

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

AS REFORMAS DOS ANOS 1990 E A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA:
IMPACTOS SOBRE A INDÚSTRIA BRASILEIRA

ADEMAR FRIZON FILHO

PORTO ALEGRE
2010

ADEMAR FRIZON FILHO

AS REFORMAS DOS ANOS 1990 E A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA:
IMPACTOS SOBRE A INDÚSTRIA BRASILEIRA

Monografia apresentada à Faculdade de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande
do Sul como requisito parcial à obtenção do título de
bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi.

PORTO ALEGRE
2010

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, a minha família, amigos e a todos aqueles que estiveram ao meu lado durante esta caminhada e que, de algum modo, contribuíram para que esse momento se tornasse possível.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Produtividade do Trabalho – 1985 a 1997.....	47
GRÁFICO 2 – Produtividade Total dos Fatores – 1985 a 1997.....	48
GRÁFICO 3 – Produtividade do trabalho (PF/PO), produção física (PF) e pessoal ocupado na indústria de transformação (1984-2005).....	50

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Emprego industrial (% do total).....	10
TABELA 2 – Exportação por fator agregado e contas selecionadas do balanço de pagamentos no Brasil – 2002 a 2008.....	53

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
1 A QUESTÃO DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO.....	9
1.1 O conceito de desindustrialização	9
1.2 O debate sobre a desindustrialização no Brasil	14
2 AS MUDANÇAS NA ECONOMIA BRASILEIRA NOS ANOS DE 1990	21
2.1 A abertura comercial brasileira	21
2.2 O plano Real e a estabilização dos preços.....	27
2.3 Considerações a respeito da política cambial.....	31
2.4 O contexto internacional	35
3 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	41
3.1 As Reformas dos anos 1990 e a reestruturação produtiva	41
3.2 O processo de reestruturação industrial: avaliação por setores	54
3.2.1 Bens de Consumo.....	54
3.2.2 Bens de Capital.....	56
3.2.3 Commodities	58
CONCLUSÃO.....	60
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63

INTRODUÇÃO

A economia brasileira passou por inúmeras transformações a partir dos anos 1990. Os fatos mais importantes desse período foram a abertura comercial e a estabilização dos preços alcançada com o Plano Real. O papel do Estado na economia também se alterou, passando a exercer a função de regulador e fiscal ao invés de ser o principal impulsionador do desenvolvimento.

Na década de 80 o Brasil ficou a margem do processo de globalização e era considerado uma das economias mais fechadas do mundo, graças a sua estratégia de industrialização por substituição de importações. Chamada por muitos de a “década perdida”, os anos 1980 marcaram o esgotamento do processo de substituição de importações. Nos anos 1990 um novo modelo de desenvolvimento é estabelecido, caracterizado por uma economia mais aberta, integrada e que busca a eficiência.

A instabilidade macroeconômica que marcou os anos 1980 era causada principalmente pelo processo inflacionário vivido pelo país, problema que permanecia sem solução no início dos anos 1990. A estabilização dos preços tornou-se então o foco de vários governos, contudo, várias tentativas e planos econômicos fracassaram na busca de conter a inflação. Somente em 1994 foi implantado o Plano Real, com a promessa de obter o sucesso que os planos anteriores não haviam logrado. A nova moeda introduzida em julho de 1994, o “real”, finalmente conseguiu de imediato a estabilização da inflação.

As mudanças que ocorreram no país, especialmente a partir dos anos 1990, não foram exclusividade do Brasil e nem aconteceram sem sofrer a influência estrangeira. Elas acompanharam, talvez até mesmo já com atraso, o processo de globalização da economia mundial. Seguindo a “receita” do FMI e do BIRD, o país adotou várias medidas consideradas neoliberais que foram definidas no chamado consenso de Washington.

Considerando todos esses acontecimentos, o presente trabalho tem como objetivo avaliar o processo de reestruturação produtiva que ocorreu no país, especialmente a partir dos anos 1990. Para tanto, abordamos a questão das reformas sofridas pela economia brasileira no período, sem as quais seria impossível tentar explicar o processo produtivo no país. Em todo o

trabalho, busca-se dar o enfoque para o impacto que as reformas macroeconômicas e a reestruturação produtiva tiveram sobre a indústria brasileira.

O trabalho foi dividido em três capítulos. O primeiro capítulo trata da questão da “desindustrialização” no Brasil, um tema bastante discutido recentemente. Nesse capítulo procurou-se apresentar a teoria a cerca do tema e após apresentar a discussão dos economistas sobre o Brasil estar passando por uma desindustrialização ou não. Não pretendemos com este trabalho dar uma resposta a esta pergunta, mas sim avaliar o debate, já que não podíamos ignorar essa questão ao tratar da produtividade e da indústria brasileira.

No segundo capítulo são apresentadas as reformas que a economia brasileira realizou a partir dos anos 1990. Dividimos esse capítulo em quatro seções: a abertura comercial; o plano real e a estabilização dos preços; a política cambial e o contexto internacional. Sobre o contexto internacional, foi abordado o consenso de Washington e o surpreendente crescimento econômico da China, país que está em evidência hoje quando se fala em desenvolvimento.

Por fim, o terceiro capítulo trata da reestruturação produtiva, iniciada no final dos anos 1980 com a decadência do regime de substituição de importações, e aprofundada nos anos 1990 com a abertura econômica e estabilidade de preços. A questão da produtividade e da eficiência da indústria brasileira diante do novo ambiente são avaliadas. No final do capítulo há ainda algumas considerações referentes a reestruturação produtiva dividida por setores.

1 A QUESTÃO DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO

1.1 O conceito de desindustrialização

A desindustrialização nas economias avançadas foi um tema recorrente na literatura econômica nos de 1980 e 1990. Resultado do desemprego e da redução do emprego industrial em relação ao emprego total, principalmente no Reino Unido. Segundo Souza (2005), isto ocorreu, entre outras razões, pelo fato de o progresso técnico levar à substituição de trabalho por capital no setor industrial, não compensado por um crescimento maior na produção manufatureira.

De acordo com Oreiro e Feijó (2010), o conceito “clássico” de “desindustrialização” foi definido por Rowthorn e Ramaswamy em 1999. Desindustrialização para eles significava uma redução persistente da participação do emprego industrial no emprego total de um país ou região. Com base nesse conceito, os assim chamados países desenvolvidos ou do “primeiro mundo” teriam passado por um forte processo de desindustrialização a partir da década de 1970; ao passo que a América Latina teria passado pelo mesmo processo na década de 1990, o que coincide com o período de implantação das políticas liberalizantes associadas ao “Consenso de Washington”¹.

Tregenna apud Oreiro e Feijó (2010), teria redefinido recentemente o conceito “clássico” de desindustrialização de uma forma mais ampla. Para ele, a desindustrialização seria uma situação na qual tanto o emprego industrial como o valor adicionado da indústria se reduzem como proporção do emprego total e do PIB, respectivamente.

Rowthorn e Wells apud Nassif (2008) definem a desindustrialização como sendo um fenômeno caracterizado principalmente pela retração relativamente expressiva do emprego no setor manufatureiro vis-à-vis os demais setores, notadamente o de serviços. “No entanto, sem

¹ De acordo com Druck (1999), o “Consenso de Washington” foi um conjunto de medidas formulado em 1989, pelo economista John Williamson, que se tornou conhecido por expressar a proposição da comunidade financeira internacional, em especial o FMI e o BIRD, para ajustar as economias dos países periféricos às novas exigências dos países centrais.

negar o papel da mudança dos níveis de elasticidade-renda da demanda para produtos manufaturados no curso do desenvolvimento econômico, os autores adicionam uma hipótese mais importante para explicar o fenômeno da desindustrialização: em economias avançadas, em que pese a taxa de crescimento do valor adicionado pelos setores manufatureiro e de serviços ser mais ou menos a mesma, os níveis de incremento da produtividade do trabalho do primeiro tendem a ser superiores aos do último”. (NASSIF, 2008, p. 75).

Segundo Palma (2005), a maioria dos países industrializados atingiu essa fase de desindustrialização por volta do final da década de 1960 e início dos anos 1970, enquanto alguns dos países em desenvolvimento de alta renda (tal como as economias em rápida industrialização do Oriente Asiático) começaram essa fase na década de 1980, mais ou menos na mesma época, no entanto, alguns países latino-americanos também começaram a se desindustrializar rapidamente, a despeito do fato de que sua taxa de renda per capita era muito mais baixa do que as taxas de outros países que tinham se desindustrializado mais cedo, ou que estavam começando a se desindustrializar ao mesmo tempo.

Abaixo podemos visualizar os dados de emprego industrial por região.

TABELA 1: Emprego Industrial (% do total)

Região:	1960	1970	1980	1990	1998
África Subsaariana	4.4	4.8	6.2	5.5	5.5
América Latina e Caribe	15.4	16.3	16.5	16.8	14.2
Cone Sul e Brasil	17.4	17.2	16.2	16.6	11.8
Ásia Ocidental e Norte da África	7.9	10.7	12.9	15.1	15.3
Sul da Ásia	8.7	9.2	10.7	13.0	13.9
Leste da Ásia (exceto China e Japão)	10.0	10.4	15.8	16.6	14.9
NIEs	10.5	12.9	18.5	21.0	16.1
China	10.9	11.5	10.3	13.5	12.3
Terceiro Mundo	10.2	10.8	11.5	13.6	12.5
Primeiro Mundo	26.5	26.8	24.1	20.1	17.3

Fonte: Palma (2005).

De acordo com Lacerda e Nogueira (2008), a questão da desindustrialização vem sendo discutida com diferentes enfoques no que se refere as suas causas e conseqüências.

Esse debate remonta ao fenômeno da “doença holandesa”² ocorrida nos anos 1970, a qual se tornou referência na análise dos efeitos da maior realocação de investimentos para as indústrias com baixo valor agregado, ou de produtos não industrializados, em detrimento do setor manufatureiro.

Para Lacerda e Nogueira (2008):

“O processo de desindustrialização não significa apenas a substituição da produção nacional já existente por similares importados. Fundamentalmente, este processo restringe a expansão da capacidade produtiva nacional, seja pela transferência de recursos para indústrias de baixa intensidade tecnológica, seja pela diferença entre o efetivo crescimento da demanda por manufaturados nos mercados interno e externo, e o seu verdadeiro potencial”. (LACERDA e NOGUEIRA, 2008, p. 03).

Para Lacerda e Nogueira (2008), alguns autores também consideram que a desindustrialização é um processo em que há um hiato entre o emprego existente na indústria e a sua oferta total, disposta em proporção aos outros setores como em serviços e na agricultura.

No processo de desenvolvimento, a participação do emprego agrícola no emprego total se reduz, enquanto aumenta a participação relativa ao emprego industrial, chegando-se assim, a um determinado momento em que a relação entre emprego agrícola e emprego total atinge um mínimo e estaciona, enquanto a relação entre emprego industrial e emprego total começa a cair, com aumento do emprego no setor de serviços, em relação ao emprego total. A indústria perde importância, com o desenvolvimento do terciário setor ou quaternário (serviços financeiros e de consultoria, marketing, engenharia, etc.). A economia especializa-se na prestação de serviços e na exportação de capitais. Quando se chega nesse estágio, a economia atinge a maturidade econômica. (SOUZA, 2005, p. 254).

² Segundo Nassif (2008), o termo doença holandesa foi usado pela primeira vez para designar um fenômeno real ocorrido na Holanda, nos anos 1970, onde a descoberta de grandes fontes de gás natural provocou uma forte realocação dos recursos na economia do país. O *boom* das vendas externas da *commodity* levou a uma forte apreciação do florim holandês e, assim, as exportações industriais do país sofreram grande queda.

Além do dinamismo do setor terciário, cujo emprego cresce com a “desmaterialização” do processo produtivo e o surgimento de novas funções econômicas ligadas à administração, ao comércio e à prestação de serviços, o setor industrial começa a perder empregos em função da adoção de técnicas produtivas intensivas em capital. Com o uso de máquinas mais potentes, o emprego de robôs em operações perigosas e de alta precisão, a informatização e a racionalização do processo produtivo, liberam-se trabalhadores, com o conseqüente incremento da produtividade do trabalho. (SOUZA, 2005, p. 255)

Rowthorn e Ramaswamy apud Nassif (2008) reafirmam que “a desindustrialização em economias avançadas não é necessariamente um fenômeno indesejável, mas essencialmente uma conseqüência natural do dinamismo exibido por esses países”, onde o ritmo intenso da produtividade do setor manufatureiro explica a queda relativa do emprego neste setor em razão de novas técnicas poupadoras de mão-de-obra. Assim, a desindustrialização é paradoxalmente um fenômeno tecnológico já que a indústria ainda constitui a principal fonte de progresso técnico.

Nassif (2008) apresentou o estudo de Rowthorn e Ramaswamy que procurou testar empiricamente as hipóteses dos diferenciais de produtividade entre os setores industrial e de serviços em economias maduras para uma amostra de 18 países industrializados durante o período de 1963 a 1994 (variáveis em valor expresso a preços de 1990).

As principais conclusões foram:

- “1) a variável explicativa de mudança dos preços relativos é a taxa de variação da produtividade do trabalho;
- 2) existe uma forte correlação entre a participação da indústria no PIB e o nível de renda per capita, o que sugere que a primeira tende a cair quando a última alcança um determinado nível considerado elevado;
- 3) o nível de renda per capita considerado como de turning-point, isto é, a partir do qual as forças da desindustrialização começam a atuar é de cerca de US\$8.300,00 (a preços de paridade internacional de poder de compra).
- 4) a participação de produtos manufaturados no PIB tende a ser impulsionada por elevadas taxas de incremento da formação bruta de capital fixo;
- 5) há fortes evidências de aumento expressivo da participação relativa do emprego manufatureiro no emprego total nos estágios iniciais e intermediários de desenvolvimento e de queda dessa participação a partir de níveis elevados de renda per capita;
- 6) as evidências sugerem que a concorrência com importados provenientes dos países em desenvolvimento (em geral intensivos em trabalho e/ou recursos naturais) exercem um efeito marginal na queda da participação do emprego manufatureiro. Em última instância, seu principal impacto é

fomentar a produtividade do setor manufatureiro dos países avançados, provocando uma maior especialização em produtos intensivos em capital e/ou de alta tecnologia, em geral poupadores de mão-de-obra”. (Rowthorn e Ramaswamy apud NASSIF, 2008, p. 75).

