

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

Samira Schatzmann

**INSERÇÃO INTERNACIONAL E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO EM PAÍSES
EMERGENTES: O CASO DA ÍNDIA**

Porto Alegre
2010

Samira Schatzmann

**INSERÇÃO INTERNACIONAL E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO EM PAÍSES
EMERGENTES: O CASO DA ÍNDIA**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia, ênfase em Economia do Desenvolvimento, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre.

Orientador: Prof. André Moreira Cunha

**Porto Alegre
2010**

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
Responsável: Biblioteca Gládis W. do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS

S312i

Schatzmann, Samira

Inserção internacional e desenvolvimento econômico em países emergentes / Samira Schatzmann. – Porto Alegre, 2010.
144 f. : il.

Orientador: André Moreira Cunha.

Ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre, 2010.

1. Investimento estrangeiro : Índia. I. Cunha, André Moreira. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia. III. Título.

CDU 339.727.22

Samira Schatzmann

**INSERÇÃO INTERNACIONAL E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO EM PAÍSES
EMERGENTES: O CASO DA ÍNDIA**

Dissertação apresentada à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Economia, ênfase em Economia do Desenvolvimento, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre.

Aprovada em 12 de maio de 2010, pela Banca Examinadora.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Barbosa

Prof. Dr. Eduardo Maldonado

Prof. Dr. Ricardo Dathein

Prof. Dr. André Moreira Cunha (Orientador)

Aos meus avós

AGRADECIMENTOS

Deixar para trás uma vida que aparentemente tem seus rumos trilhados para ir em busca não só daquilo que se acredita ser sua verdadeira vocação, mas mais do que isso, representa um sonho, exige muita coragem. Mas nem a pessoa mais corajosa do mundo teria tanta força para efetuar tal mudança, não fossem as pessoas que estão ali para incentivá-la, suportá-la e ajudá-la. Sendo assim, eu quero agradecer as pessoas que sempre “estiveram lá por mim”, e que muitas vezes tomaram para si o fardo mais pesado, para que pudesse aliviar o meu. Com medo de cometer alguma injustiça devido à minha memória traiçoeira, me absterei de mencionar os nomes das pessoas. Mas todos que me ajudaram nesta caminhada serão aqui lembrados. Tentarei ir pela ordem cronológica dos fatos e pessoas que me trouxeram até aqui.

Começo, portanto, pela minha família, pois sem eles eu nem sequer existiria. Como eu gostaria de ter outra oportunidade de subir em um palco para agradecê-los frente a centenas de pessoas, como foi quando eu terminei a graduação. Mas é com a mesma emoção e o mesmo sentimento de gratidão que eu agradeço por todo o carinho com o qual eu fui criada e toda a fé que vocês depositaram em mim desde criança. Nada que eu faça nesta vida será suficiente para retribuir o que vocês fizeram por mim, mas saibam que cada esforço meu tem como primeiro e grande motivador, poder quitar com vocês esta imensa dívida que carrego comigo.

Em segundo lugar, vem as pessoas que fizeram despertar em mim tanto a paixão pela economia - em especial pelo viés “desenvolvimentista” que tanto reforça meu gosto por esta ciência -, como o gosto pela pesquisa e pelo ensino. Agradeço a todos os meus professores da graduação no Mackenzie, inclusive aqueles que não chegaram a me dar aulas, mas que considero como meus professores também. Eles souberam reconhecer, dentre tantos alunos do curso noturno de uma universidade privada, alguém com o que se pode chamar de um “interesse a mais” pela disciplina e me fizeram acreditar no meu potencial e achar que valeria a pena seguir em frente.

Entre o fim da graduação e a decisão de fazer o mestrado, meus colegas e professores do cursinho da Anpec também foram fundamentais. Foi lá que consegui fazer a síntese do que havia aprendido na graduação e também conviver com outros alunos, de economia ou não, de outras universidades. Esta fase foi de um aprendizado muito enriquecedor, não só técnico, mas para a vida.

Neste período, a minha experiência na gerência de economia da Febrapharma foi de fundamental importância tanto profissional, como pessoal. Sou muito grata a toda ajuda que recebi dos meus superiores e colegas.

Após a traumática prova da Anpec veio a decisão de mudar de Estado. Agora quero agradecer os amigos que “deixei para trás” e que tanto souberam me ajudar a administrar a saudade e a falta que eles me faziam, através de longas conversas pela Internet. Como são difíceis as milhares de vezes em que você se depara com coisas que te fazem lembrar de um amigo que está longe! E neste momento, além da parte que representa meus amigos e minha família, outra grande parte do meu coração permaneceu, e ainda permanece, em São Paulo.

Os agradecimentos referentes à minha estadia em Porto Alegre são divididos em três. Em primeiro lugar, às pessoas que colaboraram para que eu tivesse um “lar” naquela cidade que eu só tinha visitado uma única vez na vida. Em segundo lugar, aos professores que tive o privilégio de conhecer e cujos ensinamentos me são tão caros. Agradeço o reconhecimento e o incentivo de

todos eles, que sempre forneceram um espaço altamente democrático para troca de idéias, independente da relação hierárquica aluno-professor. Em terceiro lugar pelos colegas de mestrado, inclusive os do “outro lado da força”. É com muita honra que digo que levarei sempre comigo as coisas que aprendi com cada um destes colegas – tenho certeza que a vida não conspirou para que estivéssemos todos na mesma turma à toa. Ainda nos veremos muito nos encontros de economia (ou não) da vida.

Depois veio, sem dúvida, a grande oportunidade da minha carreira: a bolsa de pesquisa do IPEA. Mais uma mudança, desta vez do frio úmido do sul para o calor seco do planalto central. Então agradeço pela confiança dos meus superiores, pelo clima provocativo dos debates que tanto ajudou a florescer em mim as idéias mais inovadoras e modificou tanto meu conceito de pesquisa em economia, como minha visão sobre o trabalho técnico do economista. Certamente hoje sou uma economista diferente do que era quando entrei no IPEA, não necessariamente no plano das idéias, mas na forma de ver os problemas do ponto de vista das políticas públicas pró-desenvolvimento. Aqueles que me conhecem sabem que, na minha visão, esta deveria ser a motivação primeira dos economistas – contribuir para o desenvolvimento. Agradeço ao espaço para exposição dos meus trabalhos e a todos os *feedbacks* recebidos.

E aqui em Brasília conheci pessoas muito interessantes que certamente enriqueceram meu repertório de histórias para contar - não que tenham sido muitas, mas foram muito boas. Agradeço pela compreensão com as minhas chatices de mestranda em fase de dissertação, e reconheço cada atitude tomada com a intenção de me agradar, de forma que todos colaboraram para que esta fase da minha vida tenha sido mais *light*.

Invariavelmente, algumas pessoas tiveram uma importância que transcendeu o tempo e o espaço, da forma como exposto neste pequeno texto. São pessoas que se fazem sempre presente, independente do contato diário, mensal, anual, ou de quantos milhares de quilômetros nos separam. A contribuição de vocês também foi fundamental.

Agradeço ao meu orientador que topou esta empreitada ao meu lado e que se mostrou sempre muito solícito e prestativo quando precisei. Agradeço às meninas da secretaria do PPGE da UFRGS, pela paciência nas dúvidas e angústias, e por todo o suporte oferecido.

Este trabalho não poderia ter sido feito, não fosse o auxílio financeiro recebido. Agradeço ao CNPq pela bolsa de pesquisa durante a fase de cumprimento dos créditos, e ao IPEA, que me financia desde então.

Espero, sinceramente, que as páginas que se seguem venham a acrescentar algo para o leitor e espero também, pretensiosamente, ter dado minha singela contribuição para a área do conhecimento que esta dissertação se enquadra.

RESUMO

O objetivo desta dissertação é mostrar como a estratégia de inserção internacional da Índia se articula com sua estratégia de desenvolvimento. Inicialmente, o trabalho conceitua inserção internacional e desenvolvimento econômico para países subdesenvolvidos e apresenta algumas estratégias estilizadas de inserção de alguns países emergentes. Posteriormente, busca-se caracterizar a economia da Índia do ponto de vista da evolução histórica e em seus aspectos distintivos. Entre as principais conclusões do trabalho, percebe-se que apesar da maior integração da Índia com o mundo, esta se dá em um grau inferior ao dos demais países em grau semelhante de desenvolvimento. Mesmo com o avanço recente, o crescimento não se traduziu em grandes modificações estruturais, com a maior parte da população ainda em condições de pobreza, e alocada no setor rural da economia. A relativamente baixa integração econômica e a própria abertura gradual e planejada da economia da Índia, mantendo reduzidos os índices de vulnerabilidade externa, permite que a Índia coloque algumas das prioridades da nação em primeiro lugar, tanto no arcabouço do regime macroeconômico, como nos fóruns internacionais. As oportunidades de crescimento, especialmente através do setor externo, devem ser consideradas tendo em vista as fontes de vulnerabilidade e oportunidades de mudanças estruturais que se traduzam em melhores condições de vida.

Palavras-chave: Inserção internacional. Estratégias de desenvolvimento econômico. Economias emergentes. Economia indiana.

ABSTRACT

The objective of this dissertation is to show how the strategy of international insertion of India is linked to its development strategy. Initially, this dissertation conceptualizes international insertion and economic development for underdeveloped countries and it presents some stylistic strategies of insertion for some emerging countries. Subsequently, it seeks to characterize the Indian economy from the standpoint of historical development and its distinguishing features. Among the main conclusions of this dissertation is that despite India's greater integration with the world, this occurs at a lower grade than that of other countries in similar levels of development. Even with recent progress, growth has not translated into major structural changes, as most of the population remains in poverty in the rural sector of the economy. The relatively low economic integration and the very gradual and planned opening of the economy of India, while maintaining low rates of external vulnerability, allows India to place some of the priorities of the nation's first, both in the framework of the macroeconomic regime, and in international forums. The opportunities for growth, especially through the external sector, should be considered in view of the sources of vulnerability and opportunities for structural changes that translate into better living conditions for its population.

Keywords: International insertion. Economic development strategies. Emerging economies. Indian economy.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Índia - Composição do PIB – Anos selecionados.....	51
Figura 2 – Índia e economias em desenvolvimento - Taxas de crescimento do PIB, variação anual, dólares correntes – 1995 a 2008.....	62
Figura 3 – Índia e economias em desenvolvimento – PIB <i>per capita</i> , dólares correntes – 1990 a 2007.....	63
Figura 4 – Índia – Formação Bruta de Capital Fixo – composição em Rs crore e em % do PIB - 1990 a 2007.....	67
Figura 5 – Índia – Composição da poupança interna, em % do PIB – 1990 a 2007.....	68
Figura 6 – Índia – Indicadores fiscais, % do PIB – 1990 a 2008.....	69
Figura 7 – Índia – Dívida interna bruta consolidada do setor público, % do PIB – 1990 a 2008.....	70
Figura 8 – Índia – Inflação (CPI) e Juros (Repo Rate), acumulado 12 meses, nas datas de decisão acerca da taxa de juros entre 29/04/2005 e 20/10/2008.....	71
Figura 9 – Índia – Reservas internacionais (exceto ouro), dólares correntes – 1990 a Dez/2009.....	88
Figura 10 – Índia – Taxa de câmbio nominal (Rs/US\$) e efetiva real (índice) – 1993 a Dez/09.....	88
Figura 11 – Índia – Saldo comercial de bens e serviços não-fatores, US\$ milhões, 1980 a 2008.....	90
Figura 12 – Índia - corrente de comércio, em % do PIB – 1990 a 2007.....	91
Figura 13 – Índia - Exportações e Importações de bens, US\$ milhões - 1990 a 2008.	92
Figura 14 – Índia - Balança de serviços não-fatores, US\$ milhões – 1995 a 2008.....	98
Figura 15 – Índia - Investimento direto externo: fluxo de entrada e saída, US\$ milhões - 1995 a 2008.....	102
Figura 16 – Índia e Países em Desenvolvimento - Entrada de IDE (fluxo), US\$ milhões – 1990 a 2008.....	104
Figura 17 - Índia e países em desenvolvimento - Fluxo de entrada de IDE em % da FBCF – 1990 a 2008.....	105
Figura 18 - Índia e países em desenvolvimento - Estoque de entrada de IDE em % do PIB – 1990 a 2008.....	105
Figura 19 – Índia - F&A (compra e venda) em número de acordos – 2000 a 2008.....	107
Figura 20 – Índia – Distribuição setorial de saída de IDE, fluxos acumulados, em % do total - períodos selecionados.....	109
Figura 21 – Índia – Destinos de saída de IDE, fluxos acumulados, em % do total - períodos selecionados.....	110
Figura 22 – Índia – Posição internacional de investimentos – composição do passivo, em US\$ bilhões, 1996 a 2008.....	114
Figura 23 – Índia – Posição internacional de investimentos – composição do ativo, em US\$ bilhões, 1996 a 2008.....	115
Figura 24 – Índia – Indicadores de integração financeira – 1996 a 2006.....	116

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Ranking <i>Business Week</i> de empresas do setor de serviços relacionados a TI – 2009.....	82
Quadro 2 – Indicadores de internacionalização das corporações indianas segundo <i>ranking</i> da Unctad, em US\$ mil e %, 2007.....	110
Quadro 3 – Empresas indianas presentes no BCG 100 <i>Global Challengers</i>	111

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Índia – Composição do PIB, taxa de crescimento e participação, média de períodos selecionados.....	65
Tabela 2 – Países e regiões selecionadas - população vivendo abaixo de US\$ 1,25 por dia, US\$ PPP de 2005 – anos selecionados.....	73
Tabela 3 – Índia – Balanço de Pagamentos, contas selecionadas, dólares correntes – 1990 a 2008.....	86
Tabela 4 – Índia - Indicadores de endividamento, solvência e liquidez externa – anos selecionados.....	89
Tabela 5 – Índia - Pauta de Importações, US\$ milhões e em % do total – anos selecionados.....	93
Tabela 6 - Regiões e Países de origem das importações, US\$ milhões e em % do total – anos selecionados.....	94
Tabela 7 – Índia - Tarifa média de importação de produtos não-agrícolas (taxa efetiva aplicada), em % - anos selecionados.....	94
Tabela 8 - Índia - Pauta de Exportações, US\$ milhões e em % do total – anos selecionados.....	95
Tabela 9 – Índia - Participação no total das exportações de serviços – anos selecionados.....	97
Tabela 10 – Índia - Participação no total das exportações de serviços – anos selecionados.....	98
Tabela 11 – Principais países de origem de IDE na Índia, fluxos acumulados, US\$ milhões – abril de 2000 a janeiro de 2009.....	106
Tabela 12 - Principais setores de atração de IDE na Índia, fluxos acumulados US\$ milhões –abril de 2000 a janeiro de 2009.....	107
Tabela 13 – Índia - F&A (compra e venda), em US\$ milhões, 1990 a 2008.....	108

SUMÁRIO

1 Introdução.....	14
2 Delimitando conceitos e conhecendo estratégias estilizadas de inserção internacional e desenvolvimento econômico	17
2.1 <i>Inserção internacional</i> para além da economia internacional: vulnerabilidade externa, relações de poder e espaço para políticas nacionais.....	19
2.2 <i>Desenvolvimento econômico</i> em período de globalização: particularidades do desenvolvimento periférico.....	22
2.2.1 <i>O desenvolvimento e o subdesenvolvimento</i>	23
2.2.2 <i>Globalização e estratégias de desenvolvimento econômico</i>	26
2.2.3 <i>Desenvolvimento econômico para países periféricos em contexto de globalização</i>	30
2.3 Estratégias estilizadas de inserção externa dos países periféricos.....	31
2.4 Considerações finais.....	39
3 Da consolidação da nação independente ao crescimento econômico acelerado no século XXI: a Índia em perspectiva histórica e alguns aspectos distintivos.....	41
3.1 A estratégia de desenvolvimento da Índia em perspectiva histórica.....	43
3.1.1 <i>O “padrão socializante” do pós-independência aos anos 1980</i>	44
3.1.2 <i>Reformas e abertura econômica: a década de 1980 e os primeiros anos da década de 1990</i>	52
3.1.3 <i>A economia avança, mas algumas deficiências permanecem: a Índia pós-reformas</i>	62
3.2 Aspectos distintivos da economia indiana.....	76
3.2.1 <i>O papel central do planejamento econômico</i>	76
3.2.2 <i>A importância do setor de serviços de tecnologia de informação (TI)</i>	79
3.3 Considerações finais.....	82
4 Inserção internacional da Índia: caracterização, tendências gerais e questões relevantes.....	84
4.1 Caracterização geral: balanço de pagamentos, câmbio, reservas, indicadores de endividamento e liquidez.....	85
4.2 Inserção produtiva.....	90
4.2.1 <i>Comércio de bens e serviços</i>	90
4.2.2 <i>Investimento direto externo</i>	102
4.3 Inserção financeira.....	113
4.4 Considerações finais.....	118
5 Conclusão.....	122
Referências.....	128
Anexo A – Indicadores de inserção internacional comparados.....	141

1 Introdução

A Índia é uma das economias emergentes mais dinâmicas do período recente, apresentando, há mais de 10 anos, taxas de crescimento médias superiores às das economias em desenvolvimento. De acordo com dados recentes do Banco Mundial, a Índia ocupa hoje a 12^a colocação das maiores economias do mundo em dólares correntes, e a 4^a em dólares paridade poder de compra¹. Segundo projeções da Goldman & Sachs², responsável pela criação do acrônimo “BRIC” - que representa as principais economias emergentes da ordem mundial contemporânea, Brasil, Rússia, Índia e China respectivamente-, a economia indiana tende a superar a economia japonesa em 2032, se tornando a terceira maior economia do mundo, atrás dos Estados Unidos e da China. O estudo destaca, porém, que cada economia dos BRICs enfrenta significativos desafios para manter-se no caminho do desenvolvimento e que mesmo ao final desta jornada, o produto *per capita* destes países tende a ser, com exceção da Rússia, menor do que os dos países desenvolvidos.

O crescimento acelerado da economia da Índia nos últimos anos se deu em um quadro de reduzida vulnerabilidade externa e vem sendo acompanhado pela elevação das taxas de investimento. Além disso, o país é reconhecido pela institucionalidade do planejamento econômico e de políticas direcionadas para setores estratégicos, bem como pela adoção de ações pragmáticas na condução da economia, em consonância com seus objetivos de longo prazo. Há que se considerar que a Índia tem apenas 60 anos de independência, mas conta com uma carga de tradições milenares, originada nos primórdios de sua civilização. Portanto, o país possui peculiaridades engendradas em suas estruturas sociais que caracterizam seu processo histórico de formação, bem como certas necessidades de consolidação nacional e de autonomia para execução de políticas. Estas características tendem a influenciar o perfil de estratégias de desenvolvimento e de inserção internacional da economia indiana.

O objetivo geral do presente trabalho consiste em caracterizar a inserção internacional da Índia e analisar como ela se articula com sua estratégia de desenvolvimento enfatizando os anos

¹ World Development Indicators database, Outubro/2009.

² Purushothaman; Wilson, 2003

pós reformas econômicas, ou seja, após a década de 1990. A hipótese central é que o processo de internacionalização das relações econômicas indianas não pode ser compreendido fora do contexto histórico-institucional. Isto significa considerar que o perfil de inserção internacional da Índia na globalização guarda elementos de continuidade com seu processo histórico de formação, sobretudo nos aspectos relacionados à consolidação do Estado indiano, da percepção do papel desta nação no mundo, e da visão de longo prazo, incutida na institucionalidade do planejamento. Tais elementos podem se ajustar às condições específicas de cada momento e, somados a outros, em especial aqueles que relevam as deficiências estruturais presentes em países subdesenvolvidos, como é o caso da Índia, revelam os aspectos de 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, aos moldes do que se verificou em diversos países da América Latina, por exemplo.

Deste modo, o presente tema se insere no amplo debate sobre estratégias de desenvolvimento econômico para países periféricos. Dentro desta temática, analisar-se-á o campo das alternativas de inserção externa diante de um cenário econômico globalizado, tendo a Índia como estudo de caso.

A importância de estudar este tema, do ponto de vista das relações de economia política internacionais, reside no fato de que entender a dinâmica das economias emergentes mais importantes, tanto por seus condicionantes internos de política econômica como pelo seu posicionamento perante o mundo, faz parte do entendimento das novas relações de poder que se configuram atualmente e são projetadas de se intensificar no cenário internacional.

Para realização do objetivo, este trabalho está estruturado em três capítulos. O primeiro capítulo busca definir, com base na literatura, o que será tratado como “inserção internacional” e como “desenvolvimento econômico” para o presente trabalho, articular com as visões críticas sobre o processo de globalização, e também apresentar estratégias estilizadas de inserção externa de países em desenvolvimento. Este capítulo não tem a pretensão de executar uma revisão exaustiva sobre o tema, mas sim servir de pano de fundo para discussão do caso indiano.

O segundo capítulo tem por finalidade analisar a economia da Índia sob a perspectiva histórica e apresentar alguns de seus aspectos distintivos. No primeiro caso, estão separadas as “etapas” do desenvolvimento da Índia: as primeiras três décadas do pós-independência, as

reformas econômicas dos anos 1980 e início dos anos 1990, e o final do século XX e início do século XXI. No segundo caso estão salientadas algumas características relevantes do país que transcendem a contextualização histórica, seja na forma de legado, seja de modificações importantes em sua estrutura. Este capítulo serve para explicitar a estratégia de desenvolvimento da Índia e sua evolução além de efetuar uma caracterização geral da economia.

O terceiro e último capítulo antes da conclusão caracteriza o setor externo da Índia após as reformas da década de 1990 e efetua uma análise crítica da estratégia de inserção internacional. Primeiramente é feita uma análise mais abrangente de variáveis relacionadas ao setor externo³, como traçar o perfil do balanço de pagamentos, regime de câmbio, reservas internacionais e indicadores de endividamento e liquidez externa. Posteriormente são analisados com mais detalhes os perfis de inserção produtiva – comércio externo e investimento – e de inserção financeira. As análises deste capítulo serão efetuadas à luz dos temas levantados no primeiro capítulo.

Esta dissertação enfoca as tendências estruturais e de longo prazo, furtando-se ao exame detalhado de questões de ordem mais conjuntural, exceto em situações onde esta se faça necessária. É válido também reforçar que a temática deste trabalho privilegia as questões pertinentes à economia política, mais do que efetuar uma sistematização das políticas econômicas e seus impactos no setor externo, não que isto não tenha sido feito, em algum grau.

³ Neste particular, vale uma ressalva metodológica: tentou-se utilizar fontes de dados primárias, bem como manter certa fidelidade a respeito das categorias conforme elas são disponibilizadas pelos indianos, explicando, sempre que necessário, as diferenças em relação a como os critérios são difundidos no Brasil. Para as comparações, foram utilizados dados de organismos multilaterais.

2 Delimitando conceitos e conhecendo estratégias estilizadas de inserção internacional e desenvolvimento econômico

O objetivo deste capítulo é caracterizar o que será entendido por inserção internacional, do ponto de vista do desenvolvimento econômico, bem como o próprio conceito de desenvolvimento. Trata-se, portanto, de delinear os aspectos incluídos dentro desta temática de forma que, ao final deste trabalho, se possa descrever o processo de inserção internacional da Índia enquanto uma política de desenvolvimento econômico e o alcance desta política empreendida até os dias recentes.

Para isto, este capítulo encontra-se dividido em três seções. As duas primeiras seções são destinadas a melhor delimitar os termos da pesquisa que será realizada nesta dissertação. A primeira seção tratará de conceituar “inserção internacional” ao passo que a segunda conceituará “desenvolvimento econômico”. Sobre a primeira seção, além da conceituação propriamente dita, serão apresentados elementos que configuram uma boa inserção internacional, ou seja, se determinados fatores ou políticas se traduzem em efeitos positivos sobre o desenvolvimento econômico. Será adotado o conceito de inserção internacional nos termos da Economia Política Internacional (EPI), pelos motivos que serão expostos ao longo da seção.

A segunda seção considera dois fatores importantes para entendimento do desenvolvimento econômico para países como a Índia no período recente. Em primeiro lugar, parte-se do pressuposto que o processo de desenvolvimento para países subdesenvolvidos, com inserção marginalizada no sistema internacional, apresenta peculiaridades relevantes que merecem ser assinaladas. Em segundo lugar, defende-se que é infundada a idéia de que o livre fluxo de mercadorias e capitais seria a melhor – ou única - forma de se atingir bom desempenho econômico em um contexto de globalização¹. Considera-se que a integração mundial, mais do

¹ Nesta dissertação, o processo de globalização segue a definição de Gonçalves (2005): a ocorrência simultânea de três processos: expansão extraordinária dos fluxos internacionais de mercadorias, serviços e capitais, acirramento da concorrência no mercado global e maior integração dos sistemas econômicos nacionais. A ideologia de livre mercado é difundida pelos principais atores do processo: organismos multilaterais sediados nos países desenvolvidos, os governos destes mesmos países desenvolvidos, e os gestores das empresas que agora passam a ser transnacionais. Em termos de alcance do processo de globalização, considera-se que este acentuou muitas das disparidades já existentes, como em termos de desigualdade e desemprego (NAYYAR, 2006).

que inevitável, oferece grandes oportunidades para o desenvolvimento do país, mas que, para pleno aproveitamento destas oportunidades, faz-se necessária a adoção de algumas políticas, pró-desenvolvimento, e que também atuem no sentido de minimizar os impactos negativos da integração mundial.

Fica aqui registrada a ressalva de que, nesta segunda seção, foram limitados os tópicos referentes às teorias do desenvolvimento econômico, de forma que não se opta por uma ou outra teoria concisa, e sim, conceitos aplicados de diversas matizes². Por trás desta opção de selecionar conceitos, ao invés de escolher uma única teoria, para avaliar o caso indiano, está a definição de que “conceitos destinam-se a integrar conhecimento, servindo como amálgama da reflexão que organiza a matéria empírica, base de observação científica da vida política e da realidade econômica, social e histórica” (CERVO, 2008, p. 11). Portanto, pode-se considerar que se tem antes um método analítico do que um campo teórico específico. Esta limitação teve a dupla finalidade de simplificar os critérios de análise, considerando sua pertinência para o caso indiano, bem como ater-se a temas que estão mais diretamente relacionados à questão da inserção internacional, tal qual será qualificada na primeira seção deste capítulo.

A quarta e última seção faz um apanhado da literatura que procura caracterizar os “tipos” de inserção externa empreendidos pelos países em desenvolvimento, em especial contrastando a experiência do leste e sudeste asiático com a dos países da América Latina, procurando relacionar os padrões de inserção com os resultados em termos de crescimento econômico e diversificação produtiva.

² Neste sentido, não se sabe ao certo se com sucesso, mas procurou-se tomar cuidado com aquilo que Cervo (2008) chama a atenção: o fato de que muitas vezes os conceitos expõem o lastro regional daquele que pesquisa. No caso, as experiências brasileiras tenderiam a condicionar o campo de observação da pesquisa. Tentou-se identificar, na leitura dos autores indianos e dos estudiosos estrangeiros sobre a Índia, os termos adequados sobre o qual deveriam versar as preocupações que ora se encontram elencadas ao longo deste trabalho.

2.1 *Inserção internacional* para além da economia internacional: vulnerabilidade externa, relações de poder e espaço para políticas nacionais

O conceito que aqui se utiliza do termo “inserção internacional” vai além das questões relacionadas à economia internacional, como comércio, investimentos, balanço de pagamentos e câmbio no que tange à análise de composição de pauta de importação e exportação, qualidade dos capitais recebidos pelo país, sustentabilidade das contas externas e volatilidade cambial³.

Mais do que explorar os aspectos referentes à integração produtiva e financeira busca-se, por um lado, fazer uma análise crítica do papel que o setor externo possui perante a economia como um todo e, por outro lado, como o país em questão se posiciona perante o sistema internacional. Enquanto o primeiro tema relaciona-se com a questão da vulnerabilidade externa, o segundo tem a ver com relações de poder. Contudo, o entendimento de ambos não é indissociável, de modo que “o poder efetivo é inversamente proporcional à vulnerabilidade externa” (GONÇALVES, 2005, p. 20).

Por vulnerabilidade externa entende-se a capacidade de “resistência a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos” (GONÇALVES, 2005, p. 19). Envolve duas dimensões: as opções de resposta, com os instrumentos disponíveis de política, e os custos de se contestar a dinâmica internacional na forma que ela se impõe ao país. Os modos de enfrentamento destas situações residem no uso das políticas macroeconômicas tradicionais e nos controles diretos sobre variáveis de influência externa, como, por exemplo, sobre os fluxos de capitais, regulamentação da operação de empresas estrangeiras no país, política comercial etc. Neste sentido, para o autor, a vulnerabilidade externa é maior quanto menores forem as opções à disposição, e maiores os custos do ajuste.

Enquanto as questões de vulnerabilidade estão mais relacionadas ao desempenho econômico *strictu sensu*, as questões de poder centram-se na esfera de atuação mais direta do Estado, através da política externa. Gonçalves (2005, p. 6) utiliza-se do conceito weberiano de poder, como sendo “a probabilidade de um ator social maximizar sua própria vontade

³ Poderia ter sido acrescentada a esta lista, ainda, a esfera tecnológica e as relações de dependência e/ou autonomia em relação à transferência internacional de conhecimento. Contudo, esta não será necessariamente um foco da análise do caso indiano, sendo mencionada esporadicamente, quando pertinente.

independente da vontade alheia”⁴. Leva-se em conta, portanto, as motivações e os determinantes da ação daquele Estado⁵.

Segundo Ricupero (2009) o conceito de inserção internacional é difundido na literatura especializada em desenvolvimento como flexibilidade de políticas (*policy flexibility*) ou ainda por espaço para políticas nacionais (*national policy space*). Para o autor:

A definição de “inserção soberana” reduz-se à idéia de que os países devem desfrutar de espaço suficiente para adotar, com a flexibilidade necessária, as políticas e estratégias de desenvolvimento mais adequadas a seus objetivos políticos, econômicos e socioculturais, levando em conta as especificidades derivadas de suas situações concretas. [...] O fundamento da flexibilidade e do espaço nacional reside na autonomia (RICUPERO, 2009, p. 15)

Para Nayyar (2006), a globalização diminuiu o espaço de política e a autonomia dos países, especialmente importantes para os países periféricos perseguirem suas estratégias de desenvolvimento. As chamadas “reformas estruturais”, recomendadas pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) quando estes eram solicitados para socorrer algum país em dificuldade, eram no sentido de desregulamentação da economia e abertura aos fluxos comerciais e financeiros internacionais. Estas regras e condicionantes tentavam minar a possibilidade de utilização de políticas de apoio ao desenvolvimento produtivo e tecnológico como formas de alavancarem o processo de industrialização⁶. A integração ao mercado de capitais também reduz os graus de liberdade para utilização de políticas cambial, monetária e fiscal. A primeira não poderia servir para incentivar as exportações de produtos manufaturados; a segunda não deveria

⁴ Conjugando estas esferas, de vulnerabilidade e poder, da forma como foram colocadas, Gonçalves (2005) logra efetuar uma conceituação mais abrangente de Economia Política Internacional (EPI), em relação à feita pelo que o autor denomina o *mainstream* da EPI na Europa e Estados Unidos, cuja abordagem reduz as rivalidades estatais à esfera das relações puramente econômicas, desconsiderando a importância de outros atores e instituições sociais.

⁵ O autor considera que o sistema internacional, onde se desenvolvem as relações de poder, é composto por três subsistemas: político, cultural e econômico. O sistema econômico internacional é onde interagem diferentes atores, como Estados, grupos de interesse, classes sociais, organizações não governamentais, empresas nacionais ou transnacionais, no exercício do poder econômico. Como ficará claro durante o trabalho, de modo geral, as análises não se darão ao nível de atores, procurando ter ora o Estado, ora o governo indiano, como sujeitos das ações aqui analisadas, salvo quando ressaltado diferentemente. No caso da Índia, vale a menção de que, na esfera cultural, apesar da penetração em grau relevante de valores alheios à sua cultura, mormente os ocidentais, ainda se mantém no país fortes traços característicos, tanto da tradição, quanto do orgulho nacional, a julgar pelos costumes, pela indústria cinematográfica e pela música indiana, entre outros. Portanto, é um país com elevada densidade cultural e, neste sentido, a direção ainda tende a ser contrária, com a Índia historicamente “exportando” valores sócio-culturais, como a religião budista e a prática da *yoga*.

⁶ O autor relembra ainda que tais conjuntos de políticas foram cruciais para o desenvolvimento econômico dos países atualmente desenvolvidos em seus primeiros estágios de desenvolvimento. Ver também Chang (2002) e Stiglitz (2002).

ser utilizada como um instrumento estratégico para guiar a alocação de recursos ou estimular a demanda agregada; a última não mais poderia encorajar os investimentos domésticos.

De acordo com Wade (2003), as “regras do jogo” da economia mundial são injustas, pois países desenvolvidos como Estados Unidos e União Européia deixam parte significativa de suas economias fora das mesas de negociações enquanto empregam um comprometimento retórico com a universalização da abertura. Essa assimetria de poder a favor dos países desenvolvidos é garantida pelo uso do acesso aos seus mercados como instrumento de pressão e também pelo despreparo institucional de muitos países para participar de negociações complexas, o que acaba não deixando alternativas para muitos países a não ser optar pela abertura. Desta forma, reduz-se tanto o espaço de desenvolvimento como o próprio espaço de auto-determinação, considerando as tendências de especialização que decorreriam da simples abertura aos fluxos comerciais e financeiros.

Dado o avanço do processo de globalização e o caráter restritivo das prescrições dos organismos multilaterais, é necessário analisar a evolução da margem de ação que os Estados nacionais possuem para a adoção de políticas públicas a favor do desenvolvimento, e até para o cumprimento de certas funções tradicionais do Estado⁷. Ou seja, verificar em que medida a uniformização das instituições prevaletentes para uma diversidade de economias impacta na efetividade do papel do Estado e, inclusive, na soberania das nações⁸.

Outro aspecto negativo característico da globalização é o aumento da instabilidade dos mercados financeiros internacionais, que atingem, sobretudo, as economias emergentes. Não basta adotar as medidas consideradas adequadas do ponto de vista dos organismos multilaterais e do mercado em geral, parece que as economias em desenvolvimento sempre serão “suspeitas” e o risco de contágio de uma crise iniciada em outras economias, é uma constante⁹.

Em suma, uma inserção internacional positiva é aquela que permite que os Estados nacionais tenham raio de manobra para execução de políticas, e que mantenham baixos os índices

⁷ Ricupero (2009) faz uma análise da evolução histórica na margem de ação discricionária do Estado, desde a época do New Deal nos anos 1930, favorável ao intervencionismo estatal, até a “contraofensiva liberal” de Ronald Reagan e Margareth Thatcher na década de 1980.

⁸ Stiglitz (2002) ressalta que os organismos multilaterais tratam indistintamente diversos países, desconsiderando as dimensões históricas, sociais e políticas ao recomendarem um determinado padrão de políticas para qualquer economia.

⁹ Pelo menos esta foi a dinâmica das crises nas economias periféricas durante os anos 1990 e começo dos anos 2000. Para maiores detalhes, ver Stiglitz (2003) e Prates; Cintra (2008).

de vulnerabilidade externa, sendo que ambos os aspectos são intrinsecamente relacionados. No contexto da globalização, a ação dos organismos multilaterais, preconizados pelos países desenvolvidos, atua no sentido de restringir este espaço de política para os países em desenvolvimento, o que, aliado à tendência à instabilidade dos fluxos de capitais internacionais com efeitos prejudiciais, torna ainda maior o desafio de se concretizar uma inserção internacional autônoma.

2.2 *Desenvolvimento econômico* em período de globalização: particularidades do desenvolvimento periférico¹⁰

Procurou-se construir, nesta seção, um corpo teórico que se utiliza de autores de distintas matizes teóricas e também que escreveram em circunstâncias e para finalidades diversas. Conforme explicado no início do capítulo, tomou-se o cuidado de elencar os argumentos que servem estritamente à explicação do caso indiano, de forma que esta seção realiza uma revisão não exaustiva sobre o tema de desenvolvimento econômico de forma mais ampla.

Esta seção encontra-se dividida em três subseções. A primeira subseção busca caracterizar o subdesenvolvimento e entender quais são (ou devem ser) os reais objetivos do desenvolvimento econômico. Ou seja, o que os países, ao formularem suas estratégias de desenvolvimento, devem perseguir para mudarem efetivamente de patamar. Pode-se adiantar que uma das características do subdesenvolvimento é justamente o fato de que o processo não evolui de forma consistente e simultânea para todos os setores da economia e da sociedade¹¹.

Há um debate “clássico” sobre o subdesenvolvimento, cujos argumentos, apesar de terem sido formulados em outro estágio do desenvolvimento capitalista, continuam em grande medida válidos para explicar questões relevantes na atualidade. Isto se dá por causa da persistência da assimetria na integração econômica mundial bem como pela manutenção, ou até agravamento, de

¹⁰ Os termos “economia em desenvolvimento”, “economia periférica”, “economia emergente” e “economia subdesenvolvida” serão utilizados sem distinção, a menos se ressaltado o contrário.

¹¹ Esta é a dinâmica essencial do desenvolvimento econômico para Hirschman (1961).

certos problemas estruturais destas economias atrasadas, dado o padrão de integração destes países à nova ordem mundial.

A segunda subseção traz à tona as teorias e autores que discutem a globalização e o desenvolvimento. Estes autores procuram avaliar quais os determinantes de “boas” estratégias de desenvolvimento dos países que obtêm resultados positivos de sua inserção internacional. Esta subseção é particularmente importante porque reflete o entendimento das características contemporâneas do sistema mundial capitalista. Uma vez que o objeto de estudo deste trabalho é a inserção internacional da Índia no período recente, é necessária que esta temática seja tratada buscando fornecer subsídios para avaliação da estratégia indiana.

A terceira e última subseção tem caráter conclusivo, buscando agrupar os elementos comuns às duas abordagens, respeitando as diferenças concernentes à tempo e espaço de quando elas foram desenvolvidas. Esta subseção vem a configurar o quadro conceitual que será considerado nos capítulos posteriores para avaliar a(s) estratégia(s) de desenvolvimento econômico da Índia.

2.2.1 O desenvolvimento e o subdesenvolvimento

A concepção de desenvolvimento econômico evoluiu ao longo do tempo, tanto em termos teóricos como em termos de práticas de política. Em sua origem, a preocupação central do desenvolvimento era aumentar a renda *per capita* através da acumulação de capital, acreditando-se que esta seria suficiente para melhoria da qualidade de vida das pessoas. Ao longo do tempo foi incorporado ao conceito de desenvolvimento a expansão das capacitações humanas e do bem estar¹².

¹² Uma das principais referências teóricas a este respeito, senão a principal, é justamente um economista indiano, Amartya Sen, ganhador do Prêmio Nobel em 1998. Ver Sen (1997), e Thirlwall (2003), para um apanhado geral desta questão. Interessante ressaltar que a Índia tem muitos economistas que estudam o desenvolvimento econômico sob diversas abordagens (THIRLWALL, 2003). Entretanto, como observa Sachs (2009), as contribuições destes autores não são difundidas no ocidente. Este trabalho procurou incorporar, de alguma maneira, as idéias de alguns destes economistas.

O subdesenvolvimento é, em linhas gerais, caracterizado por uma articulação particular de fatores externos, os determinantes gerais do sistema capitalista, e fatores internos, os determinantes específicos destas sociedades, suas características estruturais.

No âmbito dos fatores externos, o que se considera são as relações políticas e econômicas entre as áreas avançadas e atrasadas do mundo capitalista que são, por natureza, assimétricas¹³. Um dos fatores mais influentes no desejo de uma economia crescer se desenvolver é o aumento da percepção da inferioridade da sua economia e do seu *status* político no mundo¹⁴. Muitos autores estudam, ainda, como a formação de certas estruturas internas dos países são condicionadas por esta relação internacional desigual¹⁵. Esta característica tende a ser um condicionante relevante das políticas de desenvolvimento econômico naquelas localidades recém egressas de um processo de liberação do domínio colonial (MYRDAL, 1972)¹⁶.

Entre as características estruturais do subdesenvolvimento, que dizem respeito aos seus determinantes internos, são freqüentemente mencionadas na literatura: incidência da pobreza, fome e carência de necessidades básicas, baixo desenvolvimento humano em geral, rápido crescimento populacional intensificando problemas de desemprego e informalidade, concentração de renda, baixo nível de poupança interna¹⁷, estrutura produtiva voltada para setores de baixa produtividade e valor agregado, e pauta de exportações intensiva em produtos primários¹⁸. Muitas destas características foram observadas antes do processo de industrialização de boa parte das

¹³ Enquanto tendência natural do sistema, esta se reapresenta sob diversas formas a depender do padrão do desenvolvimento capitalista. Por exemplo, a raiz das questões relacionadas à dependência, sob a ótica da Cepal (Comissão Econômica para América Latina e Caribe), provinha da esfera comercial, com a crítica à teoria das vantagens comparativas. Com o avanço das relações econômicas internacionais, a preocupação central passou a ser o papel das grandes empresas multinacionais no estreitamento das relações de dependência, sobretudo porque estas empresas controlam a criação e difusão das novas técnicas. Em relação ao período mais atual, pode-se considerar também a assimetria em relação ao sistema monetário e financeiro global, no que diz respeito aos fluxos de capitais, entre outras questões.

¹⁴ Ver Prebisch (1950), Furtado (1983) e Myrdal (1972).

¹⁵ Para um panorama geral destes autores e suas visões, ver Palma (1978).

