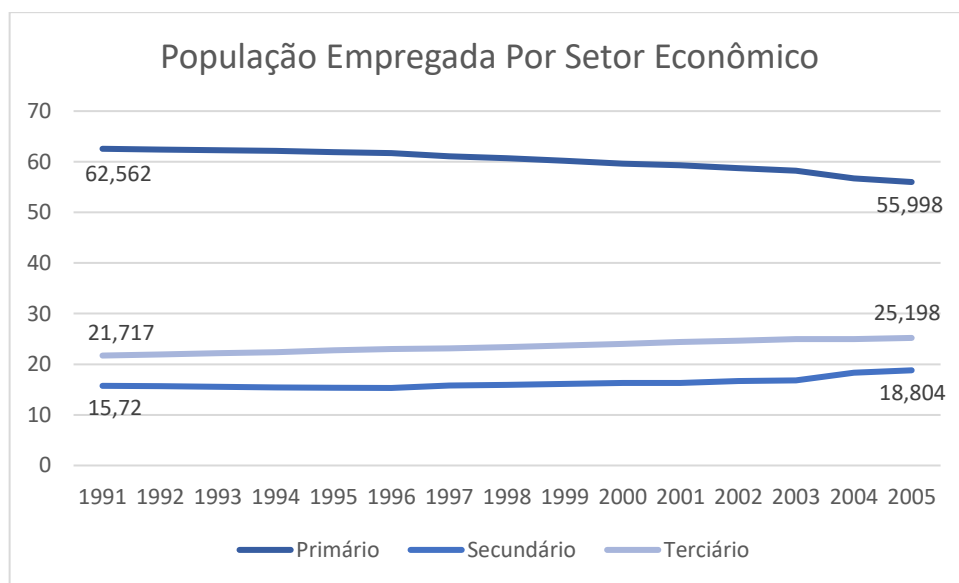
Gráfico 4 – Crescimento do PIB e do emprego na Índia
1983 a 2004 (em %)



Fonte: Reserve Bank of India (2007a).

Mais relevante que isso, no entanto, é a distribuição setorial do emprego no país, que é apresentada a seguir no gráfico 5. Comparando a taxa de emprego por setor econômico, nota-se um leve deslocamento da agricultura para a indústria e serviços. Enquanto o setor primário inicia a década de 1990 com 62,5% da população empregada, em 2005 este número cai para 56% (WORLD BANK, 2020). Uma redução significativa, porém, ainda pequena se considerado o enorme peso que o setor possui em termos empregatícios para a sociedade indiana.

Gráfico 5 – População empregada por setor econômico na Índia
1991 a 2005 (em %)



Fonte: World Bank (2020).

Faz-se mister mencionar duas peculiaridades da dinâmica de emprego na Índia: a ampla população agrária e a discrepância entre o crescimento dos serviços e a mão de obra empregada no mesmo. A primeira diz respeito a enorme parcela da população do país que vivia em zonas rurais e trabalhavam em atividades econômicas ligadas ao setor primário — para termos de comparação, a média global no período girou em torno de 40% (WORLD BANK, 2020). Mesmo com a perda relativa de importância econômica da agricultura frente os outros setores, parte majoritária da população continuou no campo. Segundo Cruz (2008):

[...] o caráter familiar da agricultura e a preservação de uma parcela imensa da população indiana no campo não derivam de processos anônimos e espontâneos, nem equivalem a uma lentidão excessiva da mudança social. Em medida não desprezível, esses traços foram politicamente construídos ao longo de uma história acidentada (CRUZ, 2008, p. 12).

Ou seja, a Índia, ao longo de sua trajetória histórica, institucionalizou uma política de manter a população no campo, assumindo fortes compromissos sociais. Estes, por sua vez, eram implementados em políticas de Estado, cujo objetivo era evitar a concentração de terra, estabelecendo limites para seu tamanho — determinados desde o Primeiro Plano Quinquenal (1951-1955) e variável por estado —, incentivando a fragmentação da propriedade e as formas tradicionais de produção familiar (CRUZ, 2008).

A segunda peculiaridade relaciona-se com a discrepância entre o forte crescimento da relevância econômica dos serviços — representada pelo avanço substancial na produção do setor e evolução de sua participação no PIB — e a parca expansão do emprego em tais atividades. Isso pode ser explicado pelo próprio caráter dos serviços indianos, principalmente os que despontaram a partir dos anos 1990, ou seja, aqueles intensivos em capital e tecnologia, ligados à economia do conhecimento (RIBEIRO, 2019). Não obstante, isso se traduziu em um problema no momento que o setor líder da economia e que possuía altas taxas anuais de crescimento da produção parecia não ter a capacidade de absorver grandes quantidades de mão de obra (BANIK; PADOVANI, 2014). Aliado a isso, o fraco desempenho da indústria, principalmente se considerada a seção de bens de consumo, tradicionalmente mais intensiva em trabalho, resultou em uma grande dificuldade de alocação do excedente populacional. Dessa forma, a Índia continuou a depender da agricultura para gerar empregos, mesmo considerando os fracos ganhos de produtividade da área, que, por sua vez pressionou os salários para baixo (AHMED, 2007²⁰ apud HAFFNER; SAUTER, 2020). A iminente transição demográfica do campo para as cidades constituía um importante dilema para o país, que procurava integrar essas parcelas da população às atividades econômicas mais ligadas ao capital internacional, e, portanto, mais dinâmicas, (BANIK; PADOVANI, 2014).

Em suma, as taxas de emprego mudaram de forma contida durante o período analisado, com destaque para a perda relativa de mão de obra da agricultura para os serviços e indústria. Tal transformação, no entanto, constituía-se como um desafio para o Estado, que buscou realizar uma transição demográfica e empregatícia bem-sucedida entre o setor primário e o terciário e secundário, de forma a alocar a população nas atividades mais dinâmicas e de mais alto crescimento, assim como encurtar a lacuna entre as taxas de expansão do PIB e do emprego.

²⁰ AHAMED, **India's long term growth experience**: lessons and prospects. New Delhi: Sage Publications, 2007.

3.3 INVESTIMENTO

O desmantelamento do raj de licenças industriais, iniciado ainda em 1991 através da Nova Política Industrial, permitiu uma importante expansão da atividade econômica na Índia, possibilitando aos agentes econômicos ampliar sua capacidade instalada e modificar sua produção de acordo com as necessidades do mercado, o que antes era proibido. Aliado a isso, a queda do sistema de licenciamento de importações permitiu aos nacionais indianos a compra de produtos estrangeiros estratégicos, principalmente no que diz respeito aos bens de capital e intermediários, permitindo a diminuição da defasagem tecnológica do país. Isso, por sua vez, atuou no sentido de aumentar a produtividade das plantas indianas, convergindo-as para o padrão internacional (VIRMANI, 2006).

O efeito de tais políticas no investimento pode ser apreciado na tabela 6, que apresenta as taxas de investimento em relação ao PIB do ano de 1990 até 2005, dividindo-o entre público e privado. Através de tais dados, fica evidente dois movimentos ocorridos durante o período: o aumento do investimento total, crescendo em uma velocidade maior que o PIB e aumentando sua proporção em relação a ele; e o fato de que tal avanço foi puxado pelo investimento privado, que cresceu em relação ao público, quase chegando a dobrar durante o espaço de tempo analisado (GOVERNMENT OF INDIA, 2011b). Dessa forma, os dados vão ao encontro do que foi proposto pela Nova Política Industrial, que diminuiu consideravelmente as áreas de monopólio e controle públicos, abrindo espaço para o capital privado nacional, representado principalmente pelos grandes conglomerados (DAS, 2000; RIBEIRO, 2019).

Tabela 6 – Participação do setor público e privado no investimento doméstico na Índia 1990 a 2005
(considerado o *proxy* Formação Bruta de Capital Fixo, em % do PIB)

	Público	Privado	Total
1990	9,6	13,4	23,0
1991	9,8	12,3	22,1
1992	8,8	13,7	22,4
1993	8,5	12,9	21,4
1994	9,4	12,7	22,1
1995	8,3	16,2	24,4
1996	7,3	15,8	23,1
1997	6,8	16,2	23,0
1998	6,9	15,9	22,8
1999	6,6	16,8	23,4
2000	6,5	16,3	22,7
2001	6,5	17,1	23,6
2002	6,3	17,6	23,8
2003	6,5	18,5	25,0
2004	6,9	21,8	28,7
2005	7,3	23,0	30,3

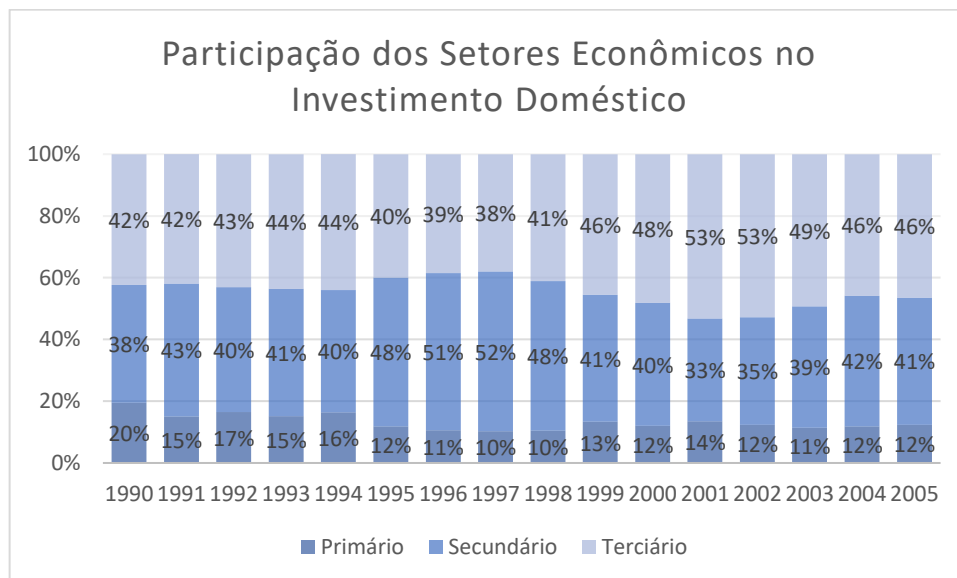
Fonte: Government of India (2011b).

Dentro desse contexto, cabe ainda mencionar que as taxas de investimento privada, pública e total apresentaram leve queda no início dos anos de 1990, essa última passando de 23% para o mínimo de 21,4% em 1993, só voltando a ultrapassar o índice do início da década, em 1995 (GOVERNMENT OF INDIA, 2011b). Virmani (2006) atribui esse movimento a uma Curva J da liberalização, ou seja, ao atraso dos agentes econômicos em se adaptarem ao novo ambiente. Como as reformas de 1991 tiveram um grande impacto em relação aos preços, custos, capacidade utilizada, linhas de produção, tecnologia, etc, houve um pequeno espaço de tempo onde a produtividade e investimento apresentaram um comportamento negativo, o qual significou o período necessário para o deslocamento da produção, que necessitava se adequar às novas dinâmicas. Passado isso, o investimento inaugurou um movimento de elevação, eventualmente ultrapassando as taxas obtidas no início da Curva J, em 1990 (VIRMANI, 2006).

A distribuição dos investimentos entre as atividades econômicas também sofreu alterações ao longo do período, as quais podem ser observadas no gráfico 6. O movimento

mais claro é a paulatina perda de prioridade que o setor primário angariava, que passou a representar, em 2005, o destino de somente 12% do investimento doméstico após ter iniciado a década de 1990 com 20%. Essa perda de espaço é contrabalanceada com o aumento de participação dos serviços, que, após sofrer pequena diminuição entre 1995 e 1998, voltou a ter a preferência dos investimentos nos últimos anos do século XXI, obtendo a liderança frente aos setores primário e secundário e atingindo o pico de 53% em 2001 e 2002 (GOVERNMENT OF INDIA, 2011a, 2014).

Gráfico 6 – Participação dos setores econômicos no investimento doméstico na Índia 1990 a 2005 (considerado o *proxy* Formação Bruta de Capital Fixo, em %)



Fonte: Government of India (2011a, 2014).

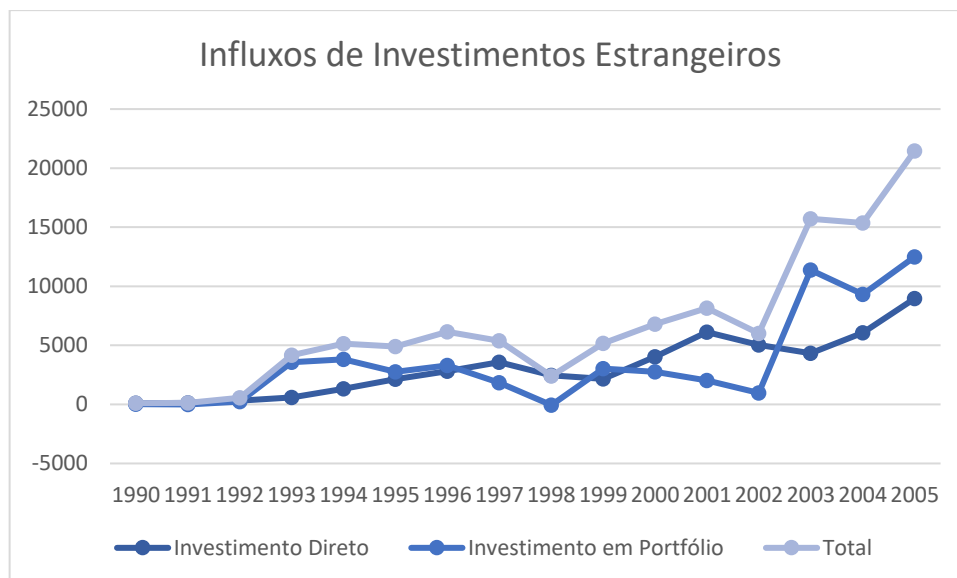
Assim, percebe-se que a década de 1990 significou a consolidação dos serviços como o setor de destaque da economia indiana, perdendo para a indústria no que tange a captação de investimentos domésticos somente em quatro anos. Isso, segundo Ribeiro (2019), deveu-se a um sentimento de euforia no pós-liberalização, que acabou por favorecer o desempenho industrial. No entanto, tal comportamento não se prorrogou devido à dependência do setor secundário dos investimentos em infraestrutura e da demanda doméstica, que decaíram ao longo da década.