Oreiro e Feijó (2010) observam que a desindustrialização em seu conceito ampliado é compatível com um crescimento (expressivo) da produção da indústria em termos físicos. Isso significa que uma economia não se desindustrializa quando a produção industrial está estagnada ou em queda, mas quando o setor industrial perde importância como fonte geradora de empregos e/ ou de valor adicionado para uma determinada economia. Portanto, os autores afirmam que a simples expansão da produção industrial (em termos de quantum) não pode ser utilizada como “prova” da inexistência de desindustrialização.

Para os autores, outro ponto importante é que a desindustrialização não está necessariamente associada a uma “reprimarização da pauta de exportação”.

Assim:

“a participação da indústria no emprego e no valor adicionado pode se reduzir em função da transferência para o exterior das atividades manufatureiras mais intensivas em trabalho e/ou com menor valor adicionado. Se assim for, a desindustrialização pode vir acompanhada por um aumento da participação de produtos com maior conteúdo tecnológico e maior valor adicionado na pauta de exportações. Nesse caso, a desindustrialização é classificada como “positiva”. No entanto, se a desindustrialização vier acompanhada de uma “re-primarização” da pauta de exportação, ou seja, por um processo de reversão da pauta exportadora na direção de commodities, produtos primários ou manufaturados com baixo valor adicionado e/ou baixo conteúdo tecnológico; então isso pode ser sintoma da ocorrência de “doença holandesa”, ou seja, a desindustrialização causada pela apreciação da taxa real de câmbio resultante da descoberta de recursos naturais escassos num determinado país ou região. Nesse caso, a desindustrialização é classificada como “negativa”...” (OREIRO e FEIJO, 2010, p. 222).

O fenômeno chamado doença holandesa está associado a uma onda súbita de exportações de produtos primários ou serviços ou, como no Cone Sul da América Latina, com uma mudança repentina na política econômica. Sendo assim, a doença holandesa é um processo em que a descoberta de um recurso natural (gás natural, no caso da Holanda) faz

com que um país deixe de visar a geração de superávit comercial na indústria, pois torna-se capaz de gerar um superávit comercial em produtos primários. (PALMA, 2005).

Segundo Bresser-Pereira, a doença holandesa é uma grave falha de mercado que se constitui em obstáculo fundamental ao crescimento econômico. “É uma falha de mercado decorrente da existência de recursos naturais baratos e abundantes usados para produzir commodities (e da possível elevação dos preços destas) que são compatíveis com uma taxa de câmbio mais apreciada do que aquela necessária para tornar competitivos os demais bens comercializáveis. Ao utilizarem recursos baratos, as respectivas commodities causam a apreciação da taxa de câmbio porque podem ser rentáveis a uma taxa mais apreciada do que a necessária pelos outros bens comercializáveis produzidos com a melhor tecnologia disponível no mundo. Os recursos são “baratos” porque dão origem a rendas ricardianas para o país, ou, em outras palavras, são baratos porque seus custos e correspondentes preços são menores do que aqueles existentes no mercado internacional, os quais são determinados pelo produtor marginal menos eficiente admitido nesse mercado”. (BRESSER-PEREIRA, 2008, p. 122).

Para o autor, outro sintoma de doença holandesa e de desindustrialização prematura, além da diminuição da participação da indústria de transformação no produto, do aumento do componente importado na produção e da diminuição relativa das exportações de bens manufaturados medidos em termos de valor agregado, é a gradual diminuição da exportação de bens com alto valor adicionado.

1.2 O debate sobre a desindustrialização no Brasil

No Brasil, após as mudanças ocorridas na economia brasileira a partir da década de 1990, uma questão tornou-se relevante: o país estaria em um processo de desindustrialização?

A resposta para esta pergunta diverge opiniões entre os economistas. Por um lado, alguns acreditam que o país está sofrendo um processo de desindustrialização, não pelo curso natural de desenvolvimento como apontado pela literatura econômica, mas sim pela expansão dos setores que se utilizam de rendas ricardianas, provocando uma taxa de câmbio de equilíbrio para o Balanço de Pagamentos, mas que não é competitiva para os setores de maior valor agregado, a exemplo dos manufaturados. Neste caso, o país estaria sofrendo da

chamada “doença holandesa”, caracterizada por uma desindustrialização causada pela apreciação da taxa real de câmbio resultante da utilização ou descoberta de recursos naturais num determinado país ou região. De outro lado estão aqueles que defendem a política adotada e tentam mostrar que não há no país evidência de perda de participação dos manufaturados no total exportado, bem como não há a diminuição significativa dos empregos neste setor. (SONAGLIO, ZAMBERLAN e CAMPOS, 2010, p. 01).

Nesse contexto, Oreiro e Feijó (2010) observam duas posições claramente definidas. De um lado, os chamados “novo-desenvolvimentistas” que acreditam que a economia brasileira passa por um processo de desindustrialização nos últimos 20 anos, causado pela combinação perversa entre abertura financeira, valorização dos termos de troca e câmbio apreciado. Já do outro lado, estão os “economistas ortodoxos” que afirmam que as transformações pelas quais a economia brasileira passou nas últimas duas décadas não tiveram um efeito negativo sobre a indústria e que a apreciação do câmbio real que resultou dessas reformas foi benéfica para a indústria ao permitir a importação de máquinas e equipamentos tecnologicamente mais avançadas, o que permitiu a modernização do parque industrial brasileiro e assim a expansão da própria produção industrial.

Segundo IEDI (2005), embora o termo desindustrialização muitas vezes seja utilizado com uma conotação negativa, como sinônimo de destruição da indústria, ou de alguns de seus mais importantes setores, essa não é a acepção mais aceita na literatura econômica, nem é a mais adequada interpretação para se aplicar a um caso como o do Brasil nas duas últimas décadas.

Nassif (2008) comenta que, na segunda metade dos anos 1990, argumentava-se que o processo de liberalização comercial teria provocado uma forte reprimarização da pauta de exportações brasileiras. Segundo Palma (2005), o Brasil teria sido contagiado pela “nova doença holandesa”, uma vez que a combinação de medidas liberalizantes e políticas macroeconômicas que, em geral, deixam a taxa de câmbio real baixa modificaram o padrão de especialização internacional, com maior concentração na pauta de produtos primários e industrializados intensivos em recursos naturais. Isso seria consequência da drástica mudança do regime de substituição de importações para outro que combinou liberalização comercial e financeira com profundas mudanças institucionais. Essa tendência seria reforçada, a partir de 2004, pela combinação de taxas de câmbio excessivamente baixas com o expressivo aumento dos preços relativos das principais commodities exportadas pelo país.

Segundo Nassif (2008), a desindustrialização de um país não é necessariamente um fenômeno negativo seja em relação à sustentação do crescimento econômico no longo prazo, seja com respeito ao padrão de bem estar de sua sociedade. Clark apud Nassif (2008) afirmava que mudanças nos níveis de elasticidade-renda da demanda para produtos industrializados explicam os ganhos relativos da participação do setor de serviços na renda e emprego totais, em detrimento da perda relativa do setor industrial. Em sua formulação, países de renda muito baixas contam com maior participação relativa dos setores primários no PIB, mas à medida que alcançam níveis médios de renda per capita essa participação majoritária é transferida para o setor industrial e, quando alcançam níveis elevados (e sustentáveis) de renda per capita, a perda de participação do setor industrial no produto agregado e, principalmente, no emprego total é transferida para o setor de serviços.

De acordo com IEDI (2005), quase toda a América Latina, incluindo o Brasil, estaria passando por uma “desindustrialização negativa”, consistindo esta na redução da importância do setor industrial no produto e no emprego, num contexto de desaceleração generalizada do crescimento econômico como resultado de processos de abertura realizados equivocadamente e de aplicação de políticas macroeconômicas adversas para o desenvolvimento produtivo adotadas no continente.

Para Palma (2005), a doença holandesa na América Latina deve ser interpretada mais como um caso de desindustrialização “descendente” do que nos outros países onde a doença holandesa também se fez presente (e foi o resultado do surgimento de outras atividades produtivas). Segundo ele, os países industrializados viveram processos mais “normais” de desindustrialização, caracterizando uma desindustrialização “ascendente”, ou seja, economias maduras mudando o emprego da indústria para outras atividades (principalmente serviços) num processo “normal” de desenvolvimento econômico. No caso do Chile, Brasil e Argentina, por exemplo, as mudanças nas respectivas políticas econômicas destes países os levaram de volta para a sua posição ricardiana esperada, isto é, para a sua posição de vantagem comparativa tradicional (estática).

Com relação à doença holandesa nos países latino-americanos, a questão central para Palma (2005) é que ela não foi originada pela descoberta de recursos naturais ou pelo desenvolvimento de exportação de serviços, mas sim devido especialmente a uma drástica mudança no seu regime de política econômica. Foi resultado de um processo drástico de liberalização comercial e financeira no contexto de um processo radical de mudança

institucional, o que levou a uma acentuada reversão de sua pauta prévia de industrialização por substituição de importações. O autor afirma que o Brasil e os três países do Cone Sul (Argentina, Chile e Uruguai) eram os países latino-americanos que apresentaram os níveis mais altos de desindustrialização após suas reformas econômicas, estando também entre os países daquela região que anteriormente eram mais industrializados e que haviam implantado as referidas reformas da forma mais rápida e drástica.

“Deste ponto de vista, a principal diferença entre a América Latina e a Europa Continental é que na última as transformações cruciais ocorreram nas relações industriais, bem estar social, empresas públicas, etc. enquanto que na América Latina, como esses países foram atingidos pelas novas políticas em um nível muito mais baixo de renda per capita, essas novas políticas também obstruíram sua transição rumo a uma forma de industrialização mais madura – isto é, auto-sustentável (em um sentido kaldoriano)”. (PALMA, 2005, p. 22).

No Brasil, de fato, houve um retrocesso muito intenso da participação da indústria no PIB, sendo que esse processo teve início anteriormente à abertura e à aplicação das políticas dos anos 1990. A queda da participação da indústria foi iniciada já nos anos 1980, como decorrência da crise inflacionária vivida pelo país e das políticas de contenção que foram aplicadas para combater a recorrente ameaça de hiperinflação que se apresentou ao longo de toda a década. O processo teve seguimento nos anos 1990, prolongando-se até 1998, agora, sim, como resultado propriamente das políticas que caracterizaram aquela década. Nesta época, foi promovida uma abertura com muitas falhas e uma deliberada sobrevalorização da moeda nacional que somente seria revertida com a maxidesvalorização do Real em 1999. É muito importante sublinhar que o processo de perda do peso da indústria no PIB somente mostraria sinais de estancamento com a referida desvalorização do Real em 1999. (IEDI, 2005).

De acordo com Bresser-Pereira (2007), o processo que vem ocorrendo no Brasil não é provocado pelo avanço natural da economia, trata-se de uma “desindustrialização prematura”, ou seja, uma transferência da mão-de-obra para os setores agrícolas, mineradores, agroindustriais e indústrias de baixo valor adicionado per capita. O autor acredita que isto se deve à manutenção de políticas que provocaram a apreciação da taxa de câmbio e impedem o

crescimento dos setores de maior valor agregado, especialmente àquelas para atrair poupança externa.

Para Bresser-Pereira (2010), os dados do PIB demonstram claramente que o Brasil vem sofrendo desindustrialização. Ele aponta que no final dos anos 1940, a indústria representava 20% do PIB brasileiro, em 1985 chegou a 36%, em 2008 havia baixado para 16%.

“O Brasil está se desindustrializando desde 1992. Foi em dezembro do ano anterior, no quadro de acordo com o FMI, que o Brasil fez a abertura financeira e, assim, perdeu a possibilidade de neutralizar a tendência estrutural à sobreapreciação cíclica da taxa de câmbio.

Em consequência, a moeda nacional se apreciou, as oportunidades de investimentos lucrativos voltados para a exportação diminuíram, a poupança caiu, o mercado interno foi inundado por bens importados, e, assim, muitas empresas nacionais eficientes deixaram de crescer ou mesmo quebraram.

Estava desencadeada a desindustrialização prematura da economia brasileira”. (BRESSER-PEREIRA, 2010, p. 01).

Alguns economistas, segundo Bresser-Pereira (2010), argumentam que a desindustrialização não seria apenas brasileira, mas de todos os países. Com o desenvolvimento econômico, a participação dos serviços sofisticados aumenta, e, em consequência, a participação da indústria de transformação cai. A participação da indústria no PIB mundial era de 25% em 1970, em 2007 passou para 17%. Para o autor, isto acontece aos países ricos que, a partir de certo ponto, passam a deslocar sua mão de obra da indústria para setores de serviços com valor adicionado per capita maior. Não é o caso do Brasil. Segundo ele, a desindustrialização brasileira é para produzir mais commodities.

De acordo com o autor, a economia brasileira vem enfrentando, desde o início dos anos 1990, grave processo de desindustrialização. “Tal fenômeno explica, em boa parte, a quase estagnação da economia, já que, nos últimos cinco anos, a expansão das exportações brasileiras de commodities não a compensa. Economistas ligados ao agronegócio negam o fenômeno da desindustrialização e sua causa principal, a apreciação da taxa de câmbio provocada pela doença holandesa, ou maldição dos recursos naturais, com o argumento de que nos últimos cinco anos as exportações de manufaturados continuaram fortes”. (BRESSER-PEREIRA, 2007).

A especialização setorial em bens intensivos em recursos naturais e na produção de commodities com baixa elasticidade-renda pode levar a economia brasileira a um processo de desindustrialização, retardando o desenvolvimento econômico. Considerando que a desindustrialização causada pela “doença holandesa” é caracterizada por déficits comerciais crescentes na indústria e superávits comerciais no setor não-industrial, os dados do IEDI revelam que o saldo da balança comercial industrial no período 2004-2009 (acumulado de janeiro a setembro) passou de US\$ 17,09 bilhões (2004) para um déficit de US\$ 4,83 bilhões em 2009, ao passo que a participação dos bens não industriais na pauta de exportação subiu aproximadamente 12 pontos percentuais no período 1996/2008. (SONAGLIO, ZAMBERLAN e CAMPOS, 2010, p. 02).