¹⁶ As práticas coloniais são conservadoras por natureza, tanto do ponto de vista interno, com a manutenção da dualidade econômica, onde a classe nativa dominante se beneficia desta condição, como do ponto de vista externo, de manutenção da posição inferiorizada na hierarquia internacional e com o centro de decisão localizado fora do país. Por outro lado, as regras coloniais não excluem o progresso econômico, desde que não haja alteração na estrutura de poder (DASGUPTA, 1974).

¹⁷ Na atualidade, esta característica pode ser “substituída” por baixa capacidade de geração de crédito.

¹⁸ Ver, Bhagwati (1975), Furtado (1983), Lewis (1969) e Thirlwall (2003), este último indicado para um resumo destas questões. Bhagwati (1975), Myrdal (1972) e Dasgupta (1974) analisam a importância de outros fatores não-econômicos do subdesenvolvimento tais como a influência de questões políticas, sociais e até religiosas nas regiões menos desenvolvidas, além das acentuadas disparidades regionais.

economias subdesenvolvidas, mas ainda se fazem presente em vários destes países¹⁹. A presença concomitante de um setor tradicional e atrasado e de um setor dinâmico moderno (dualidade econômica) também é uma característica do subdesenvolvimento, sendo que o comércio e a industrialização têm seu papel na transformação destas estruturas, podendo agir tanto no sentido de melhorar os efeitos de encadeamento, como no sentido oposto.

O subdesenvolvimento é dotado por uma dinâmica capitalista específica, não podendo ser considerado uma fase pela qual também passaram os países atualmente avançados durante seu processo de desenvolvimento, associada à elevação da renda *per capita* (FURTADO, 1983). Trata-se de lograr êxito nas transformações estruturais necessárias, que são condicionadas por suas próprias características internas e externas. Um fator distintivo do subdesenvolvimento, neste particular, é o processo de desenvolvimento não-equilibrado, onde determinadas atividades desenvolvem-se mais rapidamente do que outras (HIRSCHMAN, 1961)²⁰. Contudo, Furtado (1994) faz um contraponto entre modernização de alguns setores e desenvolvimento econômico, que supõe um desenvolvimento relativamente igualitário entre todos os setores da economia.

Desta forma, as preocupações que norteiam as políticas de desenvolvimento deveriam concentrar-se na superação da condição de subdesenvolvimento, sobrepujando a marginalidade destes Estados nacionais no contexto externo, e também, minimizando os problemas sociais e de distribuição de renda.

Neste sentido, a participação do Estado é fundamental. Em primeiro lugar, pela própria conscientização da dimensão política do problema do subdesenvolvimento e da necessidade de constituir centros nacionais de decisão (FURTADO, 1983). Em segundo lugar, para coordenar os esforços de mudança estrutural e aproveitamento das oportunidades existentes no cenário internacional²¹, com garantia da inclusão da maioria nos benefícios da acumulação (FURTADO, 1994). Para isso, é necessária a presença de uma visão, ainda que relativamente vaga, de objetivos de longo prazo.

¹⁹ Uma outra característica do subdesenvolvimento nos primórdios da teorização sobre desenvolvimento era o baixo nível de acúmulo de capital. Como esta “fase” já foi rompida por muitos países, esta característica foi desconsiderada.

²⁰ Embora o autor trate da questão sob o ponto de vista da produção, pode-se estender a análise a outros aspectos do desenvolvimento, como na questão social, por exemplo.

²¹ No que diz respeito ao papel do Estado na transformação econômica e conseqüente alteração da posição de um país na divisão internacional do trabalho, ver Evans (2004).

2.2.2 Globalização e estratégias de desenvolvimento econômico

Dada a contextualização, efetuada na seção 2.1, de como a globalização restringe o espaço das políticas nacionais nas economias periféricas, necessárias para seu desenvolvimento e melhoria da qualidade de vida de sua população, esta subseção visa estudar algumas das opções que estes países possuem.

Os autores aqui apresentados buscam apresentar uma visão alternativa à teoria do livre mercado, no sentido de que seriam necessárias medidas econômicas específicas, e não somente a plena liberalização comercial e financeira, para que um país possa atingir seus objetivos em termos de crescimento e desenvolvimento econômico. Em comum, todos eles compartilham a percepção de que a globalização, nos moldes como foi prenunciada, não trouxe os benefícios prometidos, sobretudo para os países em desenvolvimento, com o aumento das desigualdades tanto em âmbito nacional, como entre as nações.

Para Rodrik (2002) um país que pretenda obter um resultado eficaz nos dias atuais não pode prescindir de (a) princípios econômicos dominantes, como políticas fiscais e monetárias responsáveis, respeito aos direitos de propriedade e um cálculo justo de custos *versus* benefícios sociais; (b) busca ao crescimento econômico; e (c) integração à ordem mundial globalizada. Sobre o primeiro, o autor ressalta que estes objetivos estão longe de pertencerem a uma categoria única de arranjo institucional, o que o autor denomina de “modismo”, numa crítica clara às recomendações de superávit fiscal e políticas monetárias restritivas²² efetuada pelos organismos multilaterais, sobretudo o Fundo Monetário Internacional²³. O crescimento econômico, segundo o autor, é fundamental para que haja fôlego para as reformas (estruturais e institucionais) que permitirão a manutenção do crescimento a longo prazo e deve ser desencadeado, a princípio, por um amplo programa de investimentos públicos, o qual seria indutor dos investimentos privados (RODRIK, 2005). A globalização e suas oportunidades devem ser avaliadas enquanto possibilitam, aos países, margem para efetuarem suas políticas com autonomia.

²² Para análise dos efeitos das recomendações “planificadas” de política econômica dos organismos multilaterais, ver Stiglitz (2000 e 2002).

²³ Para avançar na discussão e entender como o Fundo Monetário Internacional teve seu papel modificado desde sua criação, e como esta nova estratégia influencia os países em desenvolvimento, ver Carvalho (2000).

Segundo o autor, os registros históricos mostram que os países que se saíram melhor na implantação das chamadas “reformas estruturais”, de transição de uma economia “fechada” para uma economia “de mercado”, foram aqueles que souberam combinar diversos componentes na formulação de sua estratégia e não aqueles que simplesmente “aguardaram” que a liberalização se encarregasse de identificar os setores dinâmicos e de deslanchar os investimentos que alavancariam o crescimento. A própria existência da formulação estratégica permite que sejam avaliadas as atividades potenciais de um país. Ao governo caberia o papel tanto de estímulo ao investimento privado como de manutenção da racionalidade produtiva, eliminando do mercado as empresas que não atingissem um desempenho mínimo satisfatório. Ele ressalta também o papel das instituições no crescimento econômico, sobretudo daquelas voltadas ao mercado, com o objetivo de garantirem eficiência produtiva, estabilidade macro e financeira, justiça distributiva e alívio da pobreza.

Ainda segundo Rodrik, “os arranjos institucionais têm grande componente de especificidade: descobrir o que ‘funciona’ no plano local requer experimentação” (*op. cit.*, p. 287), seja na esfera institucional ou na esfera produtiva. O Estado, então, deveria avaliar “as demandas de reforma institucional não pela perspectiva da integração (de que precisa um país para se integrar?), mas pela perspectiva do desenvolvimento (de que precisam os países para chegar a um crescimento econômico amplo e equitativo?)” (*op. cit.*, p. 290).

Ocampo (2002) reforça que, sendo o sistema global assimétrico, as oportunidades geradas são desiguais também para os países²⁴ e, ainda, que a globalização restringe a autonomia nacional e cobra um preço elevado por qualquer perda de credibilidade quando os instrumentos da política nacional são mal administrados, de acordo com os critérios dos credores e/ou outros agentes. Desta forma, não haveria uma “saída única” para aproveitamento destas oportunidades e as estratégias a serem empregadas são determinadas, em parte, pela posição ocupada pelo país na hierarquia internacional. Uma estratégia nacional para lidar com a globalização baseia-se na adoção de políticas anticíclicas, como forma de reduzir a vulnerabilidade e facilitar o

²⁴ Indo de encontro à argumentação aqui exposta, o próprio autor chama a atenção para o fato de que, apesar de o paradigma econômico ser outro, a persistência e o aprofundamento das desigualdades entre nações remete às idéias estruturalistas existentes há mais de 50 anos. Ele aponta ainda para o reflexo desta desigualdade sob diversos aspectos, tanto de renda como de geração de tecnologia. Sobre esta última questão, Lall (2003) explora a questão de como a simples abertura não leva à realocação global dos ativos tecnológicos como se previa que levaria, justificando a necessidade da adoção de políticas industriais e comerciais ativas.

investimento produtivo, mas dentro do quadro de manutenção da estabilidade macroeconômica. Para o autor, a instabilidade real custa caro, pois

[...] a incerteza associada à variabilidade das taxas de crescimento incentiva as estratégias micro ‘defensivas’ em vez das estratégias ‘ofensivas’ que levam a altas taxas de investimento e rápidas mudanças tecnológicas. O crescimento volátil conduz a um alto índice médio de subutilização da capacidade produtiva, diminui a produtividade e o lucro e afeta adversamente o investimento, o que afeta o crescimento de longo prazo. (OCAMPO, 2002, p. 320)

Outra estratégia para lidar com a globalização diz respeito à adoção de políticas explícitas de desenvolvimento produtivo. O objetivo, segundo o autor, seria a criação de uma competitividade sistêmica, reconhecendo a existência de falhas de mercado, sobretudo no que diz respeito ao capital e à tecnologia. Em uma visão estruturalista, o crescimento envolve transformação das estruturas de produção, o que não decorre automaticamente ou por causa de um bom desempenho macro – envolve processo de aprendizagem e custo de coordenação. Decorrem, então, três prioridades: (a) diversificar exportações e destinos, o que implica o desenvolvimento da gama de serviços e infraestrutura que a atividade demanda, (b) aumentar o vínculo entre produção interna e para o mercado internacional, onde o investimento direto estrangeiro (IDE) possui um papel fundamental; e (c) apoio à formação de *clusters*, incluindo as pequenas e médias empresas (PMEs) nas atividades relacionadas à produção para o mercado internacional. O autor também defende a manutenção de taxas de câmbio competitivas a longo prazo no arcabouço da política macroeconômica²⁵.

Stiglitz (2002) assinala as oportunidades e desafios que a globalização representa para os países. Entre as vantagens estão o aumento do mercado consumidor, a absorção de poupança externa representando uma relativização da restrição de recursos para investimentos, e maior acesso à tecnologia por aqueles que possuem recursos para adquiri-las. Os desafios são representados pelas barreiras não-tarifárias impostas pelos países desenvolvidos para impedir a entrada de mercadorias de países em desenvolvimento, a instabilidade dos mercados financeiros

²⁵ O autor ainda considera a melhora nos vínculos sociais, com menor desigualdade de renda, de acesso a emprego, ensino, difusão tecnológica e de produtividade, e também o equilíbrio entre os interesses privados e públicos e o alcance e eficácia das políticas governamentais como aspectos integrantes de boas estratégias de desenvolvimento (Ocampo, 2002).

de curto prazo, os ônus relacionados à internacionalização produtiva pela via de fusões e aquisições (F&A) e a assimetria entre mobilidade de capital e mão-de-obra, uma mais ampla e a outra ainda bastante restrita.

Para além destas observações, o autor destaca a importância da política industrial para gerar crescimento com estabilidade econômica e justiça social. Embora o autor seja defensor de políticas industriais de “bitola larga”, ou seja, aquelas que afetam a competitividade do conjunto da economia (investimentos em educação, pesquisa, infraestrutura, etc), em contrapartida a uma política industrial que beneficie setores selecionados, ele não deixa de ressaltar a importância da existência de uma visão estratégica abrangente, em especial, sobre as vantagens comparativas dinâmicas de um país.

Para Wade (2003), como agenda de desenvolvimento os países que pretendem atingir um nível satisfatório de integração externa, devem trabalhar primeiramente a integração interna. Ou seja, fortalecer a articulação entre setores da economia e entre os agentes econômicos, não necessariamente dependendo das exportações como principal atividade. O desafio central de uma estratégia de desenvolvimento é combinar o princípio das vantagens comparativas com o princípio de substituição de importações, de modo que a produção nacional seja aprimorada e diversificada.

Para Nayyar (2006), a velocidade e a seqüência das medidas de liberalização importam. A primeira por significar a capacidade de adaptação da economia à nova realidade. A segunda, pois a seqüência deve ser planejada de acordo com uma lista de prioridades. Ele também chama a atenção para a redefinição do papel do Estado neste novo contexto, que se torna mais crítico do que nunca.

Estes autores concordam que o crescimento econômico é sensível à vulnerabilidade externa. O acesso ao financiamento externo, favorecido pelo elevado grau de abertura das economias, é pró-cíclico, ou seja, mais acessível nos períodos em que as economias apresentam bom desempenho. Os condicionantes destes financiamentos exigem, direta ou indiretamente, a adoção de um regime interno de políticas econômicas igualmente pró-cíclicas. Portanto, com a maior integração, a margem de manobra para adoção de políticas econômicas fica significativamente diminuída conforme o grau de abertura da economia, e o efeito de fatores exógenos tende a ser exacerbado.

Em linhas gerais todos estes autores conferem posição de destaque ao papel do Estado e às políticas industriais e de comércio exterior que atuem no sentido de modificar as vantagens comparativas de um país, à revelia das recomendações dos organismos multilaterais. Também consideram importante que o país mantenha o grau de vulnerabilidade externa em patamares reduzidos, para que se possa empregar uma política macroeconômica estável e favorável aos investimentos e ao crescimento econômico.

2.2.3 Desenvolvimento econômico para países periféricos em contexto de globalização

O ponto de partida do quadro conceitual que se pretende desenhar nesta seção é levar em consideração o fato de que o modelo de inserção internacional do país é subjugado devido à condição de marginalidade que este país enfrenta no cenário internacional. Os países subdesenvolvidos são marcados por características estruturais que denotam o atraso do seu desenvolvimento econômico, conforme explicitado na primeira seção deste subcapítulo. Mais do que simplesmente serem dotados destas características estruturais, esta é fruto também do tipo de relação com o exterior que o país possui. Em outras palavras, há uma conexão entre os determinantes internos e externos de um país.

Considerando que o processo de globalização gerou um complexo sistema de interdependência entre economias nacionais, que este processo de interdependência continua significativamente assimétrico e, também, que a integração de um determinado país a esta ordem mundial globalizada pode trazer potenciais benefícios, se faz necessária a adoção de uma agenda de política que permita minimizar os impactos negativos desta integração, e maximizar os positivos.

Portanto, boas práticas de desenvolvimento econômico envolvem uma inserção internacional que preveja algum grau de contestação do *status quo* desta economia/sociedade perante o sistema internacional, bem como a prática de políticas que tenham como objetivo o desenvolvimento das forças produtivas, com mudanças estruturais que beneficiem a maior parte da sociedade do país, aliadas ao aproveitamento das oportunidades oferecidas pelo cenário internacional. Entre as principais medidas recomendadas pelos autores estudados, encontram-se a

manutenção de um ambiente macroeconômico estável com foco no crescimento, política industrial, política comercial, além de recomendar, também, cautela com a abertura financeira, uma vez que esta esfera é dotada de maior volatilidade e pode causar sérios danos em economias que a realizam sem o devido preparo. Vale ressaltar, contudo, que estas políticas devem guardar elevado grau de especificidade, atentando principalmente às particularidades do local onde elas são postas em prática.

Um país que consegue, de forma soberana, criar margem para a realização destas políticas, certamente possui uma vantagem sobre os países que se encontram presos ao estigma da ideologia do livre mercado e das práticas recomendadas pelas instituições internacionais, que possuem poder de *enforcement* destas práticas, cujos benefícios não estão definitivamente claros. Neste sentido, o papel o Estado nacional é fundamental, seja de fato empreendendo as medidas necessárias, seja no sentido de fornecer uma visão estratégica dos objetivos de longo prazo para trilhar os rumos de desenvolvimento.

2.3 Estratégias estilizadas de inserção externa dos países periféricos

Esta subseção tem por finalidade apresentar as diferentes estratégias de inserção internacional empreendidas pelos países asiáticos e pelos países da América Latina. São apresentadas três abordagens: a de Dooley *et. al.* (2003), que chama atenção para a intensidade na qual cada grupo de países procurou se inserir no sistema internacional segundo as diferentes formas, inserção financeira ou inserção comercial; a de Carneiro (2007), que parte das constatações de Dooley *et. al.*, mas a complementa, considerando o perfil produtivo e o papel do investimento estrangeiro; e, por fim, a abordagem de Amsden (2000), que procura fazer a distinção sobre a importância do papel do Estado nos países com o perfil de integração independentista, em comparação aos países integracionistas^{26, 27}.

²⁶ Não serão consideradas, entretanto, as motivações que levaram os países a adotar um ou outro perfil de inserção e desenvolvimento, pois foge ao foco do trabalho. Nos próximos dois capítulos, serão examinadas mais profundamente as questões que permearam a “escolha” do rumo efetuada pela Índia.

Segundo Dooley *et. al.* (2003), muitos países da periferia chegaram aos anos 1990 após décadas de economias fechadas, que levaram a um mercado de capitais enfraquecido, sistema financeiro reprimido e baixa qualidade dos bens produzidos²⁸. Como forma de enfrentar os novos desafios do mundo globalizado, parte dos países seguiu os preceitos do Consenso de Washington, de abertura e integração indiscriminada das esferas financeira e comercial. Outro grupo de países, sobretudo os asiáticos, assumiu uma postura diferente, adotando uma estratégia semelhante à das economias periféricas do pós-guerra, Europa e Japão. Essa estratégia consiste na desvalorização e manejo do câmbio, acúmulo de reservas, adoção de controles sobre o fluxo de capitais e encorajar o crescimento via exportações²⁹.

Estes autores consideram que a “periferia” dos anos recentes difere da periferia dos anos 1950, uma vez que agora os países não são pequenos. Ou seja, os países periféricos da atualidade têm alguma influência sobre a dinâmica do sistema monetário internacional, além de estarem integrados ao padrão produtivo global de forma mais complexa³⁰.

Além da classificação destes países segundo a estratégia adotada para o enfrentamento da globalização, os autores ainda os separam segundo o papel que estes grupos de países desempenham na configuração do sistema internacional. De um lado, estão os países da região da conta comercial (*trade account region*), que são os países da Ásia. Esta região integra-se no sistema via conta-corrente, através das relações superavitárias de comércio com os países desenvolvidos, sobretudo os Estados Unidos. O déficit comercial norte americano é sustentado mediante a compra de títulos do governo dos EUA pelos próprios países com os quais o saldo comercial é superavitário. A política cambial destes países da *trade account region* tende a ser rígida no controle da taxa de câmbio.

²⁷ Uma outra abordagem relevante desta questão encontra-se em Palma (2004), que analisa a importância das economias líderes na determinação do perfil produtivo dos demais países da região para a América Latina e para o sudeste asiático.

²⁸ No que tange às reformas pelas quais os países em desenvolvimento passaram entre as décadas de 1980 e 1990 para a entrada na nova dinâmica globalizada e as estratégias subsequentes, Rodrik e Subramanian (2005) as classificam como *pro-business*, ou seja, a favor dos produtores privados já existentes no país, e *pro-market*, que são aquelas estratégias que removem as restrições existentes, privilegiando os novos entrantes. As reformas na Coreia são representativas do primeiro tipo, enquanto a América Latina empreendeu a segunda estratégia.

²⁹ Ver também Cunha (2006).

³⁰ Esta questão é ainda realçada quando se pensa em termos do papel da periferia (não no sentido adotado em Dooley *et. al.*, mas no sentido de países subdesenvolvidos e dependentes) nos primeiros anos do século XX, que detinham o papel de produtor de insumos para os países industrializados e consumidor das manufaturas produzidas nestes países. Dado o processo de industrialização e modernização nestes países subdesenvolvidos, o quadro que se afigura atualmente é de uma integração produtiva muito mais complexa do que o cenário de outrora. Neste sentido, ver ainda Borghi e Cintra (2009).

Por outro lado, existem os países da região da conta de capital (*capital account region*). Fazem parte desta “região”, a Europa, o Canadá, a Austrália e grande parte da América Latina. Ao contrário dos países da região da conta comercial, que desconsideram os aspectos de risco/retorno dos seus investimentos nos países centrais, uma vez que o objetivo maior deles é sustentar a demanda por seus produtos exportados, os países da conta financeira prezam sua posição de investimentos internacionais. A política cambial destes países é de câmbio flutuante e, para o conjunto dos países da região, a variação da posição de reservas internacionais não é significativa³¹.

Entre 1992 e 2002, os países da conta de capital sofreram uma depreciação de suas moedas, tendência revertida após 2003. Para os países da região da conta comercial, o câmbio manteve-se praticamente estável durante o mesmo período e, após 2003, obteve-se picos de acúmulo de reservas. Portanto, de modo geral, o panorama que se configura é o seguinte: tendência à valorização cambial nos países *capital account* e aumento das reservas nos *trade account*.

Carneiro (2007) parte do mesmo raciocínio de Dooley *et. al.* (2003), mas o complementa. A diferença na abordagem dos dois trabalhos consiste que Carneiro (2007) acrescenta em sua análise que a distinção dos padrões de integração internacional inclui também aspectos de produção e perfil dos investimentos.

O autor chama a atenção para o fato de que nos países asiáticos, recentemente, tem se verificado a convergência dos níveis de renda em relação aos países desenvolvidos, enquanto que nos países da América Latina, verifica-se a tendência oposta. Para o autor, a natureza destes resultados diferentes reside na forma de integração destes países com o mundo, tanto do lado financeiro, medido pela intensidade e qualidade dos capitais recebidos, como pelo lado produtivo, considerando “a forma e intensidade da articulação com as cadeias globais de investimento e produção” (CARNEIRO, 2007, p. 2).

A princípio, o autor caracteriza como o padrão de acumulação capitalista vigente no período após o regime de Bretton Woods é de dominância da dimensão financeira sobre a dimensão produtiva. Neste caso, a produção e geração de renda são subordinadas aos interesses da valorização financeira. A globalização representa a dimensão internacional desta nova

³¹ O mesmo não é válido para os anos recentes no Brasil, por exemplo.

configuração do capitalismo. Entretanto, é ressaltada a existência de uma dimensão não financeira neste processo. A versão produtivista da globalização consiste na diversificação locacional de etapas do processo produtivo, maximizando as vantagens passíveis de serem extraídas em determinados territórios. Ou seja, os dois processos ocorrem simultaneamente, embora em intensidade distintas. Então, o que determina os resultados diferenciados em termos de produto e renda entre os países, é justamente a forma que os países se inserem neste cenário. Como indicadores da intensidade destes processos distintos tem-se, por um lado, a integração financeira, medida de acordo com a magnitude dos fluxos de capitais e, por outro lado, os fluxos de investimento produtivo³² e comércio de mercadorias e serviços.

Outros indicadores que possibilitam a classificação de um país como “produtivista”, ou seja, aquele que se insere globalmente pela via da produção, tem a ver com a mensuração do desenvolvimento produtivo-tecnológico, o *catching up* (CARNEIRO, 2007). Nos países que lograram desenvolver-se sob este perfil verifica-se o aumento simultâneo da taxa de investimento, da participação da indústria no produto e da exportação de produtos manufaturados. Segundo o autor, “o processo sustentou-se, em última instância, na capacitação para realizar mudanças tecnológicas endógenas e, conseqüentemente, nos ganhos de produtividade” (CARNEIRO, 2007, p. 35). Trata-se, neste caso, de diferenciação da estrutura produtiva, baseada em vantagens comparativas dinâmicas, em contraste com a especialização. Grande parte da importância deste padrão produtivo decorre dos ganhos de encadeamento para a estrutura produtiva doméstica.

Segundo a análise do autor, no leste da Ásia verifica-se, durante todo o período da globalização, o aumento tanto do investimento total quanto da produção industrial. O investimento, no entanto, cresce em um ritmo mais intenso, sinalizando a mudança do perfil produtivo, para setores mais intensivos em capital. O mesmo pode ser observado no sul da Ásia, com intensificação a partir dos anos 2000. O desempenho das duas variáveis na América Latina é bastante inferior ao verificado na Ásia. Após os anos 2000, inclusive, a taxa de crescimento dos investimentos nos países latino-americanos se reduz, indicando uma maior participação das atividades de menor intensidade de capital.

³² O autor ainda resalta que a questão da modalidade de investimento direto externo, na forma de fusões e aquisições (F&A) ou na forma de *greenfield*, também são importantes para caracterizar o perfil de inserção externa destes países, uma vez que F&A pode representar investimentos de caráter puramente patrimonialista. Para os propósitos deste trabalho, entretanto, não cabe entrar neste nível de detalhamento.

A mesma tendência se confirma para todas as regiões, considerando os dados de exportação de manufaturados. Em termos de intensificação da industrialização e participação nas cadeias produtivas globais, tem-se que:

- a) Coréia e Taiwan apresentam o mesmo ritmo de diversificação da pauta exportadora e de modificação da estrutura produtiva industrial, o que indica certa maturidade industrial;
- b) China, Índia, Malásia e Tailândia apresentaram uma diversificação das exportações mais intensa do que a modificação da estrutura produtiva, sinalizando que estes países tiveram maior peso nas cadeias globais;
- c) nas Filipinas e no México a diversificação das exportações de bens manufaturados esteve bem à frente do aumento do valor adicionado industrial, o que indica que estes países tiveram forte participação no *global sourcing*; e
- d) os países sul-americanos, com exceção do Chile, apresentaram um retrocesso no peso do valor adicionado da indústria e uma estagnação das exportações de manufaturas em relação ao total exportado. O Chile apresenta a mesma tendência dos países sul-americanos em relação às exportações de manufaturas e do valor adicionado industrial, entretanto, apresenta um maior dinamismo da sua taxa de investimento.

Ainda observando o lado produtivo-tecnológico, tem-se a questão dos ganhos de eficiência. Os países produtivistas “teriam sua performance marcada por ganhos simultâneos de competitividade e de posicionamento, vale dizer, não só modernizaram as atividades tradicionais através do progresso tecnológico como diversificaram suas estruturas produtivas, aproximando-as do paradigma dominante em países avançados” (CARNEIRO, 2007, p. 40). Os países considerados financeirizados conseguiram, apenas, modernizar os setores tradicionais. Ou seja, os primeiros conseguiram, em algum grau, superar a antiga divisão internacional do trabalho, enquanto nos segundos, ela foi reafirmada.

Portanto, de maneira geral, segundo Carneiro (2007), os países da Ásia cujo padrão de inserção foi produtivista obtiveram melhores resultados tanto em termos de crescimento, investimento e diversificação produtiva do que os países da América Latina, que “optaram” por se integrar pelo lado das finanças.

Seguindo o mesmo prisma, de caracterização dos países segundo seu perfil de inserção externa, uma terceira análise relevante é a de Amsden (2000). Para a autora, desenvolvimento econômico é o processo no qual um país parte de um conjunto de ativos baseados em produtos primários, explorados por trabalho não qualificado, para um conjunto de ativos baseado em conhecimento, explorado por trabalhadores qualificados, num processo que pode ser classificado como schumpeteriano e/ou evolucionário.

Para a autora, os países que ela denomina “resto” - que são aqueles de industrialização tardia e que conseguiram se inserir no processo de produção capitalista -, compartilharam durante boa parte do século XX um mesmo conjunto de políticas econômicas. Ela denominou estas medidas de “mecanismos de controle”. O objetivo destas políticas era compensar o déficit de habilidade que gerava um entrave a estas economias do “resto” na migração para um patamar mais desenvolvido. O chamado mecanismo de controle consistia na alocação de subsídios que teriam por finalidade fazer o setor de manufatura mais rentável em relação ao setor primário. A autora conclui, então, que estes países cresceram por terem os “mecanismos de controle certos”, ao invés de terem os “preços certos”, em uma crítica clara aos preceitos da economia do desenvolvimento de viés ortodoxo.

Todos os países do resto foram bem sucedidos em construir indústrias de tecnologia média, mas outros foram além e construíram setores baseados em conhecimento. Se até então os países do resto compartilhavam um conjunto de instituições políticas semelhantes, a partir dos anos 1980 o resto se dividiu em duas correntes distintas, uma delas retendo menos características da planta original do que a outra. Os países asiáticos, via de regra, mantiveram o padrão de planejar sua estratégia de desenvolvimento e de inserção (“independentistas”), ao passo que os países da América Latina abandonaram a antiga tradição desenvolvimentista e procuraram se integrar através da abertura e da absorção de tecnologia externa (“integracionistas”).

As capacitações requeridas para industrialização antes dos anos 1980 limitavam-se a tomar tecnologia emprestada e misturar engenharia de produção e habilidades em execução de projetos. As instituições que suportavam o mecanismo de controle recíproco eram suficientes para fazer o trabalho, apesar das diferenças entre os países. A autora conclui o argumento, dizendo que se pode afirmar que o aparato construído pelo Estado desenvolvimentista foi robusta para suportar o teste do mercado, pois, para a maioria dos países, a abertura não levou à

reestruturação massiva na forma de uma grande contração ou expansão de diferentes indústrias no valor adicionado total da indústria. Ou seja, as forças do mercado tenderam a deixar a estrutura existente intacta. O Estado desenvolvimentista também teve sucesso em criar setores dinâmicos líderes para expansão futura. Uma das razões possíveis para os países da América Latina terem tido desempenho pior em relação aos países asiáticos foi a defasagem na constituição de um setor dinâmico o suficiente para agir como um motor para o crescimento durante o período de globalização.

Quanto mais/menos um país acumulou habilidades e concentrou recursos nos setores e/ou empresas líderes nacionais antes da elevação do endividamento - como consequência da exacerbação das tendências expansionistas inerentes às políticas desenvolvimentistas quando o acesso ao capital internacional foi facilitado - mais/menos suas indústrias de alta-tecnologia conseguiram se expandir e suas indústrias de média tecnologia conseguiram evitar serem incorporadas por investidores externos. Em outras palavras, o Estado desenvolvimentista sobreviveu ou morreu nesta nova ordem liberal dependendo do seu sucesso em construir ativos de base tecnológica.

A maior ameaça deste novo paradigma neoliberal se tornou a desnacionalização no nível da firma ao invés de desindustrialização no nível da indústria, com as operações de fusões e aquisições aumentando a probabilidade de ocorrerem compras das empresas nacionais pelas estrangeiras. As questões políticas tornaram-se “*se e como*” fortalecer as companhias nacionais e a produção de alta base tecnológica, e se deveria-se ou não balancear o poder econômico das firmas nacionais e estrangeiras, para que esta nova tendência não fosse prejudicial para o sistema econômico do país, uma vez que o centro decisório da empresa estria situado fora da fronteira.

Para enfrentar esta ameaça, os velhos mecanismos de controle foram substituídos por novos mecanismos de resistência. As regras da OMC não eram rígidas nem absolutas - foi na área cinza das salvaguardas e subsídios seletivos que o novo Estado desenvolvimentista desenvolveu seu novo campo de atuação, dando suporte à ação externa dos empreendimentos de origem nacional, tomando para si parte da responsabilidade do desenvolvimento no que diz respeito ao apoio aos setores/empresas que concorrem no mercado internacional³³.

³³ Semelhante ao conceito de “Estado Logístico” de Cervo (2008).

Em um determinado momento, uma escolha teve de ser feita quando se esgotaram as capacitações internas requeridas para expandir ainda mais a tecnologia, de forma a fazer frente à demanda existente: aprofundar as relações com as firmas estrangeiras ou investir em formação de centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D) domésticos. Na busca pelo aumento de escala e de eficiência, os países integracionistas apostaram nas F&A com empresas estrangeiras, já detentoras de certo padrão produtivo e tecnológico. No caso dos países independentistas, além da integração internacional, F&A intra-nacionais ganharam espaço. O processo de integração vertical e horizontal e também a diversificação em indústrias não relacionadas parecem ter se acelerado no “resto” no começo dos anos 1980. Então, em adição aos investimentos em P&D, os independentistas procuraram criar mercados domésticos mais ordenados³⁴.

Desta forma, os países chamados *independentistas* são aqueles onde crescimento de longo prazo era premissa para a decisão de “fazer” tecnologia, que era sinônimo de construir capacitações nacionais e de apoiar as firmas nacionais. Como sugerido anteriormente, estes países apresentam maior continuidade nas suas formulações políticas na transição dos períodos de “anos dourados” do pós-guerra para a globalização dos anos 1980 e 1990. Os projetos nacionais destes países foram especificamente designados a aumentar a competitividade da economia e, principalmente, dos líderes nacionais no mercado global. Para a autora, por comparação com os sistemas nacionais de inovação do Atlântico Norte, os independentistas fizeram sistemas *nacionalistas* de inovação. Estes países encararam as modificações do cenário internacional como *freer trade*, e não *free trade*³⁵.

Por outro lado, para os países *integracionistas* o crescimento de longo prazo era premissa para a decisão de “comprar” tecnologia. Confiava-se nas regras internacionais para conduzir a disciplina nos negócios, nos *spillovers* do investimento estrangeiro e na transferência de tecnologia para gerar riqueza. Estes países teriam adotado os preceitos do Consenso de Washington, de que a alocação ineficiente de recursos foi culpa dos “preços errados”. A liberalização levaria a um ajuste estrutural, aumentando a eficiência das indústrias e estimulando o crescimento econômico.

³⁴ A autora examina ainda os fatores histórico-institucionais que colaboraram na determinação de um ou outro padrão de capacitação tecnológica.

³⁵ Em tradução livre, comércio *mais* livre, e não livre comércio.

China, Índia, Coréia e Taiwan começaram a investir pesadamente em suas próprias habilidades nacionais, o que ajudou estes países a manterem a propriedade das empresas nacionais nas indústrias de tecnologia média e avançar no setor de alta tecnologia por meio das líderes nacionais. Argentina, México, e em menor medida Brasil e Turquia aumentaram a dependência em relação ao *know how* estrangeiro. Nestes países o investimento externo predominou, mas os gastos locais em P&D destes investimentos foram quase nulos.

Através da análise das estratégias estilizadas apresentadas nesta seção, sob diversas abordagens, pretende-se ter deixado claro que estão em melhores condições os países que lograram não partilhar irrestritamente dos preceitos neoliberais, lançando mão de intervenção do Estado para a execução de políticas que fossem favoráveis ao objetivo de criar condições de melhor competição na ordem globalizada, com foco na esfera produtiva. Ou seja, conseguiram de certa forma liberar-se do jugo externo, mantendo certa autonomia, e também estimular o dinamismo interno de suas economias através de uma inserção internacional de melhor qualidade.

2.4 Considerações finais

Este capítulo serviu ao propósito de conceituar inserção internacional e desenvolvimento econômico, de modo a fornecer um pano de fundo para a análise do caso indiano. Neste particular, a autonomia para realização de políticas nacionais é característica fundamental de uma boa inserção internacional.

Como a Índia é um país subdesenvolvido, procurou-se elencar quais os aspectos distintivos desta condição. São duas as características mais específicas desta situação: a presença de deficiências estruturais e a posição subordinada em relação à hierarquia internacional. O processo de globalização denota uma dinâmica diferenciada aos processos de desenvolvimento, uma vez que ele restringe o espaço para políticas nacionais alegando superioridade às medidas de livre mercado. Entretanto, considera-se que um país em desenvolvimento deve ter sim uma estratégia de desenvolvimento e que o Estado possui um papel fundamental neste sentido.

O terceiro objetivo do capítulo foi apresentar estratégias estilizadas de inserção internacional e alguns resultados em termos de desenvolvimento. Viu-se que, em geral, as economias do leste asiático empregaram uma estratégia mais pragmática de inserção internacional, e tem atingido melhores resultados que as economias da América Latina, que tenderam a seguir mais irrestritamente os preceitos do Consenso de Washington.

Entretanto, apesar de terem sido mencionados os bons resultados destas economias asiáticas em termos de crescimento econômico e diversificação produtiva nestes anos de globalização, não foram devidamente considerados aspectos estruturais importantes quando se tem em mente avaliar o desenvolvimento econômico de um país. Deste modo, para análise do caso indiano, procurará se estabelecer melhor a relação entre os determinantes externos, oriundos do modo de integração, e os efeitos internos em termos do alcance das mudanças estruturais.

3 Da consolidação da nação independente ao crescimento econômico acelerado no século XXI: a Índia em perspectiva histórica e alguns aspectos distintivos

As origens do que hoje conhecemos como a Índia, data de muitos séculos antes de Cristo. Até hoje a herança da civilização Hindu está presente na sociedade indiana, a notar pelo sistema de castas e pela influência de questões religiosas, entre outros costumes e tradições¹. Após a chegada de Vasco da Gama à Índia em 1498, iniciou-se um período de rivalidade entre vários Estados europeus pela supremacia comercial nesta região. O controle do país pela Inglaterra começou de fato em 1858, embora já funcionasse antes através da Companhia das Índias Orientais. Os anos coloniais foram de baixo crescimento econômico, de modo que o crescimento do pós-independência, que ocorreu em 1947, foi mais elevado do que no período anterior, embora baixo quando comparado com o crescimento médio das economias em grau semelhante de desenvolvimento.

Este breve histórico serve para contextualizar o ambiente onde se conformaram as primeiras aspirações do Estado indiano enquanto nação independente. A independência da Índia foi fruto de um processo de resistência não violenta ao colonialismo britânico, liderado por Jawaharlal Nehru e Mahatma Gandhi, grandes líderes nacionais que foram capazes de mobilizar a população, a despeito das diversidades, e colocar em primeiro plano o papel da Índia no mundo².

Entre as características do processo de independência que mais marcam o posicionamento da Índia a partir de então, pode-se mencionar o reencontro da autonomia e da soberania após anos de repressão, a manutenção da unidade política em regime democrático, a despeito das

¹ Em Dasgupta (1974) há um breve relato de como a civilização oriental, em especial a Índia e a China, eram mais tecnologicamente avançadas que o ocidente antes do período colonial.

² Para Sachs (2009), a proeminência de um país recém-independente nas relações internacionais deveria ser uma lição para os demais países subdesenvolvidos. Para o autor, poder desempenhar este papel é uma questão de autoconfiança nacional, o que estava presente na Índia sob o governo de Nehru. Myrdal (1972) ressalta o fato de que a liberação do domínio colonial leva à ondas nacionalistas. De fato, são os próprios movimentos nacionalistas que precipitam o fim das colônias. O autor cita o caso da Índia como exemplo de que a luta pela independência implica o reconhecimento de identificação nacional como condição necessária para a concepção de um plano nacional de desenvolvimento. Nas palavras dele, a independência política é o “patrimônio mais precioso” que estes países possuem e, enquanto nações atrasadas, “não lhes cabe levar em conta considerações internacionais, salvo em seu próprio interesse” (MYRDAL, 1972, p. 107 e 108).

diversidades étnicas, o ímpeto de melhorar a qualidade de vida dos mais pobres³, além do próprio esforço de constituir uma nação. Poucos anos após a independência, a Índia iniciou a prática do planejamento econômico, que obedeciam às aspirações do consenso nacional. Suas principais guias, que inclusive se perpetuaram apesar das reformas dos anos 1980 e 1990, são crescimento, modernização, auto-suficiência e justiça social.

Em termos quantitativos, após o início dos Planos Quinquenais em 1951, a economia da Índia, que esteve estagnada durante a primeira metade do século XX, começou a crescer, cerca de 3,5% a.a. entre as décadas de 1950 a 1980. Nos anos 1980, verifica-se uma ruptura na tendência de crescimento, que se eleva para 5,5% a.a., acompanhado por um acréscimo perceptível da renda na agricultura, uma elevação no consumo *per capita* e uso mais eficiente do capital. A partir de meados dos anos 2003-2004, a trajetória de crescimento da Índia novamente se intensifica, acompanhada pelo aumento das taxas de investimento.

Este capítulo tem por finalidade descrever a economia da Índia desde o período após a independência até os dias atuais. Foram resgatados os elementos mais importantes de serem salientados com vistas a justificar a “adoção” de um determinado paradigma de desenvolvimento econômico e de inserção internacional. Sendo assim o capítulo está estruturado em duas seções.

A primeira seção obedece à ordem histórica e está subdividida de acordo com fatos importantes que marcam as “fases” de desenvolvimento da Índia. A primeira subseção trata das primeiras três décadas da economia indiana após a independência, entre 1950 e 1980. Neste período a Índia empreendeu o processo de substituição de importações⁴ e o que Virmani (2006) denominou de “versão indiana de socialismo”. Esta fase é marcada por baixas taxas de crescimento econômico e grande intervenção do Estado na economia. A seção seguinte trata das reformas e abertura da economia. É resgatado o debate acerca do alcance das primeiras medidas de liberalização da economia na década de 1980 em termos de resultado de crescimento e mudança estrutural, bem como da questão se as reformas do início da década de 1990 exprimem

³ Conforme discurso de independência proferido por Nehru à Assembléia Constituinte, na noite de 14 de agosto de 1947 (Nehru, 1947).

⁴ A fim de evitar confusões conceituais, vale ressaltar que o “processo de substituição de importações” indiano não guarda semelhança com o “processo de substituição de importações” brasileiro, nem em suas motivações, nem no modo como foi empregado enquanto estratégia de industrialização e desenvolvimento. Enquanto no Brasil a motivação principal era, grosso modo, evitar estrangulamentos externos e foi realizado a partir da indústria de bens de consumo, na Índia o ideal era de auto-determinação, de inspiração socialista, e iniciou-se nos setores de bens de capital e intermediário.

ou não uma continuidade ao processo iniciado nos anos anteriores. É neste período que as taxas de crescimento da Índia começam a se elevar. A terceira e última subseção busca caracterizar a economia da Índia após as reformas e o desempenho recente, sobretudo no que diz respeito às variáveis macroeconômicas e sociais, deixando para o capítulo seguinte a análise do setor externo, dimensão econômica que adquire grande importância nesta última fase. Nesta subseção também são apontados alguns obstáculos ao crescimento e desenvolvimento do País.