Nesse sentido, as atividades econômicas ligadas às exportações obtiveram destaque no período, ajudando a suprir a estagnação da demanda doméstica. Essas receberam importante incentivo com a Nova Política Industrial — que diminuiu consideravelmente a lista de produtos proibidos para exportação —, e com a guinada de atitude do Estado, que passou a

adotar uma política comercial de incentivo às exportações (NASSIF, 2006; PANAGARIYA, 2008). Dentro dessas atividades, recebe destaque o setor terciário, que, no período, cresceu de maneira altamente internacionalizada, inserindo-se de maneira bem sucedida nas cadeias de valor globais, com ênfase para as atividades de *offshore* do setor de TI²¹ (BANIK; PADOVANI, 2014). Assim, o mercado internacional tornou-se uma importante fonte de demanda por serviços indianos, incentivando as exportações e ajudando a contrabalançar a relativa estagnação do consumo doméstico (CHAUVIN; LEMOINE, 2003). Isso, por sua vez, contribuiu para o aumento da participação do setor terciário como destino dos investimentos domésticos, significando a intenção das firmas indianas em se projetarem internacionalmente.

Nesse sentido, os setores mais internacionalizados da economia indiana também foram beneficiados por um expressivo aumento no volume de investimentos estrangeiros. A partir de 1991, passou a ser permitida a participação estrangeira majoritária em empresas nacionais, derrubando a antiga regra, que previa máximo de 40% e necessidade de aprovação pelo Banco Central (PANAGARYIA, 2008). O gráfico 7 mostra dados relativos aos influxos de investimentos estrangeiros no país durante o período considerado na análise, revelando sua significativa evolução.

Gráfico 7 – Influxos de investimentos estrangeiros na Índia
1990 a 2005 (em US\$ Milhões)



Fonte: Reserve Bank of India (2007b).

Observando o gráfico 7, nota-se que os investimentos estrangeiros saíram de um patamar próximo a zero antes das reformas estruturais para aproximadamente 22 bilhões de

²¹ No início do século XXI, o nível de abertura dos serviços de TI, que consistiam principalmente na exportação de *softwares*, alcançou o elevado índice de 75% (CHAUVIN; LEMOINE, 2003).

dólares em 2005 (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Apesar de o investimento em portfólio ter se expandido depois de 2003, superando o investimento direto, este se manteve mais constante ao longo dos anos, mostrando maior estabilidade. A grande variação do movimento de investimentos em portfólio justifica o cuidado do país com o capital de curto prazo, que, mesmo após as reformas, continuaram bastante restritos (BARBOSA, 2008). A exemplo disso, a crise asiática de 1997 e a crise da moratória russa de 1998 — e a conseguinte reação em cadeia que atingiu principalmente o mercado financeiro — resultaram em fuga de capitais e diminuição dos fluxos de investimento acionário²². Enquanto em 1996 a entrada líquida de capitais acionários atingiu a marca de US\$3,3 bilhões, no ano seguinte esse valor diminuiu para US\$1,8 bilhões, e, em 1998, chegou a registrar montante negativo de US\$61 milhões, demonstrando caráter consideravelmente volátil (NASSIF, 2006; RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Ao mesmo tempo, o IED se manteve relativamente estável, o que ajuda a explicar a preferência do país pelo investimento produtivo de longo prazo, diminuindo sua vulnerabilidade a choques internacionais (NASSIF, 2006).

Dentro desse contexto, o setor de serviços despontou como o maior recipiente do influxo de capitais estrangeiros. Apesar da presença internacional ainda ser restrita em algumas atividades do setor terciário — como no setor postal, onde ele era proibido, e nos serviços de transporte e bancários, onde ele é permitido apenas parcialmente —, já em 2001 ele obteve a liderança como destino de IED, contabilizando 38% dos investimentos (MUKHERJEE, 2016; RESERVE BANK OF INDIA, 2004). A tabela 7, exposta a seguir, mostra a distribuição setorial dos IED na Índia do ano de 1992 até 2003.

²² Apesar de ambas as crises terem causado efeito negativo para a economia indiana, esse foi brando se comparado a países do Sudeste asiático, como Indonésia e Tailândia, ou com Estados latino-americanos, como Argentina, Brasil e México. Ao mesmo tempo, no caso indiano, os fluxos de investimento se recuperaram rapidamente, o que demonstra o baixo risco-Índia e a reduzida vulnerabilidade externa do país, fruto do pragmatismo em relação às contas capital e financeira (NASSIF, 2006).

Tabela 7 – Distribuição setorial de IED na Índia
1992 a 2003 (em %)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Químicos e Setores Aliados	17	18	16	9	15	9	19	8	7	2	3	3
Engenharia	25	8	15	18	35	20	21	21	14	8	16	19
Eletrodomésticos	6	1	12	0	1	2	0	0	0	—	—	—
Finanças	1	10	11	19	11	5	9	1	2	1	3	0
Serviços	1	5	11	7	1	11	18	7	12	38	31	29
Eletrônicos e Equipamentos Elétricos	12	14	6	9	7	22	11	11	11	22	6	7
Alimentos e Produtos Lácteos	10	11	7	6	12	4	1	8	4	2	2	4
Computação	3	2	1	4	3	5	5	6	16	12	18	10
Farmacêuticos	1	12	1	4	2	1	1	3	3	2	3	5
Outros	25	19	19	24	14	22	13	35	30	13	19	21

Fonte: Planning Commission (2002) e Reserve Bank of India (2004).

Dessa maneira, pode-se verificar que, ao final dos anos de 1990, os serviços se consolidaram como o setor mais visado para o investimento estrangeiro, seguido de atividades ligadas à indústria de alta tecnologia e mão de obra qualificada (Planning Commission, 2002; RIBEIRO, 2019). Assim, o país logrou transformar-se em uma referência nas atividades baseadas em conhecimento, como os *business services*, e nos serviços relacionados a *softwares* (MUKHERJEE, 2016). Segundo a A. T. Kearney (2006), a Índia atingiu, em 2005, a primeira colocação no ranking de países propícios para *offshoring* de serviços, ultrapassando outros como China, Malásia, Singapura e Filipinas na lista, que considera variáveis como estrutura financeira, capital humano e ambiente de negócios.

Constata-se, portanto, que os investimentos iniciaram uma trajetória de crescimento a partir de 1991, obtendo destaque o investimento privado doméstico e o IED. Quanto a sua distribuição, já no fim da década de 1990 os serviços passaram a significar a maior parte das inversões, ganhando e consolidando sua liderança frente à indústria e ao setor primário.

3.4 INTERCÂMBIO COMERCIAL

A partir dos anos de 1990, a Índia intensificou o processo de abertura comercial que havia sido iniciado na década anterior, aumentando de forma constante sua presença no mercado internacional (NASSIF, 2006). Da mesma forma, o comércio exterior, antes desestimulado devido ao foco do direcionamento econômico do país para o processo de substituição de importações, agora passava a ganhar força e relevância dentro da economia indiana, solidificando o modelo de crescimento voltado para fora, ou seja, impulsionado pelas exportações (BARBOSA, 2008). Tal guinada só foi possível através da queda das principais barreiras que limitavam o direcionamento dos agentes indianos para o comércio externo, como o raj de licenças industriais, o sistema de licenciamento de importações e as limitações impostas ao investimento estrangeiro no país (DAS, 2000). No mesmo sentido, foram implementadas na época as Zonas Especiais de Exportação (ZEEs) e as Zonas de Processamento de Exportação (ZPEs), a fim de incentivar os produtos indianos no mercado internacional (NASSIF, 2006). A tabela 8, exposta a seguir, mostra a trajetória das exportações e importações do país, assim como o seu saldo comercial, do ano de 1990 até 2005.

Tabela 8 – Exportações de bens e serviços, importações de bens e serviços e saldo comercial na Índia 1990-2005 (em US\$ bilhões)

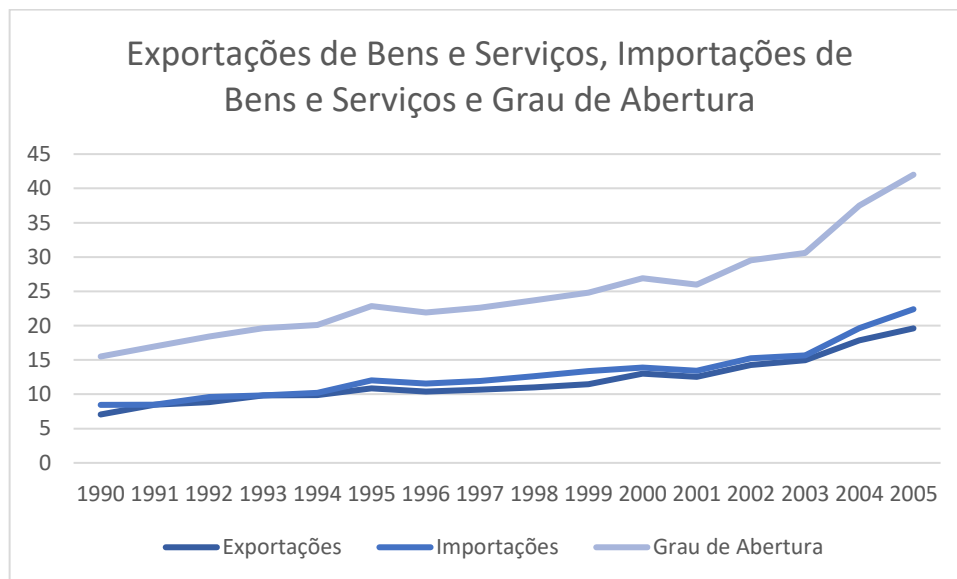
	Exportações	Importações	Saldo
1990	22,640	27,132	-4,492
1991	22,943	22,294	0,649
1992	25,486	27,640	-2,154
1993	27,467	27,419	0,048
1994	32,361	33,350	-0,989
1995	39,069	43,318	-4,249
1996	40,803	45,357	-4,554
1997	44,459	49,607	-5,148
1998	46,426	53,432	-7,006
1999	52,544	61,315	-8,771
2000	60,878	65,124	-4,246
2001	60,964	65,218	-4,254
2002	73,453	78,499	-5,046
2003	90,838	95,072	-4,234
2004	126,648	139,31	-12,662
2005	160,838	183,736	-22,898

Fonte: World Bank (2019a).

A partir da observação dos dados da tabela 8, pode-se notar dois importantes movimentos quanto ao comércio internacional do país: o crescente aumento do papel do mercado internacional, que é expresso através de um substancial incremento dos valores das exportações e importações do país; e a ampliação do déficit na balança de bens e serviços. Barbosa (2008) destaca o caráter pró-cíclico do aumento das importações frente às exportações a partir dos anos de 1990, já que essas naturalmente tendem a aumentar quando uma economia apresenta expressivo crescimento. Assim, pelo fato de o déficit comercial desta década ser fruto do desenvolvimento econômico, ele se tornou mais administrável do que aquele verificado durante os anos de 1980, que, segundo o autor, era resultante de uma política comercial equivocada e de uma taxa de câmbio inadequadamente apreciada (BARBOSA, 2008).

Além disso, a trajetória positiva das exportações e importações foram ainda mais expressivas do que o crescimento do PIB, o que resultou em um aumento relativo do papel do comércio exterior para a economia do país, assim como uma substancial ampliação de seu grau de abertura, que passou de 15,5% em 1990 para 42% em 2005, o que pode ser apreciado no gráfico 8, mostrado a seguir.

Gráfico 8 – Exportações de bens e serviços, importações de bens e serviços e grau de abertura 1990 a 2005 na Índia (em % do PIB)



Fonte: World Bank (2019b).

De forma geral, durante o espaço temporal analisado, o saldo comercial negativo foi parcialmente contrabalanceado pelo aumento expressivo dos serviços no balanço de pagamentos, que apresentam uma expansão significativa a partir do processo de abertura comercial iniciado em 1991, o que permitiu ao país a integração de suas atividades nacionais nas cadeias globais de valor (BARBOSA, 2008). O maior responsável por esse crescimento foi a área dos chamados *business services*, que engloba serviços fiscais, de administração, marketing, telecomunicação e seu principal expoente, a tecnologia da informação (TI) (CHAUVIN; LEMOINE, 2003). Segundo Chauvin e Lemoine (2003), na virada do século XXI, o setor de TI indiano passou a englobar 10% das exportações de bens e serviços, 40% das exportações de serviços e 60% das exportações de *business services*, tornando o país o maior exportador de serviços de TI do mundo, ultrapassando outros como Irlanda e Estados Unidos. A tabela 9 apresenta a trajetória da participação dos serviços nas exportações de bens e serviços da Índia durante o período contemplado na análise. Através dela, pode-se notar

uma ampliação significativa de suas exportações, que cresceram quase dez pontos percentuais em aproximadamente 15 anos.

Tabela 9 – Participação dos serviços no comércio internacional
1990 a 2005 na Índia
(considerada a participação das trocas de serviços no intercâmbio de bens e serviços, em %)

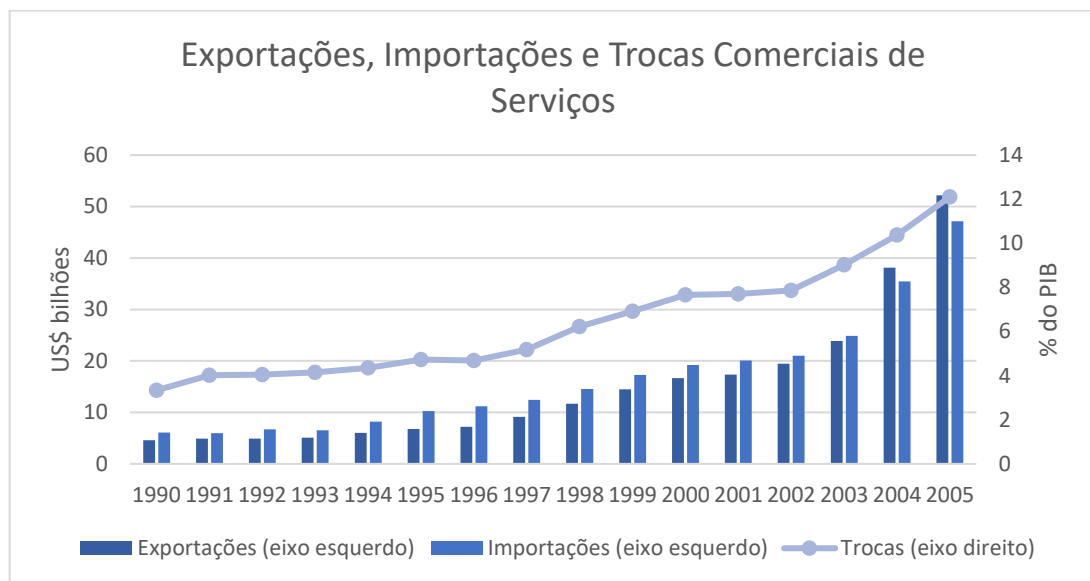
Ano	Participação
1990	20,43
1991	21,72
1992	21,37
1993	20,10
1994	20,51
1995	19,76
1996	19,19
1997	20,93
1998	24,95
1999	27,83
2000	26,97
2001	28,05
2002	27,68
2003	27,44
2004	29,77
2005	29,53
Média do Período (1990-2005)	25,96

Fonte: Elaborado pelo autor baseado em dados do World Bank (2019d).