Lacerda e Nogueira (2008) discorrem sobre as evidências da desindustrialização na economia brasileira, via valorização do câmbio no período de 2004/2007. Para eles, a partir de 2004, e com maior intensidade em 2006 e 2007, o processo de valorização contínua do real diante das demais moedas representou conseqüências negativas para a estrutura produtiva brasileira.

“A partir da teoria sobre a doença holandesa e suas correlações, atribuiu-se ao Brasil forte dependência das suas receitas comerciais advindas da exportação de produtos básicos, ou de baixo valor agregado, em detrimento da advinda de manufaturados”. (LACERDA e NOGUEIRA, 2008, p. 15).

Para os autores, os resultados apontam que mesmo diante do saldo positivo da balança comercial do país, impulsionado pelo preço internacional das commodities, as exportações vem crescendo a taxas inferiores ao crescimento das importações. Como a participação dos manufaturados na pauta de exportações brasileiras caiu 8% na participação relativa no período de 2000 a 2007, e os produtos básicos aumentaram sua participação em 10%, os autores apontam que a economia no período registrou uma tendência a “reprimarização” da pauta de exportação.

Segundo Nassif (2008), na segunda metade da década de 1980 a produtividade do trabalho na indústria brasileira apresentou quase sistematicamente taxas de variação negativas. Após 1991, entretanto, esse quadro se reverte, em todos os anos o setor manufatureiro mostrou incrementos percentuais na produtividade do trabalho.

Para o autor, não é correto classificar como desindustrialização o período de 1990 a 2006 porque mesmo com baixas taxas anuais de crescimento do PIB, a indústria manteve sua participação média anual em torno de 22% no total do produto. Também não se pode confirmar uma “nova doença holandesa” no Brasil, porque não houve uma realocação generalizada de fatores produtivos para os segmentos que constituem o grupo de indústrias com tecnologias baseadas em recursos naturais e não se configurou um retorno vigoroso a um padrão de especialização exportadora em produtos intensivos em recursos naturais ou em trabalho. Isso fica demonstrado pela participação conjunta dos produtos primários, dos manufaturados intensivos em recursos naturais e dos manufaturados de baixa tecnologia, que sofreu um decréscimo de 5% no total exportado entre 1989 e 2005.

Nassif (2008), no entanto, chama a atenção para os riscos de longo prazo da tendência de sobrevalorização da moeda brasileira em relação ao dólar. Esses riscos estão associados com a perda de competitividade industrial e, principalmente, com a deflagração de um processo precoce de desindustrialização no Brasil.

2 AS MUDANÇAS NA ECONOMIA BRASILEIRA NOS ANOS DE 1990

A economia brasileira passou por uma série de transformações na década de 90. A adoção de um novo conjunto de políticas macroeconômicas colaborou com a retomada do crescimento econômico do país e ajudou a realizar a estabilização dos preços. Essas transformações acabaram por modificar profundamente a estrutura industrial brasileira.

Segundo Pinheiro, Giambiagi e Gostkorzewicz (1999), até o final dos anos 1980, o governo era a principal força de impulsão do desenvolvimento econômico, definindo diretamente onde os fatores de produção deveriam ser alocados e, ao longo dos anos 1990, o país passou por uma série de transformações estruturais que mudaram drasticamente o papel do Estado na economia, que passou a atuar como regulador e fiscal da economia. A chamada “década perdida” marcou o esgotamento do processo de substituição de importações e, assim, surgia um novo modelo de desenvolvimento caracterizado por uma economia mais aberta, integrada e voltada à busca da eficiência.

De acordo com Carvalho (2010), a década de 1990 foi marcada por dois fatores: a liberalização econômica e a estabilização monetária. A liberalização econômica levou a medidas que buscaram a desregulamentação da economia, a liberalização do setor externo (redução de barreiras tarifárias e não tarifárias e abertura da conta de capital) e a privatização das indústrias de transformação e dos serviços de utilidade pública. Por outro lado, as mudanças macroeconômicas da estabilização monetária apresentaram à indústria brasileira um novo quadro, marcado pela sobrevalorização cambial, pelas taxas de juros elevadas e pela redução das barreiras à entrada de empresas estrangeiras.

2.1 A abertura comercial brasileira

O papel do Estado na economia mudou de forma drástica, passando de um Estado-empresário, que procurava impulsionar o desenvolvimento econômico definindo diretamente onde os fatores de produção deveriam ser alocados, para um Estado regulador e fiscal da economia. A prioridade não era mais a simples acumulação de capital, mas a busca da

eficiência, com o mercado substituindo o Estado na definição da alocação de recursos. Dessa maneira, o novo modelo de desenvolvimento caracteriza-se por uma economia mais aberta, com maior integração com o resto do mundo, não apenas no que tange aos fluxos comerciais, como também ao investimento direto estrangeiro. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e GOSTKORZEWICZ, 1999, p. 13).

A liberalização do comércio foi uma das mais importantes iniciativas utilizadas para aumentar a produtividade e competitividade da indústria brasileira com menor interferência governamental no mercado. Até então o Brasil havia se tornado uma das economias mais fechadas do mundo devido, principalmente, a estratégia de substituir importações. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001).

Franco (1998) expõe que em razão de fatores como a instabilidade macroeconômica e a degeneração das políticas comerciais e indústrias locais, que acarretaram na perda de importância do Brasil no cenário global do investimento internacional na década de 1980, o Brasil ficou à margem do processo de globalização na década de 1980. Segundo o autor: “o Brasil perdeu valiosas oportunidades nos anos 80, mercê de fatores internos, num período em que o investimento direto internacional experimentava um *boom* sem precedente”. (FRANCO, 1998, p. 125)

O processo de abertura comercial se iniciou no governo Collor no contexto de uma nova ordem mundial, a globalização. Segundo Averbug (1999): “entre 1988 e 1993, realizou-se um amplo processo de liberalização comercial no qual se concedeu maior transparência à estrutura de proteção, eliminaram-se as principais barreiras não-tarifárias e reduziram-se gradativamente o nível e o grau de proteção da indústria local”. Os regimes especiais de importação foram abolidos (exceto os vinculados ao draw-back, ao desenvolvimento regional, ao incentivo às exportações, ao governo, ao Befiex e a acordos internacionais), os diversos tributos que incidiam sobre as contas externas reduziram-se e o grau de proteção tarifária da indústria local também diminuiu. (AVERBUG, 1999, p. 46)

No período 1988/93, o governo reduziu drasticamente a proteção aos produtos nacionais. Duas reformas, em 1988 e 1989, promoveram a queda da tarifa média sobre as importações, que baixou de 51% para 35%. A maioria das barreiras não-tarifárias foi eliminada em 1990, culminando com o fim da reserva de informática em outubro de 1992. Além disso, um cronograma pré anunciado de reduções tarifárias aos poucos levou o valor

nominal da tarifa média sobre importações de 32,2% (com dispersão de 19,6%) em 1990 para 14,9% (com dispersão de 8,2%) no segundo semestre de 1993. A liberalização do comércio foi particularmente importante para os bens de consumo: as tarifas incidentes sobre bens de consumo duráveis diminuíram 66 pontos percentuais, e a eliminação da lista de artigos de importação proibida proporcionou aos consumidores acesso legal a produtos estrangeiros que, do ponto de vista prático, estavam banidos há décadas. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 09)

Uma nova Política Industrial e de Comércio Exterior foi instituída em 1990. Ela eliminou a maior parte das barreiras não-tarifárias herdadas do período de substituição de importações. Também definiu um cronograma para redução gradual das tarifas de importação no período de 1990 a 1994. (AVERBUG, 1999).

Com o advento do Plano Real, a condução da política de importações passou a se sujeitar à política de estabilização da moeda e, a partir de 1996, observou-se um pequeno viés de alta nas alíquotas de importação, procurando conter o crescente déficit em conta corrente provocado pela estabilidade do real. (AVERBUG, 1999).

Segundo Pinheiro, Giambiagi e Moreira (2001), em relação às exportações, a política comercial seguia uma linha mais neutra desde meados da década de 80 e ainda mais após 1990. No período de 1983 a 1985 vários subsídios foram cortados. Já no governo Collor, os subsídios foram eliminados e os incentivos que beneficiavam os exportadores diminuíram.

Outro ponto de destaque na política comercial do país foi a formação do Mercosul em 1991. Acordo de comércio regional entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, o Mercosul foi um fator-chave para atrair o investimento direto ao Brasil e ajudou a transformar o país em uma base regional de exportação para muitas corporações multinacionais. (Pinheiro e Moreira, apud PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 10).

Carneiro (2002) comenta que a abertura seria uma via de mão dupla, pois, ao mesmo tempo em que levaria a uma concorrência nos mercados locais, também permitiria o acesso mais fácil aos mercados externos. Assim, o aumento de produtividade permitiria abrir novos mercados via aumento de competitividade. O autor também acreditava que esse processo levaria de fato à globalização da atividade industrial local dentro do paradigma do global sourcing.

Para Rossi e Ferreira (1999), o fim das barreiras comerciais possibilitou ao país um maior acesso a insumos importados de melhor qualidade, aumentando a competição e forçando a indústria a melhorar seus produtos e métodos de produção. Dessa forma, a produtividade da indústria brasileira aumentou.

Os defensores da idéia da reestruturação produtiva identificam a abertura comercial como a principal mola propulsora do recente crescimento da produtividade brasileira, pois esta representou uma quebra nas políticas estruturalistas predominantes no Brasil até meados da década de 90. Essas políticas eram baseadas na substituição de importações em que, com o intuito de proteger a indústria nacional, foram estabelecidas barreiras aos produtos importados seja mediante adoção de altas tarifas nominais ou adoção de quotas, proibições e diversos tipos de barreiras não-tarifárias. (ROSSI e FERREIRA, 1999, p. 01).

Para os autores, os dados demonstram que a abertura comercial exerceu forte papel no crescimento da produtividade. Eles avaliaram os dados disponíveis até 1997, constatando que nesse período a produtividade passou a crescer a altas taxas. E ainda, esse crescimento não foi restrito somente alguns setores e sim ocorreu em todos os setores estudados, o que indicava uma mudança drástica da estrutura industrial brasileira.

Segundo Barros e Goldenstein (1997), um fato inovador desse processo foi o impacto redistributivo ocorrido como consequência da abertura e a ampliação do mercado que dele decorre. Tal abertura levou uma grande transferência de renda para o consumidor referente às tarifas que anteriormente eram pagas ao governo, ocasionando, além disso, uma mudança radical na direção que as decisões de investimento vinham tomando.

Para Moreira (1999): “Não há nenhuma razão para acreditar que esse novo padrão de integração traga necessariamente prejuízos ao país. Pelo contrário, em vez de empresas superprotegidas com exportações altamente subsidiadas, têm-se agora empresas operando sob a concorrência das importações, com preços mais próximos dos preços internacionais e cuja participação das exportações no faturamento é crescente, apesar da drástica redução dos subsídios”.

A abertura econômica e a privatização, associadas à estabilidade, resultaram em forte incentivo aos investimentos tanto nacionais quanto estrangeiros, fazendo a reestruturação industrial avançar - é certo que em alguns setores mais rapidamente que em outros. Como

resultado, a produtividade cresceu, ainda que partindo de um patamar bastante baixo. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e GOSTKORZEWICZ, 1999, p. 13).

Para Moreira e Correa (1997), a proteção em excesso permitia lucros abusivos e desestimulava os investimentos em capacitação tecnológica (que poderiam reduzir os custos e aumentar a produtividade). Portanto, era inevitável que a abertura gerasse um movimento de concentração e especialização, especialmente nos setores intensivos em economias de escala – como o de bens de capital e o de bens de consumo duráveis.

Pinheiro, Giambiagi e Moreira (2001), concordam que o impacto da liberalização do comércio foi imenso tanto pela integração do país à econômica mundial como pelo incentivo que isso representou para a modernização tecnológica e o incremento da produtividade. Os dados apresentados por eles mostram que as importações de bens não-petróleo saltaram de US\$ 11,0 bilhões em 1987 para US\$ 44,3 bilhões em 1995, alcançando US\$ 49,4 bilhões em 2000. Com destaque para as importações de bens de capital e de consumo que tiveram grande expansão nos anos 90.

O desempenho das exportações, contudo, prejudicou o que teria sido uma reação formidável à liberalização do comércio. As exportações demoraram a responder ao programa. Depois de dar sinais de forte recuperação, entre 1992 e 1994, elas reassumiram uma curva negativa, brevemente revertida durante alguns meses de 1997. Prevaleceu nesse período uma tensão de forças entre os mercados interno e externo, que levava as firmas a procurarem as vendas domésticas sempre que a demanda local se aquecia. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 10).

Segundo os autores, a apreciação da taxa de câmbio contribuiu para a lenta resposta das exportações. Conforme os conselhos da maioria dos analistas, a liberalização do comércio deveria vir acompanhada por uma desvalorização real da taxa de câmbio. Este fato não ocorreu, muito pelo contrário, em dezembro de 1998, o real tinha se valorizado 18% em relação ao dólar. Essa tendência de valorização cessou apenas em janeiro de 1999, quando o governo foi forçado a flutuar a taxa de câmbio (resultado da deterioração dos mercados internacionais abalados com a moratória da Rússia), fato que resultou em uma desvalorização significativa. Então, no último trimestre de 1999, as exportações subiram 11,3% (a.a), e, em 2000, a taxa de crescimento das exportações atingiu 14,7%, liderada pelas exportações de produtos manufaturados (20,6%). (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 10).

Nesse contexto, Pinheiro, Giambiagi e Moreira (2001) chamam a atenção para outro problema, além do efeito negativo da moeda valorizada, que prejudicava o avanço das exportações brasileiras. A falta de investimentos em infra-estrutura, conseqüência da crise das finanças públicas dos anos 80 e de um sistema fiscal ineficiente, que sobrecarregava os produtores com impostos cumulativos. Porém, na segunda metade dos anos 90, os investimentos em infra-estrutura avançaram substancialmente, como resultado da privatização das empresas estatais. No entanto, ainda faltava reformar o sistema fiscal.