A segunda seção deste capítulo procura enfatizar aspectos estruturais que parecem transcender os aspectos históricos contemporâneos destacados na primeira seção. Foram identificados como principais temas a questão da centralidade do planejamento econômico e da descoberta da “vocação” da Índia no setor de serviços, bem como sua importância para o conjunto da economia.

3.1 A estratégia de desenvolvimento da Índia em perspectiva histórica

Esta separação em fases da economia da Índia é baseada em Virmani (2006). O autor associa cada uma das fases a um conjunto de políticas econômicas que compartilham uma mesma orientação. Ele denomina a fase entre o pós-independência e as reformas econômicas de “versão indiana de socialismo” e a fase que se inicia nos anos 1980 de “experimentações em reformas de mercado”. Ele ainda realiza subdivisões entre estas fases, que serão melhor explicadas e caracterizadas nas seções pertinentes⁵.

⁵ A separação das etapas do desenvolvimento indiano entre antes dos anos 1980 e pós anos 1980 é frequentemente encontrada na literatura, assim como a divisão entre as reformas dos anos 1980 e a do início dos anos 1990.

3.1.1 O “padrão socializante” do pós-independência aos anos 1980

Esta fase é marcada pela ideologia claramente intervencionista e de expansão do papel do Estado, com a adoção do “modelo socializante de sociedade” em 1954⁶. Segundo Virmani (2006), esta filosofia é reconhecida como herança direta de Nehru, porém, dada a consciência do atraso estrutural que se verificava na Índia como legado do período colonial, qualquer político mais pragmático que Nehru poderia ter adotado o mesmo conjunto de medidas para promover o desenvolvimento econômico.

Uma das prioridades do processo de consolidação da nação no pós-independência era a adoção de políticas que permitissem a acomodação dos diversos estamentos sociais presentes na Índia naquela época, no contexto de um regime democrático, levando em consideração ainda o fato de que a independência fora conquistada sem violência, ou seja, sem rupturas. Há que se reconhecer a grandiosidade deste empreendimento uma vez que se trata de um país com características étnicas, religiosas, entre outras, marcadamente distintas. Este é um condicionante importante que há de se ter em mente quando avaliado o conjunto das medidas de política adotadas pela Índia, inclusive, até os dias recentes. Um dos aspectos mais relevantes neste sentido é a preocupação inerente com a geração de emprego para todas as camadas da sociedade, conforme pronunciamento de Nehru em 1954, quando do lançamento dos objetivos sociais do planejamento, como forma de assegurar a coesão da nação (LIMA, 2008)⁷.

Ainda neste sentido, Cruz (2008, p. 3) ressalta que:

Recém egressos de um processo de independência que culminou na partição do país de seus sonhos, às voltas com o desafio de controlar a força centrífuga dos particularismos linguísticos e de negociar em bases aceitáveis a integração dos principados no território do novo Estado, a principal tarefa com que se defrontavam os dirigentes políticos da Índia em meados do século passado era a da construção nacional. A modernização econômica era um aspecto proeminente de seu projeto, mas subordinava-se aos imperativos da consolidação do poder, da pacificação interna e da transformação social.

⁶ Do inglês “*socialistic pattern of society*”. A tradução aqui adotada foi retirada de Sachs (2009), que ressalta o fato de o termo “socialista” não ter sido utilizado de propósito, para diferenciar do socialismo soviético.

⁷ O objetivo de manutenção da unificação da nação consta, inclusive, na Constituição da Índia. Sobre a Constituição vale ainda mencionar que esta é considerada muito avançada para os padrões encontrados em Estados com grau semelhante de desenvolvimento econômico e social (Sachs, 2009 e Rodrik e Subramanian, 2005).

A perspectiva da estratégia nacional-socializante era a de transformação social, onde setor público e privado teriam seus papéis, embora o primeiro devesse se desenvolver mais rapidamente que o segundo (CRUZ, 2008; SACHS, 2009)

Esta época foi marcada primeiramente pela consolidação do Estado nacional e pela difusão do papel que a Índia deve estabelecer dentro do cenário internacional, a julgar pela grandiosidade do esforço em construir um patamar avançado de instituições, e pelo empenho do próprio primeiro ministro, em ser ele próprio o ministro das relações exteriores, buscando para seu país, um papel independente nas relações internacionais, simbolizado pelo protagonismo da Índia na constituição do movimento dos países não-alinhados (OLIVEIRA, 2008)⁸. Conforme aponta Sachs (2009, p. 126), em termos de política externa, “a Índia joga a fundo os dois sistemas um contra o outro [...] [e] Nova Délhi, capital de um país pobre recém-emancipado do jugo colonial, torna-se uma importante capital diplomática do mundo”.

Virmani (2006) divide esta primeira fase da economia da Índia em duas sub-fases: “busca de altos comandos”, entre 1951 a 1965, e “socialismo legislativo-burocrático”⁹, daí até 1980. A primeira sub-fase é caracterizada pela ocupação da economia pelo setor público, com a criação de monopólios públicos e eliminando progressivamente a competição em muitas áreas da economia. No período seguinte a atenção se volta para aumentar o controle público sobre o setor privado, inclusive em áreas onde ele havia sido previamente permitido, intensificando a substituição de importações. Apesar de se pretender socialista, o setor privado sempre teve grande importância, respondendo por mais de 60% dos ativos (VIRMANI, 2006). Acontece que, nos anos 1970, ela constituía a economia de mercado mais controlada do mundo. O autor lembra, ainda, que nesta mesma época as economias dos *Newly Industrialized Countries* (NICs)¹⁰ estavam migrando para o modelo de promoção das exportações, e a Índia, após uma crise cambial no meio dos anos 1960, estava caminhando no sentido de maior controle das importações. Para este trabalho, não há necessidade de analisar separadamente cada uma destas sub-fases, haja vista que os aspectos gerais de extensão do governo para diversas áreas da atividade econômica e social e também do

⁸ O movimento dos países não-alinhados surgiu no contexto da guerra-fria, na Conferência de Bandung em 1955, e o Primeiro Ministro Jawaharlal Nehru foi um dos presidentes da sessão. O principal objetivo, como o próprio nome diz, era garantir a manutenção de uma posição neutra nas relações internacionais, sem associação ao bloco norte-americano e nem ao bloco soviético (The Non-Aligned Movement, s.d.)

⁹ Respectivamente tradução livre de *quest for commanding heights* e *legislative-bureaucratic socialism*.

¹⁰ Fazem parte dos NICs de primeira geração Coreia do Sul, Hong Kong, Cingapura e Taiwan.

viés isolacionista em relação ao exterior caracterizam o período como um todo, apesar das diferentes ênfases.

O Modelo Mahalanobis foi o ponto de partida teórico para o planejamento e política econômica voltados para o desenvolvimento, adotado nesta época. O mais relevante a respeito do modelo, para o enfoque deste trabalho, era que ele forjava a criação de uma economia dual: industrialização por substituição de importações, com investimentos públicos para a produção de bens de capital e reserva de mercado para indústrias intensivas em trabalho, ou seja, setores tradicionais e de pequena escala (VIRMANI, 2006). Como já mencionado anteriormente, ao contrário dos países latino-americanos, cujo modelo de industrialização por substituição de importações esteve vinculado a problemas de restrição externa, a política industrial indiana foi influenciada pelos ideais socialistas de auto-suficiência¹¹.

O regime pode ser caracterizado de acordo com as medidas de regulamentação adotadas durante este período. Segue abaixo um resumo das principais medidas¹²:

- a) Resolução de Política Industrial (*Industrial Policy Resolution*) (1948) – foi o quadro institucional básico para o desenvolvimento da “versão indiana do socialismo”, para ser fiel aos termos do Virmani (2006). Esta resolução dividiu a indústria em quatro categorias: i) monopólio estatal – três setores: defesa, energia atômica, ferrovias; ii) setores mistos – seis setores: aviação, construção naval, equipamento de telecomunicação, óleos minerais, carvão, ferro; iii) controle governamental – dezoito setores; iv) empresas privadas.
- b) Ato de Desenvolvimento Industrial e Regulação (*Industries [Development and Regulation] Act*) (ID&R - 1952) – marco regulatório para controlar o padrão dos investimentos industriais privados. Instituiu a política de licenciamento industrial para

¹¹ O modelo também é conhecido como Feldman-Mahalobis, por já ter sido descrito por G. A. Feldman, na União Soviética, na década de 1920. Bhagwati e Chakravarty (1969) efetuam uma crítica do modelo, afirmando que ele foi utilizado somente para criar uma racionalidade para a opção de priorizar os investimentos em bens de capital, tendo sido também arbitrária a proporção de investimento destinado a este setor. Segundo estes autores, o professor Mahalobis havia voltado recentemente de uma visita aos países socialistas e parecia impressionado com o modelo de industrialização ali empregado. Uma justificativa utilizada *a posteriori* para a adoção deste modelo, foi que havia uma tendência à estagnação da demanda pelos bens que a Índia pudesse exportar, representando assim uma restrição ao crescimento que dependesse de importações. O Modelo Mahalanobis foi efetivamente utilizado no Segundo Plano Quinquenal, mas a lógica dos planos subseqüentes, ou seja, a ênfase na questão da auto-suficiência, foi a mesma. Ver também Dasgupta (1965).

¹² A seguir, os títulos das medidas em tradução livre, e o original em inglês.

investimentos acima de um certo limite, preservando o setor de pequena escala da obrigatoriedade da licença. Todas as empresas que quisessem realizar um investimento deveriam conseguir a aprovação de uma permissão para investir e para realizar ampliações. Com o tempo, o limite mínimo foi expandido, de modo a dar algum grau de liberdade aos empreendimentos privados (VIRMANI, 2006).

- c) Ordem de Controle de Importações (*Import Control Order*) (1955) – as licenças de importação, juntamente com as licenças industriais, foram os principais instrumentos de política industrial da Índia nos anos pós independência. Elas tinham por objetivo controlar as importações, em especial nos setores priorizados em cada plano. O governo também possuía monopólio sobre a importação de algumas mercadorias, o que é denominado como “importações canalizadas”.
- d) Resolução de Política Industrial (*Industrial Policy Resolution*) (1956) – a “nova” resolução de política industrial procurou estabelecer o “padrão socializante de sociedade”, adotado oficialmente pelo parlamento em 1954. Para que isto acontecesse era necessário que se acelerasse o ritmo de crescimento econômico, que se avançasse no processo de industrialização, sobretudo da indústria de bens de capital, e se expandisse o setor público. Esta resolução classificou as indústrias em três categorias. Todas as novas unidades das indústrias da primeira categoria, denominada *Schedule A*, seriam realizadas pelo Estado. Eram dezessete setores – aço e ferro, siderúrgica pesada, novas plantas e maquinário para produção de aço e ferro, carvão, geração e distribuição de energia elétrica (inclusive equipamentos), mineração dos principais minerais¹³, mineração e processamento de metais não-ferrosos, equipamentos de telecomunicação, aviação, minerais para geração de energia atômica, energia atômica, transporte aéreo, transporte ferroviário, e construção naval, sendo que os quatro últimos eram exclusivamente monopólio estatal. As indústrias do *Schedule B* comportavam participações públicas e privadas, mas o setor público tinha a intenção de aumentar sua participação ao longo do tempo. A terceira e última categoria representava todos os demais setores. A participação do setor privado seria incentivada pelo setor público, de acordo com os programas formulados nos Planos Quinquenais, e também via investimento em infraestrutura e

¹³ A Índia é produtora de minério de ferro, bauxita, carvão, alumínio, cromo, minério de manganês, barita, titânio e pedra-sabão (*Press Information Bureau – Government of India*).

energia. Paralelamente, a Política Industrial também releva a importância do setor de pequena escala enquanto gerador de emprego e como método de manutenção de uma distribuição de renda mais igualitária, além de possibilitar a utilização de recursos que possivelmente permaneceriam ociosos. As empresas do governo usufruíam de certas vantagens, como ter o governo como avalista de suas dívidas, prioridade na alocação de bens controlados, tanto os produzidos internamente como os importados, preferência de compra de serviços e tecnologia, entre outros benefícios diretos e indiretos.

- e) Ato sobre Monopólios e Práticas Restritivas (*Monopolies and Restrictive Practices Act*) (MRTP - 1969) – como o próprio nome diz, previne monopólios, ou seja, concentração de poder econômico, e práticas que restrinjam o mercado, procurando controlar os grandes grupos familiares. Esta preocupação é evidenciada desde a resolução de política industrial de 1956.
- f) Nacionalização do sistema bancário (1969) e, posteriormente, das seguradoras, assegurando assim a gestão das maiores fontes privadas de recursos.
- g) Ato de Regulação Cambial (*Foreign Exchange Regulation Act*) (FERA - 1973) – instituída para controlar a participação acionária de investidores estrangeiros no mercado doméstico, afetando diretamente as multinacionais já instaladas no país e também as potenciais investidoras. Limitava a 40% a participação do capital estrangeiro nos empreendimentos privados¹⁴.

A estratégia de substituição de importações atingiu setores como aço, metais não-ferrosos, cimento, produção de petróleo bruto e, durante este período, também houve a nacionalização da indústria de carvão, têxtil, entre outros, além da ampliação da reserva de mercado para as indústrias de pequena escala. Ou seja, tomando em conjunto estas medidas com as que restringiam o tamanho das indústrias, nacionalização do sistema financeiro e restrição ao capital externo, conforma-se o cenário mais restritivo a que Virmani se referencia, correspondente à segunda-fase. Vale ressaltar, ainda, que o controle estatal dos setores estratégicos foi antes uma opção deliberada do que ocupação, pelo Estado, de espaços vazios deixados pela iniciativa privada (PRATES; CINTRA, 2009).

¹⁴ Na seção 3.2.2 será mostrado como esta regulamentação favoreceu o desenvolvimento do setor de informática na Índia.

Segundo Cruz (2008, p. 7) “o padrão de relacionamento entre capital nacional e estrangeiro na Índia tem raízes em processos de longa duração, gestados ainda sob a égide do domínio britânico. Mas é difícil desconhecer o papel decisivo em sua conformação das políticas praticadas pelo Estado indiano”. Nos anos 1960 a Índia possuía um dos regimes de investimento estrangeiros mais restritos do mundo. Dada a configuração da cadeia global de produção na época, as empresas estrangeiras não poderiam exportar a partir de suas subsidiárias, para não concorrer com suas matrizes, o que interferiria no potencial das exportações indianas (BHAGWATI; CHAKRAVARTY, 1969)¹⁵.

Tanto o setor privado, como as instituições que regulavam e suportavam as atividades privadas, tiveram um papel importante nesta época. O maior componente deste suporte é dado por bancos de desenvolvimento e pela criação de instituições para provisão de infraestrutura, oferta de insumos, marketing e desenvolvimento tecnológico. As indústrias de pequena escala, tão importantes na geração de empregos, além de contarem com a reserva de mercado, desfrutaram também de concessões fiscais para viabilizar suas operações¹⁶.

Em suma, pode-se afirmar que a estratégia de desenvolvimento da Índia durante esta fase sustenta-se em seis pilares (PRATES; CINTRA, 2009): a) planos quinquenais; b) industrialização pesada e proteção à atividade empresarial; c) preservação da produção de pequena escala; d) regulação do sistema financeiro; e) pequena participação do capital estrangeiro; e f) controle estatal sobre setores estratégicos. Vale destacar também o fato de que a economia indiana sempre possuiu um grau reduzido de internacionalização produtiva, inclusive na esteira da intenção de

¹⁵ Estes autores chamam a atenção para o fato de que, antes de serem estrangeiras, estas empresas obedeceriam à lógica privada de acumulação. Para um panorama sobre a configuração do capitalismo vigente nesta época, ver Borghi e Cintra (2009).

¹⁶ Data desta época também a regulamentação de patentes, que veio a beneficiar a introdução e consolidação das indústrias farmacêuticas. Anos mais tarde, este segmento industrial se tornou um dos mais dinâmicos na Índia, com reconhecidas empresas líderes a nível mundial, sobretudo na produção de medicamentos genéricos e para combate a AIDS (ABRAMSON, 2007)¹⁶. Ao se tornar independente, a Índia herdou uma lei de patentes do período colonial, que incorporava regras comparáveis àquelas praticadas nos países desenvolvidos. Após vinte e três anos de debates entre comissões, se chegou a uma lei de patentes voltada ao atendimento das necessidades econômicas do país (*Patent Act of 1970*). A comissão mais influente na configuração final da lei, estudando casos em outros países, observou que a fraca lei de patentes alemã ajudou a promover a indústria química para uma posição de liderança mundial. A comissão assinalou, ainda, os interesses e as estratégias de políticas públicas nas áreas de alimentos e medicamentos, de modo que eles foram favorecidos pelo reconhecimento da patente apenas para processos produtivos, e não para novos produtos. Além disso, o prazo de validade das patentes era bastante reduzido, podendo variar de 5 a 14 anos.

proteger não só os setores estratégicos e mais estruturados da economia, como também preservar as pequenas e médias empresas¹⁷.

Este período foi marcado por baixo crescimento do PIB¹⁸ e do PIB *per capita*, dada também a incapacidade de se controlar o problema do crescimento populacional. O crescimento foi influenciado, entre outros fatores, por questões climáticas e investimento insuficiente em irrigação, o que impactou a taxa de crescimento do setor agrícola no período (VIRMANI, 2006), além de outros fatores isolados, como a guerra indo-paquistanesa durante o período do Terceiro Plano Quinquenal, e o primeiro choque do petróleo no começo dos anos 1970. É aí que se constata que o resultado da industrialização por substituição de importações, em termos econômicos e sociais, ficou aquém das expectativas, especialmente no que diz respeito às taxas de crescimento, de níveis de produtividade e ineficiência microeconômica, debilidade na inserção externa e de pobreza.

Apesar do baixo crescimento econômico, a Índia alcançou bons resultados em termos de diversificação produtiva nos trinta anos que marcam o auge do período de substituição de importações, com redução na participação de setores manufatureiros tradicionais a favor de novos setores, como químicos e o que eles denominam de *engineered goods*^{19, 20}. Grande parte desta mudança se deu graças à participação do setor público, que aumentou sua participação no valor adicionado de 8,1% para 28,9% entre 1960-61 e 1977-78 (PLANNING COMMISSION, 1980). O papel do setor público foi determinante na constituição de setores como aço, metais não-ferrosos, petróleo, fertilizantes, petroquímicos e engenharia pesada. Os esforços públicos também geraram mudanças no setor agrícola, por meio de vários mecanismos como irrigação, pesquisa agrícola, sistema de preços, compra e distribuição pública. Foi feito um progresso significativo na produção dos principais grãos, na produção de frutos como maçã, e em produtos de base animal, como ovos, leite e peixes. Muitas mudanças ocorreram também em relação ao crédito agrícola,

¹⁷ Conforme dados encontrados em Chadha *et al* (2003), a participação da Índia no comércio internacional passou de 2% em 1950/51, para 1% em 1965/66 e 0,5% em 1973/74.

¹⁸ Frequentemente se vê, na literatura, a qualificação do baixo crescimento deste período como “crescimento Hindu”. Esta qualificação reflete uma conotação religiosa, de resignação e crença no que está porvir (RODRÍK e SUBRAMANIAN, 2005).

¹⁹ *Engineered goods* engloba os setores de aço e ferro, manufatura em metal, máquinas e equipamentos, equipamentos de transporte e bens eletrônicos.

²⁰ Vale ressaltar que no período da independência, a Índia herdou uma estrutura industrial que era restrita a poucas indústrias, como têxtil e açúcar. Até os dias atuais a Índia é considerada uma das economias com maior diversidade industrial (BANERJEE, 2006).

com financiamento institucional de longo prazo, através da reorientação do sistema bancário e o estabelecimento de bancos com finalidade específica, entre outras entidades (PLANNING COMMISSION, 1980).

Na análise da composição do PIB deste período, os fatos que mais se destacam são a queda da participação da agricultura e o aumento da participação do setor de serviços e indústria (Figura 1). A indústria cresceu com taxa mais acelerada, o que lhe garantiu um maior ganho de participação. Conforme assinala Evans (2004), o Estado é responsável por grande parte da aceleração do crescimento industrial, através dos seus investimentos em infraestrutura, indústrias intermediárias de base como aço e petroquímica e inclusive a fabricação de equipamentos elétricos²¹. Contudo, dada a estrutura da economia indiana, assinalada pela forte presença da agricultura no PIB, o crescimento da renda nacional sempre foi amplamente determinado pelas tendências na produção neste setor, que está sujeito ao impacto dos fatores climáticos e cujos investimentos estatais em irrigação e fertilizantes, apesar de intensivos, aparentemente não foram suficientes para garantir o crescimento econômico acelerado (PLANNING COMMISSION, 1980).



Figura 1 – Índia - Composição do PIB – Anos selecionados

Fonte: World Development Indicators - World Bank, 2009.

Este período também foi marcado pelo crescimento dos recursos humanos na Índia, que contribuiu para o avanço econômico na indústria e na agricultura, devido à rápida expansão do ensino técnico. Segundo dados da *Planning Commission*, entre 1950-51 e 1975-76, o número de

²¹ O próprio autor ressalta, entretanto, que nem sempre estes investimentos foram eficientes (EVANS, 2004).

estudantes em engenharia e em cursos tecnológicos aumentou de 13 mil para 286 mil e nos Institutos Indianos de Tecnologia (IITs)²² de 10 mil para 138 mil. A mesma tendência se verifica nas áreas científica, médica e agrícola. No início dos anos 1980, a Índia possuía a 3ª maior força de trabalho científica e técnica no mundo (PLANNING COMMISSION, 1980). Entretanto, a capacidade do sistema de absorver estes trabalhadores qualificados ainda não era adequada. E, apesar disso, os índices de analfabetismo permaneciam elevados e o maior problema era a parca extensão do ensino básico para os setores mais fracos da sociedade, e a alcance geográfico das instituições.

3.1.2 Reformas e abertura econômica: a década de 1980 e os primeiros anos da década de 1990

Neste período, além do regime político ser substancialmente diferente ao da fase anterior quando observado com distanciamento histórico, outro importante ponto de inflexão que demarca a mudança de fase é a aceleração do crescimento econômico. Há um grande debate permeando esta questão, no qual autores defendem que a sistematização das reformas no início dos anos 1990 alavancaram as taxas de crescimento, ou ao menos reduziram sua variabilidade, enquanto outros ressaltam que a mudança de mentalidade na condução da economia já nos anos 1980, adotando uma atitude mais voltada ao aumento da produtividade e à promoção da iniciativa privada, foi a grande responsável pelos melhores índices de crescimento²³.

Um dos grandes impulsionadores destas reformas foi o segundo choque do petróleo, em 1979. Este fato chamou a atenção para os problemas de balanço de pagamentos decorrentes da dependência destes insumos energéticos para a sustentação do crescimento, levando os condutores de política econômica a repensar o conceito de auto-suficiência. Não mais se assumia a forma de substituição de importações indiscriminada, mas a necessidade de substituição

²² Os IITs voltarão a ser mencionados no item 3.1.2

²³ Um trecho do Sétimo Plano Quinquenal é elucidativo desta mudança de mentalidade incitada na sociedade. “*The standard of living is a matter of high productivity, and there are no short cuts to it. Hard decisions will be necessary to mobilise the needed resources and to sustain the tempo of modernisation and social development. Simultaneously, we must evolve new structures, new attitudes, a new moral code, a new work ethic, a sort of cultural revolution, if you wish, which lays emphasis on dedication, commitment to national goals and pursuit of excellence so that we can make the best possible use of scarce national resources.*” (Planning Commission, 1985, Preface).

contínua das importações em áreas críticas, onde poderiam haver mudanças repentinas em preços e disponibilidade. Entretanto, dado que a pauta de importações tende a se modificar conforme a economia cresce e se desenvolve, é necessário que as exportações sejam incentivadas, como forma de financiar essas novas demandas. Assim, a promoção de exportações é uma parte tão importante da busca pela auto-suficiência quanto uma substituição de importações eficiente. Nesta fase, as principais *commodities* que a Índia importava eram fertilizantes, grãos e produtos derivados do petróleo (PLANNING COMMISSION, 1985).

Segundo Virmani (2006) as políticas dos anos 1980 tinham o objetivo implícito de liberalizar a economia doméstica em um ritmo superior à liberalização da economia ao exterior, para preparar a indústria e os empreendedores locais para competir com os seus rivais estrangeiros. Já se verifica, no começo dos anos 1980, o alinhamento político da primeira ministra Indira Gandhi com o setor privado organizado (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2005), com uma nítida mudança de atitude do governo em relação aos empreendimentos privados: de hostil (socialista) para um perfil mais prestativo. Na nova resolução de política industrial, bem como no Sexto Plano Quinquenal, ambos de 1980, são ressaltadas a necessidade de promover a competição no mercado doméstico, em que o aumento da produtividade deveria ser um objetivo central das atividades econômicas e que incentivos precisariam ser dados às bases exportadoras.

O Sétimo Plano Quinquenal, de 1985, com o primeiro ministro Rajiv Gandhi, filho da ex-primeira ministra Indira Gandhi, portanto neto de Nehru²⁴, reconhecia a necessidade de consolidar estas medidas e tomar iniciativas que capacitassem a indústria para responder aos desafios emergentes, ou seja, reforçando de modo explícito as iniciativas adotadas preliminarmente no começo da referida década e mais do que isso, preparasse a Índia para o século XXI.

As reformas dos anos 1980 são conhecidas como reformas com descrição (*reforms by stealth*) uma vez que não foram balizadas por nenhum marco regulatório significativo que denotasse uma nova política econômica. Conforme elenca Virmani (2006), entre as medidas adotadas na década de 1980, podem-se destacar as seguintes: a) remoção do controle de preços e de distribuição de cimento e alumínio; b) aumento gradual do limite que as empresas estariam submetidas às licenças do *Industries (Development and Regulation) Act* (ID&R) para substituição

²⁴ A família permaneceu no poder por quase todos os anos entre a independência e o início dos anos 1990.

de equipamentos e aquisição de novos equipamentos; c) liberalização de investimentos internos em *greenfield* e aumento do limite para que estes investimentos pudessem ser feitos sem licença prévia; d) aumento do limite de investimento para as indústrias de pequena escala, para que estas também pudessem se aproveitar dos ganhos provenientes de economias de escala; e) a lista das empresas que não estavam submetidas ao *Monopolies and Restrictive Practices Act* (MRTP) foi aumentada e também foram elevados os limites de investimentos que requeriam licenciamento prévio²⁵.

Foram adotadas, também, uma série de medidas de promoção às exportações, entre elas:

- a) aumento da disponibilidade de bens de capital e insumos importados, inclusive através de redução tarifária para os primeiros e isenção tarifária para os segundos²⁶;
- b) racionalização da estrutura tarifária interna de modo que as matérias primas produzidas domesticamente pudessem concorrer em termos de preços com as importadas;
- c) toda a estrutura produtiva destinada à exportação foi liberada de licenças de importação e também das restrições da MRTP;
- d) criação de mais zonas de promoção de exportação (ZPEs);
- e) facilidades creditícias;
- f) redução tarifária de lucros nas atividades exportadoras.

As restrições quantitativas de importação de bens intermediários e de capital foram gradualmente reduzidas, conduzindo a um aumento do número de itens da lista de permissão de importações (*Open General Licensing list*) dos bens de capital de 76 itens em 1979 para 1939 itens em 1990 (VIRMANI, 2006). O escopo das importações canalizadas, aquelas feitas somente por intermédio do governo ou das empresas públicas, também foi significativamente reduzido. Panagariya (2004) afirma que dois fatores foram fundamentais para a liberalização das importações. O primeiro era a existência de um *lobby* doméstico a favor da liberalização da importação de máquinas e insumos²⁷. O segundo é que havia uma certa folga de reservas devido ao bom desempenho exportador e às remessas de trabalhadores indianos residentes no exterior.

²⁵ Esta medida tendeu a favorecer o grupo das grandes empresas, pois somente elas teriam recursos e capacitação para investir em atividades mais intensivas em capital.

²⁶ Esta medida favoreceria inclusive o setor não-exportador.

²⁷ Para análise dos *lobbies* empresariais e suas esferas de influência, ver Kohli (2006b).

Segundo o autor, este último fator deu confiança aos *policy makers*, que sempre temeram crises do balanço de pagamentos.

Outra fonte importante de liberalização externa foi a equalização da taxa de câmbio a patamares mais realísticos, sobretudo na segunda metade da década (PANAGARIYA, 2004). Em termos nominais, o autor mostra estimativas de cerca de 30% de desvalorização, e em termos reais, 45%. De fato, após este período, a taxa média de crescimento das exportações foi superior à das importações. Entre 1986 e 1990, segundo dados da Unctad, as exportações de bens e serviços cresceram a uma taxa de 12,7% ao ano, acima da média dos países em desenvolvimento, enquanto às importações cresceram 8,6%. Para Joshi and Little (1994, *apud* PANAGARYIA 2004²⁸), o câmbio depreciado foi determinante dos bons resultados das exportações. Do lado das importações, durante os anos 1980, estas foram beneficiadas pela descoberta de petróleo e pelo espraiamento da Revolução Verde, o que ajudou a reduzir a necessidade de importação de petróleo e alimentos, liberando recursos para a importação de outros tipos de bens.

O período também foi marcado por um elevado crescimento industrial, com maior ênfase após 1985 (PANAGARAIYA, 2004). Houve uma melhora na utilização da capacidade instalada durante o Sétimo Plano, aliado a ganhos em eficiência operacional em diversos setores (PLANNING COMMISSION, 1992). Portanto, os bons resultados de crescimento econômico na década de 1980, sobretudo na segunda metade, se deu com base em ganhos de produtividade.

As reformas dos anos 1980 são caracterizadas por Rodrik e Subramanian (2005) como tendo sido *pro-business*, favoreceram os interesses dos negócios existentes ao invés dos novos entrantes, uma vez que as barreiras externas permaneceram elevadas. Segundo os autores “*this approach had the political economy merit of avoiding the creation of losers*” (*op. cit.*, p. 225). Mesmo que houvesse a percepção de que o protecionismo característico do modelo de substituição de importações teria sido custoso à eficiência do sistema econômico, foi exatamente naqueles setores onde haviam sido feitos os investimentos precedentes que o crescimento após as reformas ocorreu, beneficiando, em especial, a consolidação dos grandes grupos industriais, como o Grupo Tata e a Reliance Industries (KOHLI, 2006a). Uma crítica a este regime é que

²⁸ PANAGARIYA, Arvind (2004). **India in the 1980s and 1990s: a Triumph of Reforms**. Department of Economics. University of Maryland, 2004

“para disciplinar as firmas industriais, acabaram por estabelecer laços clientelísticos com os mesmos” (LIMA, 2008, p. 3).

Para Virmani (2006), apesar de as reformas do início dos anos 1990 terem sido mais abrangentes e integradas, elas foram empreendidas em um ambiente muito mais “aberto” do que as reformas dos anos 1980. Nas palavras do autor “*if we invert the perspective and consider the (limited) freedom available to economic agents at the start of the reforms, the reforms during the eighties expanded this freedom by a large per cent of available freedom*” (VIRMANI, 2006, p. 8). Esta percepção é ratificada por Panagariya (2004), que destaca que as reformas dos anos 1980 foram fundamentais para dar confiança aos políticos no que diz respeito à habilidade de empregar mudanças políticas, como desvalorização, liberalização comercial e a retirada das licenças, ressaltando seus efeitos em termos de crescimento econômico.

Então, embora já se encontrasse em curso uma modificação estrutural na forma da condução da economia, e também no próprio comportamento dos agentes econômicos (PANAGARYIA, 2004), a crise do balanço de pagamentos dos anos 1990-91²⁹ representou uma janela de oportunidade para a implementação de medidas mais amplas. A crise do balanço de pagamentos é atribuída às políticas empreendidas na década anterior, de liberalização de importações, financiadas por dívida externa (PANAGARAIYA, 2004, 2008), e também do aumento de gasto público³⁰. A deterioração dos fundamentos macroeconômicos – déficit na balança comercial e no balanço de pagamentos, aumento do endividamento, da inflação – levou o país a recorrer ao socorro do Fundo Monetário Internacional (FMI), restrito às condicionalidades impostas. Entretanto, o pacote de medidas implementados daí em diante, eram inclusive, mais

²⁹ A crise se deu apesar do robusto crescimento das exportações nos três anos antecedentes. As dificuldades do início da década foram acentuadas pelo aumento brusco dos preços do petróleo e outros efeitos da Guerra do Golfo.

³⁰ Para alguns autores a aceleração do crescimento econômico na década de 1980 pode ser atribuída justamente ao aumento dos gastos públicos (NASSIF 2004, JOSHI and LITTLE 1994 apud PANAGARYIA 2004, AHLUWALIA 2002), ao passo que outros autores (VIRMANI 2006, PARAGARYIA 2004) defendem que foi a incipiência das reformas que gerou um ambiente mais propício ao investimento e produção, aumentando a produtividade do sistema econômico e, com isso, as taxas de crescimento alavancaram. Rodrik e Subramanian (2005) atribuem à mudança de atitude do governo a favor dos empreendimentos privados que forneceu o estímulo fundamental para o *animal spirit* do setor privado indiano. Há também ainda a hipótese de que o déficit crescente em conta corrente tenha permitido que a taxa de investimento fosse superior à poupança doméstica (PANAGARAIYA, 2008). Ainda são explorados temas como a influência do clima nas taxas de crescimento agrícolas (e gerais), a oscilação das taxas de crescimento nesta década e a sustentabilidade do crescimento em um contexto de aumento das importações e dos gastos públicos.

amplas que as exigidas pelo Fundo³¹. Conforme destaca Nassif (2006), a economia indiana apresentava, naquele momento, um desafio duplo de promover a estabilização interna e externa e propiciar condições estruturais para que a economia voltasse a apresentar taxas aceleradas e sustentáveis de crescimento de longo prazo³².

Apesar de abrangentes, os principais focos das reformas dos anos 1990 foram aqueles relacionados à remoção dos licenciamentos industriais e de importações, ao papel do setor externo em geral, e do papel do Estado. Vale a menção de que o governo da Índia tinha a preocupação de que o processo de reformas econômicas e ajustes estruturais deveriam ser levados adiante sem sacrifício dos imperativos do desenvolvimento, considerando que um terço da população vivia em condições de pobreza, o que demandou um balanço delicado de opções na formulação da nova estratégia³³.

A “nova política industrial” de julho de 1991, como é conhecida, é um dos principais marcos regulatórios das reformas dos anos 1990³⁴. Suas prescrições atingem as áreas de licenciamento industrial, investimento estrangeiro, acesso à tecnologia externa, papel do setor público, e a lei de monopólio e práticas de comércio restritivas. Um dos objetivos desta política industrial é restaurar a competitividade do sistema econômico, sustentar taxas de crescimento de produtividade, estimular o empreendedorismo, geração de empregos, além de incentivar o

³¹ Alguns outros fatores cooperaram para esta mudança. Entre eles, pode-se citar a baixa tolerabilidade dos indianos a taxas de inflação elevadas e a convergência da visão crítica ao processo anterior de desenvolvimento com as transformações globais (NASSIF, 2006 e PRATES e CINTRA, 2009).

³² O início da década de 1990 também foi marcado por um contexto político conturbado, inclusive com o assassinato do ex-primeiro ministro Rajiv Gandhi durante a campanha eleitoral de maio de 1991 (PANAGARAIYA, 2008).

³³ Na primeira seção do Statement on Industrial Policy, de 24 de julho de 1991, o então Deputy Governor da Planning Commission, Manmohan Singh, resgata o legado dos ideais de Nehru para justificar o que permeia aquela formulação específica de medidas. Vale a pena reproduzir o trecho por completo.

Pandit Jawaharlal Nehru laid the foundations of modern India. His vision and determination have left a lasting impression on every facet of national endeavour since Independence. It is due to his initiative that India now has a strong and diversified industrial base and is a major industrial nation of the world. The goals and objectives set out for the nation by Pandit Nehru on the eve of Independence, namely, the rapid agricultural and industrial development of our country, rapid expansion of opportunities for gainful employment, progressive reduction of social and economic disparities, removal of poverty and attainment of self-reliance remain as valid today as at the time Pandit Nehru first set them out before the nation. Any industrial policy must contribute to the realisation of these goals and objectives at an accelerated pace. The present statement of industrial policy is inspired by these very concerns, and represents a renewed initiative towards consolidating the gains of national reconstruction at this crucial stage. (Statement on Industrial Policy, 1991, p. 1)

Segundo Panagariya (2004), M. Singh, que inclusive é o atual Primeiro Ministro da Índia, frequentemente reitera a contribuição das idéias de Nehru para o desenvolvimento, e também recorda os ideais do ex-Primeiro Ministro Rajiv Gandhi, de modernizar a Índia para o século XXI.

³⁴ No começo do documento, é reconhecido o esforço de mudança iniciado nos anos 1980, sobretudo a partir do Sétimo Plano.

desenvolvimento tecnológico. O documento menciona que o governo continuará a perseguir a política de auto-suficiência, ao mesmo tempo em que se empenhará para construir capacitações que permitam a geração de recursos externos suficientes para pagamento de suas importações.

No que tange ao licenciamento industrial compulsório, foram abolidos todos os requerimentos, com exceção de alguns segmentos que são considerados estratégicos e/ou questões de segurança, que incluem 18 setores, como petróleo, açúcar, automóveis, drogas e farmacêuticos, eletroeletrônicos e linha branca. Esta medida tenderia a beneficiar as pequenas e médias empresas com potencial de crescimento, mas que eram tolhidas devido à regulamentação. A respeito da lei de monopólio e práticas restritivas, foram eliminadas as requisições pré-entrada, as requisições para ampliação e para aquisições. Estas medidas foram substituídas por um maior controle e regulação.

Os investimentos estrangeiros seriam permitidos nas áreas de interesse do desenvolvimento industrial do país. Neste primeiro momento, teriam aprovação automática investimentos com até 51% de participação estrangeira nestas indústrias. Foram mais de 30 segmentos, entre os quais se pode destacar indústria metalúrgica, equipamento elétrico, máquinas industriais e agrícolas, químicos (exceto fertilizantes), drogas e farmacêuticos, alguns segmentos alimentícios e hotelaria, entre outros.

O governo aprovaria automaticamente os acordos de tecnologia relacionadas à indústrias prioritárias, dentro de parâmetros específicos. As empresas poderiam negociar livremente os termos da transferência tecnológica, de acordo com suas estratégias comerciais. Esperava-se que com a grande competição externa, as empresas investissem mais em P&D do que faziam no passado.

O setor público deveria focar-se nas áreas de importância estratégica e de investimento em infraestrutura física e social, abrindo os demais setores à competição privada, inclusive estrangeira. Esta mudança no papel do setor público decorre do reconhecimento de que, embora por muitos anos as empresas estatais tenham tido importante papel nos investimentos e tenham sido bem sucedidas em criar empresas maduras, inclusive com significativo componente tecnológico, nos anos recentes se constataavam problemas crônicos de crescimento insuficiente de produtividade, baixa taxa de retorno do capital investido, se tornando mais um passivo para o setor público do que um ativo. A forma na qual se deu esta retirada do setor público foi através

do desinvestimento, ou seja, o governo reduzia gradualmente a participação acionária nestas empresas³⁵. Com o foco específico em poucas áreas, o governo poderia tomar medidas mais orientadas para o crescimento e para a questão tecnológica. Os setores reservados foram: bens e serviços de infraestrutura, exploração de petróleo e recursos minerais, desenvolvimento tecnológico em áreas cruciais para o longo prazo e onde o investimento privado é insuficiente, defesa e energia atômica.

Além da questão do investimento estrangeiro, as reformas destinadas ao setor externo na tinham como objetivo reduzir a proteção oferecida às indústrias, bem como prover acesso a bens intermediários e de capital modernos. No lado comercial, as restrições quantitativas e as tarifas de importação foram drasticamente reduzidas. Ao se tornar signatária da OMC em 1995, a Índia reafirmou o compromisso de se tornar uma economia mais aberta. Com a melhora da situação do balanço de pagamentos, a Índia foi inquirida a eliminar as restrições quantitativas, cujo prazo final para a completa remoção encerrava-se no período do Décimo Plano Quinquenal (2002). A redução tarifária também fez parte da agenda de negociações da Rodada do Uruguai, e tinha um prazo de 10 anos para ser implementada (CHADHA *et al*, 2003). Portanto, grande parte das restrições relativas à importação de bens de consumo não foram removidas até os anos 2000. O comércio de serviços também foi substancialmente liberalizado, inclusive para investimentos externos. A abertura atingiu os setores bancário, de seguros, telecomunicação, infraestrutura e energia (PANAGARIYA, 2004).

Como parte das reformas de 1991, a rúpia foi desvalorizada (PANAGARIYA, 2008). O regime cambial que era controlado migrou para o sistema de mercado, passando por um pequeno período de sistema dual. Estas mudanças culminaram com a aceitação do artigo VIII do FMI em agosto de 1994, que oficialmente tornou a moeda indiana conversível em conta-corrente.

Este período também marca a remoção de várias restrições de transações da conta de capital, sobretudo em relação à entrada de recursos, tendo sido mantida uma postura mais taxativa em respeito à saída de capitais (PRATES; CINTRA, 2009). Segundo mostram os autores, numa primeira etapa foram permitidos os investimentos de portfólio em ações no mercado financeiro doméstico, depois as aplicações dos investidores institucionais estrangeiros

³⁵ O processo de privatizações na Índia é caracterizado por avanços e retrocessos ao longo do período (PANAGARIYA, 2008).

no mercado de ações e, por último, a abertura do mercado de renda fixa a estes investidores³⁶. Dado o seu papel na eclosão da crise do balanço de pagamentos de 1991, a abertura financeira priorizou as transações que não gerassem dívida, em especial de empréstimos bancários (PANAGARIYA, 2008). O envio de recursos para o exterior só era permitido na forma de saída de investimento direto, cujas regulamentações também foram revistas no começo da década com a instauração de aprovação automática de projetos, sujeito a certos limites (KUMAR, 2008).