Faz-se mister assinalar que, apesar do notável crescimento das exportações de serviços ao longo dos anos de 1990 e início dos anos 2000, a balança de serviços somente atingiu o superávit no ano de 2004 (WORLD BANK, 2019d). O grande volume de serviços comerciais importados, que tiveram como consequência os déficits observados no período, encontravam-se no setor de transportes, que significou pouco mais de um terço das importações indianas de serviço no ano de 2001 (CHAUVIN; LEMOINE, 2003). Tal movimento pode ser explicado pela busca do país em suprir seus gargalos em infraestrutura e logística, sendo a contratação de serviços de transporte estrangeiros uma alternativa de curto-prazo para contornar tais pontos de estrangulamento (MUKHERJEE, 2015).

O gráfico 9 apresenta dados referentes ao comércio de serviços do país, evidenciando um aumento expressivo, passando a significar 12% do PIB indiano em 2005 *versus* 3,3% em 1990, e a mudança na relação exportação/importação a partir do ano de 2004, onde a balança de serviços passou a apresentar superávit, com forte peso dos *business services*, e, dentro desse, com destaque para o setor de TI.

Gráfico 9 – Exportações e importações de serviços (em US\$ bilhões) e trocas comerciais de serviços (em % do PIB) na Índia 1990 a 2005



Fonte: World Bank (2019c).

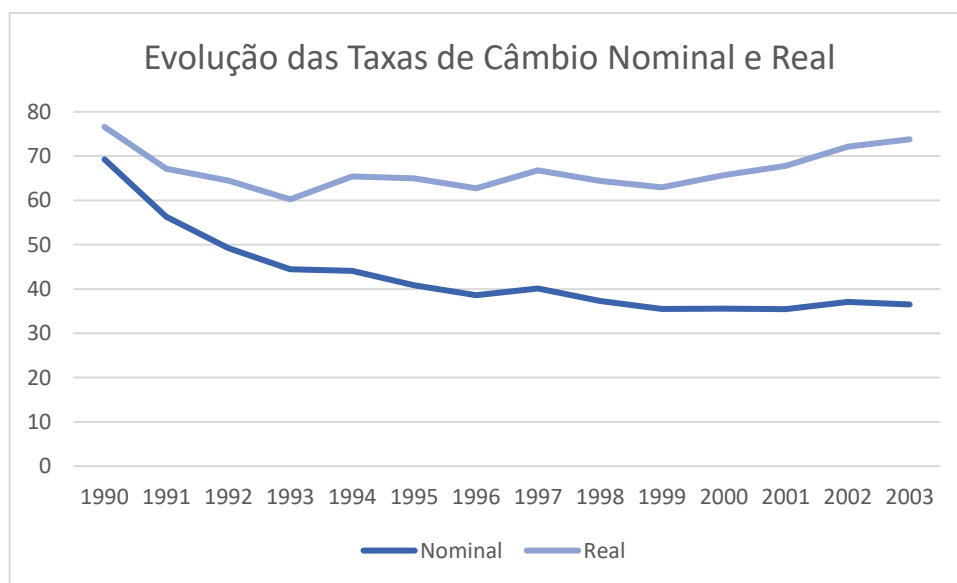
3.5 CÂMBIO

A adoção de uma taxa de câmbio mais realista através da maxidesvalorização da rupia em 1991, e, posteriormente, da livre flutuação em 1993, consistiu em um dos pontos mais impactantes das reformas empreendidas na década. Segundo Joshi e Little (1996), a desvalorização da moeda indiana foi um fator crucial para o surgimento do *boom* exportador que o país presenciou a partir dos anos de 1990.

Para exemplificar a relevância do que vem sendo apresentado, o gráfico 10 compara uma cesta de moedas composta por 36 parceiros bilaterais — através do fluxo total de comércio — com a rupia, mostrando sua trajetória real e nominal do ano de 1990 até 2003. Através dele, pode-se observar que, durante toda a década de 1990, a moeda sofreu relevante depreciação, o que evidencia seu uso como variável estratégica para manutenção da competição dos bens e serviços exportáveis no mercado internacional (NASSIF, 2006). Dentro desse contexto, a partir do ano de 2000, a rupia iniciou uma tendência de apreciação,

porém, ainda se manteve desvalorizada se comparada ao início de 1990 e, principalmente, aos anos anteriores à maxidesvalorização real de aproximadamente 40% realizada em 1985 (JOSHI; LITTLE, 1994). Segundo Virmani (2006), tal processo pode ser explicado pelo grande volume de remessas de capital e investimento estrangeiro direto que têm como destino a Índia, o que gerava uma pressão no sentido da valorização da rupia. Este movimento, por sua vez, precisava ser controlado pelo Banco Central, que conduzia a taxa de câmbio de forma a mantê-la favorável às exportações (BARBOSA, 2008; VIRMANI, 2006).

Gráfico 10 – Taxas de câmbio efetivas reais e nominais – cesta de moedas por rupia 1990 a 2003*



Fonte: Elaborado pelo autor baseado em dados do Reserve Bank of India (2007b).

*Considerando taxas efetivas ponderadas pela participação no fluxo de comércio total com 36 parceiros bilaterais, 1985=100

Desse modo, apesar de a Índia ter passado a operar com taxa flutuante de câmbio a partir de 1993, ela manteve presença constante de forma a guiá-la de acordo os interesses do país. Dois fatores motivam essa intervenção: a estabilidade da rupia frente ao dólar no curto prazo, e, no longo prazo, a manutenção de uma taxa real competitiva, através de desvalorizações pontuais, com a finalidade a estimular o comércio do país no cenário internacional, promovendo o crescimento econômico (VIRMANI, 2006). Dessa maneira, durante o período, a Índia logrou corrigir a supervalorização da rupia que imperava no país e minava a competitividade externa dos seus produtos; transformar o câmbio em um importante instrumento de política econômica; reduzir os déficits em conta corrente; e aumentar substancialmente suas exportações, assim como seu comércio intraindústria (BARBOSA, 2008; PANAGARYIA, 2008; VIRMANI, 2006).

Tendo em vista os aspectos analisados, é seguro concluir que, durante o período considerado na análise, que abrange do ano de 1990 até 2005, o setor terciário consolidou sua liderança como o motor da economia indiana, obtendo resultados positivos tanto em termos absolutos quanto como em relação à indústria e à agricultura. Tal trajetória já havia sido iniciada nos anos de 1980, porém se intensificou na década após o país iniciar uma série de reformas econômicas que, como comentado no capítulo anterior, lograram remover diversas restrições ao crescimento do setor, assim como à economia como um todo (MUKHERJEE, 2016).

Dessa forma, enquanto os serviços, ao fim da década de 1980, representavam aproximadamente 41% do PIB e obtiveram crescimento anual médio de 5,8%, no decênio seguinte esses valores passaram para 50% e 7,5%, respectivamente (GORDON; GUPTA, 2004; RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Assim, praticamente todas as áreas do setor terciário registraram crescimento se comparadas as duas décadas, sendo que tiveram maior mudança o setor de telecomunicações — que dobrou sua participação em relação ao PIB, de 1% para 2% —, e os *business services*, que chegaram próximo a quadruplicar sua relevância, passando de 0,3% para 1,1% do PIB. Em suma, todos os indicadores macroeconômicos selecionados apontam para um movimento positivo do setor de serviços: o crescimento da produção e participação no PIB; o aumento expressivo nas exportações e nas trocas internacionais; a expansão do investimento doméstico e entrada de capitais internacionais; e a ampliação na população empregada, que, embora não tenha acompanhado o ritmo das outras variáveis, ainda assim registrou crescimento.

4 ANÁLISE DAS REFORMAS ECONÔMICAS INDIANAS

Após apresentada a conjunta político-econômica da Índia através de uma descrição histórica e, em seguida, demonstrada a trajetória dos indicadores macroeconômicos selecionados — PIB, emprego, investimento, intercâmbio comercial e câmbio —, é possível introduzir o ponto central da análise. Assim, neste capítulo serão abordados os principais aspectos com os quais as reformas econômicas, empreendidas durante o decorrer da década de 1990, implicaram em mudanças no setor de serviços do país, buscando responder à pergunta que guia a monografia, isto é, quais foram os principais impactos das reformas liberalizantes empreendidas pela Índia para a emergência de um forte setor de serviços observada durante a época.

Dessa forma, neste quarto capítulo será testada a hipótese básica da presente pesquisa, ou seja, a ideia de que a eclosão do pujante setor de serviços indiano, principalmente no que toca o ramo voltado à exportação, foi viabilizada pelas reformas econômicas executadas pelo país ao longo do decênio de 1990, que atuaram no sentido de possibilitar o seu fortalecimento. A fim de atingir tal objetivo, serão descritas as consequências determinantes da guinada da política econômica da Índia para o setor terciário, visando a construção da análise

Concomitantemente, também será colocado em pauta o papel do Estado indiano para o desenvolvimento dos serviços, considerando, conforme exposto ao longo do segundo capítulo, sua forte presença para a direção do gerenciamento econômico do país. Isto porque, apesar de a Índia ter evoluído no sentido de reduzir a atuação estatal e seu controle sobre os agentes econômicos, essa intervenção perdurou a níveis relativamente altos mesmo após as referidas reformas, porém em menor escala.

4.1 CONSEQUÊNCIAS DA LIBERALIZAÇÃO ECONÔMICA PARA A EMERGÊNCIA DO SETOR DE SERVIÇOS

O fortalecimento dos processos de desregulamentação e liberalização que a economia indiana sofreu a partir do início dos anos de 1990, inicializado com a segunda onda de reformas econômicas inaugurada a partir da crise do balanço de pagamentos de 1991, dispõe de uma característica que os distancia da maneira que o mesmo movimento ocorreu em outros países em desenvolvimento, como os da América Latina (PEREIRA, 1996). Isto é, como as políticas de cunho liberal instauradas no período foram elaboradas pelo mesmo Partido do Congresso que havia liderado o país durante o período socialista, elas resultaram em transformações menos profundas do que aquelas concretizadas nos países latinos. Assim, as

novas medidas advieram principalmente da concepção dos dirigentes políticos da urgência de mudanças que favoreceriam a superação da crise em que se encontravam (DAS, 2000). A compreensão de tal aspecto é indispensável para se entender não somente o caráter limitado de tais transformações, como também a forma desigual com que elas se difundiram ao longo das atividades econômicas presentes na Índia. Nesse sentido, Schatzmann (2010) argumenta pela “[...] singularidade da experiência indiana de inserção no período atual de globalização, que vai além de uma adesão incondicional às tendências neoliberais em voga nos anos 1990”. Ou seja, por terem sido executadas de acordo com as necessidades do país, aderindo de forma parcial às ideias preconizadas pelo Congresso de Washington, as reformas se deram de maneira *ad-hoc*, buscando balancear a superação do baixo rendimento e produtividade de certos setores, o potencial reprimido de outros e a influência das elites econômicas e grupos de interesse (PEREIRA, 1996; SCHATZMANN, 2010; WORLD BANK, 2004).

Essas circunstâncias foram ainda mais exacerbadas nos serviços, devido as acentuadas diferenças entre as distintas atividades consideradas no setor. Assim, enquanto a área de tecnologia da informação passou a contar com elevados índices de liberalização comercial — para os parâmetros até então existentes no país, ainda longe do padrão internacional — o que teve como consequência uma intensa internacionalização, o setor de varejo, por exemplo, manteve-se fechado à concorrência externa e ainda seguiu dominado por pequenos e médios negócios, muitas vezes atuando na esfera informal (EICHENGREEN; GUPTA, 2010). Isso, por sua vez, refletiu o pragmatismo com o qual as decisões econômicas relativas à liberalização e à desregulamentação foram tomadas à época, buscando conciliar e adaptar a inserção do país no processo de globalização e integração econômica com as formas tradicionais de produção, exemplificando a peculiaridade da trajetória indiana, que foi refletida na performance de suas próprias atividades econômicas (WORLD BANK, 2004).

Dentro desse contexto, o World Bank (2004), por metodologia própria²³ que realiza uma média ponderada de fatores como abertura ao capital privado nacional, receptividade à entrada de investimento estrangeiro direto e regulamentação doméstica adequada, agrupou as diferentes ramificações do setor terciário em três categorias distintas:

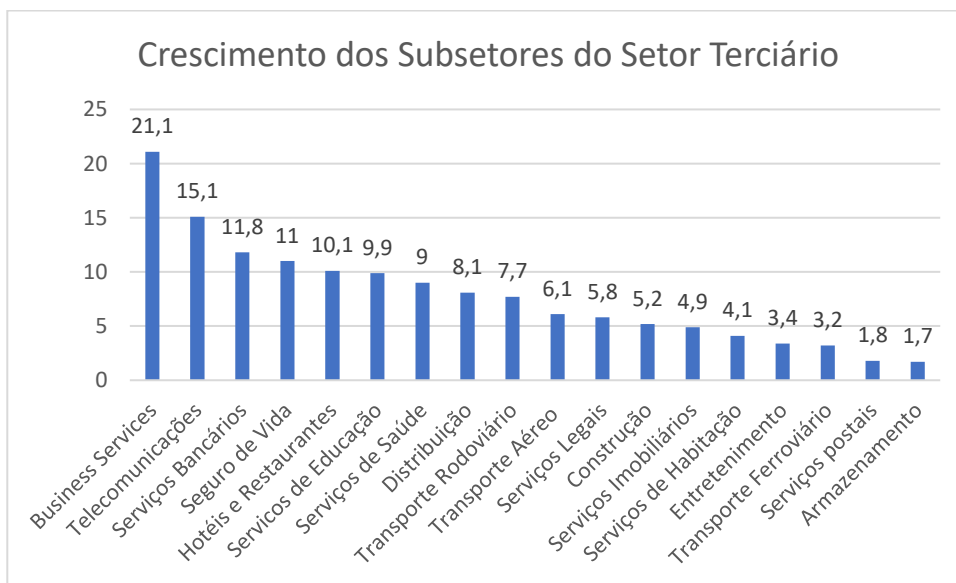
- i) Significativamente liberalizados, que inclui as telecomunicações, *business services* e hotéis e restaurantes;

²³ Uma descrição metodológica detalhada sobre como as variáveis consideradas para a construção do resultado se relacionam com cada subsetor não é disponibilizada no documento.