Mesmo que não constitua parte do processo de liberalização, Carneiro (2002) defende que a valorização cambial deve ser considerada como um fator essencial no processo devido a sua duração. A abertura provoca um efeito direto de barateamento das importações, a apreciação do câmbio, por sua vez, além de produzir este mesmo resultado tem ainda efeitos diretos sobre os preços e, portanto, sobre a competitividade das exportações. Dessa forma, a utilização de um regime de câmbio fixo no Brasil e a conseqüente valorização do câmbio por um período de cinco anos somou-se à abertura como um importante determinante das transformações na estrutura produtiva e inserção externa.

Assim como a queda nas margens de lucro e o aumento do coeficiente importado eram esperados e desejáveis, o mesmo se pode dizer com relação ao coeficiente exportado. A redução da proteção diminuiu o viés anti-exportações que prevalecia no regime anterior, embutido na possibilidade de vender no mercado interno a preços muito superiores aos internacionais. Paralelamente, a liberalização permitiu o acesso a bens de capital e insumos tecnologicamente mais avançados e a preços mais baixos, o que, somado aos movimentos de concentração e especialização, apontam na direção de uma maior competitividade da indústria nacional. Como resultado desse processo, o comércio de manufaturados do Brasil com o resto do mundo assumiu características de um comércio intra-indústria, do tipo que predomina entre os países industrializados e que traz imensos benefícios associados às economias de escala e especialização. (MOREIRA e CORREA, 1997, p. 88).

2.2 O plano Real e a estabilização dos preços

Os anos 1980 foi um período marcado por uma instabilidade econômica acentuada, devido especialmente ao processo hiperinflacionário que permanecia sem solução no início dos anos 1990. Por isso, a estabilização dos preços tornou-se o foco de ação dos governos naquela época. Após várias tentativas e planos econômicos fracassados, teve início no Brasil, em 1994, o chamado Plano Real.

O Plano Real foi um programa de estabilização anunciado no final de 1993. Segundo Giambiagi e Rigolon (1999), o plano foi dividido em três etapas que seriam realizadas sequencialmente: primeiro seria feito o ajuste fiscal de emergência; depois, a conversão de preços e salários em uma unidade de conta estável, chamada de URV (Unidade Real de Valor), para eliminar a inércia inflacionária; e, por fim, viria a reforma monetária onde a URV transformava-se na nova moeda, o real.

Durante quatro meses, os salários e a maioria dos preços foram convertidos em URVs, cujo valor em cruzeiros reais (a antiga moeda) era reajustado diariamente com base na variação média de três índices de inflação. A indexação diária praticamente eliminava a inércia derivada da justaposição dos contratos e abria espaço para a redução súbita da inflação, sem custos recessivos, no momento em que a unidade de conta fosse transformada na nova moeda. (GIAMBIAGI e RIGOLON, 1999, p. 11).

Resumindo:

“no período 1986/91 houve no Brasil nada menos do que cinco planos de estabilização baseados em congelamento de preços e outras variantes. Todos falharam. O que fez a diferença no caso do Plano Real foi a criação de uma moeda virtual atrelada ao dólar, a Unidade Real de Valor (URV). O governo estabeleceu um período de quatro meses para que os agentes econômicos se adaptassem à nova unidade. Durante esse período, não só a taxa de câmbio como também alguns preços básicos, como os salários dos funcionários públicos, as pensões, o salário mínimo e as tarifas cobradas pelas empresas de serviços públicos, foram compulsoriamente convertidos em URVs. O setor privado seguiu voluntariamente o mesmo procedimento para controlar a maioria dos preços. Através desse esquema, o governo adotou a lógica da dolarização sem a necessidade de implantar um currency board (caixa de conversão)”. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 15).

Nos quatro meses de adaptação, a inflação na velha moeda atingiu quase 50% ao mês. Mas, em 30 de julho de 1994, a URV foi convertida na nova moeda, que não por acaso foi batizada de “real”, para transmitir a idéia de constância no poder de compra. Toda a base monetária da velha moeda foi então substituída por novas cédulas e moedas, processo que consumiu poucos dias. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 15).

A nova moeda introduzida em julho de 1994 obteve sucesso imediato na estabilização da inflação. Ela passou de um nível superior a 40% ao mês em julho de 1994 para menos de 2% ao mês no final do ano. (GIAMBIAGI E RIGOLON, 1999, p. 11).

A inflação tinha atingido a taxa acumulada de 5.154% nos 12 meses anteriores ao plano conforme medições do Índice Geral de Preços (IGP). Após o lançamento do Real, a inflação acumulada anualmente caiu numa curva descendente praticamente contínua durante quatro anos e meio, atingindo apenas 1,7 % ao final de 1998. Ou seja, a taxa de inflação anual em 1998 era igual à taxa de inflação diária antes do Plano Real. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 16).

Entretanto, nem tudo foi positivo:

“Desde 1995, o Brasil ampliou substancialmente os déficits fiscal e em conta corrente, o que levou ao aumento das obrigações públicas e externas. No caso das contas fiscais, o resultado primário consolidado do setor público, que exclui o pagamento de juros, caiu de um superávit médio de 2,9% do PIB no período 1991/94 para um déficit médio de 0,2% do PIB no período 1995/98. A deterioração foi causada, em parte, pelo desequilíbrio acima mencionado, que até então fora “resolvido” pela espiral inflacionária e, em parte, pela gestão ineficiente dos instrumentos fiscais”. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 16).

É importante ressaltar que a primeira etapa do Plano Real foi cumprida apenas parcialmente. Em 1994 houve equilíbrio operacional do setor público, mas entre 1995 e 1998 foram observados déficits operacionais. A expansão da dívida pública revelou-se uma das principais fragilidades do programa e teve papel relevante na origem das crises financeiras de 1997 e 1998. (GIAMBIAGI e RIGOLON, 1999, p. 11).

Para Silva (2002), o elemento central do Plano Real foi a criação da âncora cambial, como já havia acontecido em outros países da América Latina, na tentativa de combater

processos inflacionários crônicos. Além da criação de uma nova unidade monetária, o real, também surgia uma política monetária para manter o crescimento da moeda alinhado à disponibilidade de reservas internacionais. No caso brasileiro, inicialmente foi adotada uma “banda cambial” limitada apenas superiormente, e depois completa, mas esta ainda proporcionava certa margem de manobra no seu interior e na alteração dos próprios limites da banda de flutuação.

Como mostra Silva (2002), ao se utilizar a taxa de câmbio como âncora nominal o tamanho da base monetária passa a depender essencialmente da quantidade de reservas internacionais acumuladas e das leis e regras que relacionam o estoque de reservas com a criação de moeda. Deste modo, a possibilidade de gerenciamento da política econômica e monetária do país fica bastante prejudicada e até inviabilizada. É o caso especialmente das economias que procuram estabilizar suas moedas a partir do atrelamento de moedas “fracas” a moedas “fortes” por meio das chamadas “âncoras cambiais” ou do que se costumou chamar de “programas de estabilização ancorados no câmbio”. (SILVA, 2002, p. 03).

Silva (2002) sugere que as repercussões do Plano Real sobre o desempenho da economia brasileira eram previsíveis como mostrava a experiência de programas de estabilização ancorados no câmbio em outros países: a tendência embutida na adoção de âncoras de atuar diretamente sobre as expectativas inflacionárias; um comportamento cíclico da economia, do tipo *boom-recession* (expansão – contração); necessidade de manutenção de taxas de juros internas elevadas em relação às praticadas no resto do mundo e; a manutenção de taxas de câmbio sobrevalorizadas, agravando antigos problemas ligados aos balanços de pagamentos dos países ou criando novos problemas.

Silva (2002) destaca que os programas de estabilização no período recente – final dos anos 1980 e ao longo dos anos 1990 – estão umbilicalmente relacionados com o cenário internacional, quando a economia mundial atravessou profundas transformações. O fato de que o processo de globalização financeira se deu em ritmo mais rápido e em intensidade maior do que a globalização do comércio criou problemas adicionais para processos de estabilização de economias emergentes e em desenvolvimento, e diminuiu a margem de manobra da política. Edwards apud Silva (2002) sugere que programas de estabilização quando combinados com influxos de capitais volumosos, intermediados por sistemas bancários frágeis, podem gerar situações de sobrevalorização da moeda nacional, setores financeiros vulneráveis e, eventualmente, o colapso da moeda. Com a sobrevalorização da

moeda as importações crescem e há uma queda nas exportações, que se somam a déficits muitas vezes crônicos na balança de serviços, provocando situações deficitárias permanentes na balança de transações correntes, que só podem ser financiados pela entrada, a qualquer custo, de capitais externos sob a forma de investimentos diretos (muitas vezes por processos de privatizações), de capitais de portfólio (de curto prazo) ou pela ampliação da dívida externa via contratação de novos empréstimos junto ao sistema financeiro internacional.

A perda dramática de reservas e os problemas enfrentados pelo Plano Real não foram surpresas, apenas foram decorrência da vulnerabilidade a que se sujeitou o país com a liberalização da economia e a adoção de um programa de estabilização de combate à inflação atrelado aos fluxos de capitais externos. Esta vulnerabilidade foi inúmeras vezes anunciada e criticada por teóricos de tendências diversas. (SILVA, 2002, p. 22).

Para Giambiagi e Rigolon (1999), a taxa de câmbio foi escolhida como principal âncora do Plano Real por diversos motivos. Em primeiro lugar, estabilizações baseadas na taxa de câmbio geralmente adiam o confronto com a recessão. Segundo, a taxa de câmbio é um preço-chave da economia e sua estabilização emitiria sinais importantes para o restante do sistema. Terceiro ponto, os bens comerciáveis constituem uma parcela considerável da cesta de consumo e, portanto, do índice de preços. Quarto, a escolha de um agregado monetário como âncora nominal não era aconselhada, devido a sua baixa visibilidade e a sua instabilidade.

No entanto, a opção pela âncora cambial também tinha seus custos. “Com a credibilidade imperfeita, havia uma tendência de valorização real do câmbio e de geração de déficits comerciais e de transações correntes no balanço de pagamentos. O nível de reservas internacionais, crucial para assegurar a estabilidade do câmbio, passaria a depender da produção de superávits na conta de capital. Com baixa confiança externa nas perspectivas do programa ou em uma situação de crise financeira internacional, a taxa de juros requerida para atrair capitais externos poderia ser tão alta que, no limite, inviabilizaria a estabilização baseada na âncora cambial”. (GIAMBIAGI e RIGOLON, 1999, p. 12).

Com essas restrições, os autores sugerem que, pelo menos no estágio inicial, o recurso a outras âncoras era recomendável. Era importante uma política restritiva e controles de crédito a fim de evitar uma expansão excessiva na demanda doméstica. Também era

fundamental a correção dos desequilíbrios fundamentais (déficits orçamentários e/ou no balanço de pagamentos).

Infelizmente, as crises financeiras de 1997 e 1998 encontraram o programa de estabilização brasileiro com fundamentos bastante frágeis, em termos de equilíbrios orçamentário e do balanço de pagamentos. Fugas de capitais produziram rápida desaccumulação de reservas. A âncora cambial foi defendida por sucessivas elevações das taxas de juros, ao custo de desaceleração do crescimento econômico, aumento do desemprego e deterioração das finanças públicas. Em dezembro de 1998, o país formalizou um Acordo com o FMI, em troca de socorro financeiro. Em janeiro de 1999, novos ataques especulativos ao real motivaram a transição para o câmbio flutuante. (GIAMBIAGI e RIGOLON, 1999, p. 25).

2.3 Considerações a respeito da política cambial

Já experimentada em outros países cronicamente inflacionários da América Latina, em 1994, uma nova filosofia de estabilização para a economia brasileira se impôs. A taxa de câmbio passou a constituir-se a âncora nominal do sistema e não mais, como nas décadas anteriores, uma variável de política comercial e industrial ligada às exigências de ajuste do balanço comercial e à competitividade do setor de comerciáveis. (MIRANDA, 2001, p. 10).

Nos primeiros meses do Plano Real (até fevereiro de 1995), a valorização nominal foi usada para ajudar a conter as pressões por reindexação diante de uma rápida expansão da demanda doméstica. Em março de 1995, em resposta aos efeitos da crise cambial mexicana, o governo introduziu um sistema de minibandas cambiais, com intervenções intrabanda, que vigorou até janeiro de 1999. Nesse sistema, uma desvalorização nominal praticamente constante, da ordem de 7% a.a., buscava corrigir gradativamente a valorização real acumulada desde o início do Plano, minimizando os impactos inflacionários. (GIAMBIAGI e RIGOLON, 1999, p. 13).

Em agosto de 1994, após a reforma monetária que introduzia o real, o banco central deixou a taxa nominal de câmbio flutuar, o que, associado a diferenciais crescentes de juros, ocasionou apreciação considerável da taxa real. Entre junho de 1994 e março de 1995 o

câmbio real apreciou-se, quer em relação ao dólar, quer em relação à cesta de moedas, mantendo-se aproximadamente constante em termos reais até janeiro de 1999. (MIRANDA, 2001, p. 17).

Durante a maior parte da década de 1990, assistiu-se a uma valorização sistemática das taxas de câmbio real e efetiva. A taxa em relação ao dólar apreciou-se rapidamente em 1994 e a partir daí manteve o mesmo patamar até a desvalorização e posterior flutuação em 1999. O movimento de apreciação foi mais acentuado perante as outras moedas relevantes (taxa efetiva), porque as moedas da Europa e do Japão se desvalorizaram diante do dólar. As outras moedas relevantes na Ásia mantiveram-se atreladas ao dólar e, portanto, se desvalorizaram perante o real na mesma proporção dessa moeda. (CARNEIRO, 2002, p. 315).

A sobrevalorização cambial ocorrida por ocasião do Plano Real se manteve até 1998, sendo vista em regra como irreversível. Ao longo daquele período, as importações dispararam, e as exportações tiveram um comportamento pífio: cresceram 2,3% a.a., enquanto o comércio mundial aumentava a uma velocidade bem maior (7% a.a.), ambos medidos em volume. Nesse quadro, representantes da indústria e do agronegócio criticavam severamente a política cambial do governo e anunciavam para breve o desmoronamento de atividades econômicas por eles lideradas. (CASTRO e SOUZA, 2006).