Durante os primeiros trinta anos após a independência, o sistema bancário³⁷ e financeiro indiano progrediu, ampliando sua atuação geográfica e seu alcance operacional. Este foi um fator importante na promoção da intermediação financeira na economia e na ampliação da captação de poupanças. Entretanto, ao longo do tempo, uma série de fatores conduziu à erosão da eficiência operacional do sistema bancário (PLANNING COMMISSION, 1992). As reformas deste setor focaram na viabilidade e estabilidade das instituições financeiras. O sistema financeiro e o mercado de capitais passaram gradualmente a serem regidos pelas forças de mercado, com a liberalização das taxas de juros³⁸, redução de alguns controles e restrições, e também com a permissão de entrada de bancos privados competindo com os bancos estatais. Os fundos mútuos, antes reservados para o setor público, foram também abertos para o setor privado. Inclusive a fórmula de precificação de ativos, até então regida pelo *Controller of Capital Issues*, foi abolida. Dois aspectos importantes da regulamentação prudencial que foram modificados, dizem respeito à adequação de capital e provisionamento³⁹. Com a redução dos controles no mercado acionário bem como a melhoria do sistema regulatório e de procedimentos, houve uma diminuição do risco sistêmico (VIRMANI, 2006).

As principais características das reformas econômicas dos anos 1990 que, vale lembrar, tinha como um de seus propósitos a continuidade do processo de preparação da Índia para os desafios do século XXI, foram o pragmatismo e o gradualismo. Sobre o pragmatismo, Cruz (2006, p. 17) explica que se trata da “flexibilidade, disposição de mudar de curso sempre que as circunstâncias assim o recomendem, a determinação de evitar compromissos com fórmulas pré-

³⁶ Nestes dois últimos casos, sujeitos a tetos.

³⁷ O sistema bancário indiano é composto por bancos comerciais e por Instituições Financeiras de Desenvolvimento

³⁸ Foram liberalizadas, integral ou parcialmente (neste caso, sujeito a teto/piso) as taxas de juros das Instituições Financeiras de Desenvolvimento, das debêntures corporativas e toda a estrutura de juros dos bancos comerciais, inclusive de depósitos a prazo.

³⁹ Diz respeito às exigências de alocação compulsória de parte dos depósitos em títulos do governo e em crédito para setores prioritários e também sobre as reservas bancárias (CINTRA, 2007).

fabricadas que passassem a operar como camisa de força”. Em relação ao gradualismo, verifica-se que, apesar das significativas retiradas de mecanismos de inibição da presença do setor externo na economia, a Índia ainda é uma economia relativamente fechada⁴⁰ e vista atualmente como uma das economias menos livre de controles e regulamentações do mundo (VIRMANI, 2006). O caráter gradual possui algumas motivações fundamentais. A primeira diz respeito à preocupação com a questão da sustentabilidade do balanço de pagamentos, dados os diversos episódios de restrições externas, principalmente em 1991, bem como o impacto no mercado de câmbio e nas variáveis macroeconômicas. A segunda motivação leva em consideração os efeitos da abertura indiscriminada sobre a estrutura produtiva. E a terceira motivação é a consciência dos impactos da globalização sobre os mais pobres (PLANNING COMMISSION, 1992).

Em suma, os anos 1980 marcam uma mudança no modo de condução da economia da Índia. Começam a ser questionados pilares importantes do modelo de desenvolvimento de inspiração socialista que marcou os primeiros trinta anos desde a independência. São tomadas medidas de desregulamentação da atividade empreendedora privada, com foco no aumento de produtividade. A partir da crise do balanço de pagamentos de 1991, a prática de licenciamento industrial e de importações, que vinham sido reformuladas durante a década antecedente, são praticamente eliminadas. As reformas atingem também outros setores da economia, como o setor financeiro e, principalmente, o setor externo, com o início da prática de aprovação automática para entrada de investimento estrangeiro. Considera-se que a seqüência das medidas empreendidas foi fundamental para a consolidação de um setor privado capaz de competir em uma economia mais aberta. A partir dos anos 1980, por uma convergência de diversos fatores, não sendo possível identificar quais colaboraram mais, a economia da Índia entrou em uma trajetória de crescimento que só vem se intensificando ao longo dos anos recentes, como será visto adiante.

⁴⁰ No Anexo I serão apresentados dados comparativos com países em grau semelhante de desenvolvimento.

3.1.3 A economia avança, mas algumas deficiências permanecem: a Índia pós-reformas

Nos anos recentes, a Índia tem se destacado pelas elevadas taxas de crescimento de sua economia – entre 2003 e 2007 a taxa de crescimento média foi de quase 9% ao ano-, superiores à taxa média das economias em desenvolvimento. Pela Figura 2 pode-se também observar que mesmo nos anos de eventos adversos na economia internacional, com potencial viés contracionista, entre eles a crise asiática em 1997, o desaquecimento da economia mundial e os atentados de 11 de Setembro, entre 2000 e 2001, o crescimento da economia foi superior a 4%, com retomada nos anos posteriores. Para o período mais recente, mesmo considerando a conjuntura da crise financeira global, a economia da Índia continua com ritmo acelerado de crescimento. Em 2008, o PIB se expandiu em mais de 7% e a média de crescimento dos quatro trimestres de 2009 foi superior a 6,5%⁴¹.

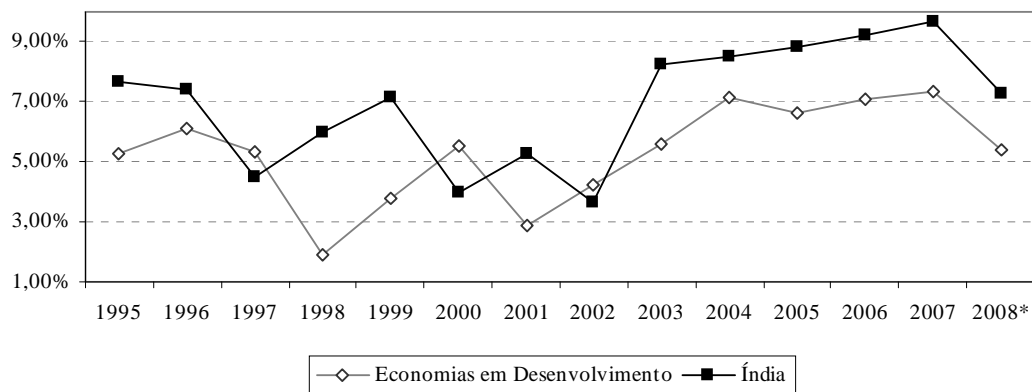


Figura 2 – Índia e economias em desenvolvimento - Taxas de crescimento do PIB, variação anual, dólares correntes – 1995 a 2008

(*) Dados preliminares

Fonte: Handbook of Statistics, 2009 - Unctad

Após uma ligeira queda no começo dos anos 1990, o PIB *per capita* retomou uma lenta trajetória de crescimento até 2003, quando então passou a crescer em taxas mais aceleradas, conforme mostra a Figura 3. Contudo, o PIB *per capita* indiano é, ainda hoje, significativamente

⁴¹ Dados da Central Statistic Organization (CSO). Como a Índia trabalha com o conceito de ano-fiscal, o PIB oficial para 2009-10 será divulgado após a defesa desta dissertação.

menor que o PIB *per capita* médio dos países em desenvolvimento, representando pouco mais de um terço, situando-se no último quartil do *ranking* de 205 países⁴².

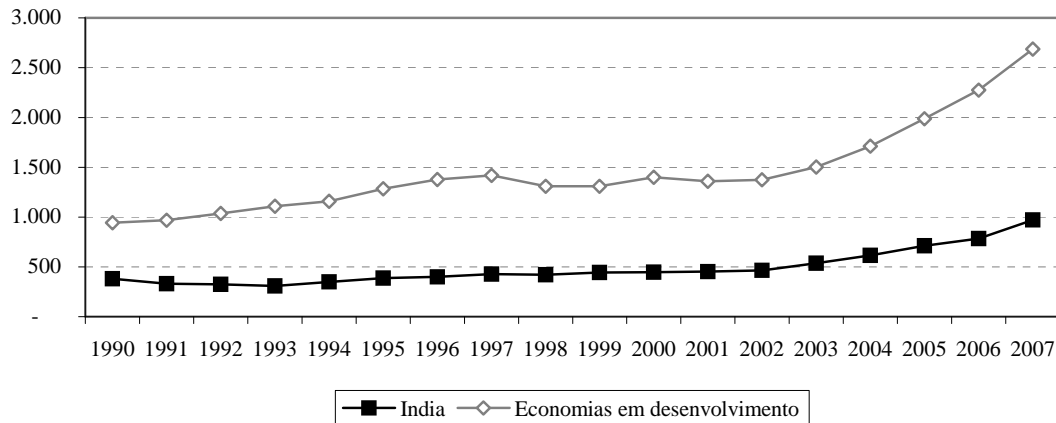


Figura 3 – Índia e economias em desenvolvimento – PIB *per capita*, dólares correntes – 1990 a 2007

Fonte: Handbook of Statistics, 2009 - Unctad

Os anos pós-reformas são marcados pelo aprofundamento das medidas de liberalização⁴³, com a manutenção de um regime macroeconômico favorável aos investimentos, subordinando as estratégias cambiais, monetárias e fiscais aos objetivos do desenvolvimento (PRATES; CINTRA, 2009). Em linhas gerais, as políticas mencionadas consistem em, respectivamente, (a) acúmulo de reservas, controle da taxa de câmbio, através do mecanismo de flutuação suja e manutenção de taxas reais competitivas; (b) manutenção da estabilidade de preços (objetivo implícito); e (c) manutenção da autonomia dos gastos públicos e déficits recorrentes nas contas do governo. Neste período, houve melhoras na flexibilidade e sofisticação na administração monetária e de câmbio, mas as políticas fiscais continuam presas em procedimentos orçamentários anacrônicos o que inviabiliza um ajuste fiscal eficaz (PLANNING COMMISSION, 2002)⁴⁴.

⁴² A título de comparação, o PIB *per capita* de Brasil, Rússia e China encontra-se acima da média dos países em desenvolvimento, sendo que nos dois primeiros países o valor é até três vezes superior à média (dados de 2006, Handbook of Statistics UNCTAD).

⁴³ Panagaraiya (2008), mostra que apesar da alternância das coalizões políticas no poder a partir das reformas dos anos 1990, e apesar de terem sido eleitos oito diferentes primeiros ministros, o processo de reformas foi levado adiante, embora com mudanças de intensidade e ênfase.

⁴⁴ Kohli (2006b) associa a questão do déficit fiscal com a necessidade de acomodação de vários grupos sociais em âmbito democrático, o que tende a enrijecer a estrutura de gastos.

De modo geral, todas as variáveis relacionadas ao setor externo apresentaram expansão, sendo mais intensa nos anos recentes. Como já dito anteriormente, as diretrizes de política que pautam a dimensão externa foram sendo intensificadas na medida em que a Índia acumulava reservas rapidamente⁴⁵. Mesmo após a abertura da economia aos fluxos comerciais, o governo permanece com o discurso de auto-suficiência, embora a conotação agora seja no sentido de alavancar os fluxos de exportação para fazer frente às necessidades de importação, decorrentes do crescimento acelerado da economia (PLANNING COMMISSION, 1997). Neste sentido, o manejo da taxa de câmbio é considerado fundamental para servir de suporte às atividades exportadoras.

Nestes anos consolidou-se a predominância do setor de serviços como dinamizador da economia indiana, sendo responsável por 62,6% do produto em 2008 contra 44% que o setor representava em 1980. Os subsetores que mais colaboram para o PIB são, respectivamente, comércio, transportes e comunicações, serviços pessoais e sociais, setor financeiro, seguros, imobiliário e serviços empresariais e construção⁴⁶. Entretanto, apesar de sua importância no PIB, o setor de serviços não é grande absorvedor de mão de obra. Segundo dados da Unctad, aproximadamente 64% da força de trabalho na Índia está no setor agrícola⁴⁷.

A taxa de crescimento agrícola vem ficando muito abaixo das taxas de crescimento médias da economia desde o começo dos anos 1990⁴⁸. Interessante salientar que o fim do processo de substituição de importações não afetou significativamente a indústria. Nos anos fiscais de 1994-95 e 1995-96, o produto industrial cresceu extraordinariamente rápido (PLANNING COMMISSION, 1997). Após um extenso período de estagnação industrial, a taxa de crescimento deste setor voltou a se recuperar entre 2002 e 2007 (Tabela 1)⁴⁹. Ao final do

⁴⁵ Isto será melhor explorado no próximo capítulo.

⁴⁶ Segundo estimativa, o setor de TI é responsável por cerca de apenas 5,5% do PIB. O setor é responsável, todavia, pela absorção de boa parte da mão-de-obra urbana qualificada (RGE Analyst' EconoMonitor 2010).

⁴⁷ Esta é uma das características estruturais da economia indiana que condiciona fortemente sua posição em relação à política comercial, conforme será mostrado no próximo capítulo.

⁴⁸ A atividade agrícola na Índia sempre foi baseada em fazendeiros individuais com predomínio das fazendas pequenas e marginais (Planning Commission, 1997).

⁴⁹ O desempenho do setor de micro, pequenas e médias empresas é digno de nota. Pelo menos desde 2002 que a taxa média de crescimento do setor é maior que o crescimento total da indústria e o setor contribui historicamente com pouco menos de 40% da produção industrial (MSME, 2009)

período de substituição de importações a Índia possuía um parque industrial diversificado, o que se mantém ainda nos dias de hoje (BANERJEE, 2006)⁵⁰.

Tabela 1 – Índia – Composição do PIB, taxa de crescimento e participação, média de períodos selecionados

	Taxas de crescimento (média)			% do PIB (média)		
	8º Plano (1992-97)	9º Plano (1997-02)	10º plano (2002-07)	8º Plano (1992-97)	9º Plano (1997-02)	10º plano (2002-07)
Agricultura	4,72	2,44	2,3	27,7	23,7	19,1
Indústria	7,29	4,29	9,17	21,7	20,1	20,7
Serviços	7,28	7,87	9,3	50,5	56,2	60,2

Fonte: Planning Commission e Central Statistic Organization (CSO)

Nota: todos os dados fornecidos pelas autoridades indianas são em termos de ano fiscal, com início em abril de um ano e término em março do ano seguinte.

O início dos anos 2000 representa um duplo impacto para o setor industrial. Em primeiro lugar, por conta das medidas de liberalização comercial, como a redução tarifária e a completa extinção das restrições quantitativas de importação em abril de 2001. Como uma medida especial, as restrições quantitativas foram abolidas primeiro nos países da Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional (SAARC, na sigla em inglês), com o intuito de dar ímpeto ao comércio regional. Em segundo lugar, por conta da intensificação do processo de desinvestimento do governo nas empresas estatais. Novamente, no Décimo Plano Quinquenal, a questão da eficiência e da competitividade volta à tona com maior ênfase⁵¹ e havia a conscientização de que só o crescimento não seria suficiente para gerar os empregos necessários⁵². Por outro lado, a pressão competitiva no setor industrial após a abertura foi compensada pelo acesso a melhores insumos importados, bens de capital, recursos financeiros e tecnologia (PLANNING COMMISSION, 2007).

Historicamente, o principal componente da demanda agregada na Índia é o consumo das famílias. Em 1980, correspondia a mais de 77% do produto interno bruto. Durante os anos 1990 e 2000, houve uma queda da participação do consumo privado no produto, em favor do aumento da

⁵⁰ O autor apresenta, neste texto, alguns motivos que podem justificar a perpetuação da diversificação industrial na Índia.

⁵¹ A título de comentário, já nos anos 1980 a Índia conseguia manter certa autonomia tecnológica em alguns setores como energia nuclear, programa espacial, pesquisa agrícola, pesquisa médica e em projetos industriais (Planning Commission, 1985).

⁵² Por isso há uma mudança na ênfase do planejamento, como será visto na seção 3.2.1

formação bruta de capital fixo. Atualmente, o consumo das famílias responde por 56,72% (2006, dados da Unctad). As exportações líquidas permanecem negativas, porém houve uma mudança significativa no patamar destas contas em relação ao PIB⁵³.

A formação bruta de capital fixo (FBCF) também vem se expandindo com muita rapidez desde meados dos anos 2000, como pode ser visto na Figura 4. Para entender o porquê deste crescimento, é necessário olhar para a composição da FBCF. No início dos anos 1990, o setor privado correspondia a menos de 20% do total dos investimentos, e o setor público e as famílias dividiam o restante da participação em aproximadamente 40% cada. Todos os componentes da formação de capital apresentam trajetória de crescimento ao longo do tempo. Em 1997, a participação dos investimentos das famílias, que inclui o setor de pequena escala, bem como pequenas e médias empresas, ultrapassa o setor público, tendência que se mantém até 2004. A partir de 2003, contudo, há uma intensificação do aumento do investimento das empresas do setor privado, em termos principalmente de máquinas e equipamentos industriais. Para dar uma idéia de magnitude, o crescimento do investimento das famílias no período de aceleração, entre 1997 e 2004 foi em média de 23% ao ano, enquanto para o setor privado, entre 2003 e 2007, o crescimento médio foi de 40%.

Além do crescimento da produção industrial, da perspectiva de crescimento do PIB e da melhoria das condições de demanda, outros fatores que cooperaram para esta mudança do padrão de investimento a favor do aumento da capacidade produtiva da indústria são o aumento do crédito e a própria característica dos fundamentos macroeconômicos, sobretudo o perfil de baixas taxas de juros reais.

A despeito da participação dos investimentos públicos ser decrescente, - passou de 40% do total dos investimentos em 1990, para cerca de 23% em 2008, o que representa 9% do PIB aproximadamente – em termos de montante eles são crescentes⁵⁴. Inclusive, as taxas de crescimento do investimento público em 2006 e 2007 são superiores às do setor privado. Isto representa, em grande medida, gastos públicos com infraestrutura: em 2007 o investimento em

⁵³ Ver próximo capítulo.

⁵⁴ Em termos comparativos, no Brasil o setor público é responsável por cerca de 11% da FBCF (aproximadamente 2% do PIB em 2006 – Fonte: IBGE). Na Rússia, em 2008, pelo menos 21,5% da FBCF era pública, o que corresponde a aproximadamente 4,5% do PIB (Fonte: GKS). Não foram localizados os valores para a China, contudo, especula-se que este montante seja bem maior neste país, dado o reconhecido peso do investimento estatal.

infraestrutura representava 5% do PIB⁵⁵ (PLANNING COMMISSION, 2007). A visão do governo é de que este tipo de investimento públicos traria o efeito *crowd in* nos investimentos privados e, dado o foco do plano na revitalização industrial, presente desde o Décimo Plano Quinquenal de 2002, estes investimentos deveriam ser feitos apesar da postergação do ajuste fiscal (PLANNING COMMISSION, 2002). Um dos maiores desafios do governo é atrair investimentos privados, estrangeiros ou domésticos, para este setor.

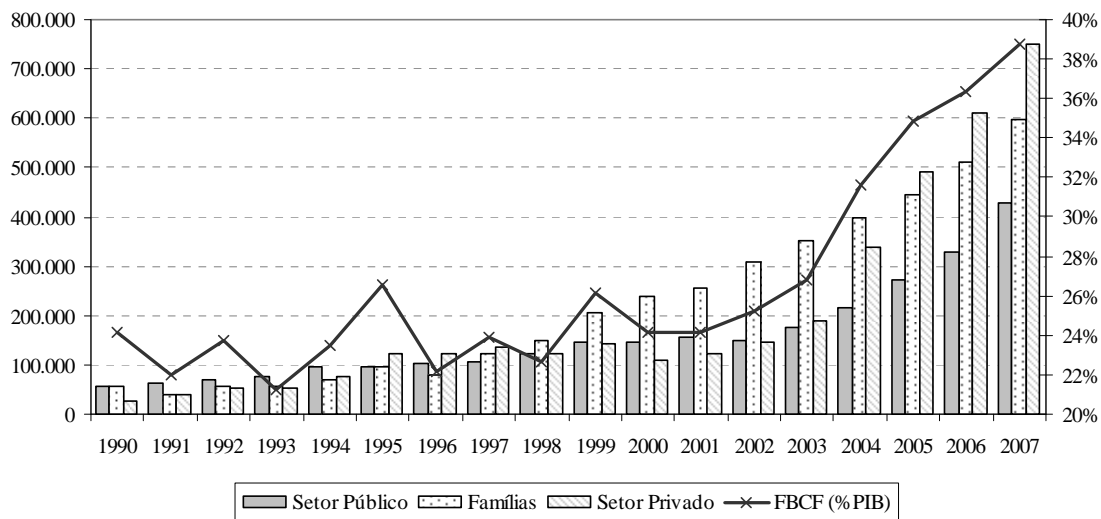


Figura 4 – Índia – Formação Bruta de Capital Fixo – composição em Rs crore* correntes (eixo esquerdo) e em % do PIB (eixo direito) - 1990 a 2007

Fonte: RBI

(*) *Crore* é o mesmo que 10 milhões, ou 10^7 . Outra nomenclatura padrão no sistema numérico indiano é *lakh*, que é o mesmo que 100 mil. Desta forma, 10 *lakhs* é o mesmo que 1 milhão, e 100 *lakhs* é o mesmo que 1 *crore*.

Desde a sua concepção, a metodologia do planejamento na Índia tem sido baseada no pressuposto de que a poupança é escassa, o que restringe o nível de investimento⁵⁶. Nos anos recentes, verifica-se a elevação da poupança doméstica, sobretudo da poupança das empresas e do setor público (Figura 5). Dado o reduzido hiato entre a poupança interna e o nível de formação bruta de capital fixo, percebe-se que o capital estrangeiro possui um papel pequeno em termos de contribuição para o investimento e crescimento do PIB (BYKERE, 2008).

⁵⁵ A meta do Décimo Primeiro Plano Quinquenal era elevar este percentual para 9% do PIB até o final do período do Plano em 2011-12, condição necessária para sustentação do crescimento do produto de acordo com as metas estabelecidas (PLANNING COMMISSION, 2007).

⁵⁶ O percentual médio de poupança em relação ao PIB na Índia foi de 13,2% entre 1950 e 1980.

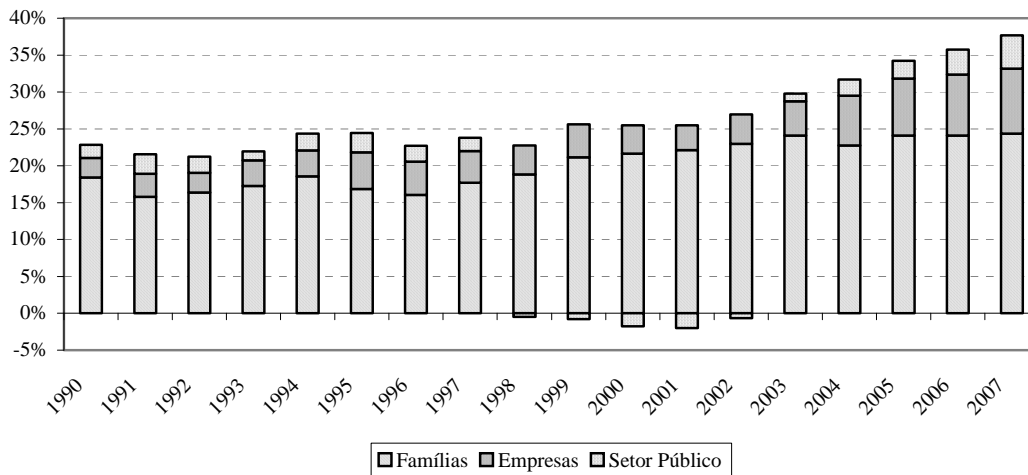


Figura 5 – Índia – Composição da poupança interna, em % do PIB – 1990 a 2007

Fonte: Central Statistic Organization (CSO)

Apesar de se manterem elevados, sobretudo quando comparados aos padrões de outras economias em desenvolvimento, os valores de déficit fiscal em relação ao PIB apresentam uma trajetória decrescente para os anos mais recentes (Figura 6), uma vez, também, que o denominador desta razão vem se elevando paulatinamente. Uma preocupação constante, expressa nos Planos Quinquenais, é com a questão da racionalização dos subsídios, que se elevaram de uma média inferior a 1% do PIB no começo dos anos 1970, para 2% nos anos 1980 e para mais de 4% do PIB nos anos 1990 e desde 2002, os gastos com subsídios são maiores do que os gastos com defesa (PLANNING COMMISSION, 2002 e 2007). São subsidiados produtos alimentares e fertilizantes. A maior conta responsável pelas despesas governamentais é pagamento de juros, que representa mais de 25% das despesas governamentais, na média entre 1990 e 2008, alcançando o pico de 30% no início dos anos 2000, e declinando desde então, de acordo com dados do Banco Central da Índia. São frequentemente mencionadas nos Planos Quinquenais, a necessidade de racionalização da base tributária, sobretudo no imposto sobre o consumo, e de tornar mais reais os valores dos serviços públicos remunerados, ou seja, esforço para mobilização de recursos.

Em janeiro de 2000 foi constituído um comitê para a legislação de responsabilidade fiscal, que ficou responsável pela elaboração do marco legal que pautaria a política fiscal. Em 2003 foi lançado o Ato de Administração de Responsabilidade Fiscal e Orçamento (*Fiscal Responsibility*

and Budget Management Act - FRBM), que entre suas principais medidas, estipulava a meta de redução do *revenue deficit*⁵⁷ a zero no final do ano fiscal de 2007-08, a proibição do governo tomar recursos emprestados do Banco Central da Índia, e a melhoria dos procedimentos e aumento da transparência. Entretanto, a legislação previa as metas poderiam ser descumpridas em caso de segurança nacional, de calamidade pública, ou outros casos excepcionais. Foi o que se observou com o eclodir da crise mundial e a elevação substancial dos percentuais de déficit fiscal no ano de 2008, conforme mostra a Figura 6 a seguir.

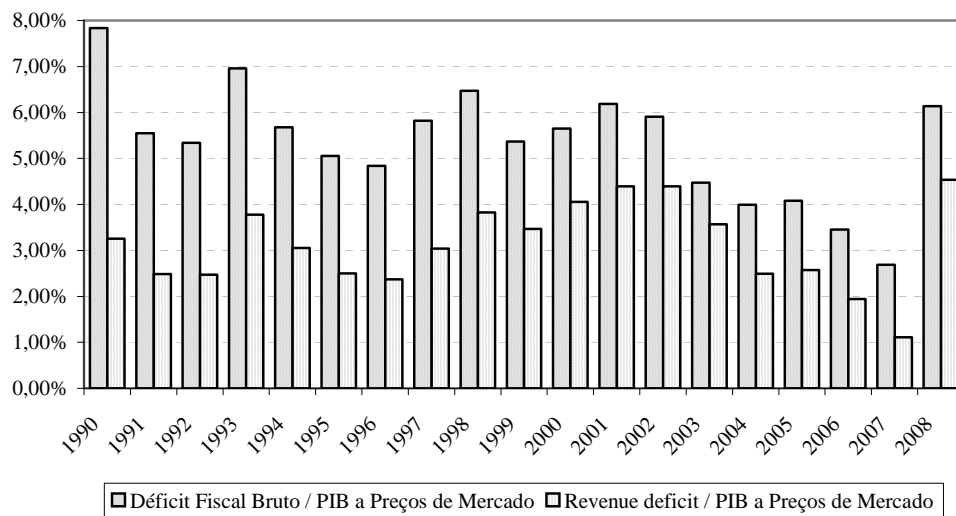


Figura 6 – Índia – Indicadores fiscais, % do PIB – 1990 a 2008

Fonte: Reserve Bank of India (RBI)

Nota: Todos os dados para 2008 do Reserve Bank of India são apenas preliminarmente revisados

A falha em conseguir um ajuste fiscal mais rápido e eficaz se reflete nos indicadores de dívida interna, que chega a alcançar mais de 80% do PIB indiano entre os anos de 2002 e 2005, conforme mostra a Figura 7 abaixo.

⁵⁷ Corresponde ao déficit nominal no Brasil, ou seja, inclui o pagamento de juros. O saldo primário da Índia era positivo e crescente até o ano fiscal de 2008-09, quando ficou negativo na ordem de 1% do PIB. Dada a ênfase do FRBM ao *revenue deficit*, considera-se que esta seja a principal variável da política fiscal indiana.

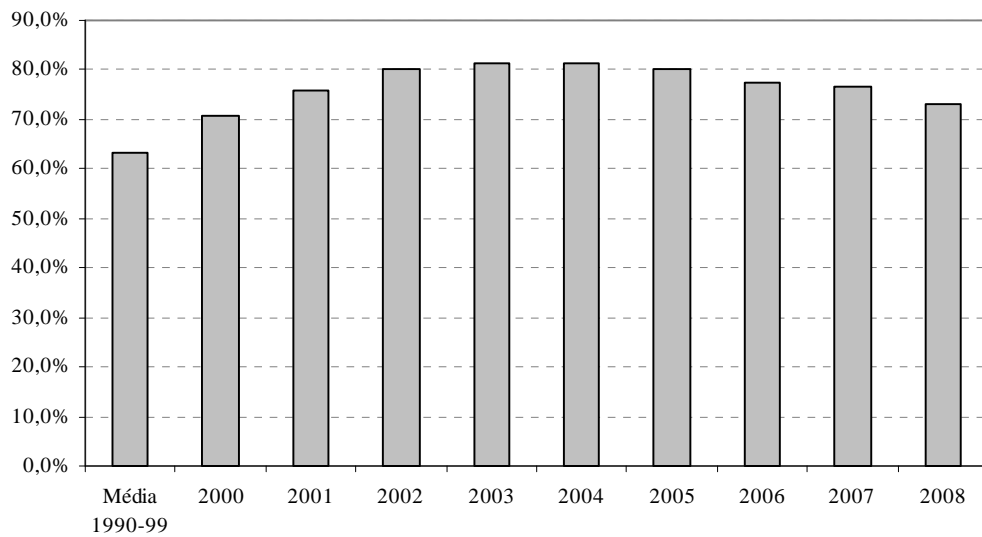


Figura 7 – Índia – Dívida interna bruta consolidada do setor público, % do PIB – 1990 a 2008
Fonte: Reserve Bank of India (RBI)

O sistema financeiro e bancário indiano, apesar da liberalização e desregulamentação ocorrida sistematicamente desde os anos 1990, ainda é caracterizado por uma atuação ativa do setor público, seja por meio dos bancos públicos, ou através das regulamentações, em especial aquelas que canalizam crédito para setores prioritários e as que garantem o financiamento do déficit público e rolagem da dívida pública (CINTRA, 2007)⁵⁸. O montante de crédito direcionado para investimentos em infraestrutura se multiplicou por quatro desde março de 2005, de 6% para cerca de 9,25% do total de crédito bancário em março de 2009 (THORAT, 2009). Com o aumento da concorrência decorrente da entrada de novos bancos privados, inclusive estrangeiros, os bancos do setor público perderam participação, mas mesmo assim detêm mais de 70% dos ativos bancários totais (RBI, 2008-09)⁵⁹.

A Índia possui tradicionalmente índices de taxa de juros reais baixas, de cerca de 2% ao ano, sendo inclusive negativas durante alguns períodos nos últimos anos. Durante o ano de 2008, a Índia praticou deliberadamente uma política monetária com taxas de juros negativas, de modo a

⁵⁸ Entre os setores prioritários encontram-se agricultura, setor de pequena escala, *softwares*, habitação, microcrédito, entre outros. Segundo Cintra (2007), os bancos deveriam manter 25% dos seus ativos em títulos do governo, e 36% de seus empréstimos para setores prioritários. O autor chama a atenção, contudo, para o importante papel das cooperativas de crédito no desenvolvimento rural e da agricultura.

⁵⁹ A importância dos bancos públicos para o desenvolvimento, sobretudo de setores negligenciados pela lógica bancária privada, e em relação ao seu papel anticíclico, pode ser melhor estudada em Freitas (2009).

incentivar a atividade econômica e evitar uma queda abrupta do PIB, em um contexto de crise global, apesar da tendência ascendente do nível de preços. A Figura 8 mostra o índice de preços ao consumidor acumulado em 12 meses e a taxa de juros, no dia em que esta se tornou efetiva.

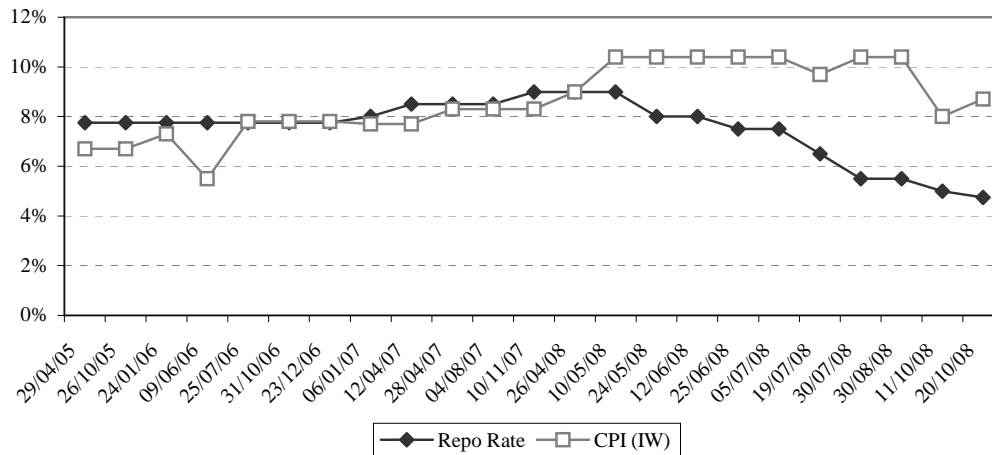


Figura 8 – Índia – Inflação (CPI) e Juros (Repo Rate), acumulado 12 meses, nas datas de decisão acerca da taxa de juros entre 29/04/2005 e 20/10/2008

Fonte: Reserve Bank of India (RBI)

Observando em conjunto a política fiscal e monetária empregada pela Índia no período recente, se pode notar que o governo não hesitou em relaxar os controles a fim de evitar um impacto maior da crise mundial na tendência de crescimento do produto.

Outro traço característico da economia indiana recente é o déficit em infraestrutura, que tem se tornado mais evidente no período de crescimento acelerado pós-2003, e a preocupação com o abastecimento de insumos energéticos, condições necessárias para uma atividade privada dinâmica em todos os setores da economia. O país tem incentivado a atração de IDEs para o setor de infraestrutura e tem, através das empresas estatais no setor de petróleo, realizado importantes investimentos estratégicos no exterior.

A Índia enfrenta, também, alguns problemas na composição do crescimento: atraso rural estrutural, ampliação da disparidade rural-urbana e entre regiões, desemprego⁶⁰, informalidade, e

⁶⁰ Muitos fatores permeiam a questão do desemprego, como o crescimento da força de trabalho acima do crescimento das oportunidades de emprego, a entrada maciça das mulheres no mercado de trabalho, em especial nas áreas urbanas, além da dificuldade de se contabilizar os índices de sub-emprego e economia informal. A taxa de desemprego vem em trajetória crescente, de 6,1% em 1993-94, para 7,3% em 1999-2000 e para 8,3% em 2004-05,

insuficiência dos serviços sociais^{61,62}(PLANNING COMMISSION, 2007). Como já mencionado anteriormente, após as reformas dos anos 1980, o crescimento foi mais forte nas atividades favorecidas pela mudança de atitude do governo, mormente aqueles onde o setor de manufatura formal havia sido constituído no regime político anterior (RODRIK; SUBRAMANIAN, 205).

Uma das grandes preocupações que a Índia enfrenta desde sua independência e com maior ênfase, nos anos recentes, é a questão do crescimento populacional, apesar dos programas governamentais de controle familiar. Além do dilema de criar postos de trabalho em número suficiente, o aumento da população também traz ônus aos gastos públicos de educação, saúde e habitação. O lado positivo reside no fato de que a Índia terá, por um determinado período de tempo, uma massa grande de população em idade economicamente ativa, o que gera um mercado consumidor potencial e torna o crescimento econômico propício.

Desde os anos 1980 que a população da Índia cresce acima da taxa de crescimento média da população dos países em desenvolvimento. Entretanto, a taxa de crescimento populacional tem sido decrescente desde esta época e atualmente encontra-se em patamar bem próximo aos países em desenvolvimento (média de 1,46% na Índia contra 1,37% nos países em desenvolvimento).

A Índia também é marcada pela pobreza e por baixos indicadores de qualidade de vida. Em termos de pobreza, pode-se perceber uma melhora ao longo dos últimos anos. Segundo dados da Organização das Nações Unidas⁶³, o percentual de pessoas que viviam abaixo da linha da pobreza caiu de uma média de 36% entre 1990-1999 para 27,5% na média entre 2001 e 2006. Esta melhora se explica, em partes, pelo aumento do PIB *per capita* em taxas substancialmente mais elevadas do que o crescimento populacional⁶⁴.

Quando comparados os dados com outros países e regiões se percebe, entretanto, que o desempenho da Índia na melhora dos indicadores de pobreza apresenta-se mais modesto (Tabela

sendo ainda maior entre os trabalhadores rurais e com evidências de elevação do sub-emprego. O crescimento do PIB não implicou em crescimento do setor formal que, na verdade, diminuiu, impactando especialmente sobre os jovens recém-formados (Planning Commission, 2007).

⁶¹ Menciona-se com frequência nos Planos Quinquenais que o maior problema em relação aos serviços sociais não se trata somente da insuficiência, mas também da deficiência dos mecanismos de realização destes serviços. Em outras palavras, o maior desafio é ampliar o alcance dos serviços públicos, principalmente nas áreas de saúde, educação, saneamento e água potável.

⁶² Entre outros problemas a serem ainda relatados, o trabalho infantil e a degradação ambiental também são questões com as quais a Índia vai precisar lidar ao longo de seu processo de desenvolvimento futuro.

⁶³ United Nations, Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2008

⁶⁴ A taxa média de crescimento populacional entre 1995 e 2005 foi de 1,73% e do PIB per capita 6,4% no mesmo período, segundo dados do *Handbook of Statistics* da Unctad.

2). Neste período, se verificou o aumento da incidência de pobreza em áreas urbanas, rápido crescimento de favelas, além do aumento dos empregos não qualificados e de baixo salário no setor informal. Este é um outro desafio para a Índia, pois a redução da pobreza aumenta o tamanho do mercado doméstico, o que estimula o crescimento da indústria de bens de consumo, aumentando a geração de emprego e impulsionando o crescimento da economia.

Tabela 2 – Países e regiões selecionadas - população vivendo abaixo de US\$ 1,25 por dia, US\$ PPP de 2005 – anos selecionados

Região	1990	1996	2002	2005
Índia	51,3	46,6	43,9	41,6
China	60,2	36,4	28,4	15,9
Mundo	41,7	34,1	30	24,5
Ásia e Pacífico	47,8	36,5	30,9	23,9
África	47,2	48,5	45,9	42,5
America Latina e Caribe	9,8	10,8	11	8,4

Fonte: United Nations, Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2008

Em termos de desenvolvimento humano, a Índia fez um significativo progresso ao longo dos últimos anos, tendo passado da classificação de baixo desenvolvimento humano em 1990, com IDH de 0,489, para médio desenvolvimento humano em 2009, com IDH de 0,612 (UNDP 1990 e 2009). Todos os indicadores que compõem o índice tiveram melhorias consideráveis, contudo, o PIB *per capita* foi a variável de maior destaque, tendo se elevado em mais de 160% no período, de acordo com a metodologia empregada no relatório⁶⁵.

A Índia apresenta historicamente um padrão de distribuição de renda relativamente mais equitativo do que diversos países em desenvolvimento (PRATES; CINTRA, 2009). Nos anos 1990, porém, houve uma piora deste indicador, sendo inclusive, mais percebido pela população urbana. O índice de Gini total para a Índia passou de 30,9 em 1990, para 32,5 em 2005. Para a população urbana, ele passou de 34 em 1993 para 38 em 2004, enquanto que, para o mesmo período, passou de 29 para 30 para a população rural⁶⁶. A partir da segunda metade dos anos

⁶⁵ PIB *per capita* em paridade poder de compra de US\$ 1.053 e US\$ 2.753. Estes dados e os demais utilizados para o cálculo do IDH são referentes aos anos de 1987 e 2007, respectivamente.

⁶⁶ Segundo United Nations, Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2008.

1990 é que a questão social passou a ganhar maior papel de destaque dentro do planejamento estratégico do governo da Índia⁶⁷.

Segundo Amsden (2001), o sistema de inovação nacional indiano fica atrás da China, Coreia e Taiwan em termos de orientação industrial, mas à frente dos países latino-americanos. “Centros de excelência” na Índia ajudaram a sustentar líderes nacionais em setores estratégicos. A legislação nos anos 1990 foi orientada para incrementar iniciativas privadas de P&D, comercialização pública dos resultados de P&D e uma parceria entre institutos privados e públicos. Os *spillovers* industriais gerados a partir da indústria de defesa e os resultados de P&D relacionados aos laboratórios de saúde geraram a base para o conhecimento acumulado a nível da firma, nos setores de equipamento elétrico e farmacêutico (AMSDEN, 2001). O Estado indiano orgulha-se de ter um setor privado flexível e competitivo, capaz de se beneficiar das oportunidades da integração com o mundo, incluindo grandes, médias e pequenas empresas, de diversos setores.