- ii) Moderadamente liberalizados, que compreende serviços bancários, seguro de vida, serviços de saúde e educação, venda por atacado, transporte rodoviário, transporte aéreo, construção e entretenimento;
- iii) Não liberalizados, em que se encontram os serviços legais, venda por varejo, transporte ferroviário, serviços postais, armazenamento e serviços imobiliários e de habitação.

Assim como o processo de liberalização, o resultado dos diferentes subsetores, representado pelo crescimento médio anual e ganhos de produtividade, também aconteceu de forma consideravelmente desigual. Dentre desse contexto, alguns setores ganharam destaque, passando a crescer a taxas significativamente maiores durante os anos 1990 do que na década anterior. São eles: *business services*, telecomunicações, serviços bancários, de saúde e educação, e hotéis e restaurantes (GORDON; GUPTA, 2004). Essa informação pode ser apreciada através do gráfico 11, apresentado a seguir.

Gráfico 11 – Crescimento anual médio dos subsetores do setor terciário na Índia 1990 a 1999 (em %)



Fonte: World Bank (2004).

Por essa perspectiva, percebe-se certa correlação entre os setores mais afetados pelas reformas e os de alto crescimento, sendo possível estabelecer uma correlação positiva entre esses dois grupos (WORLD BANK, 2004). Apesar de não ser o único aspecto capaz de explicar a emergência do setor de serviços durante os anos de 1990, a liberalização comercial teve um importante papel nesse sentido (KUMAR, LASHMI, 2012). A queda de boa parte das barreiras quantitativas e não-tarifárias — representadas principalmente pelo sistema de

licenciamento às importações — e a diminuição das restrições às exportações permitiram a Índia inserir-se como um relevante fornecedor em um mercado internacional que apresentava uma crescente demanda por serviços (BARBOSA, 2008; JOSHI, 2009).

Nesse sentido, o consumo externo possuiu um papel essencial para a emergência dos serviços indianos no período considerado (GORDON; GUPTA, 2004). A revolução tecnológica da segunda metade do século XX, que se aprofundou no final da década, tornou possível o fornecimento de serviços à longa distância, resultando na acentuação da tendência à fragmentação das cadeias de valor em escala global (JOSHI, 2009; PORTER, 1998). Com isso, tornou-se cada vez mais vantajoso a terceirização de atividades intermediárias — como processamento de dados, atendimento ao consumidor, suporte técnico, pesquisa de mercado etc —, fazendo com que as firmas pudessem se fixar em suas operações primárias, intensificando o processo de especialização e trazendo ganhos de produtividade (PORTER, 1998). Para minimizar custos, tais trabalhos foram transferidos para países em desenvolvimento, a fim de tirar proveito dos seus reduzidos custos de mão-de-obra, constituindo o que se convencionou chamar de terceirização *offshoring* (MUKHERJEE, 2016). A Índia foi uma das principais beneficiárias dessa tendência, aproveitando-se da demanda externa para alavancar sua economia e especialmente seu setor de serviços (GORDON; GUPTA, 2004). Essa tendência pode ser comprovada pelos resultados do setor externo indiano: durante os anos de 1990, as exportações do setor de serviços cresceram 17,3% ao ano, fazendo com que sua participação nas exportações globais de serviços dobrasse, passando de 0,6% em 1990 para 1,2% em 2001 (CHAUVIN; LEMOINE, 2003; WORLD BANK, 2004).

Dito isso, torna-se evidente o papel da abertura comercial de 1991 para a economia indiana através do processo de inserção internacional por vias comerciais, permitindo ao país usufruir do movimento de globalização e *offshoring* das atividades intermediárias (HADA; SURI, 2019). Essa importância é exemplificada pela performance do setor externo do país durante os anos de 1980: mesmo após a maxidesvalorização da rúpia de 1985 e as diversas mudanças quanto às políticas econômicas despertadas pelos governos de Rajiv e Indira Gandhi, o país ainda permaneceu essencialmente fechado ao comércio exterior, o que o inabilitou a participar de forma integral no mercado internacional (VIRMANI, 2006). Somente no decênio seguinte a Índia logrou extinguir o seu forte viés anti-exportador através das reformas implementadas, finalmente podendo adentrar à era da globalização de maneira estratégica, levando em conta a percepção de que este processo oferecia grandes oportunidades para o desenvolvimento do país (SCHATZMANN, 2010). Esse movimento é

representado pelo grau de abertura da economia indiana: enquanto nos anos de 1980 ele permaneceu praticamente estático na casa dos 15%, a partir do início da década de 1990 este valor despontou, passando de 15% em 1990 para aproximadamente 27% na virada do século e 42% em 2005 (WORLD BANK, 2019b).

Desta maneira, percebe-se que o aumento da participação dos agentes indianos no mercado externo não somente demonstrou-se frutífero pela possibilidade de atingir mercados antes pouco explorados — aproveitando-se assim de uma demanda externa para os produtos nacionais — mas também pelo próprio processo de fragmentação das cadeias de valor em âmbito global (JOSHI, 2009). Esta dinâmica auxilia a explicar o melhor desempenho dos serviços no período *vis-à-vis* os bens comerciais: enquanto nos últimos cinco anos do século XX o primeiro grupo atingiu crescimento médio de 23,2% ao ano, o segundo registrou crescimento substancialmente menor, na marca de 5,4% ao ano no mesmo período (WORLD BANK, 2004). Enquanto ambos os valores ainda permaneceram acima da média mundial, a melhora da atuação dos serviços excedeu em muito a dos bens, mesmo considerando somente aqueles de melhor performance, como os têxteis e os produtos químicos e farmacêuticos (CHAUVIN; LEMOINE, 2003).

De forma similar, porém em menor escala, o mesmo movimento de fragmentação aconteceu em território nacional. Mudanças na estrutura das empresas, que buscavam ganhos de eficiência e produtividade, causaram um processo de fragmentação técnica, passando ser mais proveitoso a contratação de firmas terceirizadas para operações de negócios que antes eram feitas internamente (GORDON; GUPTA, 2004). Isto, por sua vez, pode acontecer de duas maneiras. A primeira se trata de um simples deslocamento das atividades industriais para os serviços, sem haver necessariamente adição de valor agregado; ou seja, neste caso, haveria uma simples transferência da produção do setor secundário para o terciário. A segunda forma, mais dinâmica, caracteriza-se pelo mesmo processo de terceirização, porém com ganhos de produtividade para ambos os envolvidos. Assim, devido aos ganhos de eficiência e produtividade decorridos da especialização, tanto a indústria quanto os serviços afirmam-se como beneficiários. Banga e Goldar (2004) argumentam nesse sentido, advogando a ideia de que existe uma complementariedade entre os dois setores, causando um efeito cíclico: enquanto a indústria auxiliou os serviços com demanda agregada, este ofereceu ganhos de produtividade crescentes.

Por essa perspectiva, tal processo atuou no sentido de possibilitar às firmas industriais reduzir custos operacionais, já que a contratação de serviços terceirizados eram geralmente mais baratos do que sua prestação interna. Além disso, a terceirização permitiu ganhos de

especialização para ambas as partes, principalmente se considerado o recente aumento de qualidade dos serviços — advindo das inovações tecnológicas observadas no final do século XX —, cuja utilização na indústria teve como consequência expressivos ganhos de produtividade (BANGA; GOLDAR, 2004). Ainda nesse sentido, as inovações tecnológicas decorridas da difusão de investimento externo, aumento das importações de tecnologia estrangeira e crescimento da concorrência pela exposição ao mercado internacional atuaram de modo a ampliar esse efeito (BANGA; GOLDAR, 2004).

Não obstante, a crescente inclinação ao sistema de terceirização causado pela fragmentação da estrutura industrial das cadeias de valor, tendência esta tanto doméstica quanto internacional, não foi a única impulsionadora da demanda por serviços no período (JAIN; NINAN, 2010). O movimento de desregulamentação da economia doméstica, simbolizado pelo fim do raj de licenças, racionalização tributária e diminuição das áreas de monopólio estatal também trabalhou no sentido de impulsionar a atuação dos agentes econômicos, resultando em uma ampliação da demanda doméstica por serviços (BANGA; GOLDAR, 2004). Assim, a busca pela melhor alocação dos recursos públicos e o ambiente interno mais favorável aos negócios sinalizaram ao empresariado nacional a guinada de posição do governo, auxiliando um deslocamento em direção ao aumento dos investimentos privados (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004). Aliado a isso, a eliminação dos controles de preço, distribuição e produção permitiram ao capital nacional ganhos de eficiência e produtividade, possibilitando adaptar seus negócios de acordo com o mercado de maneira mais flexível e pragmática (VIRMANI, 2006).

Esse efeito pode ser medido através da mudança nos índices de inversão doméstica²⁴: entre 1990 e 2005, enquanto o investimento público diminuiu de 9,6% do PIB para 7,3%, o privado praticamente dobrou, saindo de 13,4% para 23% (GOVERNMENT OF INDIA, 2011b). Essa trajetória, por sua vez, foi decorrente do aumento da taxa de crescimento do investimento privado, cuja expansão contrabalanceou a queda do investimento público, resultando em um aumento do investimento total se comparado com a década de 1980 (VIRMANI, 2006). Não obstante, esse movimento logrou ampliar de forma substancial o investimento total, que obteve crescimento médio de 7,6% ao ano durante a década de 1990 e início dos anos 2000 e chegou a representar 30,3% em 2005 — contra 5% de crescimento anual médio na década de 1980 e 22,5% do PIB em 1989 (GOVERNMENT OF INDIA, 2011b; VIRMANI, 2006). Tendo isso em vista, Barbosa (2008) argumenta que “[...] o

²⁴ Aqui, utiliza-se o conceito de formação bruta de capital fixo como *proxy* para investimento doméstico.

investimento leva a acumulação de capital e, por conseguinte, ao aumento do estoque de capital da economia” (BARBOSA, 2008, p. 64). Por isso, o investimento teria tido papel crucial para a ampliação da renda e da produção, contribuindo para a alta taxa de crescimento econômico observada no período (BARBOSA, 2008). Por essa perspectiva, as reformas econômicas tiveram função mister ao desburocratizar a economia.

Ainda dentro desse contexto, o fim do monopólio público implicou na transferência de protagonismo para o empresariado nacional — representado pelos grandes conglomerados — em diversas áreas antes tomadas por empresas estatais (RIBEIRO, 2019). Exemplo disso é o setor de telecomunicações que, até então de monopólio estatal, inicializou sua abertura em 1994, passando a permitir o ingresso do capital privado (BARBOSA, 2008; GORDON; GUPTA, 2004). Com essa mudança, o setor observou intensa transformação, multiplicando sua participação no PIB de 0,7% em 1991 para 4,9% em 2006. Ao mesmo tempo, o número de assinantes de linhas telefônicas fixas moveu-se de 10 milhões em 1991 para mais de 200 milhões no mesmo período, sendo que aproximadamente três quartos desta quantidade eram de responsabilidade da iniciativa privada (JAIN; NINAN, 2010). O setor público continuou com função importante na área, apesar de bastante reduzida se comparada às décadas passadas, sendo responsável por boa parte do tráfego de longa distância e por uma regulação relativamente estrita (WORLD BANK, 2004). Dessa maneira, as telecomunicações lograram altas taxas de crescimento e conseguiram, simultaneamente, substancial diminuição de preços. Essa melhora ocorreu lado a lado com a expansão do número de usuários beneficiados, denotando que o aumento da participação das telecomunicações no PIB se sucedeu devido à ampliação do total de signatários, que foi capaz de contrabalancear o efeito de redução dos preços cobrados (JAIN; NINAN, 2010).

Outro subsetor dos serviços que empreendeu importante desregulamentação, porém em menor escala, ainda se mantendo relativamente fechado, foi o setor bancário (WORLD BANK, 2004). Embora esse processo tenha se iniciado nos anos de 1980, ele se intensificou na década posterior, o que foi refletido em sua taxa de crescimento: enquanto o índice de crescimento anual médio foi de 7% no período de 1950 até 1980, este valor passou para 12% na década de 1980 e 13% em 1990 (GORDON; GUPTA, 2004). Dentro desse subsetor, ganharam destaque as instituições financeiras não-bancárias, que cresceram 19% ao ano durante o decênio de 1990, enquanto os bancos registraram crescimento anual de 9% (GORDON; GUPTA, 2004). Não obstante a maior participação dos bancos privados, a esfera pública continuou com presença dominante: na virada do século, os bancos estatais ocupavam 81% do total do mercado, enquanto o restante era dividido entre a iniciativa privada nacional

e filiais de empresas estrangeiras (BARBOSA, 2008; WORLD BANK, 2004). A forte tradição de estatização do sistema bancário e o pragmatismo indiano com o âmbito financeiro parecem ter impedido uma maior desregulamentação dos serviços bancários, o que se refletiu no baixo nível de fornecimento de crédito ao setor privado em relação ao PIB, que girava em torno de 20% no ano de 2004 (NASSIF, 2006; WORLD BANK, 2004). Além disso, apesar de permitida a entrada de bancos privados a fim de estimular a competição no sistema financeiro, estes ainda eram sujeitos à severa regulação, sendo necessário, por exemplo, a alocação de parte do crédito fornecido para setores prioritários e cota para abertura de agências em zonas rurais e semiurbanas (WORLD BANK, 2004). Tais condições simbolizavam uma busca estratégica do Estado pela manutenção do valor social do sistema bancário, porém, ao mesmo tempo, acabavam por minar eficiência da alocação de capital ao elevar os custos operacionais, resultando nos índices de crédito muito abaixo do padrão internacional (WORLD BANK, 2004).