As primeiras conseqüências da crise cambial brasileira seguiram o padrão verificado no México, em 1995, e na Coreia do Sul, em 1997. Houve uma desvalorização excessiva nos primeiros meses da crise, que não durou mais do que um ano. No México, a desvalorização excessiva foi neutralizada pela inflação, que subiu a mais de 50% (IPC) em 1995. Na Coreia do Sul o ajuste foi feito com uma valorização nominal, com baixa influência da taxa de inflação. No caso do Brasil, havia temores de que a valorização do real fizesse o país seguir os passos do México, em vista do quadro histórico de inflação no país. Esse medo também explica por que as autoridades relutaram em permitir a flutuação das taxas de câmbio. Na prática, contudo, o processo mostrou semelhanças com o ocorrido na Coreia do Sul. A taxa de câmbio para a compra de um dólar, que era de R\$ 1,21 antes da desvalorização, atingiu R\$ 2,16 no auge da crise e baixou para R\$ 1,79 no final de 1999. Nessa altura, a desvalorização nominal era de 48%, contra uma taxa de inflação no consumo de 9%. Isto é, o reflexo do aumento da taxa de câmbio sobre os preços internos foi inferior a 20%. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 20).

Os autores observam que a desvalorização ocorreu num período de crescimento lento, o que ajudou a explicar por que a inflação não explodiu como se temia. Além disso, a boa administração da política monetária (via ajustes nas taxas de juros); a renegociação do acordo com o FMI; o anúncio de aumentos moderados no salário mínimo e a decisão de adotar um regime de metas de inflação foram atitudes fundamentais para conter a inflação no período.

Em janeiro de 1999, novos ataques especulativos ao real motivaram a transição para um regime de câmbio flutuante, após uma tentativa frustrada de mudança dos limites da banda cambial. Como costuma acontecer, houve inicialmente uma desvalorização excessiva (overshooting), seguida por um retorno gradativo a uma taxa de câmbio mais próxima do equilíbrio. Para evitar que a desvalorização produzisse uma inflação muito alta, a taxa de juros foi novamente elevada em fevereiro (para 45% a.a.). Com os primeiros sinais de arrefecimento da inflação, uma nova trajetória de queda da taxa de juros foi iniciada em abril de 1999. (GIAMBIAGI E RIGOLON, 1999, p. 15).

Segundo Miranda (2001), os déficits crescentes em transações correntes passaram progressivamente a ameaçar a credibilidade do regime cambial, sobretudo após a crise asiática de 1997. As tentativas de neutralizar a perda de credibilidade cambial com elevação de juros aprofundaram a recessão interna e a deterioração fiscal do Estado. Ao mesmo tempo, a valorização da taxa de câmbio e a magnitude do déficit em transações correntes deixavam claro aos agentes econômicos relevantes que os fundamentais da economia brasileira não sustentariam o regime cambial vigente. Em janeiro de 1999, o real passou a flutuar, assistindo-se inicialmente a um overshooting da taxa de câmbio que paralisaria as decisões de investir, produzir e exportar. Seguiu-se um período de alta volatilidade cambial que traria novas dificuldades para o cálculo econômico, principalmente para os projetos de longa maturação. (MIRANDA, 2001, p. 11).

Para Pinheiro, Giambiagi e Moreira (2001), o novo regime cambial ampliou o espaço de manobra da política monetária e representou mais liberdade para o governo, que não precisou mais defender determinado nível da taxa de câmbio. Além disso, ele também incrementou a flexibilidade do mecanismo de preços, com o objetivo de melhor se adaptar às transformações estruturais ocorridas no Brasil desde o início da década de 90. O efeito negativo foi o risco maior de volatilidade na taxa de câmbio, o que poderia prejudicar a estabilidade de preços, os investimentos e o comércio. (PINHEIRO, GIAMBIAGI e MOREIRA, 2001, p. 21).

Desde o início de 1999, o país adotou o regime de câmbio flutuante. A mudança representou uma evolução no que se refere à flexibilidade da política cambial, especialmente em um cenário internacional de aumento da volatilidade determinada pela globalização financeira. O quadro de crescimento observado na economia mundial a partir de 2002 também propiciou uma expressiva diminuição da vulnerabilidade externa da economia brasileira. (LACERDA e NOGUEIRA, 2008, p. 04).

A tendência de sobrevalorização do Real tem sido recorrente desde o final da década de 1980, só tendo sido interrompida entre o início de 1999 (com o ataque especulativo que levou ao regime de flutuação cambial) e o final de 2003. Como sugere a literatura teórica e empírica sobre regimes cambiais, os prováveis benefícios de curto prazo decorrentes da apreciação das moedas nacionais por períodos prolongados de tempo – como a possibilidade de barateamento de importações de máquinas e equipamentos, redução das pressões inflacionárias, entre os poucos – não compensam os enormes custos micro e macroeconômicos no longo prazo, principalmente a desestruturação do setor exportador de manufaturados e a vulnerabilidade a ataques especulativos e a crises do balanço de pagamentos. (NASSIF, 2008, p. 91).

Como apontam Lacerda e Nogueira, a partir de 2004, e ainda com maior intensidade em 2006 e 2007, o processo de valorização contínua do real diante das demais moedas tem representado conseqüências negativas para a estrutura produtiva brasileira. O Brasil tem incorrido no erro da sobrevalorização cambial. Diferentemente do que vem ocorrendo com a maioria das economias com quem concorre diretamente, como Rússia, Índia e China, principalmente, a moeda brasileira foi a que mais se valorizou nos últimos três anos. No período, o real se apreciou 37%, o que equivale a 2,5 vezes o yuan chinês, quase 3 vezes o rublo russo e quase 5 vezes o ruppe indiano. (LACERDA e NOGUEIRA, 2009, p. 05).

Para Castro e Souza (2006), um movimento de apreciação cambial intenso, duradouro e percebido como de difícil reversão tende a acarretar profundas transformações na estrutura das economias. Regridem as atividades dotadas de menor competitividade, enquanto as mais bem dotadas sofrem algum grau de erosão, deixando possivelmente de expandir-se. Em tais condições, ressalvada a hipótese da descoberta de novas atividades excepcionalmente competitivas, a economia como um todo dificilmente cresce. (CASTRO e SOUZA, 2006).

Para os autores, a valorização cambial está levando a um aumento forte das importações. Este fato traz consigo sérias ameaças, pois não se trata mais de rápida absorção de soluções superiores – como equipamentos de geração mais avançada ou insumos portadores de inovação – que traziam consigo forte aumento de produtividade. Segundo eles, trata-se, fundamentalmente, da troca de fornecedores em benefício de produtos semelhantes, mais baratos e procedentes do exterior.

Portanto, de acordo com Castro e Souza (2006), não existiria aí um movimento de recuperação do atraso. Haveria sim, o risco de mudança na estratégia de empresas, que passariam a incluir o Brasil no rol dos países em que a indústria é só finalizadora de produtos. Esse movimento poderia, inclusive, comportar a migração de fábricas para o exterior. Para enfrentar essa ameaça deve-se procurar corrigir a valorização do real e por outro lado, intensificar o apoio ao esforço inovador por parte das empresas. No entanto, os ganhos de eficiência verificados ao nível das empresas, ainda quando substanciais, não são capazes de assegurar o crescimento sustentado enquanto persista a distorção cambial. (CASTRO e SOUZA, 2006).

Para Gala e Mori, apud Sonaglio, Zamberlan e Campos (2010), o nível da taxa de câmbio é um preço chave para os países em desenvolvimento, pois ao definir a rentabilidade da produção através da relação dos preços entre os bens comercializáveis e não-comercializáveis, o câmbio interfere diretamente na definição da viabilidade de setores econômicos que podem alavancar o crescimento da produtividade geral da economia. Assim, a manutenção de taxas apreciadas impede a transferência dos trabalhadores para os setores mais dinâmicos dado que os preços dos bens não-comercializáveis ficam artificialmente elevados, atrasando o processo de catching-up o qual conduziria a uma transformação estrutural da economia, elevando a produtividade e gerando desenvolvimento econômico. (SONAGLIO, ZAMBERLAN e CAMPOS, 2010, p. 02).

2.4 O contexto internacional

As mudanças que ocorreram na economia brasileira nos anos 1990 não foram um fato isolado. Nosso país sofreu grande influência do resto do mundo. Entre os fatos que não

podemos ignorar estão a elaboração do chamado “Consenso de Washington”, conjunto de medidas que se tornou a política oficial do Fundo Monetário Internacional (FMI). Em 1990, o FMI passou a “receitar” as medidas do consenso para promover o “ajustamento macroeconômico” dos países em desenvolvimento.

No plano das políticas econômicas de conteúdo neoliberal estabeleceu-se o “Washington Consensus”, expressão criada pelo economista John Williamson, do Institute for International Economics (IIE), e que se tornou mundialmente conhecida para expressar a proposição da comunidade financeira internacional – em especial o FMI e o BIRD – para ajustar as economias dos países periféricos às novas exigências dos países centrais, ao processo de reestruturação produtiva e de reordenamento dos mercados no plano internacional. (DRUK, 1999, p. 32).

Segundo Rodrik apud Giambiagi e Almeida (2003), o suposto Consenso de Washington tinha dez pontos essenciais, definidos por Williamson, os quais eram:

- 1) disciplina fiscal;
- 2) reorientação dos gastos públicos;
- 3) reforma tributária;
- 4) liberalização financeira;
- 5) taxas de câmbio unificadas;
- 6) taxas de câmbio competitivas;
- 7) liberalização do comércio;
- 8) abertura para o financiamento externo direto;
- 9) privatização;
- 10) desregulamentação.

Druk (1999) resumiu a essência do “Consenso de Washington” em três objetivos principais: 1) estabilização da economia (corte no déficit público, combate à inflação), em geral, tendo por elemento central um processo, explícito ou não, de dolarização da economia e

sobrevalorização das moedas nacionais; 2) “reformas estruturais” com redução do Estado, através de um programa de privatizações, desregulamentação dos mercados e liberalização financeira e comercial; e 3) abertura da economia para atrair investimentos internacionais e retomada do crescimento econômico. (DRUK, 1999, p. 32).

A autora ressalta que os planos de ajuste econômico definidos no Consenso de Washington já foram aplicados em mais de 60 países. O monitoramento era realizado pelo FMI e pelo BIRD. Em grande parte desses países os resultados obtidos na questão de conter a inflação e recuperar o equilíbrio fiscal foram alcançados com intensas recessões, com o crescimento do desemprego, a destruição de postos de trabalho e a queda da massa salarial.

Sobre o Consenso de Washington, Malan (1991) observa que uma vez que a estabilidade macroeconômica e a reforma microeconômica fossem atingidas, ou mesmo quando esses objetivos estivessem sendo seriamente buscados de modo sustentável, o crescimento e o desenvolvimento viriam naturalmente. No entanto, o fraco desempenho da maioria dos países latino-americanos por quase uma década, e o desempenho desastroso de muitos países da África por mais de duas décadas levantava dúvidas sobre se a agenda de Washington seria suficiente para restaurar o crescimento e desenvolvimento quando fosse atingida a estabilidade.

Bresser-Pereira (2003) identifica o que chamou de “Segundo Consenso de Washington”, como sendo formulado no início dos anos 1990. De acordo com o segundo consenso, países altamente endividados, como o Brasil, poderiam desenvolver-se recorrendo à poupança externa, ou seja, endividando-se ainda mais. Portanto, o autor chama a atenção para não confundi-lo com o Consenso de Washington que resumiu a política americana em relação aos países altamente endividados nos anos 1980. Este consenso, expresso por Williamson, em 1989, consistia em uma série de princípios pregando o ajuste fiscal e reformas orientadas para o mercado. Acabou se tornando um símbolo da política neoliberal daqueles anos, embora não propusesse necessariamente reformas ultraliberais visando reduzir o estado ao mínimo. O autor alerta também para o fato de que Williamson não incluía a abertura financeira no consenso. No entanto, era “neoliberal” na medida em que havia nele um claro viés pró-mercado.

Nas palavras de Bresser-Pereira (2003):

“O Brasil, como a maioria dos países em desenvolvimento altamente endividados, necessitava de ajustamento fiscal e de reformas orientadas para o mercado, especialmente de maior abertura comercial. Mas era um consenso perigoso, na medida em que ignorava a importância de um Estado forte no plano administrativo e financeiro para se ter um mercado livre e atuante. Em outras palavras, ignorava que as reformas não deveriam visar enfraquecer o Estado, mas, pelo contrário, fortalecê-lo. O Primeiro Consenso de Washington está hoje morto, em parte porque muitas das reformas foram feitas, em parte devido ao seu fracasso em promover o desenvolvimento na América Latina, embora, na verdade, esse fracasso se explique muito mais pelo Segundo Consenso do que pelo primeiro...”. (BRESSER-PEREIRA, 2003, p. 15).

Na opinião de Bresser-Pereira (2003): “O novo consenso interessava fundamentalmente os bancos comerciais e os bancos de investimento nos países ricos, nos quais o excesso de capitais ou de poupanças que buscam novos mercados lucrativos é uma constante. Interessava mais amplamente os países ricos, cuja política comercial é sempre de aumentar saldos comerciais. E contou, naturalmente, com o apoio das duas instituições financeiras internacionais sediadas em Washington: o FMI e o Banco Mundial”. (BRESSER-PEREIRA, 2003, p. 20).

Como finaliza Giambiagi e Almeida (2003): “Em suma, o Brasil seguiu, voluntariamente e talvez até inconscientemente, o Consenso naquilo que ele teve como regras de bom senso gerencial, foi lento ou irregular na adoção de outras regras importantes de gestão macroeconômica – como na área cambial ou fiscal – e, de toda forma, foi muito pouco liberal ou neoliberal na adesão – aliás, nunca realizada – às virtudes proclamadas, e por vezes mais imaginadas do que reais, da globalização financeira. O sistema bancário foi inclusive renacionalizado no período recente, sem que os tradicionais críticos da globalização financeira imaginária mudassem o seu discurso principista”. (GIAMBIAGI e ALMEIDA, 2003, p. 28).

Outro fato que não podemos deixar de lado foi o espantoso crescimento e desenvolvimento econômico da China. Um dos assuntos mais discutidos recentemente, a desvalorização artificial da moeda chinesa com o objetivo de favorecer as exportações do país, vem recebendo críticas do FED (Banco Central americano), do FMI, e dos países que se sentem prejudicados porque estão perdendo mercado diante do avanço chinês.