Entre os obstáculos à realização de negócios na Índia são frequentemente aludidos a questão da ineficiência do Estado, dos entraves burocráticos, da corrupção no governo e da reserva de mercado às empresas de pequena escala (PLANNING COMMISSION, 1997)⁶⁸. O governo reconhece as distorções geradas pela reserva de mercado para as indústrias de pequena escala. Entretanto, por estimular o empreendedorismo e serem trabalho-intensivas, elas desempenham um papel importante na integração de um segmento da sociedade no sistema econômico.

As leis trabalhistas também são frequentemente apontadas como um dos principais entraves ao pleno desenvolvimento do potencial produtivo, sobretudo do setor manufatureiro. Segundo Planning Commission (2007), algumas correntes atribuem a este fator uma das causas pela qual, historicamente, não ter havido a “troca” do trabalho agrícola para o industrial na taxa

⁶⁷ Ver item 3.2.1

⁶⁸ A Índia encontra-se atualmente na 122ª posição do indicador *Doing Business*, feito pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (IBRD, 2008), ficando atrás de países como México, Paquistão, China e Rússia, e à frente do Brasil (respectivamente 56º, 77º, 83º, 120º e 125º colocados). Suas piores colocações, em termos de aspectos específicos, são nas áreas referentes ao poder de fazer valer contratos (*enforcement*), sistema tarifário, encerramento de atividades da firma, e permissões para construção. As melhores colocações derivam da facilidade na obtenção de crédito e da proteção aos investidores. Segundo a agência Transparência Internacional, a Índia ocupa o 84º lugar no ranking de percepção de corrupção no setor público, com a nota de 3,4, sendo que 10 é a nota do país onde a corrupção é menos percebida. Neste ranking a Índia encontra-se atrás de Brasil, China e à frente da Rússia, respectivamente em 75º, 79º e 146º lugares (Transparency International, 2009).

esperada, sobretudo dos trabalhadores não-qualificados. As empresas se adaptaram para trabalhar com menos trabalhadores, mais especializados, o que foi o caso dos setores têxtil e de componente automotivos e químicos, ou ainda, em outros setores, parte da produção foi transferida para o mercado informal (PLANNING COMMISSION, 2007).

A sociedade indiana ainda está em fase de transição de uma economia agrária para uma economia moderna, “multi-dimensional” (PLANNING COMMISSION, 2002). Este processo vem acontecendo de forma muito acelerada de modo que é muito difícil evitar turbulências sociais. Apesar das transformações em curso, e de toda a heterogeneidade estrutural herdada de séculos de tradições e repartições étnicas, a Índia vem conseguindo preservar o tecido social, de modo a manter o ritmo das mudanças. Neste sentido, os Planos Quinquenais são um componente central deste processo, uma vez que fornecem a visão que deve ser perseguida e compartilhada por todos, em um espírito cooperativo (*ibidem*, 2002).

O que se pode concluir desta subseção é que a Índia vem apresentando trajetória de crescimento do produto desde antes dos anos 1990, mas que esta veio a intensificar-se a partir de 2003-2004⁶⁹. Este crescimento recente não pode ser considerado cíclico, pois verifica-se um aumento expressivo também da taxa de investimento, a partir da formação bruta de capital fixo, e das variáveis do setor externo, traduzidas na melhoria da percepção dos investidores estrangeiros (PLANNING COMMISSION, 2007). Além disso, a indústria e o setor privado, de maneira geral, responderam bem às reformas econômicas. Neste sentido, se o ritmo atual for mantido ou acelerado, as previsões otimistas acerca do crescimento da Índia nos próximos 20 ou 30 anos, conforme apresentado na introdução deste trabalho, anos podem ser consideradas consistentes.

⁶⁹ Vale a menção de que em 2004 Manmohan Singh assumiu o posto de primeiro ministro na Índia. Singh foi Deputy Chairman da Planning Commission entre 1985 e 1987, e o Ministro das Finanças no período das reformas, entre 1991 e 1996.

3.2 Aspectos distintivos da economia indiana

As duas subseções a seguir tem por finalidade explorar com maiores detalhes duas importantes características da economia indiana: o papel do planejamento econômico e a importância do setor de serviços de tecnologia de informação (TI) enquanto dinamizador da atividade econômica.

3.2.1 O papel central do planejamento econômico

A Índia possui uma estrutura complexa de agentes responsáveis por políticas econômicas. São os diversos ministérios que representam setores específicos da economia, regulamentações emitidas por determinados órgãos do governo, as medidas do Banco Central no que diz respeito ao fluxo de divisas e às entidades financeiras, etc. Entretanto, o órgão responsável pelo planejamento econômico é a Planning Commission, que efetua os Planos Quinquenais.

A Planning Commission acredita que a principal tarefa do planejamento é envolver uma visão e um comprometimento compartilhado dos objetivos nacionais e da estratégia de desenvolvimento não somente nas esferas do governo, mas também entre os outros agentes econômicos. Segundo a Comissão, nenhuma estratégia de desenvolvimento pode ter sucesso a menos que cada componente da economia trabalhe com um propósito comum, com a completa percepção do papel que ele deve desempenhar dentro de toda uma estrutura de responsabilidades (PLANNING COMMISSION, 1997). É atribuído ao processo de planejamento a coesão e estabilidade política de que desfruta a Índia (PLANNING COMMISSION, 1985).

A metodologia de planejamento da Índia focava tradicionalmente na relação entre o crescimento da taxa de investimento e a evolução da taxa capital produto (ICOR), e os Planos de Quinquenais foram essencialmente planos de investimento, lidando com a alocação de recursos entre diferentes setores, mantendo a consistência inter-setorial dadas as taxas de crescimento

almejadas. Em um amplo sentido, os resultados destes planos foram insatisfatórios (PLANNING COMMISSION, 1997).

Com as reformas econômicas das décadas de 1980 e 1990, alguns dos instrumentos tradicionais de implementação de planos não estavam mais disponíveis. Em particular, para determinar a taxa total de investimento ou a distribuição setorial, as forças de mercado, os preços relativos e a estrutura de incentivos agora desempenham um papel muito mais importante do que a alocação direta de recursos pelas autoridades públicas. A habilidade do governo de determinar a estrutura da economia através do seu próprio comportamento de investimento erodiu significativamente e os planos focados em cada setor industrial se tornaram menos relevantes, exceto para a questão da infraestrutura e setores críticos, como agricultura e energia, e também na identificação de restrições intersetoriais.

Com a redução nos instrumentos disponíveis para o governo controlar os assuntos econômicos e o elevado grau de incerteza que estão presentes em qualquer sistema baseado no mercado, a metodologia do planejamento deve mudar se quiser manter sua relevância. O Oitavo Plano Quinquenal, lançado após as reformas econômicas de 1991, deixou explicitamente indicada uma mudança, que de diretivo o plano passaria a ser indicativo⁷⁰. O processo de planejamento hoje, então, busca fazer com que os sinais que são enviados para o sistema econômico induza os agentes econômicos a se comportarem de uma maneira consistente com os objetivos nacionais, construídos com base em uma visão estratégica de longo prazo, de acordo com as prioridades da nação. Passa também a desempenhar um papel integrativo e ajudar no desenvolvimento de uma abordagem holística para a formulação política em áreas críticas do desenvolvimento, ajudar a criar a cultura de alta produtividade e eficiência no governo, além de concentrar-se nas seguintes temáticas: pobreza, desigualdade regional, infraestrutura física, meio ambiente e recursos naturais (PLANNING COMMISSION, 1992).

Para o restante da economia, o planejamento deveria consistir em a) prover a visão de futuro, b) construir projeções de médio prazo para toda a economia, c) desenvolver um sistema de armazenamento e disseminação de informações, d) identificar as áreas de desenvolvimento onde o país tem potencial ou necessita melhorar, e) desenvolver políticas apropriadas para alcançar os objetivos estipulados, e f) garantir um grau de consenso no sistema, através do diálogo entre os

⁷⁰ Entretanto, somente a partir do Nono Plano Quinquenal é que a ênfase no setor público seria menos pronunciada.

“parceiros sociais” do governo, especialmente os agricultores, as entidades de comércio, os empresários, etc (PLANNING COMMISSION, 1992).

Cruz (2008, p. 4-5) ressalta que, embora o paradigma que comandava a condução da economia em todo o mundo tenha se modificado após a década de 1980, com maior ênfase nos anos 1990, no sentido de hostilizar as práticas de intervenção do Estado, “o Estado indiano manteve-se fiel à sua tradição e continuou a formular periodicamente seus Planos Quinquenais, e mesmo planos mais gerais de maior duração”. Em relação aos planos gerais de maior duração, o autor compreende, por exemplo, a postura do Estado indiano no que diz respeito ao comércio internacional, ao papel do capital estrangeiro, a importância da preservação e do estímulo às indústrias de pequena escala e ao setor agrícola.

Um dos aspectos que chama mais a atenção, além da permanência do papel do planejamento econômico, é o fato de que ele se dá em um contexto democrático. O exercício do planejamento já é inculcado das práticas democráticas de negociação e acomodação de interesses de grupos da sociedade. Cruz (2008) qualifica esta característica como “pouco usual”, sobretudo quando comparado aos países em desenvolvimento.

O Estado indiano admite que na última década do século XX, o foco do planejamento deixou de ser só a expansão da produção e o conseqüente crescimento do PIB *per capita*, para o planejamento de melhorias no bem estar. A noção de bem estar mudou para incluir não somente o consumo de bens e serviços, mas para garantir as necessidades materiais básicas a todas as seções da população, especialmente aquelas abaixo da linha de pobreza, e acesso aos serviços básicos de saúde e educação (PLANNING COMMISSION, 2002). Portanto, é a partir deste período que a melhoria das condições de vida da população passa a ser vista do ponto de vista das políticas sociais, com metas específicas. Isto vem ao encontro da própria mudança do papel do Estado, com o fortalecimento do setor privado na esfera produtiva e também, uma vez que a trajetória de crescimento já está estabelecida, há mais espaço para medidas sociais pontuais.

3.2.2 A importância do setor de serviços de tecnologia de informação (TI)

Já foi previamente mencionada a relevância que o setor de serviços adquiriu na economia indiana a partir dos anos 1990, tanto do ponto de vista da composição do produto, quanto principalmente da balança comercial⁷¹, sendo que a importância externa do setor é relativamente maior do que sua importância em termos de renda e emprego. Esta subseção destina-se a investigar os determinantes do sucesso do empreendimento indiano na consolidação do setor. Cumpre salientar que o setor de serviços *off-shore* é o principal responsável pelo reconhecimento da inserção produtiva da Índia no exterior, assim como, grosso modo, a China é reconhecida pela manufatura, o Brasil pelos produtos agrícolas e a Rússia pelo petróleo.

Em primeiro lugar, vale esclarecer quais são as atividades mais dinâmicas compreendidas dentro do setor de serviços no caso indiano. São basicamente duas frentes: na área de tecnologia da informação (TI), no desenvolvimento de *softwares* e serviços correlatos, e na área de terceirização de processos de serviços (*business process outsourcing*), cuja principal área na Índia é a dos *call centers* (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2005). Alguns fatores colaboraram para a emergência destes setores e um dos fatores mais fundamentais é, sem dúvida, a fluência da língua inglesa. Outro fator que contribui para o melhor desempenho do setor de serviços *vis-à-vis* o setor industrial foi a inexistência, no primeiro, de impedimentos relativos aos projetos de infraestrutura e investimento.

Durante os primeiros trinta anos da independência, o governo enfatizou a educação de nível superior, através, entre outros meios, da criação dos Institutos Indianos de Tecnologia. Estes institutos são voltados às áreas de engenharia e tecnologia. Foram instalados cinco deles até meados dos anos 1960⁷². Uma parte desta força de trabalho qualificada não pode ser absorvida no país, tendo migrado para o ocidente e participado da onda tecnológica da informática. Posteriormente, os empresários domésticos retomaram contato com a diáspora indiana⁷³,

⁷¹ A importância das exportações de *softwares* para o balanço de pagamentos será analisada com maior detalhamento no capítulo seguinte.

⁷² Atualmente são 15 Institutos. Eles possuem uma ampla rede de cooperação com outras universidades da Índia e do exterior e recebem recursos de organismos multilaterais.

⁷³ A importância da diáspora indiana é digna de nota. Nos EUA, os indianos são a minoria étnica mais bem sucedida. O estudo "*America's New Immigrant Entrepreneurs*" (Wadwa et. al., 2007), revela que de todas as companhias fundadas por estrangeiros nos Estados Unidos, os indianos correspondem a 26%, o que é superior ao total de britânicos, chineses, taiwaneses e japoneses tidos em conjunto. Três empresas norte-americanas da lista das 500

sobretudo a de residentes nos Estados Unidos, e estabeleceram relações que beneficiaram o *boom* de exportações de TI nos anos 1990. Ainda hoje os setores de TI e *BPO* são a principal fonte de oportunidades de trabalho para os jovens recém graduados das áreas urbanas.

O *Foreign Exchange Regulation Act* (FERA), foi fundamental para o nascimento do setor. Como dito anteriormente, com esta medida, as companhias estrangeiras eram limitadas a ter sua participação a 40% do capital. A IBM recusou-se a cumprir esta determinação (PRADHAN, 2005) e deixou o mercado indiano⁷⁴. A princípio, foram as empresas públicas as responsáveis pela continuidade dos serviços previamente prestados pela IBM, que controlava cerca de 70% do mercado indiano de computadores. Como legado, a saída da IBM deixou ociosa uma quantidade de ex-funcionários altamente capacitados, eventualmente graduados nos Estados Unidos, e, como desafio, as empresas indianas passaram a buscar o mercado norte-americano (HARDING, 1989). Nesse contexto, Pradhan (2005, p. 11) afirma que “the positive spillovers from past foreign investment like IBM, public sector investment and na unfulfilled demand for computers led to the emergence of a number of privately owned Indian companies”. A Índia foi pioneira em ter sistemas operacionais e atender domesticamente às demandas por *software*.

Na década de 1980 foram implementadas duas políticas específicas para o setor⁷⁵. Em 1984 a Política Nacional de Computadores (*National Computer Policy*), que liberalizava o regime para os equipamentos, e a Política de Desenvolvimento de *Software*, Exportações e Treinamento (*Computer Software Development, Export and Training Policy*), em 1986, que vislumbrava uma estratégia voltada para o exterior para a indústria de *software*. Neste caso as licenças prévias para expansão da capacidade foram removidas e foi adotado um esquema simples de aprovação para uma lista definida de produtos para *hardware*. Os *softwares* foram considerados um setor a parte e foi estabelecida a Agência de Desenvolvimento de *Software* (*Software Development Agency - SDA*). Vários incentivos foram dados para a promoção do setor, tarifários e não-tarifários e, inclusive, um regime cambial especial. As compras governamentais também desempenharam um papel importante para o desenvolvimento do setor. No final da década novas medidas foram tomadas para incentivar o crescimento do setor, sobretudo no que

maiores empresas mundiais em termos de valor de mercado, reunidas pelo jornal Financial Times, são lideradas por executivos indianos. São elas a Pepsico, que ocupa o 42º lugar, o Citigroup, que ocupa o 358º e a Adobe Systems, em 448º colocação.

⁷⁴ Evans (2004) menciona que a IBM produzia equipamentos obsoletos e matinha uma lucratividade elevada com as importações na Índia.

⁷⁵ Antes destas regulamentações mais específicas, o setor já era regulado pelo *Department of Electronics* (DOE).

diz respeito à promoção de exportações. O que diferencia o desenvolvimento desigual da indústria de *software* e *hardware* na Índia é justamente o perfil das políticas, mais dinâmica, sistemática e orientada para fora, no primeiro caso, e mais protecionista e orientada para dentro no segundo⁷⁶.

Como observa Evans (2004), as primeiras medidas relacionadas ao setor de informática em geral, não consideravam questões como vantagens comparativas ou o papel que a Índia iria representar nos mercados internacionais. O foco era a autonomia em relação aos insumos importados e também a importância geopolítica da segurança nacional⁷⁷. Nos anos 1980 e 1990 foi reforçada a crença no potencial de as empresas privadas liderarem a expansão no setor de TI e a vantagem comparativa que a Índia possuía em relação à potencial de execução de projetos e engenharia de baixo custo forneceram uma alternativa viável “na solução de problemas para os quais os engenheiros do Vale do Silício se tornaram dispendiosos” (EVANS, 2004, p. 239). Portanto, a indústria de *softwares* já nasce da perspectiva da internacionalização, além do fato de o mercado doméstico permanecer restrito para este produto.

De acordo com dados da Unctad, a Índia é líder na exportação de serviços relacionados à informática e tecnologia de informação apresentando, em 2006, o montante de US\$ 29 bilhões. A Índia possui quatro empresas no ranking das Top 100 companhias de TI da *Business Week*. Das quatro companhias, três são da área de serviços relacionados à tecnologia de informação. Fazendo um ranking só com as empresas deste ramo, das 16 empresas elencadas, 9 são dos EUA, 3 da Índia e uma da África do Sul, Austrália, Alemanha e França, sendo que duas empresas indianas, a Infosys e a Tata Consultancy Services (TCS) encontram-se entre as cinco primeiras (ver Quadro 1 abaixo). Segundo a Planning Commission (2007), a maioria das empresas do *ranking* da Fortune 500 e empresas Global 2000 são clientes das empresas indianas.

⁷⁶ Para um exame detalhado das medidas mencionadas neste parágrafo, verificar Pradhan (2005) e Evans (2004).

⁷⁷ Uma vez que as primeiras medidas adotadas para o setor se deram em um contexto de eventos geopolíticos com a China e o Paquistão (EVANS, 2004).

Ranking Serviços TI	Empresa	País	Posição no ranking geral
1	ACCENTURE	EUA	11
2	SAIC	EUA	18
3	DIMENSION DATA HOLDINGS	África do Sul	21
4	INFOSYS TECHNOLOGIES	Índia	25
5	TATA CONSULTANCY SERVICES	Índia	30
6	COMPUTERSHARE	Austrália	41
7	COMPUTER SCIENCES	EUA	42
8	WIPRO	Índia	43
9	COGNIZANT TECH SOLUTIONS	EUA	51
10	AUTOMATIC DATA PROCESSING	EUA	55
11	SYNNEX	EUA	63
12	AFFILIATED COMPUTER SERVICES	EUA	64
13	PC-WARE INFORMATION TECHNOLOGIES	Inglaterra	74
14	FIDELITY NATIONAL INFORMATION SERVICES	EUA	85
15	GROUPE STERIA	França	95
16	FISERV	EUA	98

Quadro 1 – Ranking *Business Week* de empresas do setor de serviços relacionados a TI - 2009
Fonte: Business Week 2009

De acordo com a *Planning Commission* (2002), a emergência dos setores de *software* e serviços de tecnologia de informação em geral, serviram para criar confiança no potencial da Índia ser competitiva na economia mundial, atuando através de um produto moderno e dinâmico. Grande parte do sucesso das empresas indianas deste setor se deve à sua boa reputação, adquirida através da grande presença nos mercados norte-americanos, britânicos e em outros países da Europa, uma vez que os *softwares* encomendados geralmente implicam em projetos de longo prazo.

3.3 Considerações Finais

Este capítulo buscou contextualizar as medidas adotadas na Índia no pós-independência, como tendo sido voltadas ao propósito da consolidação da nação, do ponto de vista do seu papel no mundo, e da prioridade do desenvolvimento econômico. Utilizando os conceitos de Evans (2004), a orientação da transformação industrial foi bem sucedida, e mudou a dinâmica política e

econômica da indústria, deixando de lado o protagonismo estatal a partir dos anos 1990, em direção a um papel mais ativo do setor privado, em vários setores.

Foi visto que os anos mais recentes marcam uma intensificação do crescimento econômico e dos níveis de investimento, e que o regime macroeconômico, no que tange às políticas fiscais e monetárias, é subordinado aos interesses nacionais. Por outro lado, foram apontadas questões importantes que a Índia deve tratar de incorporar sistematicamente, e de forma eficiente, em sua estratégia de desenvolvimento.

O próximo capítulo é complementar a este, no sentido de estudar as relações externas da Índia. Ao final deste, portanto, será possível capturar a essência de como o perfil de inserção internacional indiana se articula com sua estratégia de desenvolvimento, de forma a cumprir com o objetivo desta dissertação.

4 Inserção internacional da Índia: caracterização, tendências gerais e questões relevantes

Procurou-se, ao fim da primeira seção do capítulo anterior, efetuar uma caracterização geral de como se encontra a economia indiana após as reformas dos anos 1980 e 1990. Este capítulo tem como objetivo caracterizar o setor externo, à luz dos temas levantados no primeiro capítulo.

Este capítulo encontra-se dividido em três seções. A primeira procura fazer uma análise mais abrangente da situação externa indiana, observando os dados de balanço de pagamentos, reservas, câmbio, bem como alguns indicadores de solvência e liquidez externa. A segunda seção analisa a inserção externa da Índia tanto da ótica produtiva –comércio e investimento - quanto da ótica financeira. Busca-se apresentar dados quantitativos que permitam traçar um perfil e apontar tendências gerais, e uma análise de cunho qualitativo, não exaustiva, dos aspectos mais relevantes do processo de inserção internacional indiano.

A terceira e última seção tem caráter conclusivo, e trata de analisar criticamente o processo de inserção externa da Índia, resgatando os argumentos apresentados ao longo do capítulo, observando as lições históricas mostradas no capítulo anterior e acrescentando alguns elementos ao debate que por ventura não tenham sido ainda abordados.

Apesar de ter sido mencionado previamente, vale ressaltar que o objetivo do trabalho é efetuar uma análise que contemple as tendências de longo prazo. Neste sentido, evitar-se-á, sempre que possível, a explicação detalhada das eventuais alterações recentes nos indicadores em decorrência da crise financeira global.

4.1 Caracterização geral: balanço de pagamentos, câmbio, reservas, indicadores de endividamento e liquidez

A Índia é estruturalmente deficitária no comércio de bens, sobretudo devido à sua dependência de importação de energia. Apesar do aumento significativo das exportações no período recente, este não teve a intensidade necessária para compensar o aumento das importações. No âmbito da conta de transações correntes, este déficit é em partes compensado no comércio de serviços mas, principalmente, devido à transferências de indianos residentes no exterior¹. Mesmo assim a conta é continuamente deficitária em média de 1,2% do PIB entre 1990 e 2008², descontando os anos de 2001 a 2003, quando ela excepcionalmente permaneceu superavitária. Com o agravamento do déficit comercial a partir de 2004, influenciado por uma elevação acentuada das importações, dada a intensificação do crescimento econômico e aumento dos preços do petróleo, a conta corrente voltou à sua trajetória deficitária. As exportações de *softwares* e serviços correlatos, atividade em grande medida responsável pela projeção internacional da economia indiana, vem apresentando taxa de crescimento decrescente³: de 52,5% de crescimento médio anual entre 1994-1999 para 28,6% entre 2000 e 2008.

Na conta capital, as rubricas que apresentam maior importância são a entrada de investimento estrangeiro, direto ou de portfólio, e a conta de empréstimos, sendo que esta última vem ganhando mais importância nos últimos anos. Nos primeiros anos das reformas, a abertura financeira priorizou as entradas de recursos que não gerassem dívidas, por conta do “trauma” causado pela crise de 1991, tendência que vem se revertendo no período recente.

Até o eclodir da crise financeira global em 2008, a administração do déficit em conta corrente não apresentava problemas devido ao potencial de atração de investimento (PLANNING COMMISSION, 2007). Entretanto, em todos os trimestres de 2008 e no primeiro trimestre de

¹ Segundo dados do Banco Mundial, a Índia é a economia líder em recebimento de remessas de não-residentes, ficando 25% acima do segundo colocado, a China, e representando quase o dobro do terceiro colocado, o México (RBI, 2009b).

² Em 2008, todavia, esse valor chegou a 2,5% do PIB.

³ De acordo com resultados preliminares do balanço de pagamentos, as exportações de *softwares* entre abril e setembro de 2009 foram menores que no mesmo período do ano anterior. Entretanto, a Associação Nacional de Companhias de *Softwares* e Serviços (*National Association of Software and Services Companies - NASSCOM*) estima que no ano de 2010-2011 as exportações devam crescer entre 13% e 15%, resultado de contratos bilionários, sobretudo com empresas de países europeus, que vem sendo divulgados pelas principais companhias do ramo (IBEF, 2010a e The Economic Times, 2010).

2009, a Índia apresentou saída líquida de capitais de portfólio, restritos ao mercado acionário. Esta trajetória foi interrompida já em meados de 2009, com o retorno, ainda que lento, dos recursos dos investimentos de indianos não residentes e dos investimentos em *private equities*, em um contexto de retomada dos fluxos globais de investimento. Segundo o *India Brand Equity Foundation* (IBEF), a Índia recebeu 1/5 dos investimentos *private equity* destinados a todos os países emergentes em 2009 (IBEF, 2010b).

Estas tendências podem ser verificadas na Tabela 3 abaixo.

Tabela 3 – Índia – Balanço de Pagamentos, contas selecionadas, dólares correntes – 1990 a 2009

	Saldo Comercial		Transfe- rências	Renda	Total Conta Corrente	IDE	Portfólio	Empréstimos Amortizações	Total Conta Capital	Saldo do Balanço de Pagamentos
	Bens	Serviços								
1990	-9.438	980	2.530	-3.752	-9.680	97	6	5.533	7.056	-2.492
1991	-2.798	1.207	4.242	-3.829	-1.178	129	4	3.982	3.915	2.599
1992	-5.447	1.129	4.215	-3.423	-3.526	315	242	411	3.876	-590
1993	-4.056	534	5.633	-3.270	-1.159	586	3.647	1.812	8.894	8.535
1994	-9.049	602	8.509	-3.431	-3.369	1.343	3.579	3.035	8.502	5.787
1995	-11.359	-200	8.852	-3.205	-5.912	2.143	2.660	2.200	4.089	-1.222
1996	-14.815	726	12.777	-3.307	-4.619	2.842	3.312	4.795	12.007	6.793
1997	-15.507	1.319	12.209	-3.520	-5.499	3.562	1.828	4.799	9.844	4.511
1998	-13.246	2.165	10.587	-3.544	-4.038	2.480	-68	4.418	8.437	4.222
1999	-17.841	4.064	12.638	-3.559	-4.698	2.167	3.024	1.601	10.444	6.402
2000	-12.460	1.692	13.106	-5.004	-2.666	4.031	2.760	5.264	8.840	5.868
2001	-11.574	3.324	15.856	-4.206	3.400	6.125	2.021	-1.261	8.551	11.757
2002	-10.690	3.643	16.838	-3.446	6.345	5.036	979	-3.850	10.840	16.985
2003	-13.718	10.144	22.162	-4.505	14.083	4.322	11.356	-4.364	16.736	31.421
2004	-33.702	15.426	20.785	-4.979	-2.470	5.987	9.311	10.909	28.022	26.159
2005	-51.904	23.170	24.687	-5.855	-9.902	8.901	12.494	7.909	25.470	15.052
2006	-61.782	29.469	30.079	-7.331	-9.565	22.739	7.060	24.490	45.203	36.606
II/2007	-20.701	8.729	7.518	-1.847	-6.301	2.658	7.458	9.035	10.116	11.200
III/2007	-20.474	7.608	9.265	-1.343	-4.944	2.808	10.876	9.490	13.684	29.236
IV/2007	-25.092	10.430	10.866	-1.321	-5.117	3.729	14.662	11.468	18.391	26.738
I/2008	-23.793	10.783	13.368	-1.399	-1.041	6.350	-3.735	11.969	2.615	24.990
2007	-91.626	37.565	41.944	-4.917	-17.034	34.236	29.556	41.930	107.993	92.164
II/2008	-31.425	11.618	11.653	-865	-9.019	8.967	-4.211	4.215	4.756	2.235
III/2008	-38.676	14.057	12.890	-783	-12.512	4.900	-1.310	3.500	3.590	-4.734
IV/2008	-34.704	13.152	10.150	-1.631	-13.033	444	-5.820	884	-5.376	-17.881
I/2009	-14.598	10.991	9.586	-1.232	4.747	3.185	-2.693	-3.598	492	300
2008	-119.403	49.818	44.279	-4.511	-29.817	34.982	-14.034	5.001	9.146	-20.080
II/2009	-25.986	9.038	12.878	-1.737	-5.808	6.833	8.268	-3.357	15.101	115
III/2009	-32.201	6.273	13.702	-399	-12.625	7.116	9.678	2.518	16.794	9.418

Fonte: Reserve Bank of India (RBI)

Além da liberalização gradual da conta de capitais, a Índia adotou como estratégia a política de câmbio controlado, para evitar a valorização excessiva da moeda, com acúmulo de

reservas, seguindo a tendência dos demais países da Ásia, sobretudo após a crise de 1997⁴, como mostra a Figura 9. A queda no volume das reservas, de mais de US\$ 300 bilhões em junho de 2008 para US\$ 247 bilhões em dezembro do mesmo ano, indica que o país utilizou parte delas para contrabalancear os efeitos da crise financeira, em especial sobre a taxa de câmbio.

Conforme mostra a Figura 9, a Índia passou a acumular reservas mais rapidamente a partir de 2002. Na média do período entre 2002 e 2008, a Índia possuía mais de 18% do PIB em reservas. Segundo o Reserve Bank of India (2009b), a maior parte das reservas da Índia estão empregadas em *securities* ou em depósitos junto a outros bancos centrais, ao *Bank of International Settlements* (BIS) e ao FMI. Para Bykere (2008), as reservas excedem muitos critérios de índice de adequação de reservas: 1) 3 meses de cobertura de importações; 2) 20% de oferta monetária (regra de Rodrik-Velasco); 3) 100% de cobertura de dívida de curto prazo (regra de Greenspan e Guidotti), 4) 10% do PIB (regra de Jeanne e Ranciere). Como medidas adicionais utilizadas pelo RBI, têm-se ainda: 5) 100% de cobertura da dívida externa e 6) cobertura dos fluxos voláteis (investimentos em portfólio e fluxos de curto prazo)⁵. Alguns destes indicadores estão expostos na Tabela 4 abaixo. Dada a natureza da origem das reservas indianas, o RBI é relutante em criar um fundo soberano, embora tenha utilizado uma parte pequena das reservas para investimentos em infraestrutura, em 2008 (RGE Analyst EconoMonitor 2009).

⁴ Considerando ainda as medidas de controle de capitais, conforme será visto na seção 4.3, tem-se o cenário descrito por Cunha (2006).

⁵ O autor avalia alguns custos fiscais e sociais da política de acúmulo de reservas. Ver Bykere (2008).

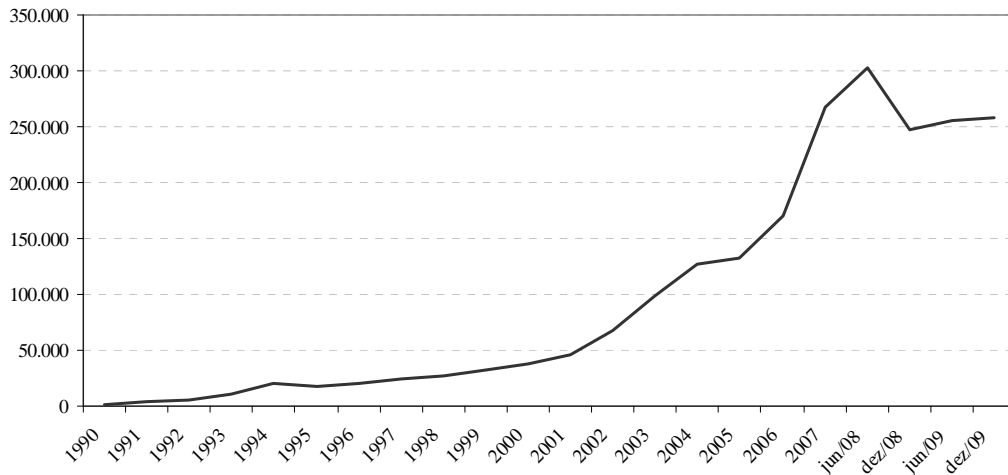


Figura 9 – Índia – Reservas internacionais (exceto ouro), dólares correntes – 1990 a dez/2009
Fonte: Entre 1990 a 2007: IFS – FMI; após: Reserve Bank of India (RBI)

Como mostra a Figura 10, a evolução da taxa de câmbio nominal deu-se da seguinte forma: desvalorização desde o início dos anos 1990 até 2002, depois seguiu-se uma tendência de apreciação até meados de 2008. A rúpia se desvalorizou até por volta de março de 2009, quando retomou a trajetória de valorização anterior à crise financeira global. A taxa efetiva real mostrou uma certa estabilidade até o terceiro trimestre de 2008, quando passou a se apreciar, período em que se verifica uma aceleração da inflação.

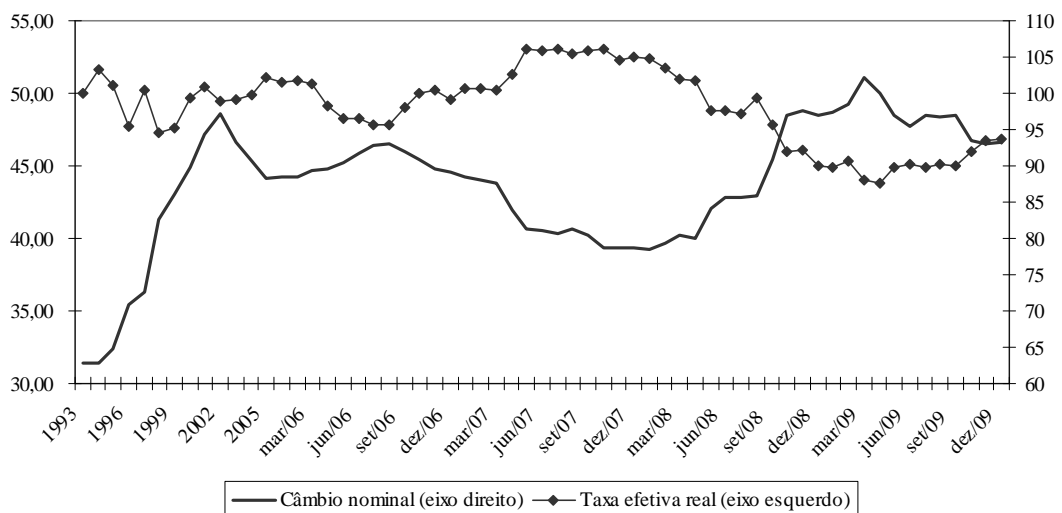


Figura 10 – Índia – Taxa de câmbio nominal (Rs/US\$) e efetiva real (índice) – 1993 a Dez/09
Fonte: 1990 a 2005: IFS – FMI; após: Reserve Bank of India (RBI)

Nota: Taxa de câmbio efetiva real ponderada pela corrente de comércio, utilizando os preços no atacado (Wholesale Price Index – WPI).

No que diz respeito à dívida externa, apesar de ela ser crescente ao longo do tempo, sua proporção em relação ao PIB e em relação às fontes de receita de divisas da conta de transações correntes (exportações de bens e serviços e recebimento de serviços não-fatores) vem decaindo constantemente, com exceção do ano de 2008. A dívida de curto prazo vem se elevando, em relação à dívida total, desde 2005. Os indicadores de *proxies* para liquidez em um contexto de maior mobilidade de capitais, mostram uma melhora no perfil dos anos 2000, quando comparados aos anos 1990, mesmo se descontados os anos mais críticos de 1991 e 1992⁶. A Tabela 4 abaixo apresenta um resumo destes indicadores em anos selecionados.

Tabela 4 – Índia - Indicadores de endividamento, solvência e liquidez externa – anos selecionados

Indicadores	1991	2000	2006	2007	2008	2009	Média 1993-99	Média 2000-07
Dívida externa total (US\$ milhões)	83.801	98.263	138.133	169.669	221.212	229.887	94.192	119.471
Empréstimos do governo ¹	31.823	41.550	42.235	44.858	51.024	50.380	39.977	41.268
Dívida externa de curto prazo (US\$ milhões)	8.544	3.936	19.539	26.376	44.313	49.373	5.045	10.381
Dívida curto prazo / Dívida total	10,20%	4,00%	14,10%	16,40%	20,90%	21,50%	5,40%	7,70%
Estoque da dívida / PIB	28,70%	22,00%	17,20%	18,10%	19,00%	22,00%	28,80%	19,70%
Índice de cobertura do serviço da dívida	35,30%	17,10%	10,10%	4,70%	4,80%	4,60%	23,70%	12,50%
Reservas ² /Importações (em meses)	5,3	8,8	12,5	14,4	10,3	12,6	7,5	13
Dívida de curto prazo / Reservas ²	151,70%	10,00%	10,20%	8,80%	18,40%	19,1%	23,20%	7,50%

Fonte: Handbook of Statistics on Indian Economy, 2008-09 e RBI

1 - Totais: multi e bilaterais. Todos os empréstimos governamentais são de longo prazo

2 – Calculado com base nos valores apresentados na Figura 9

Em janeiro de 2007 a Índia conseguiu o *investment grade* da agência de *rating* Standard & Poor's. A Moody's e a Fitch já haviam elevado o país a esta categoria em 2004 e 2006, respectivamente (BUSINESS WEEK, 2007). Uma vez que a participação de estrangeiros no financiamento da dívida pública da Índia não é permitida – o governo toma emprestado de

⁶ Em relação a outros países, a dívida externa da Índia também apresenta bom perfil, sobretudo nos indicadores de cobertura do serviço da dívida e reservas em relação ao total da dívida. Quanto à participação da dívida de curto prazo no total da dívida, países como China, Rússia, Polônia, Indonésia e Argentina encontram-se em situação pior do que a Índia, com destaque para a China, que em 2007, possuía 54,5% de sua dívida total em dívida de curto prazo (RESERVE BANK OF INDIA, 2009b).

organismos multilaterais e em acordos bilaterais -, não há um mercado internacional para seus títulos de dívida e, portanto, um indicador de risco-país (NASSIF, 2009)⁷.

4.2 Inserção produtiva

As duas subsecções a seguir visam analisar as duas dimensões da inserção internacional da Índia na esfera produtiva, a saber, a que é feita a partir do comércio internacional de bens e serviços, e a que envolve investimentos produtivos recebidos e efetuados no exterior.

4.2.1 Comércio de bens e serviços

Como dito anteriormente, a Índia tem por característica, ser deficitária em comércio de bens e superavitária no comércio de serviços. Como pode ser observado na Figura 11 abaixo, ao longo dos últimos quatro anos analisados, os déficits cresceram com elevada intensidade.

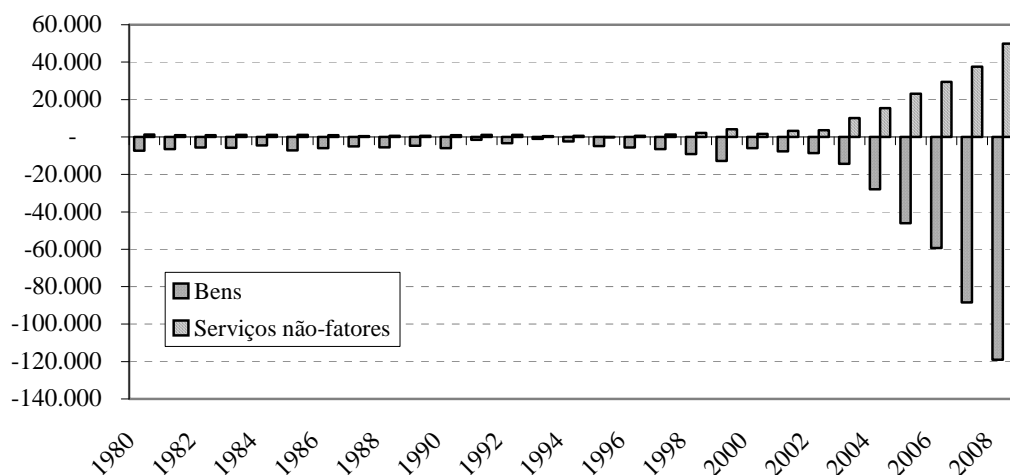


Figura 11 – Índia – Balança comercial de bens e serviços não-fatores, US\$ milhões, 1980 a 2008
Fonte: RBI

⁷ Segundo este autor, o mercado internacional costuma utilizar os *Credit Default Swaps* (CDS) do *State Bank of India* – o maior banco comercial estatal indiano - como *proxy* para o risco-país da Índia. Entretanto, este dado não foi localizado nas fontes de dados gratuitas.

Em termos de grau de abertura da economia, verifica-se, também, uma mudança de inclinação no sentido de uma maior abertura, sobretudo quando considerado o comércio de bens e serviços, a partir do ano 2003. Após ter quase atingido 50% do produto em 2006, a corrente de comércio apresentou um ligeiro declínio em relação ao PIB.

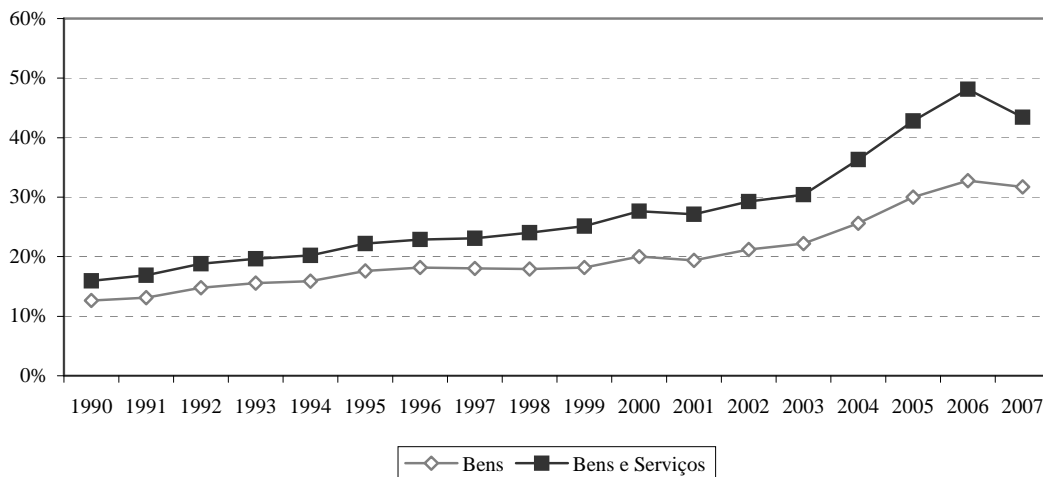


Figura 12 – Índia - corrente de comércio*, em % do PIB – 1990 a 2007

Fonte: Handbook of Statistics, Unctad

(*) Importações + Exportações / PIB

Verifica-se, através da análise da Figura 13, que a elevação dos déficits comerciais decorrem de um crescimento mais acelerado das importações, que passaram a crescer a uma taxa de 31,45% a.a. em média, no período de 2003-2007, contra 24,75% das exportações. Segundo dados da Unctad, no mesmo período, as importações mundiais cresceram em média 16,13% ao ano e as importações dos países em desenvolvimento, 19,28%.