Tendo em vista que uma descrição detalhada do processo de desregulamentação de cada subsetor referente aos serviços foge do escopo da presente pesquisa, faz-se necessário reiterar as implicações deste processo para o crescimento da economia indiana a partir dos anos de 1990 ao permitir a penetração do capital privado em áreas antes de controle e/ou domínio estatal. Além dos já comentados setores de telecomunicações e bancário, os *business services*, segundo o World Bank (2004), compõe a lista dos três serviços de maior crescimento na década considerada para análise. Este último, por sua vez, trata-se do subsetor mais liberalizado, e em que a participação da iniciativa privada tem sido mais predominante (GORDON; GUPTA, 2004). Ademais, além do investimento doméstico e da demanda externa pelo processo de *offshoring*, os *business services* — que tiveram seu crescimento fortemente puxado pelo setor de tecnologia da informação — também usufruíram intensamente da liberalização dos fluxos de capital estrangeiro (JOSHI, 2009).

Nesse sentido, os fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) também contribuíram de maneira imperiosa para o crescimento do setor de serviços, representando uma importante fonte de inversão e transferência tecnológica (DAS, 2000). Conforme comentado no capítulo 3, o ingresso de IED era praticamente nulo no início da década de 1990 e antes das reformas econômicas, demonstrando o caráter fechado do regime que imperava até então (BARBOSA, 2008). A partir de 1991, contudo, o capital estrangeiro passou a adentrar as fronteiras do país de forma crescente, tendo seu valor multiplicado diversas vezes ao final da década se comparado com a época anterior às reformas econômicas (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Não obstante o expressivo aumento deste fluxo, a

Índia ainda permaneceu distante do padrão apresentado por outros países em desenvolvimento, em especial seus vizinhos. Enquanto, entre os anos de 2000 e 2005, o fluxo de IED representou para a Índia 0,9% de seu PIB, este mesmo índice atingiu 13,8% para Singapura e 3,4% para a China (BARBOSA, 2008). Se comparados valores brutos, a diferença é ainda mais discrepante, tendo a China recebido cerca de dez vezes mais inversões estrangeiras no mesmo período que o vizinho indiano (CHAUVIN; LEMOINE, 2003).

De todo modo, Segundo Chauvin e Lemoine (2003), essa divergência parecia estar mais relacionada a problemas estruturais relativos à economia indiana do que às restrições legais. Isto porque, apesar de não uniforme, um importante esforço liberalizante foi empreendido nesse sentido durante toda a década 1990, atingindo as diferentes áreas dos serviços de maneira irregular, porém significativa (WORLD BANK, 2004). No setor de TI — que compreende também os serviços baseados em TI —, a permissibilidade a investimentos estrangeiros foi quase completa, sendo permitido 100% de participação estrangeira com aprovação automática na maioria dos setores, incluindo instalação de computadores, implementação de *softwares* e processamento de dados; a única exceção explícita permaneceu nos negócios de *e-commerce business-to-business* (B2B), em que era necessária a aprovação do Conselho de Promoção de Investimentos Estrangeiros (FIPB²⁵, na sigla em inglês) e existia a possibilidade da necessidade de um desinvestimento de 26% (WORLD BANK, 2004). No mesmo sentido, o setor de telecomunicações passou por intensa liberalização, passando a permitir de 49% a 100% de propriedade estrangeira, obedecendo as regras específicas de cada segmento e necessitando de aprovação da FIBP para inversões que considerassem participação forânea acima de 49%; até essa marca, a regra da aprovação automática predominava (WORLD BANK, 2004).

Levando em consideração outros dois subsetores que registraram alto crescimento durante a década de 1990 — serviços bancários e de seguro —, a liberalização quanto aos fluxos de IED também se mostrou considerável. Nos serviços bancários foi permitida a participação externa de até 49% para bancos privados e 20% para os nacionalizados, porém bancos estrangeiros somente podiam atuar através de subsidiárias (WORLD BANK, 2004). Nos seguros, o IED podia significar até 26% do valor total da empresa via rota automática, enquanto nos serviços de educação e saúde não havia barreiras ou limites para a presença comercial de firmas estrangeiras, porém indivíduos não nacionais permaneceram proibidos de

²⁵ Foreign Investment Promotion Board.

atuar no país com fins lucrativos, além do setor ainda manter uma gama de regulações sociais (WORLD BANK, 2004).

Ao considerar os esforços de liberalização externa e receptibilidade à entrada de capital estrangeiros no país, percebe-se que, a partir de 1991, ocorreu um grande empenho em atrair investimentos externos e aumentar seu fluxo, antes muito diminuto. Similarmente, houve um aumento do grau de atratividade da economia indiana como um destino para investimentos, resultado das reformas econômicas (KUMAR; LASHMI, 2012). Apesar de o país ter mantido ainda diversas restrições, o movimento, decorrente das reformas empreendidas na década, atuou no sentido de flexibilizá-las, o que foi refletido na ampliação dos influxos de IED observados no período (BARBOSA, 2008). Segundo Gordon e Gupta (2004), a maior abertura ao investimento estrangeiro foi crucial para conduzir o crescimento do setor de serviços, existindo uma relação positiva entre as duas variáveis. Assim, os setores que mais observaram crescimento durante a década, em especial os *business services*, telecomunicações, serviços bancários e hotéis e restaurantes, também foram os que receberam maior volume de investimento estrangeiro (GORDON; GUPTA, 2004). Com exceção do subsetor de distribuição — que engloba tanto varejo quanto atacado — o restante dos setores que permaneceram fechados ao IED apresentou crescimento abaixo da média (WORLD BANK; 2004).

Outro fator relevante foi a relação positiva entre exportação e IED. Segundo o World Bank (2004), os segmentos que mais receberam inversão estrangeira foram também os que mais estão associados ao setor externo, mostrando uma associação entre as duas variáveis. Além disso, a concentração da proporção de investimentos em certas áreas parecia refletir tal tendência, sendo que as mais voltadas ao mercado externo receberam não só maior volume de investimento estrangeiro, como também tinham maior presença de firmas internacionais (GORDON; GUPTA, 2004). Nos *business services*, 27% das exportações indianas adivinham de empresas estrangeiras, enquanto, dentro do segmento, esse valor passava para 22% no setor de TI e 45% nos serviços baseados em TI (WORLD BANK, 2004). Isso, por sua vez, remete fortemente ao processo de terceirização de firmas estrangeiras pelo método de *offshoring*, que mostra tendência à grande participação estrangeira.

Por outro lado, a presença estrangeira não possuiu somente o mérito de fornecer capital para investimentos, como também tornou possível o acesso a uma importante fonte de tecnologia de ponta, principalmente se considerado que tais movimentos se concentravam nos setores intensivos em conhecimento (SINGH, 2003). Com isso, os efeitos de *spill-over* do IED possibilitaram grande potencial de avanço tecnológico, além da vinda de novas técnicas

de gerenciamento, administração e marketing — isso, por sua vez, contribuiu para o aumento da competitividade dos produtos indianos no setor, fomentando as exportações (KUMAR; LASHMI, 2012; VIRMANI, 2006). Dessa maneira, aliado à possibilidade de acesso a produtos estrangeiros pela liberalização das importações ocorrida no mesmo período, a desregulamentação do investimento estrangeiro contribuiu para expressivos ganhos de produtividade, tendo o índice de produtividade total dos fatores passado de 0,9% no período de 1950-1980 para 2,6% nos anos de 1980 e 2,8% na década de 1990 (BANIK; PADOVANI, 2014; VIRMANI, 2006). Segundo Virmani (2006), o papel do *spill-over* internacional de tecnologia é ainda mais importante para países em desenvolvimento como a Índia — e, por isso, mais distantes da fronteira tecnológica internacional e propensos a obter ganhos nesse sentido — sendo crucial para a difusão de novas técnicas e procedimentos, assim como para o crescimento econômico.

Outro aspecto relevante sobre como as reformas econômicas realizadas durante os anos de 1990 impulsionaram o setor de serviços está relacionado com a mudança do padrão de consumo registrado no período. A partir de 1991, com a ampliação dos índices de expansão do PIB e PIB per capita, o consumo doméstico verificou evolução, passando a crescer 4,8% contra 4,5% na década passada (VIRMANI, 2006). Mesmo que esse valor não tenha podido acompanhar o crescimento da produção, o consumo privado teve papel importante para o estímulo da economia, visto que agora passara a depender dos serviços e indústria no lugar de da economia primária, naturalmente mais volátil e suscetível a inconstâncias²⁶ (MCKINSEY, 2007; VIRMANI, 2006). McKinsey (2007) destaca o peso da mudança do padrão de consumo²⁷, resultado do aumento do poder de compra dos consumidores, para o estímulo do setor de serviços. Com isso, a demanda doméstica final se deslocou em direção aos bens consumo discricionários e aos serviços, fornecendo estímulo ao setor (MCKINSEY, 2007).

Dessa forma, este processo, aliado ao aumento da classe média indiana, contribuiu para o desenvolvimento econômico e fomento do setor de serviços. Assim, com o aumento da renda, estimulou-se a demanda por serviços de entretenimento, saúde e educação. Este último, além de incentivar o sistema de crédito e serviços financeiros através do ensino privado, também mostrou potencial para expansão do poder da renda de pessoas físicas no período, sendo o nível educacional um dos principais fatores na demanda por profissionais

²⁶ Virmani (2006) destaca o papel da chuva e das monções para o crescimento do PIB e da produtividade na Índia ao longo do século XX.

²⁷ Hansda (2006) e Joshi (2009) destacam que este processo seria uma variação da Lei de Engel, em que a demanda por bens, particularmente alimentícios, decresce relativamente à medida que a renda aumenta.

qualificados, e, conseqüentemente, com maiores salários (CAIN et al, 2010). De maneira similar, com o aumento do consumo de bens, ampliou-se também a necessidade por serviços de transporte, distribuição e armazenamento, denotando o efeito multiplicador do consumo (KUMAR; LASHMI, 2012). Ademais, todo este processo requer a presença de serviços legais, financeiros e contábeis, além da estrutura ofertada pelos serviços de telecomunicações, TI e *call-centers*, assim como os procedimentos relativos à transcrição, gerenciamento e processamento de dados (KUMAR; LASHMI, 2012). Ainda nessa perspectiva, o crescimento dos serviços gerou uma espécie de ciclo já que, ao oferecer salários acima daqueles ofertados pela indústria e agricultura, acabou por aumentar a renda média dos consumidores, o que, por sua vez, levou a mais consumo, gerando demanda para o setor e estimulando-o (MCKINSEY, 2007).

Levando em consideração os aspectos analisados até o momento, constata-se que, sob um aspecto comercial, o modelo de inserção internacional praticado pela Índia no que toca o seu setor terciário foi essencialmente parcial e assimétrico. Indo ao encontro do modelo de internacionalização empreendido pelo país, a liberalização dos serviços seguiu uma lógica pragmática, privilegiando alguns setores em detrimento de outros (GORDON; GUPTA, 2004). Através de uma observação do setor externo de cada segmento dos serviços, percebe-se que a Índia concentrou seus esforços de liberalização e desregulamentação naqueles em que o país possuía maior capacidade de competitividade internacional — como os *business services* e, em especial, a tecnologia da informação —, enquanto, concomitantemente, buscou manter o insulamento dos subsetores aos quais a liberalização poderia causar efeitos desfavoráveis (WORLD BANK, 2004). Tal deliberação parece ter sido advinda da vontade do país em preservar suas estruturas tradicionais de vida, do pesado custo de ajuste ao se defrontar com o mercado internacional, ou ainda da inabilidade em competir com firmas estrangeiras, que poderia acabar danificando a estrutura produtiva do país.

De toda forma, não obstante algumas ressalvas, o modelo de liberalização comercial empreendido pela Índia a partir de 1991 aproxima-se, de certo modo, com àquele descrito por Krugman (2012). Ou seja, ao inserir-se na economia internacional, o país obteve ganhos relativos à demanda externa, ao aumento do investimento estrangeiro direto e à possibilidade de especialização ao exportar bens e serviços em que possuía maior produtividade e importar àqueles que sua eficiência era deficiente. A relação entre comércio internacional e crescimento econômico observada no período foi, portanto, positiva. Simultaneamente, a Índia optou por concentrar seus esforços de liberalização em determinados setores ao entender que este processo tinha a possibilidade de trazer consequência distintas dependendo de seu

nível tecnológico e de produtividade, causando repercussões no desenvolvimento das atividades econômicas internas ao país (KRUGMAN, 2012). Assim, o país favoreceu, no seu processo de liberalização, setores que produzissem externalidades benéficas e efeitos de encadeamento para trás ou para frente na cadeia produtiva, decorrendo em *spill-overs* para outras atividades, como foi o caso dos *business services*, das telecomunicações e dos serviços bancários (KRUGMAN, 1987). A ação estatal para o direcionamento dessa dinâmica será analisada em seguida no próximo subcapítulo, através de uma investigação sobre o papel do governo indiano para o fomento do setor de TI.

4.2 POLÍTICAS PÚBLICAS E SEUS IMPACTOS NO SETOR DE TI

As operações relacionadas à tecnologia da informação (TI) iniciaram sua trajetória de crescimento nos anos de 1990, década em que o setor recebeu significativo estímulo com o aumento da demanda externa, conforme comentado no subcapítulo anterior. No decênio seguinte, a Índia obteve a liderança em escala global na realocação *offshore* das atividades de serviço, com destaque para a área de TI (A. T. KEARNEY, 2006). Assim, ainda em 2001, a exportação de *softwares* e serviços relacionados à computação atingiu a marca de 7,2 bilhões de dólares, passando a significar 40% das exportações de serviços da Índia (CHAUVIN; LEMOINE, 2003). Apesar de sua participação na produção total do país continuar relativamente pequena, ela aumentou expressivamente, atingindo 1,2% do PIB em 1997 e 4,9% em 2005 (JOSHI, 2009). A performance do setor foi puxada, em grande parte, pela exportação de *softwares*, que, na virada do século crescia a taxas de aproximadamente 50% ao ano (O'CONNOR, 2003).