Enquanto presenciávamos no Brasil um modelo de desenvolvimento econômico padronizado, seguindo de modo rígido a cartilha do FMI, a China intrigava a todos com o seu desenvolvimento econômico. De acordo com Medeiros (1999), o desenvolvimento econômico

recente da China é, provavelmente, um dos fatos históricos mais importantes do final do século XX.

Vieira (2006) aponta o papel crucial desempenhado pela condução da política cambial, o desempenho das exportações e o papel dos fluxos de capitais, especialmente sob a forma de investimento direto estrangeiro como sendo os principais determinantes do crescimento econômico da China nas últimas décadas.

Medeiros (1999) chama a atenção para a estratégia desenvolvimentista e o papel do Estado na liderança das transformações econômicas e sociais na China, segundo ele foram fatores indispensáveis para explicar o desempenho da economia do país.

O autor argumenta que a inserção geopolítica da China no confronto dos EUA com a ex-URSS foi, até 1992, um fator essencial para a arrancada exportadora chinesa. Por seu turno, a desvalorização do dólar em 1985 e a ofensiva comercial dos EUA provocaram amplo deslocamento de capital asiático para a China. Com o fim da Guerra Fria, o contexto político mudou inteiramente. A China, entretanto, já havia alcançado condições econômicas estruturalmente distintas. Em relação aos condicionantes internos, considera-se que o sucesso da estratégia de desenvolvimento chinesa deveu-se à possibilidade de enfrentar sequencialmente os estrangulamentos da economia combinando de forma distinta os mecanismos do planejamento e do mercado, descentralizando o plano e concentrando os mercados. (MEDEIROS, 1999, p. 95).

Nos anos 1990 a China já se afirmara como o segundo maior recipiente, depois dos EUA, de investimento direto estrangeiro, o décimo maior país em termos comerciais e o quarto maior em reservas internacionais (atrás do Japão, Formosa e EUA). A pressão das empresas americanas instaladas na China e dos exportadores e importadores americanos tem se afirmado como um contrapeso à política comercial e diplomática de “contenção” da China. Do mesmo modo, a atração exercida pela China sobre os capitais asiáticos torna-os de certa forma reféns do dinamismo econômico chinês. Esta, afinal, foi o centro da política chinesa “de abrir as portas”. (MEDEIROS, 1999, p. 102).

Medeiros (2006) buscou salientar a afirmação da China como um centro cíclico regional. Segundo ele, isso foi possível devido ao controle dos fluxos de capitais e da sólida posição do balanço de pagamentos chinês. Assim, a China pode praticar no final dos anos 90 uma política anticíclica fazendo da expansão de seu mercado interno um pólo de expansão

para a economia regional. Mesmo após a crise asiática de 1997, com as exportações desacelerando-se, a China decidiu autonomamente expandir os gastos públicos e os investimentos das empresas estatais que permaneceu liderando o ciclo expansivo em que pese a grande presença hoje das empresas estrangeiras nos investimentos e exportações. Contudo, esta expansão do mercado chinês não reverteu a direção de sua corrente de comércio com os EUA. (MEDEIROS, 2006, p. 394).

O papel central assumido pela China na Ásia acirra os conflitos geopolíticos com os EUA em diversos planos. Talvez o ponto mais importante seja a autonomia da política econômica chinesa. A iniciativa chinesa de aprofundar as relações regionais, a internacionalização do seu mercado interno e o controle que o governo exerce sobre a taxa de investimentos constituem importantes instrumentos para a sustentação desta autonomia e da trajetória de elevado crescimento econômico que distinguiu a China nas duas últimas décadas. (MEDEIROS, 2006, p. 396).

De acordo com Medeiros (2006): “A pressão americana exerce-se essencialmente contra a centralização cambial e a política de compra de reservas do Banco central chinês que impedem que o yuan se valorize com o acúmulo dos fluxos líquidos de capitais. Tendo em vista a elevada participação de depósitos em moeda estrangeira no sistema bancário chinês, e o elevado peso do dólar como moeda de denominação do comércio exterior chinês, a resistência chinesa em alterar seu regime cambial deve-se ao temor de que a liberalização financeira provoque pressões especulativas introduzindo uma restrição à autonomia da política monetária chinesa”.

Como observa Medeiros (2006), a linha de política econômica defendida por Williamson, criador do termo “Consenso de Washington”, de deixar o yuan flutuar e manter os controles dos fluxos de capitais é hoje apoiada pelo FMI em suas discussões bilaterais com as autoridades chinesas. No entanto, a China não manifestou nenhum compromisso de alterar o seu até agora bem-sucedido regime cambial.

3 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

3.1 As Reformas dos anos 1990 e a reestruturação produtiva

Como foi apresentada no capítulo anterior, a economia brasileira passou por várias mudanças nos anos de 1990. A abertura comercial e a estabilidade nos preços foram os pontos mais relevantes quando se estuda esse período. Com certeza, um marco importante na trajetória de desenvolvimento do país. A partir daí, vários ramos da economia precisaram se reorganizar.

Castro (2001) destaca que, do início dos anos 80 até o lançamento do Plano Real, a inflação e os brutais solavancos da política econômica impunham às indústrias políticas agressivas de preços e uma gestão financeira flexível e muito atuante, voltadas de forma secundária para a produção e eficiência. Assim, com o processo de Reestruturação Produtiva ocorreu, segundo o autor, uma “cirurgia e reorganização”, em que as empresas promoveram, entre 1989 e 1994, não apenas o redimensionamento dos quadros, o enxugamento do catálogo de vendas e o fechamento de instalações, como também, destacadamente, a adoção de novas práticas gerenciais.

Segundo Matesco e Lavinias (1996) no início dos anos 90, as empresas brasileiras passaram por um choque produtivo oriundo de ações decisivas por parte do governo para impor maior competição ao setor produtivo: as políticas industriais dos anos de 1988 e 1990 que visavam à progressiva redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias; bem como à desregulamentação, no que tange à transferência externa de tecnologia associada à eliminação da reserva de mercado para o ramo de informática. (MATESCO e LAVINAS, 1996, p. 02).

Moreira (1999) destaca a série de transformações da década de 90 focando sua análise sobre variáveis como o progresso técnico, a escala e o comércio exterior. Quanto ao aumento da produtividade nota-se uma correlação positiva e significativa entre esse crescimento e o aumento da participação do capital estrangeiro. Observa-se que o crescimento da concentração na produção ocorre predominantemente no setor intensivo de capital, impulsionada também pelo aumento da participação estrangeira.

Miranda (2001) aponta que “o esgotamento do regime de substituição de importações no Brasil foi seguido por dois choques macroeconômicos relevantes que colocaram às empresas desafios de natureza distinta: ajustar-se a uma economia cronicamente inflacionária em contexto de ruptura dos fluxos de financiamento internacional (década de 1980); e, posteriormente, a uma economia aberta, com estabilidade de preços, mas com desequilíbrios fiscais e do balanço de pagamentos (década de 1990)”. (MIRANDA, 2001, p. 08).

Segundo Barros e Goldenstein (1997):

“Na verdade, estamos passando simultaneamente por quatro diferentes processos – globalização, abertura da economia, estabilização e privatização – que, interagindo entre si, têm provocado uma verdadeira revolução, tal o impacto que estão tendo no funcionamento da economia brasileira. A estrutura básica do capitalismo brasileiro, o tripé composto pela empresa estatal, pela empresa estrangeira e pela empresa nacional familiar, que teve seu início nos anos 30 e consolidou-se nos anos 70 com o II PND, está com seus dias contados”. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 11).

Com a abertura da economia as indústrias que estavam instaladas no país (nacionais ou estrangeiras), e eram amparadas pela reserva de mercado, foram obrigadas a pensar com seriedade em redução de custos, aumento de produtividade e introdução de novas tecnologias. Quando a economia estava fechada não existia concorrência, as indústrias não tinham necessidade de fazer novos investimentos e acabavam por fortalecer o processo inflacionário, pois qualquer custo podia ser automaticamente repassado para os preços. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997).

Matesco e Lavinias (1996) avaliam que com o crescimento da demanda por importados, a resposta das empresas ao concorrente externo, bem mais inovador e que passou a disputar o seu mercado, foi redirecionar os poucos recursos alocados em capacitação tecnológica. As opções de ajuste abrangeram, sobremaneira, a engenharia de processo e de produto e a implantação de programas de qualidade e de produtividade, na busca por racionalização das linhas de produção e por redução dos custos finais. Estas opções centram-se na excelência da qualidade do processo produtivo, dos produtos e dos serviços finais. (MATESCO e LAVINAS, 1996, p. 03).

Miranda (2001) salienta que os anos 1990 constituíram importante ponto de inflexão na evolução das empresas no Brasil. Num contexto global a concorrência entre empresas, países e blocos comerciais se intensificou e redesenhou as estratégias de crescimento. Mudou a organização interna das empresas, as relações entre firmas individuais e entre seus proprietários e administradores.

O autor comenta que se passou a focar mais nos negócios, o investimento migrou de alguns segmentos para outros, ocorreram privatizações, negócios de compra e venda de corporações e aumento no dinamismo do mercado do controle corporativo, fatos que alavancaram a reestruturação das indústrias e dos serviços. Como a dimensão do mercado de capitais brasileiro era pequena, teve que ser compensada por negociações em bolsas estrangeiras, pela gestão de consórcios de bancos de investimento, pela participação dos fundos de pensão brasileiros e pelo próprio BNDES (como agente financiador ou membro de sociedades de propósito específico). No entanto, as novas inversões foram prejudicadas pela ausência de um sistema de crédito diversificado e a atrofia do mercado de capitais brasileiro, restringindo o investimento, o crescimento sustentado e a reestruturação do sistema produtivo.

As empresas que se reestruturaram - com ou sem recorrência a fusões, aquisições ou joint-ventures - buscaram, por meio de gestão financeira, obter ganhos não-operacionais pela negociação de ações em seus portfólios, além de lançamento de recibos de suas ações em bolsas estrangeiras, realização de arbitragens financeiras e operações cambiais que excediam suas necessidades puramente transnacionais. Daí por que o custo de oportunidade do capital tornou-se uma das principais variáveis estratégicas para a decisão de investir. (MIRANDA, 2001, p. 05).

O propósito da reestruturação das firmas, principalmente nos setores intensivos em capital, seria renovar e expandir suas capacidades tecnológica, organizacional e produtiva. Assim, os ganhos de produtividade e a competitividade de firmas e indústrias dependeriam cada vez mais de reinvestimento constante para desenvolver maior destreza na fabricação de seus produtos, capacitações técnica, organizacional e operacional em suas especialidades. A questão crucial é que no Brasil o processo de estabilização de preços e as reformas estruturais geraram efeitos desestabilizantes nos mercados de bens e, assim, nas decisões das firmas sobre investir, produzir, importar e exportar. (MIRANDA, 2001, p. 05).

As empresas nacionais e estrangeiras passaram pelos processos da abertura e da estabilidade de forma semelhante. Felizmente, um fato importante que ocorreu em ambas foi a retomada dos investimentos, embora não de forma ideal, mas significativa se comparada com o que se tinha até o momento. Além disso, as mudanças na economia vieram acompanhadas e contribuindo para um aumento no mercado consumidor interno e pelo aumento dos investimentos externos no país.

Com relação às empresas nacionais:

“Quanto às empresas nacionais eleitas pelo II PND para serem líderes, estão sendo obrigadas, como já dissemos, a modernizar-se. Sem reserva de mercado e retirados todos os tipos de subsídios e incentivos, quem não partiu para uma agressiva política de modernização reduziu seu espaço no mercado (muitas vezes limitando-se ao mercado de reposição), faliu ou foi absorvido por outra empresa. Aqui, sem a menor dúvida, o processo foi muito doloroso. A política monetária restritiva (excessivamente, diriam alguns), intrínseca a qualquer plano de estabilização, acabou tornando o ajuste das empresas nacionais difícil. Entretanto, apesar das dificuldades e críticas que podem ser feitas ao processo, não se pode negar que as empresas nacionais passaram a mudar de mentalidade e, mais importante do que tudo, as decisões de investimento começaram a ser implementadas. Reestruturação, produtividade, competitividade entraram pela primeira vez no vocabulário das empresas, que começaram a passar por verdadeiras revoluções”. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 28).

Quanto às empresas estrangeiras:

“... as que já estavam instaladas no país usufruíam do fechamento da economia, o que lhes possibilitava auferir margens de lucro inusitadamente elevadas, apesar de manterem baixas taxas de investimento e nenhum compromisso com qualidade. Essas, com a abertura, viram-se obrigadas a mudar radicalmente suas políticas de investimento sob pena de perderem o espaço no mercado que por tantos anos tinham dominado com tanta facilidade. Já nas empresas novas, nos mais diferentes segmentos, de chocolates a automóveis, que vinham atraídas pelo imenso mercado consumidor recém ampliado, o processo era semelhante: começavam “sondando” este novo mercado, introduzindo seus produtos primeiro através de importações para, somente após a comprovação de sua aceitação, iniciarem investimentos em plantas industriais. Ao iniciarem seus investimentos, além de continuarem importando seus produtos finais, começavam a importar máquinas e equipamentos”. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 28).

Para Miranda (2001), a proteção tarifária que havia com relação às empresas nacionais e estrangeiras aqui estabelecidas implicou excessiva diversificação de produtos. Além disso, o elevado nível de nacionalização dos produtos finais teria ensejado alto grau de integração, o que impedia os ganhos de produtividade decorrentes da especialização. Com a proteção elevada por câmbio, barreiras tarifárias e não tarifárias garantiam altas margens de lucro e desestimulavam a redução dos custos e a busca por aumento de produtividade. Repetiam-se processos e produtos tecnologicamente defasados. Por isso, os preços nacionais eram superiores aos internacionais, o que era extremamente prejudicial à inserção competitiva do Brasil no comércio internacional.

O autor conclui que: “a abertura comercial associada a um câmbio favorável às importações daria um choque de competitividade na estrutura industrial brasileira capaz de reverter a médio prazo as ineficiências herdadas do regime de substituição de importações: traria ganhos de eficiência alocativa; reduziria custos de produção e preços finais; modernizaria plantas pela redução do custo dos equipamentos importados; ajustaria o mix de produtos das firmas; diminuiria o grau de verticalização produtiva, especializando as empresas segundo suas vantagens competitivas; e aumentaria o volume de exportações, o que compensaria o impacto negativo inicial do aumento das importações sobre o balanço comercial, gerando por fim uma trajetória de crescimento sustentável”. (MIRANDA, 2001, p. 10).