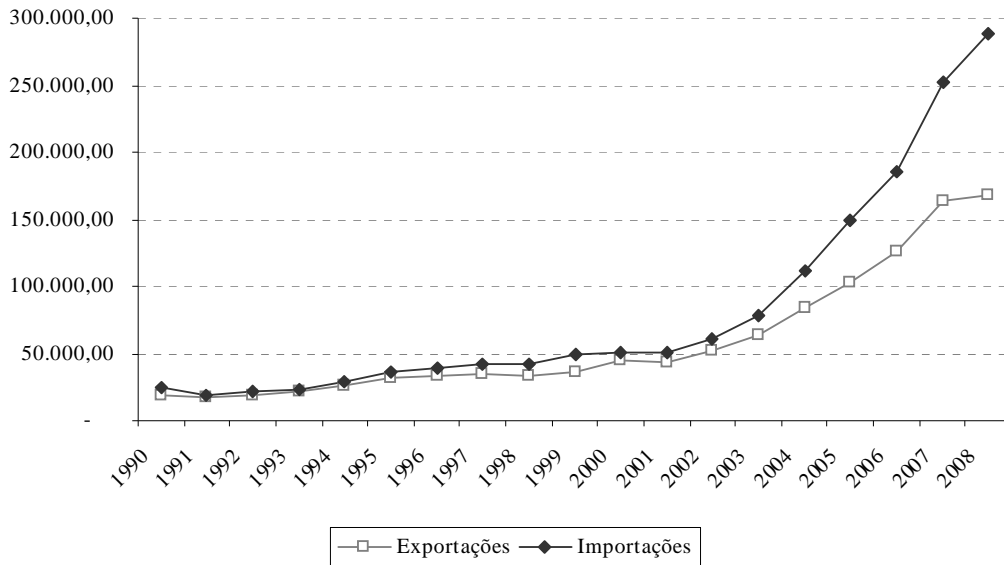


Figura 13 – Índia - Exportações e Importações de bens, US\$ milhões - 1990 a 2008
Fonte: Reserve Bank of India (RBI)

Como consequência, as importações da Índia em relação às importações mundiais, segundo dados da UNCTAD, passaram de 0,7% na média dos anos 1990, para 1,1% de média entre 2000 e 2007, sendo que em 2007 atingiu o patamar de 1,5%, com o montante de importações tendo se multiplicado quase 5 vezes neste mesmo período.

Sobre a pauta de importações, desde o início da década de 1990, os principais produtos importados têm sido petróleo e seus derivados e bens de capital, sendo que o primeiro passou de 25% da pauta, para mais de 33%, sob forte influência do aumento dos preços nos anos recentes (Tabela 5). Até 2004, algumas mercadorias ainda eram importadas pelo governo (canalizadas), como fertilizantes, cereais, óleos comestíveis e produtos de petróleo (PANAGARAIYA, 2004). A elevação gritante das importações é natural para uma economia tão dependente de certos insumos importados, sobretudo energia⁸, em um período de acelerado crescimento econômico, como ocorreu nos últimos anos.

⁸ Segundo Bykere (2008), a Índia importa cerca de 70% de suas necessidades de petróleo.

Tabela 5 – Índia - Pauta de Importações, US\$ milhões e em % do total – anos selecionados

	1990	2000	2007
I. Bulk imports^a	10.848,00	20.815,70	112.686,50
	45,06%	41,19%	47,02%
Petróleo cru e produtos derivados	6.028,10	15.650,10	79.641,30
	25,04%	30,97%	33,23%
Bens de consumo	556,50	1.443,20	4.574,60
	2,31%	2,86%	1,91%
Outros ^b	4.263,30	3.722,40	28.470,60
	17,71%	7,37%	11,88%
II. Non-bulk imports^a	13.224,60	29.720,80	126.964,00
	54,94%	58,81%	52,98%
Bens de capital	5.835,60	8.941,10	58.393,20
	24,24%	17,69%	24,37%
Itens relacionados à exportação	3.680,00	8.058,60	20.758,10
	15,29%	15,95%	8,66%
Outros ^c	3.709,00	12.721,10	47.812,70
	15,41%	25,17%	19,95%
Total Importações	24.072,50	50.536,50	239.651,00

Fonte: RBI

^a Entende-se por *bulk items* os itens comprados em grande volume, enquanto *os non-bulk items*, os itens comprados a granel.

^b Estão inseridos em *other bulk items* produtos como: fertilizantes, metais não-ferrosos, papel, borracha, ferro e aço, entre outros.

^c Estão inseridos em *other non-bulk items* produtos como: ouro e prata, produtos de plástico, produtos farmacêuticos e químicos, instrumentos profissionais, entre outros.

Como se pode ver na Tabela 6, em termos de origem das importações, atualmente, elas encontram-se divididas em bases semelhantes entre os países da OCDE, os países da OPEP e países em desenvolvimento, sobretudo asiáticos. Entretanto, no começo da década de 1990, a Índia dependia muito mais das importações originárias dos países desenvolvidos, cujas importações superavam os 57% do total. Nesta época, os principais parceiros comerciais da Índia eram, respectivamente, Estados Unidos (11,14%), Alemanha (8,04%) e Japão (7,51%). Atualmente, a China é a principal fornecedora de produtos importados para a Índia, com 11,30% do total, acompanhada pelos Estados Unidos (5,51%) e Suíça, com 4,10%. Importante ressaltar que em 1990 as importações provenientes da China correspondiam apenas 0,13% do total.

Tabela 6 - Regiões e Países de origem das importações, US\$ milhões e em % do total – anos selecionados

	1990	2000	2008*
1. Países da OCDE	13,77	20,16	82,40
	57,2%	39,9%	30,3%
União Européia	7,07	10,51	35,50
	29,4%	20,8%	13,0%
América do Norte	3,23	3,41	17,80
	13,4%	6,8%	6,5%
2. Países da OPEP^a	3,92	2,69	87,50
	16,3%	5,3%	32,1%
3. Países em Desenvolvimento	4,49	11,16	86,00
	18,7%	22,1%	31,6%
Ásia	3,37	8,46	69,40
	14,0%	16,7%	25,5%
Total	24,07	50,54	272,20

Fonte: RBI

(*) Abril 2007 a fevereiro 2008

^a Possivelmente houve alguma modificação metodológica na classificação dos países da OPEP, que passaram a configurar, durante certo período de apuração, na conta “Outros”.

Verifica-se, na Tabela 7, que houve uma drástica redução de tarifas de importação quando comparados 1990 com 2005 (último dado disponível) dos produtos não-agrícolas e não-combustíveis. Entretanto, ao observar atentamente, nota-se que entre 1997 e 1999 houve um ligeiro aumento das tarifas. Portanto, especula-se que logo antes de se expirar o prazo da OMC para a Índia se tornar uma economia mais aberta, conforme mencionado no capítulo anterior, os controles foram enrijecidos, de forma a permitir uma certa margem para redução posterior.

Tabela 7 – Índia - Tarifa média de importação de produtos não-agrícolas (taxa efetiva aplicada), em % - anos selecionados

	1990	1992	1997	1999	2001	2004	2005
Bens Manufaturados, Minérios e Metais	79,8%	57,3%	28,8%	32,5%	30,6%	28,3%	14,9%
Minérios e Metais	74,5%	53,5%	25,3%	29,6%	29,2%	23,5%	14,7%
Bens Manufaturados	80,1%	57,6%	29,0%	32,7%	30,7%	28,5%	14,9%
Produtos Químicos	81,5%	61,8%	29,7%	34,7%	34,1%	29,9%	15,8%
Máquinas e Equipamentos de Transporte	76,4%	52,3%	25,1%	28,1%	27,0%	26,1%	14,0%
Outros Bens Manufaturados	82,3%	59,3%	31,5%	34,7%	31,6%	29,1%	14,9%

Fonte: Unctad

Segundo a OMC, em 2007, a média de tarifas de importações para todos os produtos era de 14,5%, sendo de 34,4% para produtos agrícolas, e de 11,5% para produtos não agrícolas. Ou seja, o setor que mais recebeu liberalização comercial foi o de manufatura.

A participação das exportações indianas nas exportações mundiais também sofreu um acréscimo após os anos 2000, mas muito mais modesto do que em relação às importações: passou de uma média de 0,58% na média da década de 1990 para 0,84% entre 2000 e 2007, tendo atingido, neste último ano, 1,05% das exportações mundiais totais.

Entre o começo da década de 1990 e o último dado disponível (ano fiscal de 2007-2008), verifica-se uma significativa diversificação da pauta de exportação, com perda de importância dos setores primário e de manufatura, sobretudo do primeiro, em favor de um aumento da importância do setor de petróleo e derivados (Tabela 8).

Tabela 8 - Índia - Pauta de Exportações, US\$ milhões e em % do total – anos selecionados

	1990	2000	2007
I. Produtos primários	4.324,0	7.126,2	27.064,6
	23,83%	15,99%	17,02%
Produtos agrícolas	3.354,4	5.973,2	18.059,9
	18,49%	13,40%	11,36%
Minérios e minerais	969,6	1.153,0	9.004,7
	5,34%	2,59%	5,66%
II. Bens Manufaturados	12.996,4	34.335,2	101.099,3
	71,62%	77,05%	63,58%
Manufaturas em couro	1.449,2	1.944,4	3.431,6
	7,99%	4,36%	2,16%
Químicos	1.728,0	5.885,9	20.453,5
	9,52%	13,21%	12,86%
<i>Engineering goods</i> ^a	2.250,4	6.818,6	36.722,0
	12,40%	15,30%	23,09%
Têxteis	4.342,6	11.285,0	19.015,1
	23,93%	25,33%	11,96%
Jóias e pedras preciosas	2.924,1	7.384,0	19.657,4
	16,12%	16,57%	12,36%
Artesanato (excluindo tapeçaria)	223,9	661,5	460,7
	1,23%	1,48%	0,29%
Outros bens manufaturados	78,2	355,8	1.359,1
	0,43%	0,80%	0,85%
III. Produtos de Petróleo	522,7	1.869,7	24.869,2
	2,88%	4,20%	15,64%
IV. Outros	302,2	1.229,2	5.973,5
	1,67%	2,76%	3,76%
Total Exportações	18.145,2	44.560,3	159.006,7

Fonte: RBI

^a Engloba os setores de aço e ferro, manufatura em metal, máquinas e equipamentos, equipamentos de transporte e bens eletrônicos

A nível de produtos algumas observações podem ser feitas. No item de produtos agrícolas verifica-se a perda de participação de quase todos os produtos da pauta. Entretanto, as quedas mais pronunciadas são do chá, que passa de 3,29% em 1990 para 0,32% em 2007, e do algodão,

que passa de 2,60% para 1,25% no mesmo período. No caso do chá, o valor exportado em 2007 é inferior, inclusive, ao de 1990. Nos itens manufaturados é notória a queda da participação dos produtos têxteis e dos manufaturados em couro, que eram, durante os anos 1980 e início dos anos 1990, os itens mais dinâmicos da pauta de exportação (PLANNING COMMISSION, 1992)⁹.

Em 2007 o item “campeão” é o de química básica, farmacêuticos e cosméticos, com 8,4% da pauta, seguido pelo item de roupas prontas, com 5,97% e o de máquinas e instrumentos, com 5,48%. Apenas o item de roupas prontas apresentou, em 2007, participação inferior ao constatado em 1990 (12,32%), apesar de o valor exportado haver mais do que triplicado no mesmo período. Os produtos de petróleo aumentam consideravelmente sua participação nos anos mais recentes, considerando também a elevação dos preços.

Segundo a *Planning Commission* (2002), até meados dos anos 2000 as exportações eram determinadas basicamente pelo lado da oferta (percentual da produção de comercializáveis no PIB). Desde então, fatores do lado da demanda, como preços relativos e renda mundial, tem ganhado importância. A mudança ocorrida na pauta de exportações é um indicativo da sua adequação em relação à demanda mundial. As exportações de alimentos são condicionadas ao excedente produtivo, dadas as necessidades domésticas. O crescimento das exportações de produtos de petróleo foi um objetivo traçado pelo governo (PLANNING COMMISSION, 2002).

Sobre os destinos das exportações indianas, é notável, a partir dos dados da Tabela 9, a queda da participação dos países da OCDE e aumento da participação dos países em desenvolvimento, sobretudo dos países asiáticos, o que caracteriza uma inserção externa com grande peso do comércio regional.

⁹ Uma parte da queda de participação dos produtos têxteis e de vestuário na pauta de exportações reflete o impacto da decisão dos Estados Unidos de retirar o benefício do Sistema Geral de Preferências da Índia, a favor de outros países (PLANNING COMMISSION, 2007).

Tabela 9 – Regiões e Países de destino das exportações,
US\$ milhões e em % do total – anos selecionados

	1990	2000	2008*
1. Países da OCDE	10,25	23,47	60,10
	56,5%	52,7%	38,2%
União Européia	4,99	10,41	34,10
	27,5%	23,4%	21,7%
América do Norte	2,83	9,96	19,70
	15,6%	22,4%	12,5%
2. Países da OPEP	1,02	4,85	29,60
	5,6%	10,9%	18,8%
3. Países em Desenvolvimento	3,10	13,01	60,20
	17,1%	29,2%	38,3%
Ásia	2,61	10,04	44,50
	14,4%	22,5%	28,3%
Total	18,15	44,56	157,20

Fonte: RBI

(*)Abril 2007 a fevereiro 2008

O principal destino das exportações da Índia é os Estados Unidos, com 13,02% de participação, seguido da China, com 6,78% e do Reino Unido, com 4,14%. A Rússia, que em 1990 ocupava o posto de principal destino das exportações indianas, com 16,14%, representa atualmente 0,59%. O Japão, que ocupava o terceiro posto em 1990, atrás dos Estados Unidos, também teve sua participação reduzida, de 9,33% em 1990 para 4,03% em 2000 e, finalmente, para 2,25% em 2007.

Como se pode observar na Figura 14 abaixo, o grande responsável pelos expressivos superávits na conta corrente de serviços não-fatores enquadra-se na categoria “*miscellaneous*”, ou seja, não está entre as categorias “básicas” de serviços internacionais, especialmente os relacionados à comercialização de mercadorias, ou seja, transporte e seguros, ou a viagens. As exportações de serviços de *software* encontram-se nesta rubrica. Importante também ressaltar que o item viagens mantém uma participação relativamente estável, e que há um déficit constante na conta de transportes.

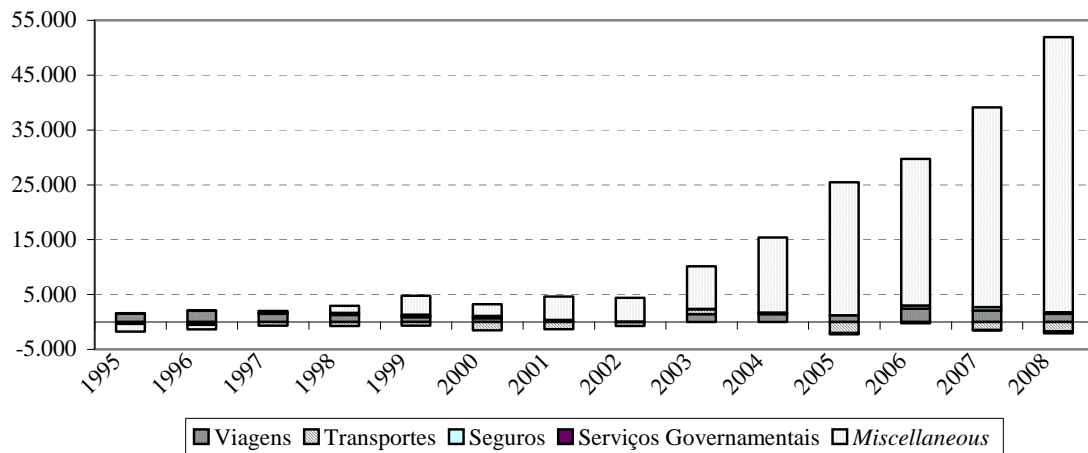


Figura 14 – Índia - Balança de serviços não-fatores, US\$ milhões – 1995 a 2008

Fonte: RBI

Conforme mostram os dados da Tabela 10, as exportações de *software* apresentam tendência crescente, chegando a responder por mais de 46% do total das exportações de serviços, sendo maior que o total das outras categorias da conta “*miscellaneous*”¹⁰.

Tabela 10 – Índia - Participação no total das exportações de serviços – anos selecionados

	2000	2005	2006	2007	2008
Software	39,0	40,9	42,4	44,7	46,7
“ <i>Miscellaneous</i> ” - exceto softwares	21,3	32,1	32,4	29,4	30,1

Fonte: RBI

Acompanhando a tendência de comércio de bens, o comércio de serviços também apresentou expressivo crescimento a partir de 2002-2003. Em 1990, segundo dados da Unctad, a Índia respondia por 0,56% das exportações de serviços mundiais, tendo passado para 1,09% em 2000 e para 2,54% em 2007, o que lhe garantiu a 11ª posição no ranking dos maiores países exportadores de serviços. O único país em desenvolvimento à frente da Índia neste ranking é a

¹⁰ As outras categorias incluídas na conta “*miscellaneous*” são: comunicação, construção, financeira, agências de notícias, *royalties* e direitos de propriedade, serviços de negócios (BPO), e outros.

China, que ocupa a 7ª posição, com um montante cerca de 40% maior do que o indiano¹¹. Como dito anteriormente, a Índia é líder mundial na exportação de serviços relacionados à TI.

Dependendo do ambiente internacional e das exigências domésticas, várias políticas de exportação tem sido formuladas de tempos em tempos pelo governo da Índia (PLANNING COMMISSION, 2002). Foram tomadas medidas para promover exportações através de iniciativas multilaterais e bilaterais, identificação de setores a serem estimulados e regiões foco¹². Zonas econômicas especiais foram criadas para impulsionar as exportações. Mas foi somente a partir do Nono Plano Quinquenal (1997) que a meta de crescimento das exportações foi estimada de acordo com uma estrutura planejada de crescimento - com os níveis de excedentes exportáveis que deveriam ser disponibilizados a nível setorial -, e não como resíduo da estimação do crescimento das importações e da meta de déficit em conta corrente.

A *Exim Policy* (política de comércio exterior) de 2002 avançou na questão de redução dos custos de transação por meio da descentralização e simplificação de procedimentos, entre outras medidas. Também removeu todas as restrições quantitativas sobre as exportações, abrangendo os setores agrícola, de artesanato e do setor de pequena escala. Poucos itens foram mantidos para exportação exclusivamente através das empresas *tradings* do Estado. Alguns pacotes para setores específicos na política incluem incentivos para exportação de jóias, couro e têxteis, artesanatos e outros itens, tendo em vista que o setor de pequena escala é responsável por 50% das exportações indianas (PLANNING COMMISSION, 2002).

Neste mesmo ano foi elaborada uma estratégia de exportações de médio prazo, considerando as principais cestas de importações dos principais parceiros e concluíram os produtos-foco e os mercados-foco (220 itens e 25 mercados) e, então, iniciativas setoriais foram formuladas. A estratégia tinha como meta chegar a 1% do *share* mundial em 2006-07 (PLANNING COMMISSION, 2002), o que, como foi visto, foi até ultrapassado.

A *Foreign Trade Policy 2004-2009* é um avanço em relação às *Exim Policies*, no sentido de apresentar uma abordagem mais integrada às necessidades do desenvolvimento do comércio exterior indiano e da coerência com as outras políticas econômicas e objetivos do país, de

¹¹ Segundo a Unctad, as exportações chinesas de serviços atingiram um montante de US\$ 117,1 bilhões em 2007, contra US\$ 84,8 bilhões da Índia.

¹² Foram feitos vários programas para promover as exportações para a América Latina, África e Comunidade dos Estados Independentes (Planning Commission, 2002)

crescimento e desenvolvimento econômico. Três pontos desta política são relevantes de serem mencionados. O primeiro é a respeito da ênfase na questão de utilizar a política comercial como forma de geração de emprego e, conseqüentemente, de crescimento econômico. O segundo é sobre a importância da importação de bens de capital e equipamentos para o *upgrade* tecnológico do parque industrial indiano, importante para o aumento da produtividade e, portanto, do crescimento econômico. O terceiro ponto relevante é sobre assegurar que alguns setores da Índia não estejam em desvantagem nos acordos comerciais.

O baixo desenvolvimento da infraestrutura é um dos principais entraves ao crescimento das exportações de mercadorias. Outro obstáculo é o fato de que os setores de bens comercializáveis continuam predominantemente voltados para o mercado interno (PLANNING COMMISSION, 2002). Um dos desafios que a política comercial deve enfrentar é garantir o aumento da participação de exportações de produtos agrícolas processados e bens manufaturados, tanto para sustentar a posição do balanço de pagamentos, quanto para prover a demanda necessária para o crescimento destes setores (PLANNING COMMISSION, 2002).

O governo da Índia reconhece que em um regime de comércio mais liberal, a extensão da vigilância em relação às questões do comércio devem ser aumentadas, de modo que os interesses da indústria doméstica sejam adequadamente protegidos dentro dos limites dos procedimentos da OMC. Uma vez que as tarifas de importação já foram significativamente reduzidas, o mecanismo de ajuste da política comercial deve recair sobre os ajustes do câmbio (PLANNING COMMISSION, 2002). Este mecanismo deve ser usado primeiramente como um instrumento para afetar o comportamento das exportações pelo menos até quando a produção da economia estiver suficientemente integrada com o mercado internacional e as exportações forem robustas o suficiente para agüentar flutuações periódicas na taxa de câmbio e nos preços internacionais. Portanto, é um instrumento de curto prazo, já que as políticas públicas que afetam a produtividade e eficiência só geram resultados no longo prazo. Uma vez que isto se concretize, o governo poderá desempenhar somente um papel de facilitador.

No que diz respeito às negociações multilaterais de comércio, até 2002 a estratégia indiana havia sido defensiva, apropriada à estratégia de desenvolvimento voltada para dentro. Dado o reconhecimento de que o rápido crescimento e desenvolvimento não se dariam sem um aprofundamento da integração internacional, a Índia passou a adotar uma agenda mais positiva.

Em 2007 a posição da Índia era clara: foram feitos grandes avanços autônomos em direção à liberalização comercial e de investimentos, então estaria em posição de barganha (PLANNING COMMISSION, 2007). O governo não pode abrir mão das salvaguardas na questão agrícola, porque boa parte da população depende dessa atividade, e por isso é tão contra as transferências de recursos governamentais aos agricultores, feito pelos países ricos. Já estava claro que a Índia esperaria por reciprocidade das medidas, ou tomaria medidas necessárias, como por exemplo, aumentar as tarifas¹³. Ainda neste sentido,

India has a strong interest in a successful conclusion of the Doha Round and should aim at the negotiations ending at a high level of ambition even if the impasse may need to be prolonged to accomplish such an outcome. We should not be deterred by the fear that the trend toward regional arrangements would strengthen and trade conflicts would intensify. The geopolitical dynamic which drives regional arrangements will remain unaltered as it did despite the successful conclusion of the Uruguay Round and such arrangement were broadened and strengthened and new ones were created with redoubled vigour at that time. There is no doubt a distinct possibility of increased trade disputes especially in agriculture after the demise of the Peace Clause, but India should not be daunted by the possibility of increased trade disputes as the major subsidizing countries are likely to face disputes and trade friction could eventually prove to be a tonic for the trading system if it helps to create a sense of urgency among the major players and a political will to effect deep reform in agriculture by the time they return to the negotiating table. (PLANNING COMMISSION, 2007, p. 277)

Portanto, tomando em conjunto a argumentação já exposta, de que grande parte da força de trabalho indiana ainda encontra-se no campo, e de que unilateralmente a Índia realizou grandes esforços de liberalização, embora consciente de que há mais que possa ser feito, a posição da Índia na Rodada de Doha de negociações no âmbito da OMC não surpreende. Em especial no que diz respeito à primeira questão, Cruz (2008, p. 21) afirma que liberalização agrícola “significa dissolver compromissos sociais fortemente institucionalizados, expor a enorme população rural ao mercado distorcido pelos subsídios dos países ricos e pelo peso maior da especulação financeira. Não teria como absorver esses trabalhadores expulsos do campo”.

Em suma, apesar do aumento do grau de abertura, a Índia desempenha, com certo grau de autonomia, uma política de comércio exterior ativa, no sentido da defesa dos interesses nacionais¹⁴. A proeminência das exportações de *softwares* e serviços correlatos, intensiva em

¹³ Ver Bhattacharjea (2003) para mais exemplos de contestação das recomendações da OMC por parte da Índia em conjunto com outros países em desenvolvimento.

¹⁴ Neste sentido, Lima (2008) ressalta que a aproximação da Índia com os Estados Unidos sobre temas do terrorismo, questões de defesa e de cooperação nuclear, não impediu que o país se posicionasse de forma a bloquear a Rodada de Doha. Esta atitude é mais um aspecto da autonomia do comportamento internacional indiano.

recursos humanos, indica que a “especialização” da economia indiana se deu através da construção de capacitações que geraram vantagens competitivas em um setor dinâmico da economia mundial. As modificações ocorridas na pauta de exportações também são significativas, e mostram um alinhamento com o perfil da demanda mundial.

4.2.2 Investimento direto externo

Na Índia, tanto os fluxos de entrada quanto de saída de investimento direto externo tem apresentado comportamento bastante vigoroso nos últimos anos. Ambos vinham em nítida tendência de crescimento desde o ano 2000, mas apresentaram uma mudança de patamar visível a partir de 2006, conforme mostra a Figura 15 abaixo.

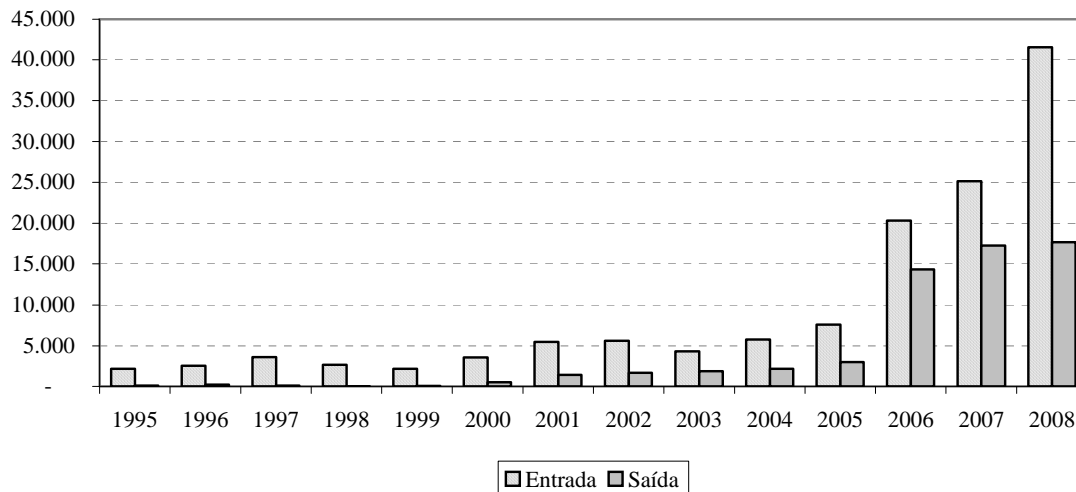


Figura 15 – Índia - Investimento direto externo: fluxo de entrada e saída, US\$ milhões - 1995 a 2008
Fonte: Unctad

A política de IDE tem sido constantemente revisada (desde 1991)¹⁵, e foram tomados passos para tornar a Índia um destino mais favorável aos investidores internacionais. O regime de

¹⁵ As políticas de IDE da Índia podem ser divididas em quatro fases: (1) 1957-67 – gradual liberalização, devido ao programa pesado de industrialização, porém seletivo; (2) 1967-79 – restritivo, atribuída-se às multinacionais parte da

IDE na Índia, atualmente, opera sob a filosofia de “lista negativa”, ou seja, a menos que haja restrições específicas, 100% de capital estrangeiro é permitido via rota de aprovação automática, sujeitos à regras e regulações setoriais¹⁶ (PANAGARIYA, 2008).

O governo da Índia reconhece que investimento direto externo é preferível a investimento em portfólio, dado que o primeiro é relacionado à performance da economia e é menos volátil que o segundo, que tende a ser pró-cíclico. O IDE cobre as deficiências na disponibilidade de poupança e divisas (que vale para todos os fluxos externos) e também as fraquezas na atividade empresarial doméstica. A reflexão e a cautela na condução deste assunto foram particularmente importantes em um contexto de abertura da economia e da saída do Estado da esfera produtiva. Temia-se que houvesse baixo dinamismo na atividade corporativa, insuficiente para absorver os recursos disponíveis. A livre abertura para IDE poderia colocar os empresários domésticos em desvantagem, seja pela facilidade de acesso a recursos externos para financiamento, seja pela competição pelo mercado doméstico.

Neste sentido, tinha-se a preocupação de identificar e atrair os potenciais investidores. A criação de um ambiente amigável para as companhias que estão fazendo a primeira incursão no país é fundamental, uma vez que a Índia possui certas particularidades no que tange à leis e procedimentos, inclusive em âmbito regional (PLANNING COMMISSION, 2002). A atração de investimento direto também coopera com o objetivo da auto-suficiência ajudando a evitar o aumento do passivo externo o que eleva a vulnerabilidade. Além de ajudar no equilíbrio do balanço de pagamentos, promove acesso a tecnologia e outros tipos de *know how*, e também provê potenciais ligações com o mercado global, dominado pelas corporações transnacionais (PLANNING COMMISSION, 1997). Era esta a preocupação que pautava as medidas de liberalização da entrada de IDE e que incentivou a criação do *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB), órgão governamental responsável pelas aprovações dos setores que ainda

culpa pela crise externa do final dos anos 1960, devido ao elevado componente importado e à repatriação dos lucros, lançamento da *Foreign Exchange Regulation Act* (FERA); (3) década de 1980 – relaxamento das restrições, não só de IDE, mas de várias atividades correlatas (licenças de importação, pagamento de *royalties*, etc); (4) pós-1991 – liberação e atração, caem as restrições sobre repatriação de lucros e obrigatoriedade de exportações. Ver Das (2003) e Agrawal (2003).

¹⁶ Atualmente, o IDE é proibido em quatro setores: comércio varejista (exceto varejo de marca única, que pode ter até 51% de capital estrangeiro via aprovação automática), energia nuclear, loteria e jogos de azar, agricultura e plantações (IBEF, s.d.). Outros setores sujeitos a regulamentações bastante restritivas são as mídias eletrônicas e impressas. Para análise completa das regulamentações ver (PANAGARIYA, 2004).

requerem licenciamento, e do IBEF (*India Brand Equity Foundation*), entidade responsável pela divulgação das oportunidades de investimento na Índia e atração de investidores¹⁷.

Esta dimensão da inserção externa indiana ganhou mais fôlego a partir dos anos 2000: na década de 1990, a média de fluxo de entrada de IDE foi de US\$ 1,5 bilhões anuais, ao passo que entre 2000 e 2008 esse volume aumentou para mais de US\$ 13 bi anuais médios, tendo atingido cifras muito maiores a partir de 2006, como pode ser visto na Figura acima. Isso fez com que o país saísse da 36ª posição como receptor de fluxos de IDE em 2000, para a 13ª posição em 2008, com 2,45% do fluxo total mundial, segundo a Unctad. Entretanto, alguns países em desenvolvimento ainda permanecem na frente da Índia neste aspecto, como China, Rússia, Hong Kong, Brasil. A Figura 16 mostra o salto no crescimento desta variável em relação à trajetória dos países em desenvolvimento, nos últimos anos.

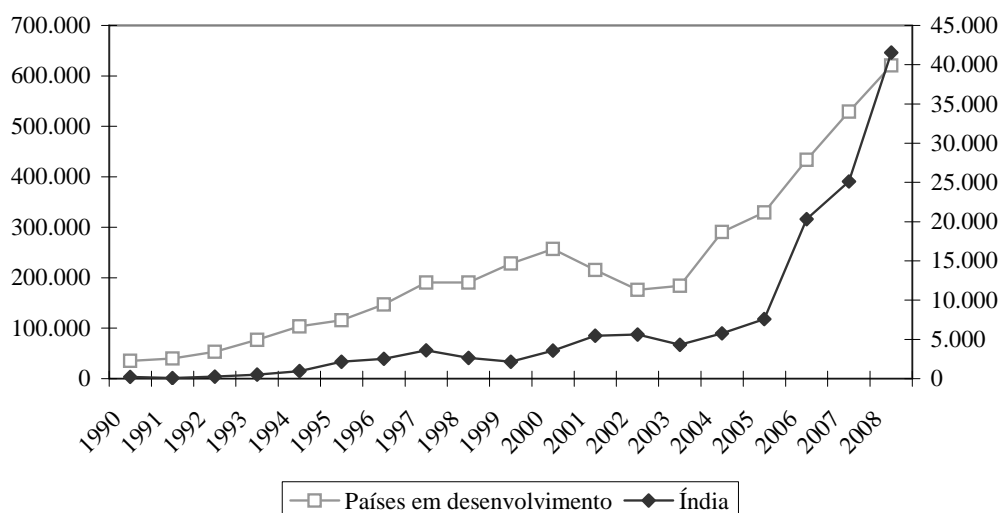


Figura 16 – Índia e Países em Desenvolvimento - Entrada de IDE (fluxo) – eixos esquerdo e direito, respectivamente, US\$ milhões – 1990 a 2008

Fonte: Unctad

As Figuras 17 e 18 mostram a participação do fluxo de IDE em relação à formação bruta de capital fixo e o estoque de IDE em relação ao PIB para a Índia e para o total dos países em desenvolvimento. Ambos os indicadores mostram que, apesar da tendência crescente, a Índia ainda fica bem atrás em relação à média dos países em grau semelhante de desenvolvimento.

¹⁷ A entidade é uma representação público-privada, entre o Ministério do Comércio, o Governo da Índia e a Confederação das Indústrias Indianas. Seu slogan é “*India: fastest growing free market democracy*”. A menção ao livre mercado e à democracia parece uma tentativa de comparação com a China.

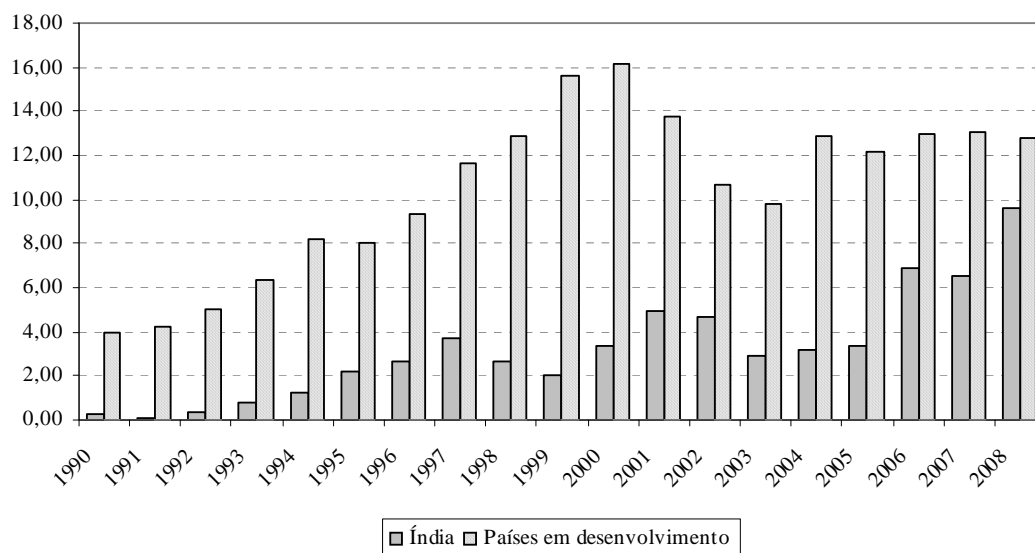


Figura 17 - Índia e países em desenvolvimento - Fluxo de entrada de IDE em % da FBCF – 1990 a 2008
Fonte: Unctad

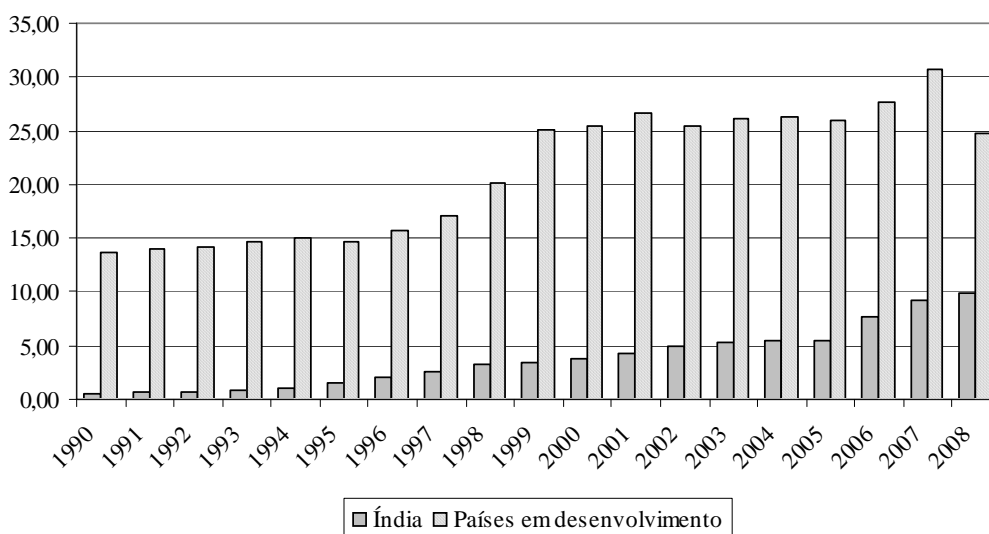


Figura 18 - Índia e países em desenvolvimento - Estoque de entrada de IDE em % do PIB – 1990 a 2008
Fonte: Unctad

Apesar de ser considerado preferível em relação ao investimento de portfólio, por estarem vinculados a fatores reais da economia, não se pode menosprezar o fato de que o investimento direto externo também representa uma fonte potencial de saída de divisas, sob a forma de lucros e dividendos, que podem produzir efeitos desestabilizadores no balanço de pagamentos e no

mercado cambial (KREGEL, 1996)¹⁸. Neste sentido, em relação a outros países, a Índia possui uma posição relativamente mais conservadora¹⁹, e como se pôde observar anteriormente, a conta de rendas (serviços fatores) das transações correntes, apesar de negativa, não parece representar uma ameaça²⁰.

A fonte e direção dos IDE foram basicamente a mesma durante os anos 90: computador (*hard e software*), *engineering industries*, equipamentos eletrônicos e elétricos, produtos químicos e afins e alimentos e laticínios. Entre abril de 2000 e janeiro de 2009, os principais países de origem dos IDEs na Índia, em termos de fluxos cumulativos, são os seguintes²¹:

Tabela 11 – Principais países de origem de IDE na Índia, fluxos acumulados, US\$ milhões – abril de 2000 a janeiro de 2009

	US\$ mi	%
Maurício	5.180	40,7%
Cingapura	7.594	8,8%
EUA	6.172	7,1%
Reino Unido	5.154	6,0%
Holanda	3.531	4,1%
Total	86.396	

Fonte: India FDI Fact Sheet, vários números - Department of Industrial Policy & Promotion - Ministry of Commerce and Industry

A Tabela 12 abaixo, mostra, em termos setoriais, quais foram os maiores receptores de IDE desde o ano 2000 (abril de 2000, início do ano fiscal).

¹⁸ O autor apresenta, ainda, outros argumentos que denotam a semelhança de certas características entre os investimentos direto e os de portfólio, no que diz respeito à liquidez e volatilidade (KREGEL, 1996). Carneiro (2007) ressalta que o investimento direto externo na forma de fusões e aquisições pode ter caráter puramente patrimonialista, semelhante, portanto, a investimentos de capital.

¹⁹ O Anexo I apresenta os dados de estoque de IDE (entrada) / PIB e fluxo de IDE (entrada) / FBCF para diversos países.

²⁰ Como é o caso do Brasil, por exemplo.

²¹ A composição dos principais países de origem não se alterou muito quando observado um período mais antigo, mantendo um paraíso fiscal, as ilhas Maurício, em primeiro lugar, com Estados Unidos, Reino Unido e Holanda configurando entre os cinco primeiros. Somente o Japão, importante investidor na década de 1990, deixando de configurar no período mais recente.