A relevância das atividades relacionadas a TI para a economia indiana e a centralidade do setor para a presente pesquisa torna necessário alguns comentários sobre sua divisão interna. Segundo Joshi (2009) e Chauvin e Lemoine (2003), a segmentação toma a seguinte forma: pelo lado dos serviços, têm-se os serviços baseados em TI, que inclui, entre outros subsetores como a prestação de serviços de marketing e P&D, os *business services*. Por outro lado, ainda interno ao setor de TI, incluem-se os serviços relacionados ao desenvolvimento de sistemas, treinamento, suporte técnico e os *softwares* vendidos de forma intangível, geralmente entregues através de e-mails, satélites, sistema de armazenamento em nuvem ou pelo meio da instalação no local. Os *softwares* comercializados como serviços usualmente são personalizados e requerem uma licença ou subscrição.

Pelo lado dos bens, têm-se os produtos de hardware, periféricos e os *softwares* comercializados de forma física através de disquetes ou CDs —, ou mesmo aqueles vendidos

online, porém integralmente, ou seja, que transfira a propriedade do produto de maneira completa para o comprador no momento da compra, sem necessidade de subscrição (CHAUVI; LEMOINE, 2003; JOSHI, 2009). Neste subcapítulo, o enfoque se dará nos serviços relacionados a TI e, em especial, os *softwares* de serviços, seu maior expoente, cuja produção superou rapidamente a de produtos de *hardware* e rendeu ao país uma reputação em escala global pela qualidade e eficiência de seus exportados (MANI, 1999).

Dentro desse contexto, é possível citar diversos fatores, além das reformas econômicas mencionadas anteriormente, que possibilitaram a ascensão do setor de TI no país, assim como sua transformação em um dos principais núcleos da economia indiana. Em primeiro lugar, a difusão da língua inglesa na Índia possibilitou às firmas indianas maior facilidade para lidar com clientes e parceiros internacionais, principalmente em relação aos seus vizinhos e competidores estrangeiros, tornando-se um importante diferencial (A. T. KEARNEY, 2006). De acordo com o censo realizado em 2001, 12% da população indiana possuía fluência em inglês (RIBEIRO, 2019). Apesar de este valor não ser tão expressivo ou significar uma grande parte da população, se considerado os mais de um bilhão de indianos que o país tinha à época, tal número ganhava expressão em termos absolutos, representando uma grande massa de nacionais que tinha domínio sobre a língua, o que propiciou à mão-de-obra do país vantagem frente aos seus competidores. O ensino de inglês nas escolas era incentivado pela União, que, apesar de enfrentar algumas objeções regionalistas, buscou adotar a linguagem como idioma oficial (DAS, 2000; RIBEIRO, 2019).

Outro ponto fundamental para o sucesso da tecnologia da informação foi a disponibilidade de capital humano presente no país (VELOSO et al, 2003). Apesar de possuir diversos problemas no seu sistema educacional, que o torna relativamente ineficiente no âmbito da educação básica — o que contribuiu para manter uma parcela extensa da população analfabeta, principalmente nas zonas rurais e semiurbanas —, a Índia logrou desenvolver de maneira bem sucedida seu ensino superior (SEN, 1999). Com efeito, no final do século XX, a Índia possuía seis vezes o número de graduados em universidades do que a China, contando ainda com um sistema que favorecia de maneira desproporcional as áreas ligadas a TI: em 2000, o país produziu 71 mil graduados no setor, contra aproximadamente 41 mil da China, 18 mil do Brasil e 51 mil dos Estados Unidos (SEN, 1999; VELOSO et al, 2003). O grande contingente populacional transformou-se novamente em uma vantagem nesse ponto; apesar da tecnologia da informação empregar menos de 0,5% dos trabalhadores não-agrícolas, esse valor tornou-se expressivo caso considerado a massa habitacional do país, atingindo mais de 500 mil pessoas no ano de 2001 (O'CONNOR, 2003).

De todo modo, os empregados do setor geralmente pertenciam a camada mais elitizada da população, já que eram aqueles que tinham acesso ao ensino superior, ainda pouco abrangente. Na esfera privada, algumas iniciativas surgiram para suprir a ineficiência educacional do país, como é o caso do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (NIIT²⁸, na sigla em inglês), que buscou oferecer ensino especializado de maneira a capacitar a mão-de-obra para a crescente demanda por profissionais de TI, e, após um tempo, também entrou no ramo da venda de soluções tecnológicas e *softwares* educacionais e de treinamento (DAS, 2000; GOODMAN; WOLCOTT, 2003). Agregando a este processo, pode-se mencionar também os trabalhadores indianos, que durante os anos de 1970 e 1980, haviam imigrado para países desenvolvidos — em especial os Estados Unidos — e que retornaram ao seu país de origem a partir do início da década de 1990 como parte do processo de realocação de parcelas das atividades das empresas multinacionais para países em desenvolvimento através do sistema de terceirização *offshoring* (CHAUVI; LEMOINE, 2003). Isso, por sua vez, contribuiu para a difusão de conhecimento técnico e ampliação do número de profissionais altamente qualificados disponíveis (VELOSO et al, 2003).

No que diz respeito a políticas públicas voltadas diretamente ao setor de TI, uma investigação mostra diversas políticas estatais que visaram fomentar a área, remontando à década de 1970 (NASSIF, 2006). Durante seu surgimento, o setor foi beneficiado por uma espécie de “negligência benéfica” por parte do governo indiano, que no período focava seus esforços na regulamentação na indústria, agricultura e ramos tradicionais dos serviços (O’CONNOR, 2003). Apesar disso, o setor não ficou às margens da intervenção governamental, sendo destino, ao longo de sua história, de diferenças políticas, variando de medidas fiscais a leis de incentivo²⁹ (VELOSO et al, 2003). Desse modo, ele se desenvolveu sem um forte planejamento central ou ação estatal monopolista, mas de forma relativamente independente e através de políticas reativas de “baixo para cima” que buscavam conciliar as demandas do capital privado com as necessidades do governo, levando em conta uma sólida parceria público-privada (VELOSO et al, 2003).

Assim, ainda em 1972, a indústria de *software* indiana começou a tomar forma através de uma série de incentivos fiscais que ajudaram a moldar sua atual configuração. Desse modo, de maneira a incentivar o setor, foi permitida a importação de tecnologia estrangeira para fins de produção de *softwares*, assim como reduzidas as alíquotas dos impostos aduaneiros sobre

²⁸ *National Institute of Information Technology.*

²⁹ Mani (1999) advoga pela relação benéfica entre as duas formas de incentivos — fiscais e não-fiscais — para o desenvolvimento da indústria de alta tecnologia, e, ao mesmo tempo, destaca a indispensabilidade dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).

hardwares de mais de 100% para 40% (VELOSO et al, 2003). Na mesma década, passou a ser permitido à indústria de *software* se aproveitar de incentivos para exportação antes restritos a outros setores, incluindo a utilização das Zonas de Processamento de Exportação (ZPEs) (NASSIF, 2006).

A década seguinte marcou um crucial ponto de inflexão nesse sentido, com a adição de políticas não-fiscais no conjunto de incentivos para o setor de TI. Dessa forma, em 1984 foi decretada a Nova Política de Informática, que reconheceu o *software* como indústria, bem como a área de tecnologia da informação — juntamente com as telecomunicações — como parte do “setor central” da Índia, adicionando-as às indústrias tradicionais como energia elétrica, aço, petróleo e automóveis (GOODMAN; WOLCOTT, 2003; O’CONNOR, 2003). Tal política forneceu um importante impulso para a tecnologia da informação ao somar-se com outros pertinentes incentivos fiscais, que lograram nova diminuição dos impostos aduaneiros sobre *hardware* e *software*, incluindo a implementação de um sistema de importação de *hardware* sem taxas para firmas voltadas integralmente à exportação (VELOSO et al, 2003). Ainda nesse sentido, pode-se citar também a simplificação dos procedimentos para importação de tecnologia estrangeira na área, redução dos impostos sobre o lucro das exportações e a permissão para empresas indianas comercializarem *software* estrangeiro (VELOSO et al, 2003).

Sem embargo, talvez a política pública mais importante para o desenvolvimento da área de tecnologia da informação foi a criação dos Parques Tecnológicos de Software em 1988 — e sua posterior institucionalização como organização formal em 1991 (GOODMAN; WOLCOTT, 2003; NASSIF, 2006). Tais parques tinham forte orientação externa, tendo como objetivo principal impulsionar as exportações, promover a terceirização de TI e serviços baseados em TI e desenvolver firmas locais (NASSIF, 2006; VELOSO et al, 2003). A criação dos parques tecnológicos foi responsável pelo surgimento de *clusters*³⁰ em diversas cidades indianas, sendo as principais Bangalor, Chennai, Haiderabade, Mumbai e a região de Nova Delhi (GOODMAN; WOLCOTT, 2003). Em 1997, 84% dos membros da NASSCOM³¹ estavam baseados nessas localidades (VELOSO et al, 2003).

O mérito dos parques tecnológicos foi ter concebido, através de uma colaboração entre o setor privado e o Estado indiano, a edificação de uma estrutura propícia para o

³⁰ Segundo Porter (1998), *clusters* são “groups of interconnected firms, suppliers, related industries, and specialized institutions in particular fields that are present in particular locations” (PORTER, 1998, p.13).

³¹ Associação Nacional de Empresas de Software e Serviço (*National Association of Software and Service Companies* ou NASSCOM, na sigla em inglês) é uma associação comercial não-governamental do setor de TI e serviços baseados em TI que tem como foco a promoção de negócios, estabelecimento de uma rede de comunicação entre seus membros e a defesa dos interesses da indústria à nível nacional (VELOSO et al, 2003).

desenvolvimento da indústria de *software* e TI. Assim, foi gerado um ambiente auspicioso, agrupando inúmeros aspectos necessários para o desenvolvimento do ramo, como infraestrutura — incluso no âmbito tecnológico e de telecomunicações —, disponibilidade de capital humano, incentivos à comercialização e ao desenvolvimento (O'CONNOR, 2003). Com isso, os parques foram capazes de promover, de forma mútua, diferentes empresas do setor. Nesse sentido, Porter (2008) defende a importância dos *clusters* especializados para ganhos de eficiência e produtividade, contribuindo para a edificação de vantagens competitivas. Ainda segundo o autor, a formação de *clusters* reduz a necessidade da deslocação geográfica para grandes mercados ou centros consumidores, diminuindo custos transacionais e de transporte. Ademais, sua criação também tem a possibilidade de promover incentivos dinâmicos e bens coletivos na forma de informação técnica e especializada, intercâmbio de ideias e aparecimento de instituições relevantes, além de ganhos intangíveis, como relativos à reputação de mercado (PORTER, 1998). Desse modo, os *clusters* facilitam o surgimento de novos negócios através do acesso à informação e capital humano, promovendo ganhos de eficiência e reduzindo barreiras a intercâmbios comerciais e a investimentos (PORTER, 1998).

Em seguida, durante a década de 1990, o setor de TI foi afetado tanto pelo processo geral de liberalização empreendido através das reformas econômicas — como a desvalorização da rúpia e a liberalização das telecomunicações, vital para o funcionamento do setor —, quanto por medidas destinadas especificamente para área (O'CONNOR, 2003). Neste segundo grupo, pode-se citar, além daquelas mencionadas no subcapítulo anterior, uma nova leva de diminuições das alíquotas de impostos de importação para *hardwares* e *softwares*, além da possibilidade de 100% de participação estrangeira nas firmas relacionadas a TI, possibilitando a transferência de tecnologia forânea para o território nacional através da liberalização de IED e atração de multinacionais estrangeiras (WORLD BANK, 2004; VELOSO et al, 2003). De forma análoga, instituiu-se uma lei que tornava os lucros derivados das exportações de *softwares* isentos de imposto de renda, contribuindo para direcionar a produção para o mercado externo (VELOSO et al, 2003). Não obstante, esse decênio ainda registrou avanços não-tarifários, como a criação da Agência de Promoção ao Desenvolvimento de Softwares e o Instituto Indiano de Tecnologia da Informação (IIIT³², na sigla em inglês), ambos em 1998 (VELOSO et al, 2003). Através de tais medidas, ficava claro que o setor de TI havia ganhado uma forte identidade nas políticas do governo, obtendo, com

³² *Indian Institute of Information Technology.*

isso, empenho para a concepção de uma parceria público-privado devido ao reconhecimento de sua importância para a economia e para as exportações do país.

Com efeito, o setor de TI, e em especial a produção de *softwares* de serviço, iniciou o padrão de crescimento que logrou instituir a Índia como uma referência na área somente nos anos de 1990, após as reformas econômicas iniciadas em 1991 (O'CONNOR, 2003). Inicialmente com a prestação de serviços no local — estratégia de entrada que permitiu às firmas nacionais construir uma reputação em âmbito internacional e ganhar a confiança do mercado consumidor dos países desenvolvidos —, a Índia logo passou a focar seus esforços no método de exportação *offshore* através da terceirização de processos de nível intermediário ou baixo, como decodificação, programação com baixo grau de complexidade e conversão de sistemas já existentes (VELOSO et al, 2003). Assim, a porcentagem da prestação de serviços *offshore* nas exportações passou de 30% em 1993 para 58% em 2002 (WORLD BANK, 2004).

Com um setor doméstico limitado, os serviços relacionados à tecnologia da informação surgiram já voltados ao setor externo, resultando na criação de grandes empresas dedicadas à exportação³³ (O'CONNOR, 2003). Desse modo, em 2003 as quinze maiores empresas do mercado indiano passaram a representar 45% do total das vendas, e gigantes como a TCS e a Infosys rapidamente tornaram-se líderes globais no ramo, aproveitando-se de economias de escala e baixo custo da mão-de-obra local³⁴ (VELOSO et al, 2003). Após sua consolidação, o desafio transformou-se em mover suas atividades para cima dentro da cadeia de valor, passando a realizar trabalhos de mais alto nível técnico, como a integração de sistemas, serviços de P&D e a produção de produtos de tecnologia própria (JOSHI, 2009).