“Embora a curto prazo as conseqüências do binômio “câmbio real valorizado e abertura comercial” fossem a elevação do coeficiente importado e déficits comerciais crescentes, a longo prazo a maior eficiência sistêmica, o menor custo da reestruturação industrial e a estabilidade monetária contribuiriam para expandir o nível dos investimentos privados nacional e estrangeiro. Esses, por sua vez, quando materializados em maior produção corrente, aumentariam a competitividade externa, revertendo a dinâmica deficitária do balanço comercial”. (MIRANDA, 2001, p. 10).

Com relação ao contexto de globalização do período, de acordo com Druck (1999), “as transformações recentes no mundo do trabalho só podem ser explicadas à luz de uma reconstituição histórica dos padrões que entraram em crise: o taylorismo e o fordismo”. A autora conclui que os principais motivos das mudanças nos padrões de gestão/organização do trabalho nos anos 90 foram: a necessidade de responder a competitividade determinada pelo

reordenamento do mercado internacional, a partir da maior abertura econômica; e, no plano nacional, o esforço para sobreviver à crise e à situação de instabilidade econômica determinadas, principalmente, por um processo inflacionário crônico.

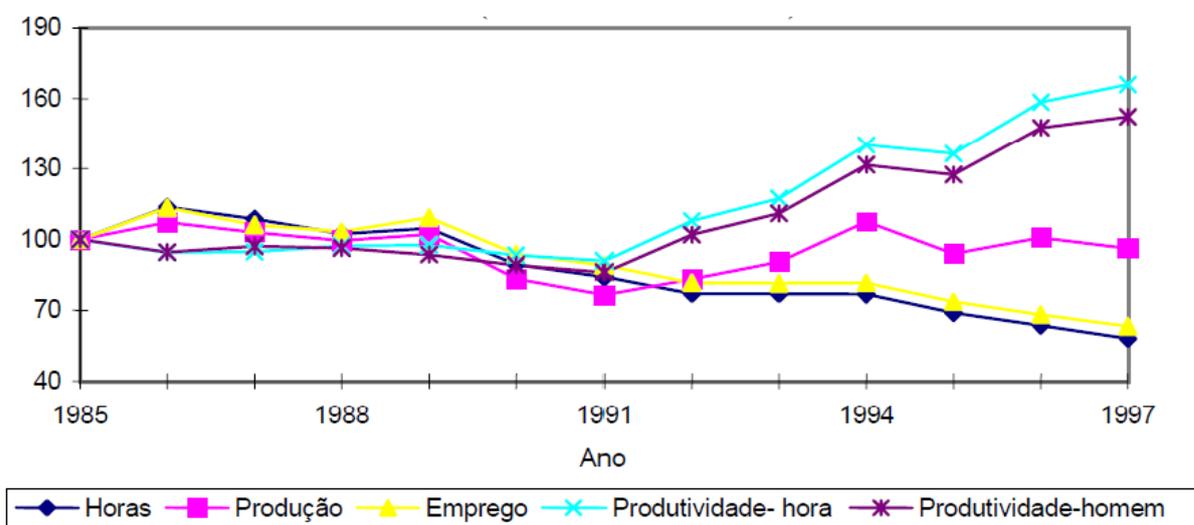
A indústria brasileira tem vivenciado, nos anos 90, um processo significativo de mudanças impulsionado pelo processo de liberalização comercial, Programa de Qualidade e Produtividade, processo de privatização, desregulamentação da economia e difusão de novas técnicas gerenciais e produtivas. O aumento marcante de produtividade que a indústria vem apresentando constitui uma das conseqüências dessas mudanças. (BONELLI e FONSECA, 1998, p. 01).

Para Matesco e Lavinias (1996): “A melhoria da qualidade dos processos produtivos e dos produtos finais exige uma ampla reestruturação no interior da empresa, sendo a responsabilidade sobre o controle da qualidade disseminada por todos os envolvidos no processo de produção. Ela implica, também, a eliminação de departamentos ou de atividades cujos serviços sejam melhor desempenhados fora das empresa, via terceirização de atividades não estratégicas, de processos e de serviços”. (MATESCO e LAVINAS, 1996, p. 03).

Rossi e Ferreira (1999) realizaram um estudo sobre a evolução da produtividade em 16 setores da indústria de transformação brasileira. O objetivo era analisar o impacto do processo de abertura da economia brasileira sobre a trajetória da produtividade do trabalho e da produtividade total dos fatores no período 1985/1997. Com os resultados obtidos os autores concluíram que: “a indústria brasileira passou, a partir de 1990, por um forte processo de reestruturação, ocasionando uma quebra na evolução da produtividade; a produtividade do trabalho, seja no conceito produtividade-homem, seja produtividade-hora, desde 1990 vem crescendo a altas taxas; igualmente a produtividade total dos fatores no período de 1985/97, independentemente do processo de estimação ou a inclusão da variável de capital humano, caracterizou-se por uma tendência de quebra durante a década de 80, havendo uma inversão nos anos 90, onde a produtividade total dos fatores passou a crescer a taxas positivas; o processo de abertura pode ser definido como um dos principais causadores do ganho de produtividade; políticas de proteção comercial representadas por altas tarifas nominais (ou efetivas) exercem pressões negativas sobre a taxa de crescimento da produtividade; o aumento da relação importações/PIB exerce um efeito benéfico no aumento da produtividade, como estabelecido nos modelos teóricos, mas para o caso brasileiro as exportações exerceram um efeito negativo”. (ROSSI e FERREIRA, 1999, p. 25).

O gráfico 1 apresenta os resultados do cálculo da produtividade do trabalho, a qual, segundo os autores, guarda estreita correspondência com o crescimento da renda per capita, sendo assim a medida mais apropriada quando o interesse está centrado no bem-estar econômico. Foram trabalhadas duas séries de produtividade do trabalho, em uma dividiu-se o valor adicionado (produção) pela mão-de-obra na produção e na outra pelas horas trabalhadas (também na produção), e estas séries foram denominadas, respectivamente, produtividade-homem e produtividade-hora.

GRÁFICO 1 – Produtividade do Trabalho – 1985 a 1997 (Índice Base 1985 = 100)



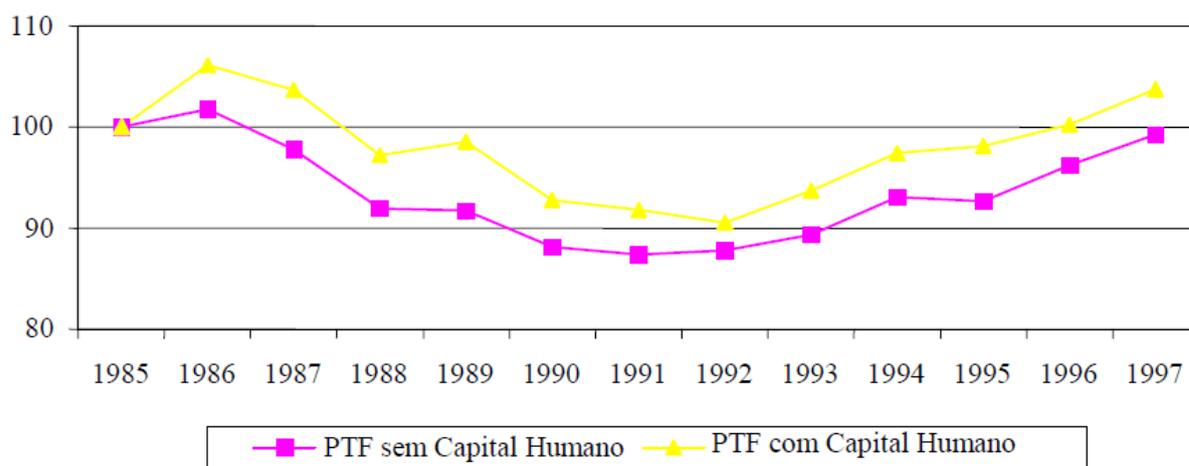
Fonte: PIM-DG e PIM-PF apud ROSSI e FERREIRA (1999).

O cálculo da produtividade do trabalho foi feito a partir dos dados de produção, pessoal ocupado na produção e horas trabalhadas na produção, obtidos, respectivamente, nas Pesquisas Industrial Mensal-Produção Física (PIM-PF) e Dados Gerais (PIM-DG), ambas do IBGE. O gráfico 1 apresenta a evolução da produtividade do trabalho para a indústria de transformação brasileira. Podemos verificar a tendência de alta no crescimento da produtividade no período de 1994/97 onde a produtividade do trabalho alcançou suas maiores taxas de crescimento, chegando a uma média de 7,97% a.a. no conceito produtividade-hora e 7,65% na produtividade-homem. (ROSSI e FERREIRA, 1999, p. 05).

No gráfico 2, os dados dizem respeito a produtividade total dos fatores, que faz parte das medidas de produtividade multifator, pois além da mão-de-obra, consideram-se os estoques de capital físico e humano para sua medição. De acordo com Rossi e Ferreira (1999), este conceito é o mais adequado quando se tem em mente a mensuração da eficiência econômica.

Conforme demonstra o gráfico 2, embora o país tenha entrado em período de ganhos de produtividade, com base em índice de 1985, apenas conseguiu recuperar as perdas de produtividade do período 1985/90.

GRÁFICO 2 – Produtividade Total dos Fatores – 1985 a 1997 (Índice Base 1985 = 100)



Fonte: ROSSI e FERREIRA (1999).

Dessa forma, os autores afirmam que os resultados do estudo desestimulariam a adoção de políticas de restrição comercial como estratégia de desenvolvimento e de proteção à indústria nacional. Partindo desse raciocínio, poder-se-ia mesmo questionar o modelo de substituição de importações adotado no país como política de crescimento de longo prazo. Embora os anos de proteção tenham sido marcados por altas taxas de crescimento, elas foram

conquistadas via acumulação de fatores, porém sob baixa produtividade. No longo prazo, a baixa competitividade das empresas brasileiras afetou o crescimento de longo prazo. Quando o nível de proteção começou a cair, no começo dos anos 90, a baixa produtividade da indústria e o retardo no progresso técnico nacional prejudicaram o país.

Em Bonelli e Fonseca (1998), também encontramos uma avaliação da produtividade total dos fatores da indústria de transformação no período de 1970 até 1997. Os autores constataram a emergência de um novo padrão de eficiência industrial desde o início dos anos 90. Este fato fica evidente ao se verificar a média de crescimento da produtividade total dos fatores no quinquênio 1993/97, a qual alcançou cerca de 5% a.a., nível considerado elevado quando comparado a nossa experiência recente desde os anos do milagre do milagre econômico da virada da década de 70.

A conclusão dos autores é que: “a economia brasileira parece ter ingressado, nos últimos anos, em nova fase de desenvolvimento produtivo. A característica principal dessa etapa está nos enormes ganhos de eficiência na produção agregada e de setores específicos importantes. Esse ganho de produtividade pode ser entendido como aumento da quantidade de produção por unidade de insumos utilizados, como expresso pelos indicadores de produtividade total dos fatores, pelos de produtividade parcial e, principalmente, dentre estes últimos, pelos da produtividade da mão-de-obra. Pode-se até mesmo atribuir ao aumento da produtividade da mão-de-obra a responsabilidade principal pelos ganhos de eficiência até aqui identificados, em todos os casos estudados”. (BONELLI e FONSECA, 1998, p. 21).

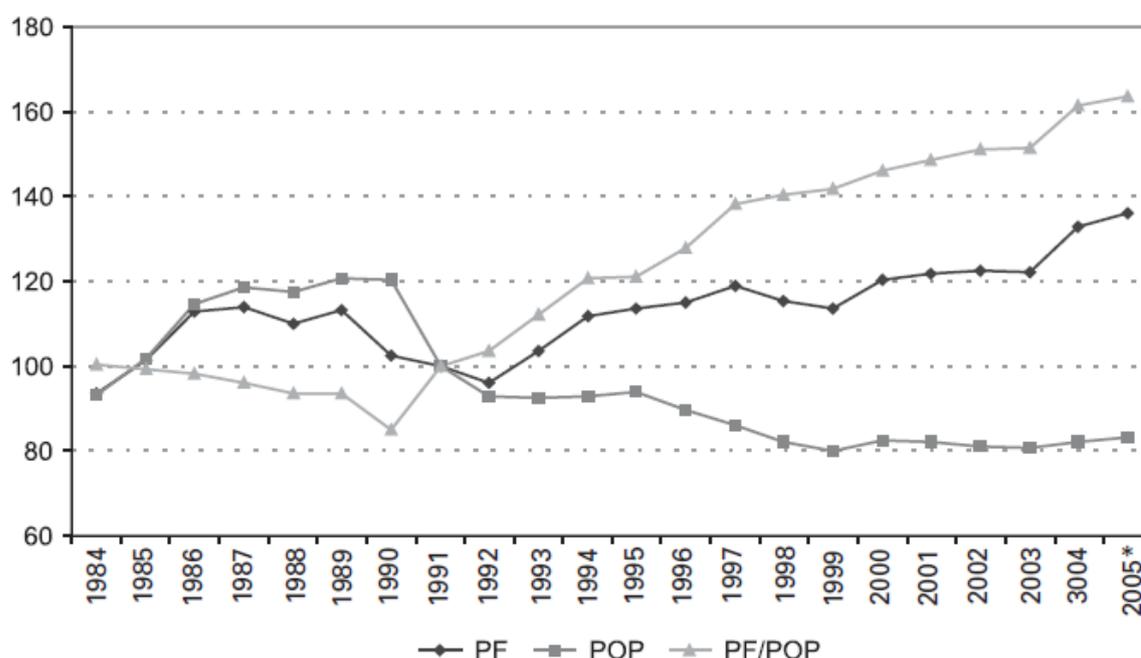
Para estes autores, os ganhos de produtividade da mão-de-obra na indústria brasileira, desde o início da década de 90, tiveram enormes implicações quanto à produtividade agregada, quanto à competitividade da produção manufatureira e quanto às perspectivas de evolução do emprego industrial para uma dada trajetória de crescimento da produção.