Tabela 12 - Principais setores de atração de IDE na Índia, fluxos acumulados US\$ milhões – abril de 2000 a janeiro de 2009

	US\$	%
Setor de serviços (financeiros e não-financeiros)	18.118	20,97%
Informática – <i>Software</i> e <i>Hardware</i>	8.876	10,27%
Telecomunicações	6.216	7,19%
Setor imobiliário	5.119	5,93%
Construção (incluindo estradas e rodovias)	5.029	5,82%
Indústria automotiva	3.310	3,83%
Energia	3.130	3,62%
Metalurgia	2.613	3,02%
Petróleo e gás natural	2.244	2,60%
Químicos (exceto fertilizantes)	1.964	2,27%
Total	86.396	65,52%

Fonte: Índia FDI Fact Sheet, vários números - Department of Industrial Policy & Promotion - Ministry of Commerce and Industry

O número de fusões e aquisições efetuados pela Índia vem aumentando mais do que as efetuadas na Índia por empresas estrangeiras, conforme mostra a Figura 19, e representa, em 2008, mais de 16% das transações realizadas pelos países em desenvolvimento.

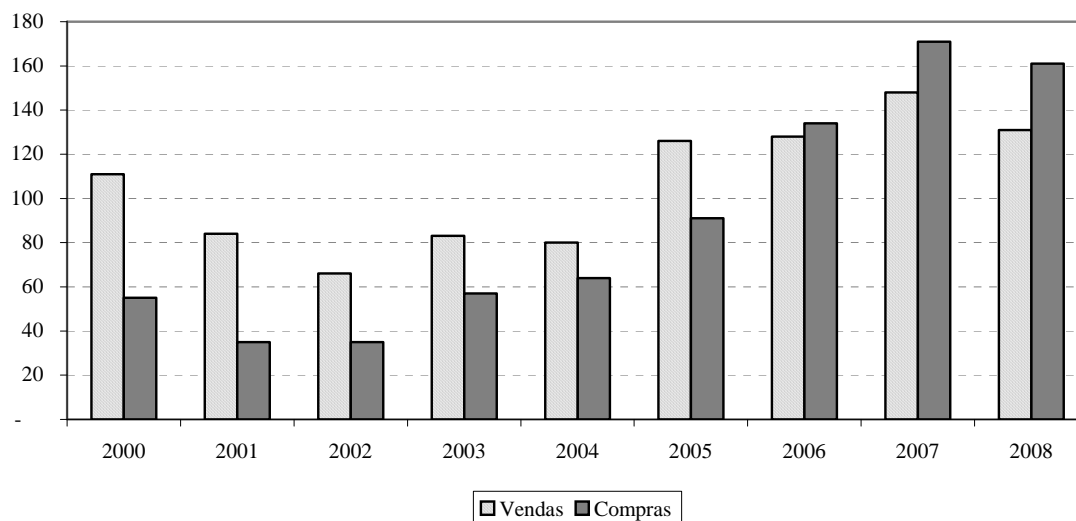


Figura 19 – Índia - F&A (compra e venda) em número de acordos – 2000 a 2008

Fonte: Unctad

Em relação ao montante das transações, a Índia foi responsável, em 2008, por 9,4% das operações de venda e 11,7% das operações de compra dos países em desenvolvimento, nos

montantes de US\$ 9.519 bilhões e US\$ 11.662 bilhões, respectivamente. Novamente, os valores apresentam trajetória de aumento acentuado nos anos mais recentes²².

Tabela 13 – Índia - F&A (compra e venda), em US\$ milhões, 1990 a 2008

Ano	Vendas	Compras	Líquido
1990-99*	3.928	1.864	2.064
2000	1.219	910	309
2001	1.037	2.195	-1.157
2002	1.698	270	1.428
2003	949	1.362	-414
2004	1.760	863	898
2005	3.754	4.958	-1.204
2006	4.410	6.715	-2.305
2007	4.406	29.076	-24.670
2008	9.519	11.662	-2.143

Fonte: Unctad

(*) Acumulado no período

A saída de investimento direto indiano vem também em trajetória de crescimento desde os anos 2000, com aparente mudança no patamar a partir de 2006, conforme pode ser observado na Figura 14 acima. Uma das características deste processo é o potencial de alavancagem existente nas transações de fusões e aquisições envolvendo corporações indianas, representadas pela aquisição de empresas muito maiores, e localizadas, em geral, em países desenvolvidos^{23, 24}. As maiores negociações foram: em 2007, a compra da britânica Corus Steel pela indiana Tata Steel no montante de US\$ 12 bilhões, a compra da norte-americana Novelis pela Hindalco, na área de alumínio, também em 2007, por US\$ 6 bilhões, e a emblemática compra da britânica Jaguar-Land Rover pela Tata Motors, em 2008, pelo montante de US\$ 2,5 bilhões²⁵. Segundo a empresa de consultoria KPMG, a Índia será, possivelmente, o primeiro país emergente a ter o saldo positivo

²² Em 2007, as operações de compras de empresas indianas no exterior representaram mais de 20% do total das economias em desenvolvimento.

²³ Devido à presença de operações alavancadas no mercado financeiro que os dados de F&A divergem significativamente dos totais de IDE.

²⁴ Kumar (2008) efetuou um levantamento das maiores negociações desde o ano 2000, separadas ainda por segmentos da indústria. Das 35 transações elencadas, os países que aparecem com maior frequência foram os Estados Unidos, com 10 transações, o Reino Unido com 5 e a Alemanha com 3. As transações envolvendo maioria absoluta de países desenvolvidos encontram-se nos setores de telecomunicações e tecnologia da informação, farmacêutico, bens de consumo não-duráveis, automotivo, geração de energia e engenharia eletrônica. Os países desenvolvidos também aparecem, porém em menor escala, nas transações no setor de metais, especialmente alumínio e aço. Na área que envolve acesso a recursos naturais, basicamente petróleo e alguma participação de papel e celulose, todos os principais negócios foram realizados com países em desenvolvimento. Do total levantado pelo autor, aproximadamente 98% envolvem empresas em países desenvolvidos.

²⁵ Para consulta detalhada de cada operação, ver Kumar (2008).

em número de negócios realizados com países desenvolvidos, ou seja, tornar-se uma “exportadora líquida” de aquisições em direção a estes países (KPMG, 2008).

Em relação à composição setorial dos fluxos de saída de IDE, nota-se algumas mudanças significativas ao longo do tempo (Figura 20). Até o final dos anos 1990, verifica-se uma parcela crescente de destinação de recursos para o setor de serviços, liderado pelo setor de TI e *software*, em detrimento da participação das manufaturas e das atividades extrativas. Nos anos mais recentes, entretanto, são justamente estas duas esferas que ganham importância relativa, com destaque para as atividades relacionadas à química e petroquímica, automóveis e autopeças, metais, oleaginosas, produtos alimentares e processados de um lado, e da exploração e refino de petróleo e exploração de minerais e pedras preciosas de outro.

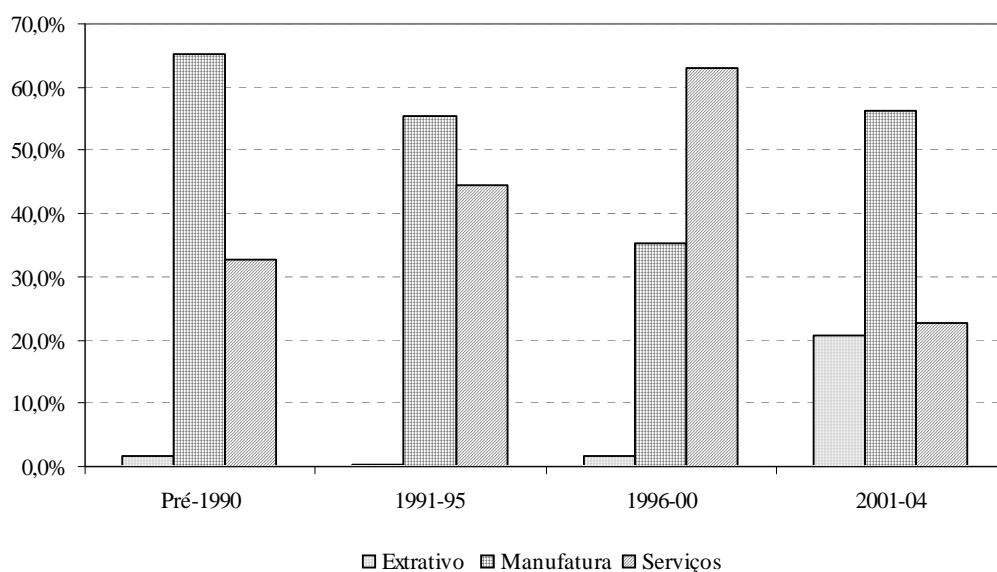


Figura 20 – Índia – Distribuição setorial de saída de IDE, fluxos acumulados, em % do total - períodos selecionados

Fonte: RIS Database, citado em Kumar, 2008, p. 9

OBS: O Banco Central da Índia só passou a disponibilizar dados primários para as variáveis de composição e destino dos investimentos diretos indianos no exterior a partir de 2008.

Em termos de destinos dos investimentos diretos originados na Índia, verifica-se que paulatinamente os países desenvolvidos foram ganhando participação: passaram de menos de 14% no período anterior aos anos 1990, para mais de 50% nos anos 2000²⁶ (Figura 21).

²⁶ De acordo com as estatísticas disponíveis, a Índia é o país em desenvolvimento líder de investimentos estrangeiros no Reino Unido, em termos de estoque, em 2007. Os setores principais foram *real state & business services*, *retail/wholesale trade & repairs* e outros serviços (UK OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS, 2009). Nos EUA,

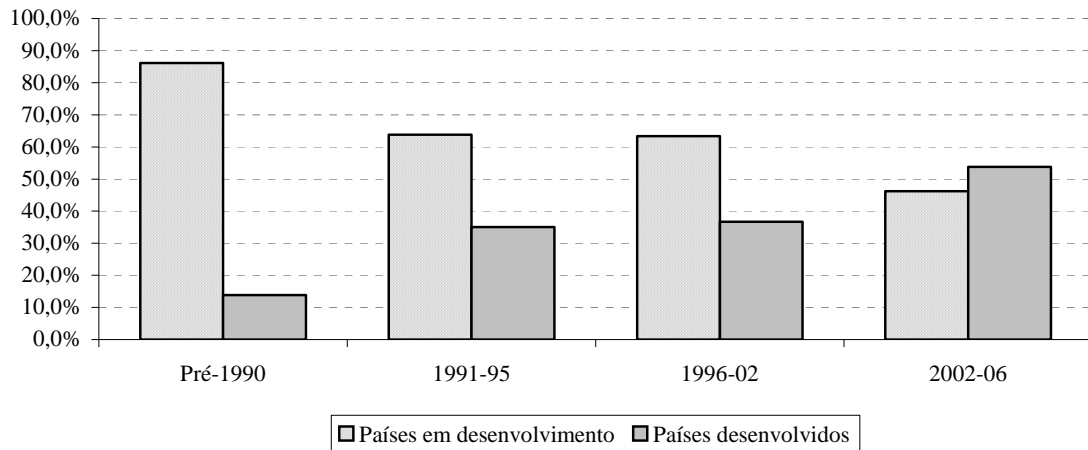


Figura 21 – Índia – Destinos de saída de IDE, fluxos acumulados, em % do total - períodos selecionados
Fonte: RIS Database, citado em Kumar, 2008, p. 9

Segundo o *ranking* da Unctad de 2009 (referente ao ano de 2007) que congrega as 100 maiores empresas transnacionais não-financeiras do mundo em desenvolvimento²⁷, a Índia possui duas empresas nessa seleta lista de *players* internacionais. São elas a *Tata Steel*, em 9º lugar, e a *Oil and Natural Gás Corporation* (ONGC) na 13ª colocação. Além de maior em termos de ativos no exterior, a *Tata Steel* é também mais internacionalizada do que a ONGC²⁸.

Empresa	Ativos			Vendas			Emprego		
	Exterior	Total	%	Exterior	Total	%	Exterior	Total	%
Tata Steel (9)	20.720	31.715	65,3%	28.254	33.372	84,7%	23.434	35.870	65,3%
ONGC (13)	13.331	31.805	41,9%	4.477	29.526	15,2%	3.917	2.996	11,9%

Quadro 2 – Indicadores de internacionalização das corporações indianas segundo *ranking* da Unctad, em US\$ mil e %, 2007

Fonte: Unctad (2009)

A empresa de consultoria *Boston Consulting Group* elaborou um relatório sobre as 100 maiores empresas transnacionais de alguns países em desenvolvimento, caracterizados como

em termos de fluxo, em 2005, a Índia foi o 4º país em desenvolvimento com maiores investimentos neste país, atrás da Coreia, Brasil e Panamá (BEA, 2005).

²⁷ Classificadas segundo os ativos no exterior.

²⁸ No *ranking* anterior (Unctad, 2008), a *Tata Steel* não constava entre as 100 maiores empresas e a ONGC ocupava a 32ª posição. A outra multinacional indiana que aparecia no *ranking* anterior era a *Ranbaxy*, farmacêutica privada, que ocupava a 99ª posição.

*rapidly development economies*²⁹. Neste ranking, a Índia está representada por 20 empresas (ver Quadro 3), todas privadas e de capital aberto e é o segundo país com mais representantes – a China é o primeiro, com 40 empresas-, sendo seguido pelo Brasil, com 13 companhias, o México, com 7 e 6 empresas russas. Os setores mais representados são o de equipamento automotivo, de serviços de TI e *business process outsourcing* (BPO) e o farmacêutico.

Empresa	Setor
Bajaj Auto	Equipamento automotivo
Bharat Forge	Equipamento automotivo
Cipla	Farmacêutico
Crompton Greaves	Máquinas e Equipamentos
Dr. Reddy's Laboratories	Farmacêutico
Hindalco Industries	Metais não-ferrosos
Infosys Technologies	Serviços de TI / BPO
Larsen & Toubro	Serviços de Engenharia
Mahindra & Mahindra	Equipamento automotivo
Ranbaxy Pharmaceuticals	Farmacêutico
Reliance Group	Petroquímico
Satyam Computer Services	Serviços de TI / BPO
Suzlon Energy	Energia eólica
Tata Consultancy Services (TCS)	Serviços de TI / BPO
Tata Motors	Equipamento automotivo
Tata Steel	Aço
Tata Tea	Alimento e bebida
Videocon Industries	Eletroeletrônicos
Videsh Sanchar Nigam (VSNL)	Telecomunicação
Wipro	Serviços de TI / BPO

Quadro 3 – Empresas indianas presentes no BCG 100 *Global Challengers*
Fonte: BCG 100 database

Houve três fases na evolução das políticas para investimento das empresas indianas no exterior. A primeira fase foi de grandes restrições à saída de recursos, entre 1974 e 1991, seguida por uma fase de liberalização, entre 1991 e 2003 e a partir daí, verifica-se a intensificação dos estímulos a estes investimentos. Ao que tudo indica, todas elas foram pautadas de acordo com a disponibilidade de divisas, em especial no que diz respeito à restrição de remessa de valores monetários, apesar do reconhecimento da importância desta dimensão para a competitividade da indústria indiana. Ou seja, elas se enquadram no “*broad ambit of capital account management*”, conforme Gopinath, *Deputy Governor* do Reserve Bank of India, em discurso proferido na

²⁹ Composto por 14 países: Argentina, Brasil, Chile, China, Egito, Hungria, Índia, Indonésia, Malásia, México, Polônia, Rússia, Tailândia e Turquia. Estes países são responsáveis por parcelas crescentes tanto do PIB quanto do comércio mundial, e também enquanto receptores de IDE. Vale ressaltar que o relatório não estabelece um ranking destas empresas.

International Conference on Indian Cross-border Presence em 2007. A percepção do governo da Índia é que, por trás do ganho de importância desta dimensão da atividade econômica indiana, encontram-se muitos fatores, tais como o *boom* doméstico, o aumento da competitividade, acesso ao crédito, desejo de atingir a escala global e, sobretudo, a auto-confiança a respeito da capacidade dos empreendimentos indianos em adicionar valor a uma escala global (GOPINATH, 2007).

Durante a década de 1990, a natureza do investimento indiano no exterior era de *trade supporting*, ou seja, estrutura de apoio a atividade exportadora, como criação de escritórios locais, por exemplo. Nota-se que é nesta fase que as empresas indianas de TI iniciam sua expansão no exterior. Neste caso, as empresas aproveitam-se da vantagem de serem um parceiro de baixo custo para a terceirização de atividades de seus clientes, sobretudo os localizados nos países desenvolvidos (SCHATZMANN; ACIOLY, 2010).

A fase iniciada nos anos 2000 tem por característica a globalização das operações e aumento de escala, que também pode ser exemplificada pela estratégia das grandes empresas indianas, que contam com plantas modernas e vantagens operacionais. As empresas alocadas nesta característica buscam o mercado global, com integração vertical e horizontal e também através de processo de fusões e aquisições em países onde se localizam os ativos estratégicos. Neste sentido, a estratégia de aquisição de empresas solidamente estabelecidas no mercado global vem ao encontro das motivações indianas. Essa estratégia também pode ser considerada de *strategic assets seeking*, que envolve, não somente acesso a marcas e clientes, mas também a propriedades tecnológicas e ganhos de escala. Outro aspecto relevante desta fase é o acesso a recursos naturais.

As intensificação das iniciativas de internacionalização em âmbito produtivo (saída de IDE), que vem crescendo a despeito crescimento econômico e do mercado interno do país³⁰, são um indicador do potencial empreendedor existente na Índia.

Alguns dos setores atualmente mais internacionalizados da economia indiana foram beneficiados, durante seu processo de consolidação, por conta das diretrizes de política industrial e da estratégia de desenvolvimento, como foi o caso do setor farmacêutico, favorecido,

³⁰ Como foi o caso da Rússia nos anos 1990, por exemplo, onde os fatores de repulsão foram mais importantes que os fatores de atração das economias receptoras (Alves, 2010).

sobretudo, pela regulamentação das patentes dos anos 1970, do setor de *softwares* e serviços correlatos, pelas leis e incentivos que regiam esta atividade nos anos 1980³¹, e pelos grandes conglomerados industriais, favorecidos pelas políticas de desregulamentação dos anos 1980. Durante o processo de abertura temia-se que as empresas indianas não conseguissem competir neste novo cenário. Anos após a abertura, constata-se que não somente as empresas indianas conseguiram superar esse desafio e, mais do que isso, contestaram sua posição nos mercados internacionais. Como resultado, as empresas indianas mais internacionalizadas são consideradas entre as maiores empresas de seus respectivos segmentos (SCHATZMANN; ACIOLY, 2010).

4.3 Inserção financeira

Desde meados dos anos 1990 os fluxos externos de investimento em portfólio são maiores que os fluxos de investimento direto. Ambas as categorias ganharam mais participação na composição do passivo externo até os anos recentes (Figura 22). Os demais componentes do passivo externo, sob o título de outros investimentos, são compostos em grande medida por empréstimos de longo prazo para o setor público e para outros setores. Interessante observar que não houve uma reversão nem nos valores de investimento externo, nem nos ativos externos, no período da crise asiática.

³¹ Conforme mencionado na seção 3.2.2

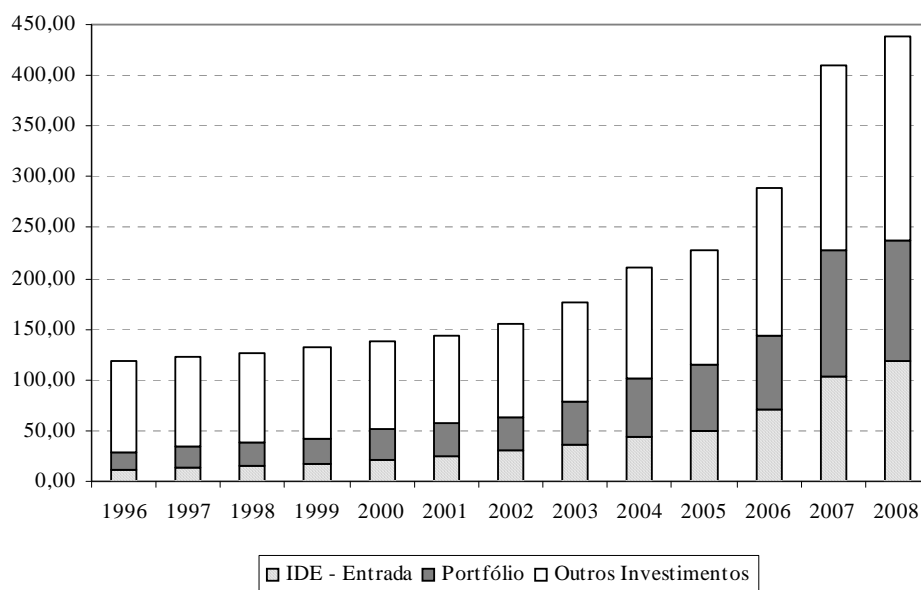


Figura 22 – Índia – Posição internacional de investimentos – composição do passivo, em US\$ bilhões, 1996 a 2008
Fonte: Até 2007: IFS – IMF, após: RBI

Os ativos externos são atualmente compostos em mais de 80% por reservas internacionais, que cresceram com intensidade acelerada nos anos recentes, tendo atingido mais de US\$ 300 bilhões em 2008, conforme mostrado na primeira seção deste capítulo. Como se pode observar pela comparação das Figuras 22 e 23, o montante de ativos externos é menor que os passivos externos, mas este hiato vem diminuindo ao longo do tempo.

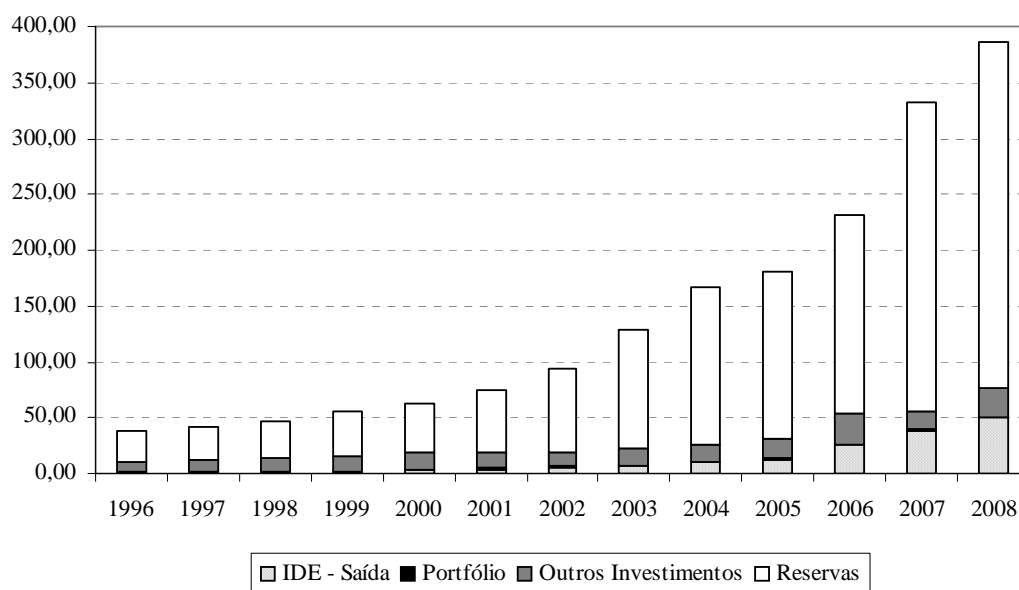


Figura 23 – Índia – Posição internacional de investimentos – composição do ativo, em US\$ bilhões, 1996 a 2008
Fonte: Até 2007: IFS – IMF, após: RBI

Carneiro (2007) apresenta dados de integração financeira, tratado como a soma dos ativos e passivos externos, em relação ao PIB e em relação à corrente de comércio. Segundo a análise apresentada, a Índia tem uma integração financeira em relação ao PIB menor do que os demais países da Ásia³². Em compensação, em relação à corrente de comércio, a Índia está a frente dos demais parceiros regionais. Utilizando a mesma metodologia apresentada pelo autor, tem-se os seguintes resultados ao longo do tempo:

³² Ver no anexo dados para países da Ásia e outros.

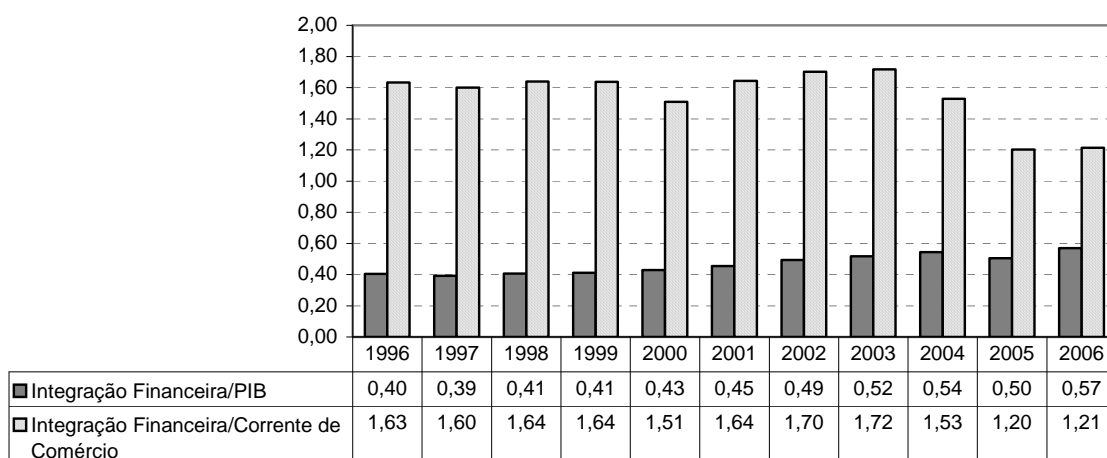


Figura 24 – Índia – Indicadores de integração financeira – 1996 a 2006

Fonte: IFS – IMF. Elaboração própria com base em Carneiro (2007)

O que se pode observar é que, ao longo do tempo, a integração financeira veio ganhando proporção do PIB e, no período mais recente, perdeu proporção em relação à corrente de comércio, uma vez que o montante de comércio cresceu significativamente.

O Nono Plano Quinquenal (1997) marca o começo do processo de busca pela conversibilidade da conta de capital. Foi criado um comitê no *Reserve Bank of India*, com a finalidade de delinear as condições mínimas para que a conversibilidade pudesse se estabelecer. Os grandes movimentos de capital financeiro e a necessidade de restrição monetária condicionaram a extensão que a taxa de câmbio poderia ser usada como um instrumento de política. A manutenção do controle sobre a entrada de capitais foi necessária até que o mercado de câmbio indiano fosse robusto e as reservas cambiais fossem fortes o suficiente para lidar com pressões especulativas.

Embora tenha sido flexibilizada nos últimos anos, a Índia emprega uma política de controle de capitais. Atualmente os investidores estrangeiros estão restritos ao mercado acionário, ou seja, o mercado de dívida pública não permite a participação estrangeira, e também não há mercado de derivativos no país. O RBI tem postura cautelosa quanto a investimentos de *hedge funds* e *private equity* e medidas quantitativas e qualitativas são tomadas, quando necessárias (BYKERE, 2008). Nos anos mais recentes o governo da Índia aparentemente abandonou a postura mais cautelosa em relação às *outwards transactions*, característica dos primeiros anos das

reformas, e foram instituídos novos canais de saída de capitais³³. Esse aumento do passivo externo foi compensado pelo acúmulo prévio de reservas. O governo tem liberalizado as diretrizes para emissão de GDRs e ADRs de uma maneira gradual (PLANNING COMMISSION, 2002). Outra mudança em relação às prioridades do começo das reformas, nos anos mais recentes tem-se observado um aumento das operações de empréstimo, na rubrica de “outros investimentos” do passivo externo.

De acordo com Prates e Cintra (2009, p. 432-433), “a emergência de um novo ciclo de liquidez para os países emergentes em 2003, somado às expectativas otimistas dos investidores estrangeiros em relação ao novo tigre asiático, resultaram num ingresso excessivo de fluxo de capitais, notadamente investimento de portfólio em ações, que fomentaram um boom na BSE³⁴”. Verifica-se, nos anos recentes, uma dinamização e volatilidade do mercado de ações indianos, atualmente um dos maiores do mundo em termos de volume de transações. Com o aprofundamento da crise financeira, a saída de capitais de portfólio impactou na desvalorização da rúpia, conforme mostrado na primeira seção deste capítulo.

O governo da Índia reconhece os benefícios e os riscos do acesso ao mercado de capitais, em especial no que diz respeito aos países em desenvolvimento, por causa das percepções dos investidores, que muitas vezes não são justificadas pelos fundamentos da economia em questão e sim por efeitos de contágio externo. Desta forma, está justificada a abordagem cautelosa adotada pelo governo na questão da liberalização dos fluxos de capitais, administrando um ritmo que permite que as autoridades lidem com volatilidades inesperadas (PLANNING COMMISSION, 2007). A crise asiática também serviu como parâmetro para o perfil cauteloso de abertura da conta de capitais bem como para a estratégia de acúmulo de reservas.

³³ Estas medidas poderiam, inclusive, atender ao propósito de amenizar a tendência de apreciação cambial.

³⁴ Bombain Stock Exchange, bolsa de valores de Bombain.

4.4 Considerações finais

A inserção internacional da Índia deve ser analisada em perspectiva comparada, sob duas óticas (KOHLI, 2006a e 2006b). A primeira trata de mostrar quão dramática foi a mudança de importância do setor externo para a economia da Índia antes e depois da abertura. Isto fica claro considerando o que foi apresentado no segundo capítulo, da ênfase e do escopo das políticas econômicas dos anos 1980 e início dos anos 1990. A segunda ótica ressalta que a economia indiana ainda é relativamente muito mais “fechada” do que outras economias³⁵, o que implica que possivelmente há grande espaço remanescente para aproveitamento de oportunidades desta dimensão da economia. Outra observação que pode ser feita a partir dos dados é o aumento significativo das variáveis relacionadas ao setor externo a partir de 2002-03, o que leva a indagar se é possível considerar que houve, a partir desta data, uma nova onda de internacionalização, tendo as reformas econômicas do início da década de 1990 como a primeira iniciativa neste sentido, ou se trata-se apenas de um reflexo do crescimento econômico acelerado.

No campo das políticas econômicas, vê-se que a Índia atende a boa parte dos requisitos de “boas” políticas pró-globalização. O país prioriza o crescimento econômico, mantém boa margem para realização de políticas macroeconômicas “não convencionais”³⁶ e, ao mesmo tempo, tem uma estratégia de integração à ordem global que vai além da simples abertura da economia e adoção aos preceitos do Consenso de Washington. Esta característica alinha a Índia às demais economias da Ásia que tem conseguido um bom resultado de suas iniciativas de inserção externa. Além disso, fazem parte também de um perfil positivo de inserção internacional, a presença de uma visão estratégica de longo prazo, inserida dentro da estrutura de planejamento estatal, aliada a uma política industrial e de uma liberalização criteriosa da entrada de IDE, atuando no sentido de minimizar os riscos de transferência maciça de grande parte do processo decisório das empresas para além das fronteiras indianas, bem como a abertura seletiva da conta de capital.

Neste período consolidou-se o setor de serviços, sobretudo os relacionados à TI, *software* e BPO, especialização produtiva que está longe de ser fruto de vantagens comparativas estáticas.

³⁵ Ver dados comparativos no Anexo.

³⁶ Não se está considerando aqui, entretanto, se esta política é boa ou ruim, tanto no curto prazo, como no longo prazo.

Entretanto, por mais que este segmento venha dando vantagens à Índia nos quadros da divisão internacional do trabalho, esta liderança não vem se traduzindo em mudanças estruturais que indiquem um avanço no desenvolvimento econômico, uma vez que parte expressiva da força de trabalho permanece ainda vinculada ao trabalho no campo.

Não se pode classificar a inserção internacional da Índia essencialmente como produtivista ou financeirizada (ou com as denominações variantes apresentadas na seção 2.3). A dimensão financeira é importante para cobrir o déficit em transações correntes, oriundo da necessidade de importações, que é exacerbada com o crescimento econômico acelerado, mas é feita em bases relativamente sólidas, acompanhada pelo acúmulo de reservas, o que diminui a margem de vulnerabilidade característica deste tipo de integração. No lado produtivo, a Índia conseguiu estruturar sua pauta de exportações em setores mais competitivos e dinâmicos no mercado internacional, com um papel de destaque da classe empresarial e da iniciativa privada, que estão conseguindo encontrar espaço no mundo através de estratégias ativas de fusões e aquisições.

Considerando a melhora no perfil da dívida externa (em relação aos recebíveis do exterior e em relação à participação no PIB) e os saldos positivos do balanço de pagamentos e acúmulo de reservas, e apesar da oscilação cambial, pode-se considerar que a vulnerabilidade externa da economia da Índia é relativamente baixa. A participação reduzida do comércio no PIB, e dos passivos externos, apesar da elevação recente, coopera para manter esta característica. A “baixa integração” aliada à “baixa vulnerabilidade”, refletem em impacto pequeno diante das turbulências mundiais na tendência de crescimento do produto indiano, especialmente a crise asiática de 1997, o *global slowdown* do começo dos anos 2000 e a crise financeira global iniciada 2008.

Aliás, os períodos de recessão global, sobretudo no início dos anos 2000, apresentaram uma oportunidade para a Índia. Em primeiro lugar por serem um período de excesso de capacidade nos setores de bens de capital no mundo, o que significaria compras baratas. Em segundo lugar, pela manutenção do crescimento econômico, a Índia mantinha seu potencial de atração de investimento direto. Em terceiro lugar, pela possibilidade das multinacionais indianas efetuarem aquisições abaixo do preço normal no mercado global. Em quarto lugar, porque

proporciona uma opção razoável para o corte de custos das empresas americanas, oferecendo serviços terceirizados baratos (PLANNING COMMISSION, 2007).

Para além das reflexões acima, para Cruz (2008, p. 23) existe um consenso das elites indianas, que se expressa desde a fundação do Estado indiano, acerca “do papel reservado a seu país no sistema internacional”. Entre os aspectos pontuais deste “consenso”, o mais relevante para os objetivos deste trabalho é o que afirma que a Índia “deve manter vivo o valor que deu o norte para o movimento dos países não-alinhados: o princípio da autonomia estratégica”, refletindo claramente o legado de Nehru.

A assimetria econômica e de poder entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos vem sendo contestada e a Índia desempenha um papel de protagonismo, junto com outros países em desenvolvimento. A posição do governo da Índia no que se refere à sua inserção internacional fica clara neste trecho do Décimo Plano Quinquenal:

In order to benefit from globalisation, developing countries like India will need to engage themselves more actively in shaping the contours of the international economic order. Passive acceptance of and reactive adjustments to decisions made elsewhere and on other considerations will not suffice. India continues to play an active role in various international organisations and multilateral fora to draw attention to important economic issues, especially in the context of developing countries. But the ambit has to be widened. [...]The importance of reforming and revitalizing the institutional structures governing our international economic relations cannot be overstressed. A defensive and *status-quoist* position has to give way to a more aggressive and proactive position. This cannot be done without a closer trade and investment, including those in the private sector, and those in charge of our external relations. Indeed, international commerce cannot any longer be treated as a mere hand-maiden of diplomacy. Quite the opposite, in fact. Diplomacy must today support, as well as sub-serve, the commercial interests of the country. (PLANNING COMMISSION, 2002, p. 97-98)

As condições que caracterizam o padrão de inserção internacional da Índia modificaram-se ao longo do tempo, e a partir dos anos 2000 a posição estratégica da Índia se modifica perante o mundo, mantendo, entretanto, uma posição de relativa autonomia no cenário internacional. O crescimento econômico tem potencial para alterar a posição da Índia na hierarquia do sistema internacional, e tem implicações diretas na política externa, no sentido de aproveitamento de oportunidades, uma vez que há, comparativamente a outros países, espaço a ser explorado do cenário econômico internacional.

Dada a cautela com a qual as reformas foram realizadas, e a manutenção de uma política favorável aos interesses nacionais, pode-se perceber que, apesar de o regime após os anos 1990

ser significativamente diferente daquele vigente na Índia nos anos anteriores, o paradigma de condução da economia não mudou. Ou seja, há uma simetria no padrão de inserção internacional recente, em relação ao anterior – os objetivos nacionais de crescimento e desenvolvimento sempre foram colocados em primeiro lugar.

5. Conclusão

Este trabalho procurou estudar a articulação do perfil de inserção internacional da Índia com sua estratégia de desenvolvimento econômico, com maior ênfase nos anos recentes, tentando corroborar a hipótese de que os aspectos histórico-institucionais seriam de grande relevância para entendimento do processo de internacionalização da economia indiana.

A princípio efetuou-se uma conceituação teórica, de modo a constituir um pano de fundo para a discussão do caso indiano. No que tange à inserção internacional, viu-se que esta trata das questões de vulnerabilidade externa, relacionadas à importância do setor externo para a economia, e das relações de poder e posicionamento perante o sistema internacional. Uma das características do avanço do processo de globalização é a redução do espaço que os Estados dispõem para realização de políticas nacionais. Uma inserção internacional de boa qualidade garante certa autonomia para realização destas políticas.

O trabalho considera por desenvolvimento econômico a melhoria dos padrões de vida de uma sociedade. Um país subdesenvolvido, como é o caso da Índia, possui duas ordens de condicionantes às suas estratégias de desenvolvimento, e ao alcance dos resultados das estratégias empreendidas. O condicionante interno diz respeito às deficiências estruturais características, como pobreza, baixos indicadores de desenvolvimento humano, baixo desenvolvimento produtivo, etc. O condicionante externo diz respeito à posição subordinada destes países em relação à hierarquia internacional.

Dado que o processo de globalização acentuou as assimetrias do sistema internacional, o trabalho procurou elencar um conjunto de medidas pró-desenvolvimento, considerando o estágio atual do sistema capitalista. A maioria dos autores estudados defende a necessidade de políticas de desenvolvimento produtivo (política industrial, comercial e tecnológica), além da cautela no que diz respeito à integração financeira internacional e da manutenção de um regime macroeconômico estável e favorável aos investimentos e ao crescimento econômico. Para estes autores, em geral, tanto a seqüência quanto o ritmo das reformas liberalizantes são determinantes importantes dos bons resultados em termos de desenvolvimento.

A título de ilustração, foram apresentadas algumas estratégias estilizadas de inserção internacional de alguns países, bem como seus resultados mais notáveis. Os países da Ásia, que empreenderam uma inserção internacional mais pragmática, garantindo o espaço para políticas de apoio ao seu sistema produtivo, têm conseguido melhores resultados em termos de crescimento econômico de longo prazo do que os países da América Latina, que tenderam a abrir suas economias de forma mais irrestrita. Neste sentido, em seguida iniciou-se a investigação mais profunda para o caso da Índia.

Os primeiros trinta anos da Índia após a independência são marcados pelos desafios de consolidação nacional, sob regime democrático, e pelo emprego de políticas de inspiração socialista. O claro dirigismo estatal foi marcado pela propriedade pública em vários setores, regulamentação extensiva de várias atividades econômicas, licenciamento industrial e isolamento da economia mundial, através de medidas restritivas no que tange aos investimentos produtivos e às importações.

Os anos 1980 marcam o início de uma transição da economia da Índia em direção a uma maior abertura e desregulamentação. Houve um sequenciamento das reformas empreendidas: primeiro de liberalização interna, depois externa. Alguns autores defendem que a liberalização interna foi fundamental para a consolidação dos grupos nacionais, em especial os grandes conglomerados produtivos, uma vez que os capacitou para a competição internacional.

A crise do balanço de pagamentos, em 1991, desencadeou um padrão mais sistêmico das reformas, englobando o comércio externo, fluxo de capitais, sistema bancário, entre outros. Entretanto, mesmo após este período, a evolução das medidas de liberalização teve caráter gradual e pragmático. Uma vez que a estratégia de abertura econômica considerou tanto a questão da vulnerabilidade externa, entendida como restrições do balanço de pagamentos, como os potenciais efeitos para a indústria no país, pode-se, também, dizer que ela foi planejada. Algumas restrições ainda eram válidas no começo dos anos 2000 e, em especial no que diz respeito às regulamentações comerciais, estas foram retiradas enquanto parte do acordo da Índia com a OMC. Os investidores estrangeiros tem participação restrita ao mercado acionário. A Índia é, ainda hoje, uma das economias menos livre de regulamentações, em vários setores.

A partir dos anos 1980, o produto indiano passou a crescer de forma mais acelerada. Esta trajetória se mantém até os dias atuais e a Índia é uma das economias emergentes com maior

crescimento econômico. A partir de meados dos anos 2000, houve nova intensificação das taxas de crescimento econômico, acompanhada pelo aumento das taxas de investimento – entretanto, o consumo privado ainda é o maior responsável pelo crescimento. O setor industrial voltou a apresentar taxas de crescimento superiores ao PIB após alguns anos de relativa estagnação, o que mostra que o seqüenciamento das reformas deu condições para a indústria indiana resistir à abertura econômica. O regime macroeconômico da Índia é caracterizado por baixas taxas reais de juros e déficit público elevado, mas com tendência declinante, e também pela mobilidade no emprego das políticas econômicas diante de uma conjuntura desfavorável, como foi o caso da crise global deflagrada em 2008.

A Índia não partilhou da idéia de que a globalização, entendida como profunda e rápida integração de uma nação com o resto do mundo, era um fenômeno universal. Ou seja, o padrão de inserção internacional desta nação foi dotado de características particulares. A natureza e o ritmo das políticas de ajuste para a nova realidade do sistema econômico global foi ditado por ideais mais enraizados e por uma visão de mais longo prazo, quando comparado às economias que seguiram os preceitos do Consenso de Washington. Neste sentido, pode-se perceber a presença de uma visão de longo prazo, dentro do arcabouço do planejamento estatal, na qual há a percepção de que uma etapa do desenvolvimento havia sido cumprida, e que se deveria avançar em direção à preparação da Índia para o enfrentamento dos desafios do século XXI, sem haver, contudo, uma mudança significativa no paradigma condutor da economia. A própria manutenção da institucionalidade do planejamento, que reflete o entendimento do governo indiano sobre a dinâmica das questões estruturantes da economia, de alguma forma, exprime esta continuidade.