Em suma, as políticas públicas erigidas pelo governo auxiliaram de forma decisiva à edificação de uma bem sucedida indústria de tecnologia da informação. Nesse sentido, o Estado optou por privilegiar o setor por entender seu papel para a geração de divisas através das exportações, como também pela sua característica de encadeamento produtivo, capaz de

³³ Os gargalos de infraestrutura característicos da economia indiana possuem mais efeitos negativos no que concerne a indústria do que sobre os serviços, devido a este dispensar certos elementos, como o sistema de transporte. Em especial, o setor de *software* não foi tão afetado por tais falhas precisamente por sua relação com a economia doméstica serem tão limitados (O'CONNOR, 2003). Ainda assim, as falhas estruturais em relação ao sistema energético constituíam-se como uma grave adversidade, forçando aproximadamente 70% das empresas instaladas no país a investirem em seu próprio esquema de geração de eletricidade. Este tratava-se de um empecilho crítico para a atração de empresas estrangeiras (BANIK; PADOVANI, 2014; O'CONNOR, 2003).

³⁴ Segundo O'Connor (2003), enquanto um profissional de *software* na Índia ganhava aproximadamente vinte vezes mais que a média nacional, esse valor era somente 20% a 50% do que o mesmo ganharia nos Estados Unidos. O papel da educação para a renda média familiar também é descrito por Cain et al (2009), que encontra evidências do nível de escolaridade ser o maior diferencial para aumento do salário de um trabalhador, particularmente mais alto nos setores ligados à tecnologia da informação se comparado às áreas de emprego tradicionais.

gerar benefícios além dos financeiros através do efeito multiplicador para trás e para frente na cadeia de valor, além da possibilidade de *spill-over* tecnológico, que poderia possibilitar ganhos de eficiência em inúmeras outras áreas da economia do país (HANSDA, 2005; SINGH, 2003). Através de incentivos tributários, o setor se aproveitou de certa liberalização antes mesmo das reformas de 1990, que levaram a desregulamentação de maneira mais abrangente para a economia do país. Analogamente, o governo instituiu uma série de medidas não-fiscais de modo a impulsioná-lo, privilegiando a parceria público-privada para a construção de vantagens competitivas, como foi o caso dos Parques Tecnológicos de Software em 1988, importantes *clusters* tecnológicos (NASSIF, 2006; PORTER, 1998). Desta forma, pode-se concluir que o papel do Estado indiano foi fundamental para as reformas implementadas no país e para a condução de políticas públicas que levaram a Índia a se tornar referência em âmbito global na prestação de serviços, auxiliando a transformar a tecnologia da informação no principal polo dinâmico da economia indiana (VELOSO et al, 2003).

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho buscou responder algumas questões relevantes em relação ao desenvolvimento dos serviços como setor econômico na Índia. Inicialmente, foi dada maior atenção à trajetória histórica da economia do país, procurando contextualizá-la a fim de estabelecer as bases com que a mudança da gestão econômica, ocorrida nos anos de 1990, ocorreu. Após isso, procurou-se apresentar as transformações verificadas nos principais indicadores macroeconômicos — representados pelas variáveis PIB, emprego, investimento, intercâmbio comercial e câmbio —, de forma a observar seu deslocamento a partir das reformas econômicas liberalizantes iniciadas em 1991, principalmente no que tange sua aplicação no setor terciário. Desse modo, foi possível estabelecer um pano de fundo para a discussão central, que se caracterizou pela análise dos impactos das reformas econômicas da década de 1990 para o setor de serviços indiano.

No primeiro capítulo foi demonstrado que a independência do Estado indiano, concretizada em 1947, além da conquista da autonomia frente à antiga metrópole britânica, marcou também o início de uma trajetória econômica que se estendeu até o início da década de 1990. Assim, durante boa parte da segunda metade do século XX, a Índia buscou orientar seu planejamento econômico de acordo com as ideias do professor Mahalanobis, ou seja, direcionando-se para um modelo de forte protagonismo estatal, conduzido através de Planos Quinquenais que, por sua vez, eram coordenadas pela Comissão de Planejamento (BARBOSA, 2008). Este processo simbolizou a gestão econômica do governo de Nehru (1947-1964) e do primeiro mandato de Indira Gandhi (1966-1977), resultando em um regime fechado à economia e ao comércio internacional, com predominância do investimento público, ênfase na produção de bens de capital e enfoque no processo de substituição de importações (DAS, 2000). O símbolo desse período, denominado de versão indiana do socialismo, foi o sistema de raj de licenças, que determinava a necessidade de obtenção de licenças, junto aos órgãos oficiais do governo, para a criação, expansão ou modificação da capacidade instalada (PANAGARIYA, 2008).

Com o retorno de Indira Gandhi ao poder a partir de 1980, a Índia iniciou um movimento de flexibilização de suas estruturais regulatórias e intervencionistas, o que caracterizou a primeira onda de reformas de mercado (VIRMANI, 2006). Não obstante, este processo, que foi depois intensificado por seu filho, Rajiv Gandhi (1984-1989), somente abrandou o sistema de controle econômico que imperava desde a independência, não conseguindo extingui-lo (RIBEIRO, 2019). Dessa forma, tais mudanças, de caráter pro-

negócios — ou seja, que visava atender os interesses do antigo capital nacional já estabelecido, sem estimular a competição, a entrada de novas firmas ou a abertura comercial — não lograram profundas transformações estruturais, que só aconteceriam na década seguinte (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2004).

Por esse motivo, este trabalho concentrou-se nas mudanças macroeconômicas ocorridas na década de 1990, e seus respectivos impactos para as atividades econômicas do país. Assim, com as alterações ocorridas ao longo do período, os arranjos que atuavam no sentido de restringir e controlar o capital privado foram quase totalmente abolidos, assim como reduzidas de forma considerável as medidas que buscavam restringir o contato dos agentes nacionais com a economia internacional (DAS, 2000). Dessa forma, além das modificações na relação com o funcionamento do mercado externo, os anos de 1990 significaram um ponto de inflexão ao proporcionar à Índia a inserção no processo de globalização através da integração econômica internacional (PORTER, 1998; VIRMANI, 2006).

Esse movimento simbolizou uma transformação estrutural para a economia indiana, que pode ser identificada através da observação da trajetória dos indicadores macroeconômicos selecionados durante o período considerado. De fato, a análise mostra que a economia indiana obteve, durante a década de 1990 e primeira metade da de 2000, relevantes ganhos, crescendo a taxas mais expressivas do que aquelas registradas em épocas anteriores (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Esse crescimento foi auxiliado tanto pela ampliação do índice de inversão doméstica, puxado pela parcela privada, quanto pelo aumento da entrada de investimento estrangeiro direto. Este movimento, por sua vez, foi tornado propício pelo ambiente econômico interno favorável aos negócios originado pelas reformas e aumento de permissibilidade à presença do capital estrangeiro (BARBOSA, 2000; DAS, 2000; RESERVE BANK OF INDIA, 2007b). Similarmente, a partir de 1991 o fluxo de trocas comerciais internacionais iniciou um movimento de crescimento constante, o que resultou em semelhante aumento do grau de abertura, processo esse incentivado, pelo lado das exportações, pela depreciação real da rúpia registrada ao longo dos anos (RESERVE BANK OF INDIA, 2007b; WORLD BANK, 2019b).

Com isso, ao decorrer deste espaço de tempo, os serviços passaram a representar o principal setor produtivo da economia indiana, tomando o protagonismo neste sentido. Com exceção do emprego, que ainda se manteve concentrado na agricultura, o setor terciário passou à liderança em todos os outros aspectos, sendo possível identificar um claro deslocamento dos esforços produtivos do país nesta direção. O empenho neste sentido é

representado pela concentração do investimento — doméstico e estrangeiro — nos serviços, o que teve como consequência sua influência dominante para o crescimento e composição do PIB, além da ampliação de sua participação no intercâmbio comercial com o exterior (BARBOSA, 2008).

Frente aos dados levantados ao longo de seu desenvolvimento, a pesquisa permitiu a constatação de que, com algumas ressalvas, o modelo de inserção empreendido pela Índia assemelha-se com aquele descrito por Krugman (1987). Isto é, como os efeitos do comércio internacional impactam de maneira desigual as diferentes atividades econômicas de uma nação — sendo capaz de fortalecer um setor em detrimento de outro e promover repercussões políticas, sociais e econômicas —, o país deve favorecer setores que produzam *spill-over* e que gerem efeitos de encadeamento na cadeia produtiva (KRUGMAN, 1987). Nesse sentido, ao longo do seu processo de liberalização e desregulamentação, a Índia favoreceu setores nos quais possuía maior capacidade de competir em âmbito internacional e que produzissem externalidades benéficas, como os dos *business services*, TI e telecomunicações. Analisando esses segmentos, percebe-se que foram os mais atingidos pelas reformas ao longo do espaço temporal analisado, apresentando maior índice de internacionalização. De maneira análoga, conforme detalhado por Krugman (2012) e verificado ao longo da presente pesquisa, o aumento da participação indiana na economia internacional implicou em benefícios econômicos, produtivos e tecnológicos para o país, indicando uma relação positiva entre comércio internacional e crescimento econômico.

Ao se analisar os efeitos dessas mudanças no setor terciário indiano, conclui-se que é possível constatar que a hipótese central inicial se verifica. Ou seja, as reformas econômicas da década de 1990 tiveram importância mister ao viabilizar a emergência e fortalecimento do setor, principalmente sua parte voltada à exportação. Isso porque, apesar de existirem diversas assimetrias no processo empreendido — que se deu de forma pouco uniforme e irregular ao longo dos diferentes segmentos do setor de serviços — a liberalização permitiu aos agentes econômicos maior acesso aos recursos internacionais (WORLD BANK, 2004). Estes, por sua vez, eram caracterizados por crescente demanda externa, ampliada devido ao processo de fragmentação das cadeias globais de valor, e grande disponibilidade de capital externo para investimento em território nacional (GORDON; GUPTA, 2004; PORTER, 1998). Assim, a expansão do influxo de IED, que se amplificou exponencialmente durante o período, significou uma relevante fonte de inversão, assim como possibilidade de transferência e endogeneização de tecnologia estrangeira moderna (JOSHI, 2009; RIBEIRO, 2019). Além disso, contribuiu também para este processo o estabelecimento de multinacionais e o aumento

do comércio relativo a bens de alta tecnologia (VELOSO et al, 2003). Da mesma forma, o mercado interno também foi destino de considerável impulso com as medidas de desregulamentação, que lograram aumentar a produtividade e a eficiência das firmas nacionais ao promover melhor alocação dos recursos públicos e permitir a entrada do capital privado (VIRMANI, 2006; WORLD BANK, 2004).

Quanto às hipóteses secundárias, percebe-se que elas foram, de todo modo, verificadas. Entre os pontos que puderam ser comprovados, têm-se que: (1) o governo da Índia incentivou o crescimento do setor de serviços através de políticas públicas que possuíam como foco o setor de tecnologia da informação, (2) o Estado indiano buscou manter seu papel estratégico na gerenciamnto do economia, mesmo após a liberalização econômica e, por fim, (3) o crescimento do setor terciário teve como ponto central a área de TI —, e, dentro dela, a parcela especializada na exportação de *softwares* —, dando grande peso ao setor terciário do país.

É importante destacar que a observação sobre o desenvolvimento da área de tecnologia da informação permitiu comprovar a associação entre o capital privado e a ação governamental, demonstrando a permanência da presença estatal mesmo após o início do processo de liberalização. Exemplo disso é o estabelecimento dos Parques Tecnológicos de Software, que, embora tenham sido criados no período pré-reformas, continuaram em operação durante e a após sua implementação, simbolizando a parceria público-privada no setor. Assim, tais parques tinham um claro objetivo de impulsionar a área através da criação de vantagens competitivas ao unir, no mesmo espaço geográfico, diversas empresas do ramo, constituindo *clusters*. Relacionando-se a isso, o processo de formação de *clusters* é descrito por Porter (1998) como catalizador de incentivos dinâmicos, intercâmbio de informação técnica e surgimento de novas firmas especializadas, promovendo ganhos de produtividade e auxiliando a edificação de vantagens competitivas. Percebe-se, assim, a relevância dos Parques Tecnológicos de Software para o desenvolvimento do setor de TI verificado no período, assim como o papel estatal para sua concepção.

Em vista disso, o país buscou conciliar os ganhos provenientes do processo de liberalização comercial com uma consideravelmente ativa presença estatal e a manutenção do papel coordenador do Estado; associação esta demonstrada pelo caráter parcial e assimétrico que os processos de integração internacional e desregulamentação econômica tomaram. Assim, a Índia, ao longo de suas recentes transformações, manteve constante seu principal objetivo, isto é, a promoção do crescimento econômico e do desenvolvimento como prioridade na agenda nacional.

REFERÊNCIAS

- A.T. KEARNEY. **A. T. Kearney Global Services Location Index Rankings**. Chicago: A. T. Kearney Inc, 2006.
- AMSDEN, Alice. **The rise of the rest. Challenges to the West from late-industrializing economies**. Nova York: Oxford University Press, 2001.
- Atlas of Economic Diversity. **What did India export in 1996?** 2018. Disponível em <https://atlas.cid.harvard.edu/explore?country=104&product=undefined&year=1996&productClass=HS&target=Product&partner=undefined&startYear=undefined>. Acesso em: 06 set 2020.
- BANGA, Rashmi; GOLDAR, Bishwanath. Contribution of Services to Output Growth and Productivity in Indian Manufacturing: pre- and post-reforms. **Economic And Political Weekly**, New Delhi, v. 42, n. 26, p. 2769-2777, jul. 2007.
- BANIK, Arindan; PADOVANI, Fernando. Índia em transformação: o novo crescimento econômico e as perspectivas pós-crisis. **Rev. Sociol. Polit.** Curitiba , v. 22, n. 50, p. 67-93, June 2014 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782014000200006&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 29 agosto 2020.
- BARBOSA, Marcel Jaroski. **Crescimento econômico da Índia antes e depois das reformas de 1985/1993**. 2008. 115 f. Dissertação (Mestrado em Economia do Desenvolvimento) - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.
- CAIN, J. Salcedo et al. Accounting for Inequality in India: evidence from household expenditures. **World Development**, [S.L.], v. 38, n. 3, p. 282-297, mar. 2010.
- Central Intelligence Agency. **South Asia: India**. 2020. Disponível em <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>. Acesso em: 06 set 2020.
- CHAUVIN, Sophie; LEMOINE, Françoise. **India in the World Economy: Traditional Specializations and Technology Niches**. Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), 2003.
- CRUZ, S. C. **Gigante precavido**: reflexões sobre as estratégias de desenvolvimento e a política externa do Estado Indiano. Rio de Janeiro, agosto de 2008. Artigo preparado para a Conferência sobre a Índia, organizado pela Fundação Alexandre de Gusmão (Funag) e pelo Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais (IPRI) do Ministério das Relações Exteriores (MRE).
- DAS, Abhijit; BANGA, Rashmi; KUMAR, Dinesh. Global Economic Crisis: impact and restructuring of the services sector in india. **Ssrn Electronic Journal**, [S.L.], 2011. Elsevier BV.
- DAS, Gurchuran. **India unbound**: a personal account of a social and economic revolution. Nova York: Knopf, 2000.
- DELONG, J. Bradford. India since Independence. An Analytic Growth Narrative. In: RODRIK, Dani. **In search of prosperity: analytic narratives of economic growth**. Princeton (N.J.): Princeton University Press, 2003.