O setor de serviços de tecnologia de informação (e o de BPO) possibilitou a integração produtiva da Índia com o mundo. As exportações neste segmento são fundamentais para minimizar o déficit na conta de transações correntes, embora em si não colabore muito para o produto e o emprego. Por outro lado, o setor desempenha papel importante na absorção dos jovens qualificados das áreas urbanas. Vale a observação que a “especialização” produtiva neste segmento é fruto de uma vantagem comparativa criada através de políticas governamentais. Com efeito, ainda outros setores-chave da economia indiana foram beneficiados por políticas públicas.

Entretanto, o crescimento e a diversificação estrutural não foram capazes de gerar demanda de trabalho em volume suficiente e a pobreza e os baixos indicadores de qualidade de

vida são ainda bastante preocupantes. Os problemas estruturais de geração de emprego insuficiente apesar das mudanças em curso na economia, no caso da Índia, são acentuados devido o tamanho da população, a segunda maior do mundo. As deficiências nos indicadores de desenvolvimento são um desafio para a manutenção das taxas de crescimento elevadas. Este fator está fortemente relacionado à questão de que maior parte da população ainda estar vinculada ao campo, ou seja, fora dos setores mais dinâmicos da economia.

Os anos mais recentes marcam também uma maior integração da Índia com o exterior. Contudo, quando comparada a outros países em patamar semelhante de desenvolvimento, considera-se que a Índia ainda é uma economia relativamente fechada. No que diz respeito ao comércio de bens, a Índia é fortemente dependente de importações, sobretudo de energia, fato que é exacerbado dado o ritmo do crescimento econômico e, nos anos mais recentes, devido à elevação do preço das *commodities* energéticas. A pauta de exportações sofreu modificações significativas e é, atualmente, bastante diversificada, com presença de produtos de elevado conteúdo tecnológico e/ou valor agregado, refletindo uma estrutura produtiva relativamente bem desenvolvida. Destaque para a exportação de *softwares*, como previamente mencionado, e para o aumento da participação de produtos de petróleo na pauta.

Os fluxos de saída de investimento direto externo, juntamente com os fluxos de entrada, são aspectos bastante dinâmicos da inserção externa indiana. O setor privado geralmente respondeu favoravelmente às mudanças orientadas para o mercado e o processo de internacionalização das empresas é um reconhecimento do potencial competitivo que algumas empresas e/ou alguns setores possuem e sinaliza uma inserção internacional de melhor qualidade.

A integração financeira vem a complementar o quadro de integração da Índia à economia mundial. Esta atividade cumpre um papel importante ao garantir o equilíbrio das contas externas, fortemente influenciada pelos déficits na balança comercial. Dada a política de acúmulo de reservas estrangeiras, o perfil desta integração, apesar de certa deterioração no período mais recente, pode ser considerado de baixa vulnerabilidade.

Em suma, em termos de desenvolvimento econômico e social, observa-se que a Índia evoluiu em algumas esferas e em outras não. O processo de abertura da Índia e sua estratégia de inserção internacional tem colaborado em ambos os sentidos. O gradualismo de suas medidas

garantiram o potencial competitivo do setor privado mas não tem incluído a maioria da população nos benefícios do desenvolvimento daqueles setores mais diretamente ligados ao setor externo.

A aceleração das taxas de crescimento favorece a adoção de medidas de minimização das mazelas sociais, bem como garante maior reconhecimento internacional, importante para reforçar o papel independente que a Índia teve, apesar da maior integração, em manter as políticas que julgava necessária para buscar seus objetivos de desenvolvimento. A presença de restrições no setor de pequena escala, altamente intensivo em mão-de-obra, contrariando o princípio da alocação livre e, portanto, eficiente de recursos é um exemplo. Outro exemplo é a persistência de elevados déficits fiscais, apesar de não recomendado.

Neste sentido, a manutenção da vulnerabilidade em patamares aceitáveis - através de políticas estruturais, como a manutenção de uma política industrial e comercial mais rígida por um período mais longo de tempo, bem como das políticas que controlam diretamente as variáveis externas, como em relação ao fluxo de capitais e ao acúmulo de reservas, sobretudo quando considerada em perspectiva comparada – foi fundamental. A baixa exposição internacional da economia da Índia colabora para o perfil de reduzida vulnerabilidade externa, e é ainda responsável pelo impacto restrito das crises internacionais sobre o processo de crescimento econômico contínuo.

O ganho de posicionamento internacional, na seara econômica e/ou política, parece estar rompendo, em algum grau, com o *status quo*. O que se pretende aqui é salientar que as grandes economias periféricas que possuem potencial de alterar a ordem econômica, avançam no sentido de superar uma restrição que tem condicionado a política econômica das nações por décadas, e a Índia está entre estas economias. Neste particular, um exemplo marcante foi o embargo das negociações da Rodada de Doha, com todas as nuances previamente apresentadas neste trabalho.

As oportunidades de crescimento, especialmente através do setor externo, devem ser consideradas tendo em vista as fontes de vulnerabilidade e possibilidades de mudanças estruturais. Por exemplo, o aumento das exportações de bens é uma saída viável para sustentação das taxas de crescimento do produto. Grande parte do potencial ainda a ser explorado no comércio de bens pode advir de melhorias de infraestrutura, que tenderiam a beneficiar a produtividade do sistema econômico como um todo. Há também a necessidade de se repensar o desenvolvimento no campo, aumentando sua produtividade e avançando em direção a atividades

de maior valor agregado. A absorção dos trabalhadores rurais em outros setores produtivos não pode se dar de forma marginal - deve servir tanto do ponto de vista do desenvolvimento capitalista quanto aos objetivos do desenvolvimento humano. Ou seja, há que se pensar em formas de desenvolvimento que aproveitem as modificações estruturais já em curso.

Em linhas gerais, julga-se ter cumprido os objetivos deste trabalho, bem como corroborado sua hipótese inicial. Em decorrência da pesquisa aqui realizada, surge uma agenda de temas que merecem estudos aprofundados. Entre os mais salientes, pode-se elencar: a sustentabilidade do regime macroeconômico com déficits fiscais crescentes; análise aprofundada da questão da vulnerabilidade externa, dada a importância dos capitais de curto prazo para equilíbrio do balanço de pagamentos; uma alternativa para investimento das reservas internacionais da Índia; potencialidades das exportações de manufaturas, em especial no comércio regional; política energética, entre outros. Vale também observar o que pode mudar no padrão de inserção externa da Índia após o ajuste da crise global.

Referências

ABRAMSON, B. **India's Journey toward An Effective Patent System**. Finance and Private Sector Development Unit. South Asia Region - The World Bank. Aug, 2007.

AGRAWAL, Pradeep. Economic impact of foreign direct investment in South Asia. *In*: MATTOO, Aaditya; STERN, Robert M. **India and the WTO**. Oxford University Press and World Bank. pp. 117-139, 2003

AHLUWALIA, Montek. **Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism Worked?** *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 67-88, 2002

ALVES, André Gustavo M. P. **A internacionalização das empresas russas**. Nota técnica IPEA, *no prelo*, 2010.

AMSDEN, Alice. **The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies**. New York: Oxford University Press, 2001.

BANERJEE, Abhijit Vinayak. The paradox of Indian growth: A comment on Kochhar *et al.* **Journal of Monetary Economics** n° 53, 2006. pp. 1021–1026

BARBOSA, M. Jaroski. **Crescimento econômico da Índia antes e depois das reformas de 1985/1993**. Dissertação de Mestrado em Economia do Desenvolvimento da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, *mimeo*, 2008.

BHAGWATI, Jadish; CHAKRAVARTY, Sukhamoy. Contributions to Indian Economic Analysis: a survey. **The American Economic Review**, Vol 59, n° 4, 1969. pp. 1-73

BHAGWATI, Jagdish. **A economia em países subdesenvolvidos**. Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1975.

BHATTACHARJEA, Aditya. **Trade, investment, and competition policy: an Indian perspective**. *In*: MATTOO, Aaditya; STERN, Robert M. Obra previamente citada. 2003. pp. 197-234

BORGHI, Roberto Alexandre A., CINTRA, Marcos Antônio M. **A Formação de Redes Globais e a Captura do Valor.** *Mimeo*, 2009

BOSTON CONSULTING GROUP (BCG). **The 2008 BCG New Global Challengers: how top companies from rapidly developing economies are changing the world.** Boston, BCG, 2007.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. **Foreign Direct Investment in the U.S.: Balance of Payments and Direct Investment Position Data.** Disponível em <http://www.bea.gov/international/di1fdibal.htm>. Acesso em 13 de julho de 2009.

BUSINESS WEEK. **India Joins the Investment-Grade Club.** Bloomberg Business Week, 30 de janeiro de 2007. Disponível em: http://www.businessweek.com/investor/content/jan2007/pi20070130_203843.htm. Acesso em 10 de janeiro de 2010.

_____. **The info tech 2009.** Disponível em http://bwnt.businessweek.com/interactive_reports/it100_2009/?chan=magazine+channel_in+dept. Acesso em 20 de agosto de 2009.

BYKERE, Arpitha. **Cost of India's Burgeoning Foreign Exchange Reserves: What to Do With So Many Reserves?** RGE Analysis, 2008. Disponível em <http://www.roubini.com/analysis/44793.php>. Acesso em 10 de fevereiro de 2010.

CARNEIRO, Ricardo. **Globalização e integração periférica.** Texto para Discussão IE/Unicamp nº 126, julho/2007.

CARVALHO, Fernando J. C. The Changing Role and Strategies of the IMF and the Perspectives for the Emerging Countries. **Revista de Economia Política**, vol. 20, nº 1 (77), janeiro-março/2000

CERVO, Amado Luiz. Conceitos em Relações Internacionais. **Rev. Brasileira de Política Internacional**. v.51 n.2 Brasília jul./dez. 2008

CHADHA, Rajesh; BROWN, Drusila K.; DEARDORFF, Alan V.; STERN, Robert M. **Computational analysis of the impact of the Uruguay Round and the Doha development agenda negotiations.** In: MATTOO, Aaditya; STERN, Robert M. Obra previamente citada, 2003 pp. 14-46.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a Escada**. São Paulo: Ed. UNESP, 2002.

CINTRA, Marcos Antonio M. Os Bancos de Desenvolvimento e os Bancos Públicos na Índia. *In: Caracterização dos fundos, delimitação conceitual, experiências internacionais e enfoques teóricos*. Relatório I do Projeto de pesquisa – *O Brasil na era da globalização: condicionantes domésticos e internacionais ao desenvolvimento – Subprojeto IX. Crédito direcionado e desenvolvimento econômico no Brasil: o papel dos fundos públicos*. Campinas: Cecon/IE/Unicamp e Rio de Janeiro: BNDES, julho de 2007 (mimeo).

CRUZ, S. C. **Gigante precavido: reflexões sobre as estratégias de desenvolvimento e a política externa do Estado Indiano**. Artigo preparado para a Conferência sobre a Índia, organizada pela Fundação Alexandre de Gusmão (Funag) e pelo Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais (IPRI) do Ministério das Relações Exteriores (MRE), Rio de Janeiro, agosto de 2008. Disponível em http://www.cedec.org.br/files_pdf/Giganteprecavido.pdf. Acesso em 05 de março de 2009.

CUNHA, André Moreira. Estratégias Periféricas Sessenta Anos Depois do Acordo de Bretton Woods. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 26, n. 4, 2006. pp. 483-501.

DAS, Satya P. **As Indian perspective on WTO rules on foreign direct investment**. *In: MATTOO, Aaditya; STERN, Robert M. Obra previamente citada*, 2003. pp. 141-167.

DASGUPTA, Ajit K. **Economic Theory and the developing countries**. New York: St. Martin's Press, 1974

_____. **Planning and Economic Growth**. London: George Allen & Unwin, 1965.

DEPARTMENT OF INDUSTRIAL POLICY & PROMOTION. **India FDI Fact Sheet**. Ministry of Commerce and Industry, *vários números*.

DOOLEY, M. P., FOLKERTS-LANDAU, D., GARBER, P. **The Revived Bretton Woods System: the effects of periphery intervention and reserve management on interest rates and exchange rates in center countries**. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper n. 10.332), 2004.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. **Country Briefings: India**. s.d. Disponível em: <http://www.economist.com/countries/India/>. Acesso em 15 de abril de 2009.

EVANS, Peter. **Autonomia e Parceria: Estados e transformação Industrial**. Rio de Janeiro, Ed. UFRJ, 2004.

FREITAS, Maria Cristina P. **Dinâmica Concorrencial e Bancos Públicos: questões conceituais**. *Mimeo*, 2009.

FURTADO, Celso. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1983

_____. **A superação do subdesenvolvimento**. Unicamp: Economia e Sociedade Vol. 3, N° 3 (3), p. 1-122,dez. 1994

GONÇALVES, Reinaldo. **Economia Política Internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005

GOPINATH, S. Overseas Investments by Indian Companies – Evolution of Policy and Trends. **RBI Monthly Bulletin**. Feb, 2007. pp. 235-242

GOVERNMENT OF INDIA. **Fiscal Responsibility and Budget Management (FRBM) Act**. New Delhi: Ministry of Finance, 2003. Disponível em: <http://www.finmin.nic.in/law/frbmAct2003.pdf>. Acesso em 25 de agosto de 2009.

_____. **Import (Control) Order**. New Delhi: Ministry of Commerce, 1955. Disponível em <http://www.cbec.gov.in/customs/cs-act/formatted-htmls/forgntrade-order.htm>. Acesso em 07 de agosto de 2009.

_____. **Industrial Policy Resolution**. New Delhi: Ministry of Industry, 1948. Disponível em: http://www.eaindustry.nic.in/handbook_200708/Chapter%201.pdf. Acesso em 23 de julho de 2009.

_____. **Industrial Policy Resolution**. New Delhi: Ministry of Industry, 1956. Disponível em: http://www.eaindustry.nic.in/handbook_200708/Chapter%201.pdf. Acesso em 23 de julho de 2009.

_____. **Industries (Development and Regulation) Act (ID&R)**. New Delhi: Ministry of Industries & Commerce, 1951. Disponível em <http://siadipp.nic.in/publicat/ip/ipact01.htm>. Acesso em 07 de agosto de 2009.

_____. **Monopolies and Restrictive Trade Practices Act (MRTP)**. New Delhi: Government of India, 1969. Disponível em www.mca.gov.in/Ministry/actsbills/pdf/The_Monopolies_and_Restrictive_Trade_Practices_Act_1969.pdf. Acesso em 23 de julho de 2009.

_____. **Press Information Bureau**. s.d. Disponível em <http://www.pib.nic.in/>. Acesso em 01 de setembro de 2009.

_____. **Statement on Industrial Policy**. New Delhi, Ministry of Industry, 1991. Disponível em Disponível em: http://www.eaindustry.nic.in/handbook_200708/Chapter%201.pdf. Acesso em 23 de julho de 2009.

_____. **The Patent Act**. New Delhi, Government of India, 1970. Disponível em www.wipo.int/clea/en/text_pdf.jsp?lang=EN&id=2393. Acesso em 01 de setembro de 2009.

HARDING, E. U. After IBM's exit, an industry arose; India offers a development alternative for U.S. firms facing make/buy decision. **Software Magazine**. Nov, 1989. Disponível em http://findarticles.com/p/articles/mi_m0SMG/is_n14_v9/ai_7948844/. Acesso em 10 de agosto de 2009.

HIRSCHMAN, Albert O. **Estratégia do Desenvolvimento Econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961

INTERNATIONAL MONETARY FUND. **International Financial Statistics 2009**. CD-ROM.

INDIA BRAND EQUITY FOUNDATION – IBEF. **Going Global: Indian Multinationals**. New Delhi, IBEF, 2007.

_____. **India: Foreign Direct Investment. The policy and regulatory framework**. New Delhi, IBEF, s.d.

_____. **India's IT market pegged to grow at 15.5 per cent in 2010** IBEF: 09 de fevereiro de 2010 (2010a).

_____. **India accounts for one-fifth of PE inflows to emerging markets in '09.** IBEF: 09 de março de 2010 (2010b).

JOSHI, Vijay and LITTLE, I. M. D.. **India: Macroeconomics and Political Economy: 1961–91.** Washington, DC: World Bank, 1994. *apud* PANAGARYIA (2004).

KOHLI, Atul. Politics of Economic Growth in India, 1980-2005. Part I: The 1980s. **Economic and Political Weekly.** April 1, 2006 (2006a). pp. 1251-1259.

_____. Politics of Economic Growth in India, 1980-2005. Part II: The 1990s and Beyond. **Economic and Political Weekly.** April 8, 2006 (2006b). pp. 1361-1370.

KPMG. **Emerging Markets International Acquisition Tracker – The EMIAT.** 2008. Disponível em <https://www.kpmg.com/SiteCollectionDocuments/The-EMIAT-2008.pdf>. Acesso em 03 de julho de 2009.

KREGEL, Jan A. **Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais.** *Economia e Sociedade*, Capinas, (7): 29-49, dez. 1996

KUMAR, N. **Internationalization of Indian Enterprises: Patterns, Strategies, Ownership Advantages and Implications.** Research and Information System for Developing Countries (RIS). Discussion Paper n. 140. 2008.

LALL, Sanjaya. Technology and industrial development in an era of globalization. *In* CHANG, Ha-Joon (Ed.). **Rethinking Development Economics.** London: Anthem Press, 2003.

LEWIS, W. Arthur. **O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra.** *In:* AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Coord.). *A Economia do Subdesenvolvimento.* Rio de Janeiro: Forense, 1969.

LIMA, M. C. **Índia: avanços, problemas e perspectivas.** Texto apresentado na Conferência sobre a Índia. Fundação Alexandre Gusmão, Rio de Janeiro. Agosto de 2008

MINISTRY OF MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES - MSME. **Annual Report 2008-09**. Government of India, New Delhi, 2009. Disponível em: <http://msme.gov.in/AR-2008-09-English-index.pdf>. Acesso em 10 de janeiro de 2010.

MINISTRY OF STATISTICS AND PROGRAMME IMPLEMENTATION – MOSPI. **Annual Report 2007-08**. Government of India, New Delhi, 2008. Disponível em: http://mospi.nic.in/mospi_annual_report.htm. Acesso em 10 de julho de 2009.

_____. **Central Statistic Organization - CSO**. s.d. Disponível em http://www.mospi.gov.in/cso_test1.htm. Acesso em 23 de julho de 2009.

MYRDAL, Gunnar. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas**. 3ª edição. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1972.

NASSIF, André. **A economia indiana no período 1950-2004 – da estagnação ao crescimento acelerado: lições para o Brasil?** BNDES, Texto para Discussão nº 107, 2006

_____. **O Brasil e a Índia Frente à Crise Econômica Global: impactos imediatos e respostas de política econômica**. BNDES, Textos para Discussão. TD-110/2009.

NAYYAR, Deepak. **Development through globalization?** United Nations University. World Institute for Development Economic Research (WIDER). Research Paper nº 2006/29. Março, 2006.

NEHRU, Jawaharlal. **A Tryst with Destiny**. Discurso à Assembléia Constituinte da Índia. Nova Delhi, 14 de agosto de 1947.

OCAMPO, J. A. Globalização e desenvolvimento. *In* BNDES. **Desenvolvimento e Globalização: perspectivas para as nações**. 2002 pp. 299-331 Disponível em http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_debate/1-Desenv&Glob.pdf

OLIVEIRA, A. P. **Índia: estratégia e política externa**. Texto apresentado na Conferência sobre a Índia. Fundação Alexandre Gusmão, Rio de Janeiro. Agosto de 2008

PALMA, Gabriel. **Dependency: a formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?** World Development, vol. 6, 1978. pp. 881-924

PALMA, Gabriel. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: FIORI, José Luís (Org.). **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004.

PANAGARIYA, Arvind. **India in the 1980s and 1990s: a Triumph of Reforms**. Department of Economics. University of Maryland, 2004

_____. **India: The Emerging Giant**. Oxford University Press. New York, 2008.

PAUL, T. V. **India: Strategy and Foreign Policy in a Changing World**. Texto apresentado na Conferência sobre a Índia. Fundação Alexandre Gusmão, Rio de Janeiro. Agosto de 2008

PLANNING COMMISSION (1980, 1985, 1992, 1997, 2002, 2007). **Five Year Plans**. Disponível em < <http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/welcome.html>>. Acesso em 10 de junho de 2009.

PLANNING COMMISSION. **Indian Planning Experience: a statistical profile**. Government of India, New Delhi, 2001. Disponível em <http://planningcommission.gov.in>. Acesso em 23 de outubro de 2009.

PRADHAN, J. P. **Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns**. Gujarat Institute of Development Research. Feb, 2005

PRATES, D. M., CINTRA, M. A. M. A estratégia de desenvolvimento da Índia: da independência aos dilemas da primeira década do século XXI. In: Cardoso Jr, J. C., Acioly, L., Matijascic, M. (orgs.). **Trajetórias Recentes de Desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionadas**. Brasília: IPEA, 2009. pp. 397-453

PRATES, D. M. e CINTRA, M. A. M. Keynes e a hierarquia das moedas: possíveis lições para o Brasil. In Sicsú, J. e Vidotto, C. **Economia do Desenvolvimento: Teoria e Políticas Keynesianas**. Rio de Janeiro. Campus, 2008.

PREBISCH, R. **The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems**. New York: United Nations, 1950.

PURUSHOTHAMAN, Roopa; WILSON, Dominic. **Dreaming With BRICs: The Path to 2050**. Global Economics Paper N° 99. New York: Goldman Sachs, Outubro 2003

RESERVE BANK OF INDIA. **Foreign Exchange Regulation Act (FERA)**. New Delhi, Reserve Bank of India, 1973. Disponível em:
<http://www.rbi.org.in/scripts/ECMUserView.aspx?Id=21&CatID=12>. Acesso em 31 de julho de 2009.

_____. **Report on Trend and Progress of Banking in India, 2008-09**. Disponível em: <http://www.rbi.org.in>. Acesso em 14 de dezembro de 2009 (2009a).

_____. **Reserve Bank of India Annual Report, 2008-2009**. Disponível em: <http://www.rbi.org.in>. Acesso em 14 de dezembro de 2009 (2009b).

_____. **Macroeconomic and Monetary Developments**. Vários números. Disponível em: <http://www.rbi.org.in>. Acesso em 14 de dezembro de 2009

_____. **Handbook of Statistics on Indian Economy, 2008-09**. Disponível em:
<http://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook%20of%20Statistics%20on%20Indian%20Economy>. Acesso em 30 de julho de 2009.

RAMAMURTI, R. **India's Emerging Multinationals**. Apresentação feita para ITPS Conference. IIB Stockholm School of Economics. June, 2008. Disponível em:
http://www.itps.se/Archive/Documents/Swedish/Seminarier/Update/%C3%85r%202008/Ramamurty_080611.pdf. Acesso em 23 de junho de 2009.

RGE Analysts' EconoMonitor. **Can India's balance of payments weather an increasing current account deficit?** RGE Analysts' EconoMonitor, 2009. Disponível em
<http://www.roubini.com/briefings/64673.php#67462>. Acesso em 17 de fevereiro de 2010.

_____. **Will improving global conditions revive India's it sector?** RGE Analysts' EconoMonitor, 2010. Disponível em
<http://www.roubini.com/briefings/84675.php#66027>. Acesso em 17 de fevereiro de 2010.

RICUPERO, Rubens. Inserção Internacional Brasileira. In Cardoso Jr, José Celso (org.) **Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro: contribuições do conselho de orientação do IPEA**. Brasília: Ipea, 2009.

RODRIK, Dani. Depois do neoliberalismo, o quê? *In* BNDES. **Desenvolvimento e Globalização: perspectivas para as nações**. 2002 pp. 277-298. Disponível em http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_debate/1-Desenv&Glob.pdf

_____. Growth Strategies. *In*: AGHION, Philippe; DURLAUF, Steven (Eds.). **Handbook of Economic Growth**. Volume 1A. Amsterdam: Elsevier North-Holland, 2005.

_____; SUBRAMANIAN, Arvind. **From “Hindu Growth” to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition**. IMF Staff Papers. Vol. 52, n. , 2005. pp. 193-228

SACHS, Ignacy. **A Terceira Margem: em busca do ecodesenvolvimento**. São Paulo: Companhia das Letras, 2009.

SCHATZMANN, Samira; ACIOLY, Luciana. **Nota Sobre a Internacionalização das Empresas Indianas**. Nota Técnica IPEA, *no prelo*, 2010.

SEM, Amartya. **What’s the point of a development strategy?** London School of Economics and Political The Development Economics Research Programme. New serie nº 3, 1997.

STIGLITZ, Joseph. **O que eu aprendi com a crise mundial**. Revista de Economia Política, vol. 20, nº 3 (79), julho-setembro/2000

_____. Políticas de desenvolvimento no mundo da globalização. *In* BNDES. **Desenvolvimento e Globalização: perspectivas para as nações**. 2002 pp. 332-356. Disponível em http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_debate/1-Desenv&Glob.pdf

_____. **A globalização e seus malefícios: a promessa não cumprida de benefícios globais**. São Paulo: Ed. Futura, 2003.

THE ECONOMIC TIMES. **Mega Deals: \$1 billion outsourcing contracts may come to India**. The Economic Times: 23 de fevereiro de 2010.

THE INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT- IRBD. **Doing Business 2009: comparing regulation in 181 economies. Country Profile for India.** The World Bank, Washington, 2008.

THE NON-ALIGNED MOVIMENT. **The Non-Aligned Moviment: description and history.** s.d. Disponível em: <http://www.nam.gov.za/background/history.htm>. Acesso em 13 de janeiro de 2010.

THIRLWALL, A. P. **Growth and development, with special reference to developing economies.** Pallgrave Macmillan. New York. 7th edition, 2003.

THORAT, Usha. **Sustaining Growth Potential – Focus on Key Sectors.** RBI Monthly Bulletin. Oct, 2009. pp. 1717-1724

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. **Corruption Perception Index 2009.** Disponível em http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table Acesso em 13 de janeiro de 2010.

UNITED NATIONS. **Statistical Yearbook for Asia and the Pacific, 2008.** Disponível em <http://www.unescap.org/stat/data/syb2008/index.asp>. Acesso em 14 de julho de 2009.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. **Human Development Report 1990.** Disponível em <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1990/>. Acesso em 12 de dezembro de 2009.

_____. **Overcomming Barriers: human mobility and development.** Human Development Report 2009. Disponível em <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/>. Acesso em 12 de dezembro de 2009.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **Handbook of Statistics, 2009.** Disponível em: http://stats.unctad.org/Handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=P,1289&sRF_Expanded=,P,1289. Acesso em 30 de julho de 2009.

_____. **Foreign Direct Investment online.** 2009. Disponível em: <http://stats.unctad.org/fdi/>. Acesso em 14 de julho de 2009.

_____. **Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.** World Investment Report. Genebra, ONU, 2008

_____. **Transnational Corporations, Agricultural Production and Development.** World Investment Report. Genebra, ONU, 2009

UNITED KINGDOM OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS. **Foreign Direct Investment – 2007.** Feb, 2009. Disponível em www.statistics.gov.uk. Acesso em 13 de julho de 2009

VIRMANI, Arvind. **The Dynamics of Competition: Phasing of Domestic and External Liberalisation in India.** Planning Commission. Working Paper No. 4/2006.

WADE, Robert Hunter. **What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the Shrinking of ‘development space’.** Review of International Political Economy 10:4, 2003, pp. 621-644

WADHWA, V., SAXENIAN, A., RISSIN, B., GEREFFI, G. **America’s New Immigrant Entrepreneurs.** Master of Engineering Management Program, Duke University; School of Information, U.C. Berkeley. Janeiro de 2007. Disponível em http://people.ischool.berkeley.edu/~anno/Papers/Americas_new_immigrant_entrepreneurs_I.pdf. Acesso em 06 de julho de 2009.

WILSON, Dominic & PURUSHOTHAMAN, Roopa. **Dreaming With BRICs: The Path to 2050.** Goldman Sachs Global Economics Paper No: 99. Outubro, 2003. Disponível em <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/99-dreaming.pdf>. Acesso em 03 de março de 2009.

WORLD BANK. **World Development Indicators Database.** 2009. Disponível em <http://www.worldbank.org/data>. Acesso em 11 de julho de 2009.

_____. **Gross Domestic Product, 2008.** World Development Indicators database. 7 October 2009. Disponível em <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf>. Acesso em 10 de dezembro de 2009.

_____. **Gross Domestic Product, 2008, PPP.** World Development Indicators database. 15 September 2009. Disponível em

http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP_PPP.pdf. Acesso em 10 de dezembro de 2009.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Tariff Profiles, 2008**. Disponível em:
http://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm. Acesso em 23 de julho de 2009.

Anexo A – Indicadores de inserção internacional comparados

Índia	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,52%	0,66%	0,70%	0,78%	0,78%	0,83%	0,95%	1,00%	1,05%
Participação nas importações mundiais ^a	0,66%	0,77%	0,79%	0,85%	0,93%	1,05%	1,33%	1,42%	1,53%
Corrente de comércio / PIB ^a	15,7%	27,4%	26,4%	30,0%	30,9%	37,9%	43,5%	47,2%	45,8%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	69,9%	n.d.	28,2%	n.d.	n.d.	25,1%	12,1%	n.d.	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	0,51	3,74	4,20	5,03	5,26	5,53	5,50	7,72	9,24
IDE (fluxo)/FBKF ^a	0,29	3,37	4,91	4,68	2,93	3,18	3,35	7,57	6,84
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	0,43	0,45	0,49	0,52	0,54	0,50	0,57	0,65
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	1,51	1,64	1,70	1,72	1,53	1,20	1,21	n.d.

África do Sul	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,68%	0,46%	0,47%	0,46%	0,48%	0,50%	0,49%	0,48%	0,50%
Participação nas importações mundiais ^a	0,51%	0,45%	0,44%	0,44%	0,53%	0,56%	0,58%	0,63%	0,58%
Corrente de comércio / PIB ^a	43,0%	52,8%	56,2%	62,1%	53,8%	53,8%	55,7%	62,6%	66,0%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	11,0%	n.d.	5,9%	n.d.	n.d.	6,5%	6,6%	6,5%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	8,22	32,71	25,80	27,60	28,12	29,83	32,59	34,14	39,00
IDE (fluxo)/FBKF ^a	-0,37	4,41	38,07	9,44	2,77	2,29	16,27	-1,10	9,76
Integração financeira / PIB ^b	0,51	1,45	1,18	1,42	1,28	1,30	1,41	1,58	n.d.
Integração financeira / corrente de comércio ^b	1,18	2,75	2,10	2,29	2,38	2,42	2,53	2,52	n.d.

Argentina	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,35%	0,41%	0,43%	0,40%	0,39%	0,38%	0,39%	0,39%	0,40%
Participação nas importações mundiais ^a	0,11%	0,38%	0,32%	0,13%	0,18%	0,24%	0,27%	0,28%	0,32%
Corrente de comércio / PIB ^a	15,1%	22,6%	21,9%	41,8%	40,6%	44,1%	44,3%	44,0%	45,0%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	13,7%	11,3%	10,0%	13,1%	14,1%	6,5%	5,7%	5,6%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	5,48	23,77	29,57	42,28	37,24	34,29	30,10	28,12	25,76
IDE (fluxo)/FBKF ^a	9,28	22,63	5,68	17,61	8,42	14,05	13,40	11,07	10,73
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	1,29	1,20	2,59	2,24	2,00	1,69	1,55	1,42
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	5,70	5,49	6,22	5,51	4,53	3,81	3,53	3,17

Brasil	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,90%	0,85%	0,94%	0,93%	0,97%	1,05%	1,13%	1,14%	1,16%
Participação nas importações mundiais ^a	0,63%	0,89%	0,91%	0,75%	0,65%	0,70%	0,72%	0,78%	0,90%
Corrente de comércio / PIB ^a	n.d.	39,7%	60,3%	77,9%	83,4%	84,9%	64,8%	56,3%	50,4%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	28,7%	15,0%	12,4%	12,1%	11,6%	10,0%	9,4%	9,0%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	7,76	18,96	22,00	19,93	24,04	24,30	20,56	20,57	23,56
IDE (fluxo)/FBKF ^a	1,01	30,26	23,79	20,01	12,02	16,98	10,72	10,45	14,23
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	n.d.	0,86	0,90	0,98	0,90	0,76	0,79	0,98
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	n.d.	3,37	3,38	3,62	3,10	2,83	3,07	3,81

China	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	1,78%	3,86%	4,30%	5,02%	5,81%	6,46%	7,27%	8,02%	8,81%
Participação nas importações mundiais ^a	1,49%	3,38%	3,80%	4,43%	5,31%	5,93%	6,12%	6,42%	6,80%
Corrente de comércio / PIB ^a	23,2%	38,9%	37,8%	41,8%	50,5%	58,3%	60,4%	62,0%	65,6%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	36,4%	13,7%	13,0%	n.d.	6,7%	5,9%	5,3%	4,5%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	5,12	16,21	15,43	14,89	13,86	12,68	11,82	10,55	9,62
IDE (fluxo)/FBKF ^a	3,45	9,96	10,28	10,01	8,28	7,71	7,68	6,43	5,97
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,81	0,88	0,96	1,10
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,24	1,31	1,40	1,50

Cingapura	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	1,52%	2,13%	1,97%	1,93%	1,91%	2,16%	2,19%	2,25%	2,16%
Participação nas importações mundiais ^a	1,69%	2,02%	1,81%	1,75%	1,65%	1,73%	1,86%	1,93%	1,87%
Corrente de comércio / PIB ^a	198,0%	218,9%	205,4%	206,1%	228,2%	251,8%	269,1%	291,2%	287,6%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	82,57	119,26	136,59	150,16	155,39	155,21	162,44	179,06	188,05
IDE (fluxo)/FBKF ^a	46,83	58,12	58,82	28,40	52,91	78,62	55,45	89,35	78,46
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	n.d.	7,92	8,48	9,09	9,07	8,93	9,86	9,97
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	n.d.	3,85	4,11	3,98	3,60	3,32	3,39	3,47

Coréia do Sul	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	1,87%	2,67%	2,43%	2,51%	2,57%	2,76%	2,72%	2,69%	2,69%
Participação nas importações mundiais ^a	1,95%	2,41%	2,20%	2,28%	2,30%	2,37%	2,42%	2,51%	2,54%
Corrente de comércio / PIB ^a	59,4%	78,5%	73,3%	69,1%	73,5%	83,7%	82,2%	85,1%	90,4%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	11,5%	n.d.	n.d.	5,0%	n.d.	4,5%	n.d.	4,5%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	1,97	7,45	11,04	11,46	10,86	12,90	13,25	13,42	12,50
IDE (fluxo)/FBKF ^a	0,78	5,66	2,87	2,14	2,41	4,48	3,05	1,89	0,94
Integração financeira / PIB ^b	0,19	n.d.	0,90	0,88	0,98	1,09	1,14	1,24	1,45
Integração financeira / corrente de comércio ^b	0,33	n.d.	1,23	1,28	1,33	1,30	1,38	1,46	1,61

Filipinas	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,23%	0,62%	0,53%	0,56%	0,48%	0,43%	0,38%	0,39%	0,37%
Participação nas importações mundiais ^a	0,36%	0,56%	0,54%	0,56%	0,51%	0,45%	0,44%	0,44%	0,40%
Corrente de comércio / PIB ^a	60,8%	108,9%	101,5%	101,0%	105,2%	105,5%	99,3%	95,2%	84,8%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	15,0%	3,5%	3,2%	2,1%	2,0%	2,7%	2,8%	2,8%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	10,22	23,92	14,58	15,06	14,33	14,65	15,17	14,39	13,84
IDE (fluxo)/FBKF ^a	5,37	13,93	1,53	11,40	3,66	4,92	13,04	17,96	13,73
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	n.d.	1,32	1,30	1,32	1,22	1,19	1,12	1,12
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	n.d.	1,30	1,28	1,25	1,16	1,20	1,18	1,32

Hong Kong	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	2,36%	3,13%	3,07%	3,09%	2,96%	2,82%	2,76%	2,67%	2,49%
Participação nas importações mundiais ^a	2,30%	3,20%	3,13%	3,12%	2,98%	2,86%	2,78%	2,71%	2,62%
Corrente de comércio / PIB ^a	256,7%	282,1%	272,9%	290,8%	332,8%	371,4%	385,0%	399,5%	403,7%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	262,26	269,32	251,72	205,32	240,48	273,10	294,20	391,13	569,63
IDE (fluxo)/FBKF ^a	16,34	138,89	55,68	26,40	40,56	96,37	90,40	110,41	129,60
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	12,19	11,27	10,48	12,47	14,04	14,35	17,58	23,89
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	4,32	4,13	3,61	3,75	3,78	3,73	4,40	5,92

Indonésia	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,77%	1,01%	0,93%	0,91%	0,85%	0,78%	0,82%	0,82%	0,86%
Participação nas importações mundiais ^a	0,61%	0,61%	0,54%	0,53%	0,51%	0,53%	0,64%	0,61%	0,66%
Corrente de comércio / PIB ^a	52,5%	71,4%	69,8%	59,1%	53,6%	59,8%	64,0%	56,7%	54,7%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	15,8%	6,7%	5,3%	5,9%	4,3%	5,0%	4,7%	4,6%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,40	6,17	14,41	14,96	13,66
IDE (fluxo)/FBKF ^a	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-1,11	3,29	12,33	5,59	6,44
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	n.d.	1,23	1,01	0,93	0,89	0,86	0,76	n.d.
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	n.d.	1,77	1,71	1,74	1,50	1,34	1,35	n.d.

Malásia	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,85%	1,52%	1,42%	1,44%	1,32%	1,37%	1,34%	1,33%	1,27%
Participação nas importações mundiais ^a	0,81%	1,23%	1,15%	1,20%	1,05%	1,11%	1,06%	1,06%	1,04%
Corrente de comércio / PIB ^a	146,9%	220,4%	203,4%	199,4%	194,2%	210,4%	212,1%	211,2%	200,1%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	10,6%	n.d.	4,7%	4,6%	4,5%	n.d.	4,8%	3,7%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	22,57	56,24	36,61	37,23	37,37	34,51	32,23	34,34	41,03
IDE (fluxo)/FBKF ^a	17,47	15,97	2,38	13,53	10,01	17,69	14,36	18,59	20,76
Integração financeira / PIB ^b	0,88	n.d.	1,67	1,68	1,75	1,97	1,84	2,05	2,44
Integração financeira / corrente de comércio ^b	0,60	n.d.	0,82	0,84	0,90	0,94	0,87	0,97	1,22

México	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	1,17%	2,58%	2,56%	2,48%	2,19%	2,06%	2,04%	2,07%	1,97%
Participação nas importações mundiais ^a	1,21%	2,75%	2,75%	2,65%	2,30%	2,18%	2,15%	2,17%	2,11%
Corrente de comércio / PIB ^a	38,3%	63,9%	57,4%	55,5%	52,2%	55,1%	56,0%	57,6%	58,2%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	13,0%	14,6%	14,5%	4,8%	14,5%	3,2%	3,2%	2,5%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	8,54	16,73	22,57	25,30	28,26	29,90	29,47	29,24	30,53
IDE (fluxo)/FBKF ^a	5,61	14,52	23,96	18,99	13,62	17,63	14,78	11,27	14,68
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	n.d.	0,74	0,73	0,74	0,76	0,78	0,78	0,81
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	n.d.	1,29	1,32	1,41	1,38	1,39	1,35	1,39

Rússia	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	n.d.	1,64%	1,67%	1,65%	1,80%	2,00%	2,33%	2,51%	2,57%
Participação nas importações mundiais ^a	n.d.	0,74%	0,92%	1,01%	1,08%	1,13%	1,28%	1,47%	1,75%
Corrente de comércio / PIB ^a	n.d.	69,5%	63,4%	61,2%	60,9%	58,2%	58,3%	56,9%	54,3%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	75,2%	n.d.	9,2%	8,9%	n.d.	n.d.	8,5%	n.d.	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	n.d.	12,40	17,26	20,52	22,42	20,67	23,58	26,99	38,09
IDE (fluxo)/FBKF ^a	n.d.	6,20	4,75	5,59	10,04	14,22	9,47	16,84	20,30
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	1,67	1,55	1,56	1,55	1,39	1,39	1,52	1,81
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	2,40	2,45	2,55	2,55	2,39	2,39	2,67	3,33

Tailândia	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Participação nas exportações mundiais ^a	0,66%	1,07%	1,05%	1,05%	1,06%	1,05%	1,05%	1,08%	1,11%
Participação nas importações mundiais ^a	0,92%	0,93%	0,97%	0,97%	0,98%	1,00%	1,10%	1,04%	1,00%
Corrente de comércio / PIB ^a	75,8%	124,9%	125,2%	121,7%	124,3%	136,4%	148,8%	143,6%	139,0%
Tarifa de importação - Bens Manufaturados ^a	34,9%	10,1%	9,7%	n.d.	9,4%	n.d.	5,9%	5,8%	n.d.
IDE (estoque)/PIB ^a	9,66	24,38	28,79	30,30	34,31	32,97	34,24	37,33	38,62
IDE (fluxo)/FBKF ^a	7,47	12,42	19,04	11,52	15,25	14,02	15,81	16,23	17,09
Integração financeira / PIB ^b	n.d.	1,37	1,39	1,29	1,29	1,23	1,23	1,33	1,43
Integração financeira / corrente de comércio ^b	n.d.	1,10	1,11	1,06	1,04	0,91	0,82	0,93	1,03

Fontes: (a) Unctad; (b) IFS – FMI

Nota (1): corrente de comércio calculada com base em bens e serviços

Nota (2): n.d. = não disponível