EICHENGREEN, Barry; GUPTA, Poonam. **The Service Sector as India's Road to Economic Growth**. IMF ICRIER Working Paper No. 249, 2010. Disponível em: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w16757/w16757.pdf

Government of India. **Ministry of Education**. 2020b. Disponível em: <https://www.mhrd.gov.in/> Acesso em: 06 set 2020.

_____. **Ministry of Finance**. 2020c. Disponível em: <https://finmin.nic.in/> Acesso em: 06 set 2020.

Government of India. **National Accounts Statistics**: 2014. New Delhi: Ministry of Statistics and Programme Implementation, 2014.

Government of India. **National Accounts Statistics**: Back Series 1950-51 to 2004-05. New Delhi: Ministry of Statistics and Programme Implementation, 2011a.

_____. **Economic Survey 2010-2011**. New Delhi: Ministry of Finance, 2011b;

GUHA, Ramachandra (ed.). **Makers of modern Asia**. Cambridge: Belknap Press, 2014.

GOODMAN, Seymour E.; WOLCOTT, Peter. **Global Diffusion of the Internet - I: India**: is the elephant learning to dance?. Omaha: University Of Nebraska, 2003. Disponível em: <https://digitalcommons.unomaha.edu/isqafacpub/36/>.

GORDON, James; GUPTA, Poonam. **Understanding India's Services Revolution**. IMF Working Paper No. 04/171, 2004. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=878996>

HADA, Bhupendra Singh; SURI, Ashish. The Service Sector as India's Road to Economic Growth: an analysis. **International Journal Of Busines**, Bangalor, v. 13, n. 1, p. 20-26, jun. 2019.

HANSDA, Sanjay, 2005. "**Sustainability of Services-Led Growth**: An Input Output Exploration of the Indian Economy. University Library of Munich, Munique. Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpge/0512009.html>

HAFFNER, Jacqueline A.; DE OLIVEIRA, Ariane Bayer; TUHTENHAGEN JR, Francisco. DESENVOLVIMENTO INDIANO A PARTIR DAS REFORMAS MACROECONÔMICAS DE 1990. **Conjuntura Austral**, Porto Alegre, RS, v. 2, n. 5, p. Pág. 106-131, abr. 2011. ISSN 2178-8839. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/ConjunturaAustral/article/view/18323/11695>>. Acesso em: 20 set. 2020. doi:<https://doi.org/10.22456/2178-8839.18323>.

HAFFNER, Jacqueline A.; SAUTER, Betina Thomaz. As estratégias econômicas da Índia e seus desafios: da "taxa de crescimento Hindu" ao desenvolvimento acelerado. **Conjuntura Austral**, Porto Alegre, RS, v. 11, n. 53, p. 48 - 66, mar. 2020. ISSN 2178-8839. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/ConjunturaAustral/article/view/96176>>. Acesso em: 07 set. 2020. doi:<https://doi.org/10.22456/2178-8839.96176>.

International Labour Organization. **Publications**. 2020. Disponível em: <https://www.ilo.org/global/publications/lang--en/index.htm>. Acesso em: 06 set 2020.

JAIN, Sunil; NINAN, T. N. Servicing India's GDP Growth. In: ACHARYA, Shankar; MOHAN, Rakesh (ed.). **India's Economy: performance and challenges**. Oxford: Oxford University Press, 2010. p. 328-365.

JOSHI, Seema. **IT and ITES as an Engine of Growth: An Exploration into the Indian Experience**. Working Paper Series No. E/294, 2009. New Delhi: Institute of Economic Growth. Disponível em: <https://eaber.org/document/it-and-ites-as-an-engine-of-growth-an-exploration-into-the-indian-experience/>

JOSHI, Vijay; LITTLE, I.M.D. **India: Macroeconomic and political economy 1964-1991**. Washington (D.C.): World Bank, 1994.

_____. **India's Economic Reforms 1990-2001**. Oxford: Clarendon Press, 1996.

KOHLI, Atul. Politics of economic growth in India, 1980-2005 - part I: the 1980s. **Economic and Political Weekly**, Mumbai, v. 41, n. 13, p. 1251-1259, 2006a. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/4418028?seq=1>

_____. Politics of economic growth in India, 1980-2005 - part II: the 1990s. **Economic and Political Weekly**, Mumbai, v. 41, n. 13, p. 1361-1370, 2006b. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/4418059?seq=1>

KOMINSKY, Mirela Ribeiro. **A evolução das relações comerciais Brasil – Índia pós 1990: histórico e perspectivas**. 2014. 63 f. TCC (Graduação) - Curso de Relações Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.

KRUGMAN, Paul. Is free trade passé? **Journal of Economic Perspectives**, v. 1, no 2, pp. 131-144, 1987.

KRUGMAN, Paul. **International Economics: theory & policy**. 9. ed. Boston: Pearson, 2012.

KUMAR, Sandeep; LASHMI, Priya. Economic Growth and Impact of Service's Sector in India. **International Journal Of Economics And Business Research**, 2012, v. 5, n. 3, p. 627-632, out. 2012. Disponível em: <http://www.ijbmer.com/docs/volumes/vol3issue5/ijbmer2012030504.pdf>.

LIMA, M. C. Índia: Avanços, Problemas e Perspectivas. In: **III Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional "O Brasil no mundo que vem aí" - III CNPEPI**. Rio de Janeiro: Palácio Itamaraty, 2008, p. 83-100.

MANI, Sunil. Government, innovation and technology policy: an international comparative analysis. **International Journal Of Technology And Globalisation**, [S.L.], v. 1, n. 1, p. 29-44, jan. 2004. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/228598021_Government_innovation_and_technology_policy_an_international_comparative_analysis.

MARANGOS, J. "The evolution of the term 'Washington Consensus'". **Journal of Economic Surveys**, vol. 23, n° 2, p. 350-384, 2009

McKinsey & Company, 2007. **The 'Bird of Gold': The Rise of India's Consumer Market**. McKinsey Global Institute. Disponível em: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/asia-pacific/the-bird-of-gold#>

MUKHERJEE, Arpita. Services sector in India: trends, issues, and the way forward. **Eurasian Geography And Economics**, [S.L.], v. 56, n. 6, p. 635-655, 2 nov. 2015. Informa UK Limited.

NASSIF, André. **A economia indiana no período 1950 – 2004 – da estagnação ao crescimento acelerado: lições para o Brasil?** Banco Nacional do Desenvolvimento Social, Rio de Janeiro, jan. 2006.

O'CONNOR, David. **Of Flying Geeks and O-Rings: Locating Software and its Services in India's Economic Development.** Working Paper n. 224. OECD Development Centre. Paris: OECD, 2003.

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado; THORSTENSEN, Vera (org.). **Os BRICS na OMC: políticas comerciais comparadas de brasil, rússia, índia, china e áfrica do sul.** Brasília: Ipea, 2012.

OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmem. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, abr./jun. 2010.

PANAGARIYA, Arvind. **India: the emerging giant.** Oxford: Oxford University Press, 2008

PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. A crise na América Latina: consenso de Washington ou crise fiscal?. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v.21, n.1, p.3-23, 1991.

_____. **Crise Econômica e Reforma do Estado no Brasil: para uma nova interpretação da américa latina.** São Paulo: Editora 34, 1996.

Planning Commission. **Annual Reports.** 2019a. Disponível em: https://niti.gov.in/planningcommission.gov.in/docs/reports/genrep/annrep.php?repts=b_anrep.htm. Acesso em 06 set 2020.

Planning Commission. **Publications.** 2019b. Disponível em: <https://niti.gov.in/planningcommission.gov.in/docs/reports/publications/index.php?repts=pub>. Acesso em 06 set 2020.

Planning Commission. **Five Year Plans.** 2019c. Disponível em: <https://niti.gov.in/planningcommission.gov.in/docs/plans/planrel/fiveyr/welcome.html>. Acesso em: 06 set 2020.

Planning Commission. **Towards faster and more inclusive growth – an approach to the 11° five year plan.** New Delhi: Government of India, 2006.

Planning Commission. **Foreign Investment.** New Delhi: Government of India, 2002.

Planning Commission. **Indian planning experience: a statistical profile.** Government of India, 2001a.

Planning Commission. **Towards faster and more inclusive growth – an approach to the tenth five year plan (2002-2007).** New Delhi: Government of India, 2001b.

PORTER, Michael E. **On Competition.** Harvard Business Review. Boston, 2008.

_____. **The competitive advantage of nations.** New York: Free Press, 1998.

PORTER, Michael E; MILLAR, Victor A. How Information Gives You Competitive Advantage. **Harvard Business Review**, Boston, v. 4, n. 63, p. 149-160, jul. 1985.

Reserve Bank of India. **Annual Report 2006-07**, Mumbai: RBI, 2007a.

_____. **Annual Report 2003-04**, Mumbai: RBI, 2004.

Reserve Bank of India. **Annual Reports**. 2020. Disponível em <https://www.rbi.org.in/Scripts/AnnualReportMainDisplay.aspx>. Acesso em: 06 set 2020.

Reserve Bank of India. **Handbook of Statistics of the India Economy, 2006-2007**. Mumbai: RBI, 2007b.

_____. **Handbook of Statistics of the India Economy, 2017-2018**. Mumbai: RBI, 2018.

RIBEIRO, Erik Herejk. **A grande estratégia da Índia: ascensão de uma nova grande potência no século XXI?**. 2019. 641 f. Tese (Doutorado) - Curso de Estudos Estratégicos Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2019.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. From “Hindu Growth” to productivity surge: the mystery of the Indian growth transition. In: SUBRAMANIAN, A. *India’s turn: understanding the economic transformation*. **Oxford University Press**, 2008. p. 03-49

ROTHERMUND, Dietmar. **An economic history of India: from pre-colonial times to 1991**. London: Routledge, 1993.

SCHATZMANN, S. **Inserção internacional e desenvolvimento econômico em países emergentes**. Dissertação apresentada no curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

SEN, Amartya K. **Beyond the crisis: development strategies in Asia**. Institute of South East Asian Studies, 1999.

SHARMA, Sheenu; KUMAR, Sandeep. POTENTIAL AND PERFORMANCE OF TERTIARY SECTOR OF INDIAN ECONOMY. **Asia Pacific Journal Of Research In Business Management**, [S.I.], v. 8, n. 6, p. 109-117, jun. 2017.

SINGH, Nirvikar. Information Technology as an Engine of Broad-Based Growth in India. In: RICHTER, Frank-Jürgen; BANERJEE, Parthasarathi (org.). **The Knowledge Economy in India**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2003. p. 24-57.

SOUZA, Nali Jesus de. **Desenvolvimento Econômico**. 6. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2012.

VELOSO, Francisco et al. **Slicing the knowledge-based economy in Brazil, China and India: a tale of 3 software industries**. September, 2003.

VIRMANI, Arvind. **Sources of India's Economic Growth**. Working Paper no. 131. New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations-ICRIER, 2002.

_____. **Sources of India's Economic Growth**. Working Paper no. 12901. New Delhi: National Bureau of Economic Research, 2007.

VIRMANI, Arvind. **The dynamics of competition: phasing of domestic and external liberalization in India**. Working Paper 4/2006 - Planning Commission. Government of India, 2006.

World Bank. **India Include Growth and Service delivery: Building on India's Success**, World Bank: 2006.

_____. **Sustaining India's Services Revolution: Access to Foreign Markets, Domestic Reform and International Negotiations**. The World Bank, 2004.

_____. **World Development' Indicators**. Washington: The World Bank, 2002.

World Bank. **Employment in agriculture, industry, services (% of total employment) (modeled ILO estimate) - India, World**. World Development Indicators, 2020. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/Employment-in-agriculture-industry-services/id/25b2e99e>. Acesso em: 03 jan. 2021.

_____. **Exports of goods and services, Import of goods and services (current US\$) - India**. World Development Indicators, 2019a. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/Exports-of-goods-and-services-Import-of-goods-and-services-/id/bd32a4a9>. Acesso em 06 jan. 2021

_____. **Exports of goods and services, Imports of goods and services, Trade (% of GDP) - India**. World Development Indicators, 2019b. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/Exports-of-goods-and-services-Imports-of-goods-and-services-Trade-/id/1cac9373>. Acesso em 06 jan. 2021

_____. **Service exports, Service imports (BoP, current US\$), Trade in services (% of GDP) - India**. World Development Indicators, 2019c. Disponível em: [https://databank.worldbank.org/Service-exports-Service-imports-\(BoP-current-US\\$\)-Trade-in-services-\(-of-GDP\)-/id/474e5d56](https://databank.worldbank.org/Service-exports-Service-imports-(BoP-current-US$)-Trade-in-services-(-of-GDP)-/id/474e5d56). Acesso em 06 jan. 2021

_____. **Service exports, Service imports, Exports of goods and services, Imports of goods and services (BoP, current US\$) - India**. World Development Indicators, 2019d. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/Service-exports-Service-imports-Exports-of-goods-and-services-Imports-of-goods-and-services-/id/ca7a3f5d>. Acesso em 06 jan. 2021

_____. **GDP growth, GDP per capita growth (annual %) - India**. World Development Indicators, 2019e. Disponível em: [https://databank.worldbank.org/GDP-growth-GDP-per-capita-growth-\(annual-\)/id/c4cf4dd7](https://databank.worldbank.org/GDP-growth-GDP-per-capita-growth-(annual-)/id/c4cf4dd7). Acesso em: 06 set. 2020.

ANEXO A – MAPA POLÍTICO DA ÍNDIA



Fonte: Ribeiro (2019).