Diversos estudos empíricos procuraram explicar as fontes de crescimento da produtividade industrial brasileira na década de 1990. As análises indicam que a introdução de novas técnicas de produção e o acesso a bens de capital e insumos importados a preços mais próximos dos internacionais, após a liberalização comercial, também levaram a um forte enxugamento de mão-de-obra no setor industrial brasileiro. (NASSIF, 2008, p. 78).

No estudo de Nassif (2008), foi calculado o comportamento da produtividade do trabalho pela razão entre a produção física e o pessoal ocupado no setor manufatureiro no

período 1984-2005 (média de 12 meses a partir de outubro de cada ano). Os resultados foram apresentados no gráfico abaixo:

GRÁFICO 3 – Produtividade do trabalho (PF/PO), produção física (PF) e pessoal ocupado na indústria de transformação (1984-2005) – Índices acumulados (1991 = 100)



* Valores médios no período de 12 meses até outubro de 2005.

Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Mensal apud NASSIF (2008).

O Gráfico 3 permite delimitar o comportamento da produtividade do trabalho na indústria brasileira em dois grandes períodos: forte retração na segunda metade da década de 1980; e expressiva recuperação a partir do início da década de 1990. Em linhas gerais, os dados confirmam as evidências já apontadas em diversos trabalhos sobre o tema já publicados no Brasil: na segunda metade da década de 1980, a retração da produtividade é explicada por um aumento do emprego mais que proporcional ao incremento da produção física (em termos tendenciais); a partir da década seguinte, por seu turno, os elevados ganhos de produtividade da indústria são explicados principalmente pelos índices crescentes de expansão da produção

física, os quais foram acompanhados, no entanto, ora por um ritmo mais lento de aumento, ora por forte retração do emprego industrial. No entanto, o Gráfico 3 mostra claramente que, entre 1998 e 2003, o ritmo de crescimento da produtividade foi bem mais lento que o registrado no período 1990-1997. (NASSIF, 2008, p. 77).

Nassif escreveu em 2003: “Mais de uma década após a implementação e consolidação do processo de liberalização comercial no Brasil, restam poucas dúvidas com relação a alguns de seus benefícios: foi importante para ajudar a reverter o declínio da produtividade do trabalho que se vinha constatando desde meados da década de 1980; contribuiu para modernizar o parque industrial, mediante adoção de novas técnicas produtivas ou de gestão empresarial, bem como maior racionalização das plantas industriais pré-existentes via combinação mais eficiente de fatores e insumos envolvidos; e impôs forte disciplina aos grupos empresariais na prática de markups exageradamente elevados, em vista de maior exposição à concorrência externa”. (NASSIF, 2003, p. 05).

Na opinião de Moreira (1999): “A abertura teve o mérito de mostrar que o único caminho de sobrevivência possível é o da redução de custos, da especialização, dos ganhos de escala, da modernização dos produtos e da ida ao mercado externo em busca de novos mercados e insumos. Esse é o único caminho que pode dar à tese da “superioridade da empresa nacional” alguma chance de ser comprovada. Isso não significa dizer que o Estado deve assistir a esse processo de braços cruzados. Abertura não significa necessariamente *laissez-faire*. Falhas de mercado, principalmente no que diz respeito ao financiamento, colocam a empresa nacional em desvantagem em relação às empresas estrangeiras. É preciso que essa imperfeição seja de alguma forma remediada, no mínimo, para preservar a concorrência nos vários mercados. Esse enfoque, porém, é radicalmente distinto da opção protecionista do passado, que, em vez de favorecer a empresa nacional, perpetuava suas deficiências”. (MOREIRA, 1999, p. 37).

Segundo Nassif (2008), a partir da segunda metade dos anos 1980 observa-se uma considerável mudança na evolução da estrutura produtiva brasileira. A indústria de transformação, que mantinha uma participação média anual de 30,7% no PIB entre 1973 e 1985, e em 1986 bateu o recorde de 32% do PIB, começou a perder significativa participação relativa no fluxo global de riqueza do país. Assim, no início do processo de liberalização comercial, em 1990, a participação da indústria de transformação no PIB já caído para 22,7%.

Nas palavras de Nassif: “A queda na participação da indústria de transformação foi acompanhada por uma elevação na participação do setor de serviços no PIB brasileiro. Cabe ressaltar, de todo modo, que, pelo menos enquanto tendência, a retração expressiva da participação da indústria de transformação no PIB foi um fenômeno basicamente restrito à segunda metade dos anos 1980. De fato, ao menos como tendência, essa queda contínua foi interrompida ao longo da década de 1990, quando o peso do setor no PIB se manteve em torno de uma média anual de 22% (contra 29,8% na década anterior, após ter alcançado 32,1% em 1986). Nos últimos anos, houve um ligeiro aumento dessa participação, chegando a 23% em 2004”. (NASSIF, 2008, p. 83).

Quanto à questão de desindustrialização, abordada no primeiro capítulo, o autor acredita que as mudanças ocorridas na segunda metade da década de 1980 não caracterizam a desindustrialização na concepção do termo consagrado pela literatura econômica e nem mesmo com desindustrialização precoce em relação ao estágio de desenvolvimento econômico do país. “Afim, a queda na participação da industrial no PIB antecedeu ao processo de reformas econômicas estruturais da década de 1990 (liberalização comercial, privatizações, liberalização financeira externa, dentre outras)”. (NASSIF, 2008, p. 83).

Nassif (2008) conclui que a perda de participação relativa da indústria de transformação no PIB brasileiro decorreu de um forte decréscimo da produtividade industrial nos anos 1980, em meio a um quadro de estagnação econômica e conjuntura de alta inflação. “Na primeira metade da década seguinte, as taxas de crescimento médias anuais positivas observadas na produtividade do trabalho não se sustentaram após 1999, e, aliado ao forte declínio do investimento bruto da economia, a indústria de transformação não foi capaz de recuperar os níveis elevados de participação no PIB que prevaleceram até meados da década anterior”. (NASSIF, 2008, p. 84).

O IPEA divulgou recentemente um texto para discussão intitulado “O Brasil em quatro décadas”. Neste texto, os autores apontam que “após a acentuada desvalorização cambial de 1999 e diante das frustrações renitentes com o fraco desempenho econômico brasileiro, as empresas passaram a adotar estratégias exportadoras mais ativas, mediante esforço comercial e de rearranjo da distribuição das linhas de produção entre as filiais das corporações multinacionais. Em alguns casos, a escala do mercado interno e/ou a especialização, derivadas da dinâmica deste mercado, também implicaram atividades exportadoras, inclusive bens tecnologicamente mais elaborados. Assim como as firmas, a política externa adotada pelo

governo brasileiro, principalmente a partir de 2003, também passou a dar maior importância à promoção das exportações, bem como a buscar maior diversificação geográfica de destinos das mesmas, privilegiando grandes mercados do mundo em desenvolvimento. Dessa forma, houve ampliação das vendas de produtos manufaturados de maior valor agregado, tais como autopeças, chassis, automóveis, tratores, aviões, bens de capital, móveis e eletroeletrônicos”. (IPEA, 2010, p. 13). Como podemos ver na tabela 2, em 2005, as exportações de manufaturados alcançaram 55,1% do total.

TABELA 2 – Exportação por fator agregado e contas selecionadas do balanço de pagamentos no Brasil – 2002 a 2008

	Participação sobre o total			US\$ milhões			
	Básico	Semimanufaturado	Manufaturado	Exportação	Importação	Saldo comercial	Transações correntes
2002	28,1	14,9	54,7	60.362	47.240	13.121	-7.637
2003	29,0	15,0	54,3	73.084	48.290	24.794	4.177
2004	29,6	13,9	54,9	96.475	62.835	33.641	11.679
2005	29,3	13,5	55,1	118.308	73.606	44.703	13.985
2006	29,2	14,2	54,4	137.807	91.351	46.457	13.643
2007	32,1	13,6	52,3	160.649	120.617	40.032	1.551
2008	36,9	13,7	46,8	197.942	173.107	24.836	-28.192

Fonte: DEPLA/MDIC apud IPEA (2010).

Ainda analisando os dados da tabela 2, verifica-se que o saldo comercial se ampliou, mesmo com o aumento das importações, entre 2002 e 2006. Segundo os pesquisadores do IPEA, isso se deve ao aumento do volume dos manufaturados e a recuperação dos preços das *commodities*. “Estimuladas por conjuntura internacional extremamente benigna – comércio exterior crescendo a taxas elevadas, baixas taxas de inflação e taxas de juros reais próximas a zero ou negativas nos principais países desenvolvidos –, as exportações brasileiras atingiram US\$ 198 bilhões em 2008. Comparando-se com o total exportado em 2002, este número equivale a uma taxa de crescimento real anual de aproximadamente 18,4%”. (IPEA, 2010, p. 13).

O dinamismo do agronegócio – complexo da soja, carnes, madeira e derivados, açúcar e álcool, papel e celulose etc. –, obtido com a expansão da fronteira agrícola, os

melhoramentos genéticos patrocinados pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) e o crescimento internacional, foi um dos fatores que mais contribuíram para o *boom* exportador. Outros fatores relevantes foram o surgimento da China e da Índia como grandes mercados consumidores e a modificação das estratégias adotadas pelas empresas estrangeiras no país, seja pela participação direta no comércio exterior em produtos de maior conteúdo tecnológico e em áreas de maior expansão, seja pela associação ou compra de empresas locais, estimulando, por meio da concorrência, a reação das corporações brasileiras. (IPEA, 2010, p.13).

3.2 O processo de reestruturação industrial: avaliação por setores

3.2.1 Bens de Consumo

A produção de bens de consumo é realizada tanto por empresas nacionais quanto por subsidiárias de transnacionais. Voltadas primordialmente para o mercado interno, as empresas têm procurado ampliar suas classes de renda-alvo, expandir a utilização de marcas estabelecidas para mercados similares e maximizar a utilização de canais de distribuição para seus produtos. As formas preponderantes de reestruturação dos negócios tem sido aquelas que permitem explorar sinergias em termos de processos de produção e de tecnologias de processo e de produtos. No Brasil, o que se observa na década de 1990 é a menor diversificação da produção, sobretudo pelas empresas brasileiras. Algumas brasileiras importantes tornaram-se montadoras de peças e componentes importados ou comerciantes de bens fabricados no exterior, e outras foram vendidas a players internacionais. (MIRANDA, 2001, p. 26).

No setor automobilístico, segundo Barros e Goldenstein (1997), as montadoras foram beneficiadas pela atração de investimos provocada pela ampliação do mercado brasileiro, somado ao mercado do Mercosul, e, também, pela saturação do mercado nos países desenvolvidos. Não é a proteção que traz novos investimentos, pelo contrário, quanto maior a proteção, menor o nível e a velocidade dos investimentos. As empresas já instaladas se modernizam de forma mais lenta ou mesmo permanecem sem nenhuma alteração em função do nível de proteção.

Com a liberalização as empresas instaladas foram obrigadas a modernizar-se sob pena de perder fatias importantes de seus mercados. “As empresas já instaladas também estão sendo obrigadas a se modernizar. Todas as montadoras com plantas no Brasil estão em processo de modernização, introduzindo plantas novas para a fabricação de modelos mundiais e desativando os velhos modelos. Nos últimos cinco anos, o setor avançou bastante em termos de redução do gap tecnológico com a introdução de uma linha de produtos muito mais moderna. Entretanto, apesar da aceleração do nosso ritmo de introdução de novos modelos ainda estamos distantes dos países centrais”. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 16).

Segundo Barros e Goldenstein (1997), uma característica que se destaca nos novos investimentos no período era o fato de eles não estarem concentrados na região do ABC. Os investimentos automobilísticos estavam passando por uma mudança geográfica.

No caso específico da indústria automobilística – exceto para a FIAT, para quem o mercado externo, exclusive MERCOSUL, constitui parte significativa de sua demanda – as estratégias de modernização de processos e produtos objetivavam competir com as importações e com novos entrantes no mercado brasileiro e argentino. Para a GM, o mercado externo só absorvia componentes. A VW, que tinha até 1991 uma participação de 75% dos veículos em suas exportações totais, reverteu tal estratégia. Entre 1994 e 1997, a participação de peças e componentes para veículos, sobretudo para empresas do mesmo grupo, cresceu significativamente no total de suas exportações. Para os dois grupos o Brasil seria base de produção destinada ao MERCOSUL e à América Latina. (MIRANDA, 2001, p. 27).

A terceirização de etapas do processo de produção tornou-se parte importante das estratégias das montadoras. Entre 1994 e 1996 a opção preferencial foi por fornecedores internacionais, implicando déficit comercial progressivo do setor. A partir de 1997, houve compras significativas de empresas nacionais produtoras de peças e componentes por internacionais do ramo, deslançando intenso processo de reestruturação do setor. As montadoras investigadas pelo GAP/BNDES (1998) atribuíram, para o período 1997/2001, pouca importância à estratégia preferencial, até então prevalente, de substituir fornecedores locais por importações. Ganha peso a substituição dos atuais fornecedores e de suas importações pela produção de peças e componentes no Brasil por empresas internacionais recém-instaladas. (MIRANDA, 2001, p. 27).

Com relação ao setor de autopeças, a velocidade e intensidade do processo de reestruturação foram explicadas pelo interesse que o capital internacional tinha no setor. Este foi um dos setores em que ocorreu o maior número de compras, fusões, associações e *joint-ventures*. As transformações que estão ocorrendo no setor automobilístico internacional têm obrigado o setor de autopeças em todo mundo a se adaptar a novas formas de interação com as montadoras. Com a “globalização” do processo de produção, quem não tiver tecnologia, escala e um parceiro internacional não sobreviverá, a não ser no nicho de mercado de reposição. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 17).

O setor de eletroeletrônica foi considerado o setor que melhor ilustrou o papel da abertura e da estabilização na ampliação do mercado e modernização das empresas. A abertura de importações possibilitou expressiva redução no custo de produção e, portanto, no preço. A queda dos preços associada à volta do crédito e à elevação de renda dos consumidores após o Plano Real levou a uma explosão do consumo. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 17).

Para Miranda (2001), merece destaque um aspecto relevante da reestruturação do setor de bens de consumo: “as entradas de novas empresas internacionais importantes, sobretudo por meio de aquisições de empresas nacionais ou, com menor frequência, de filiais que aqui operavam. Essa conduta de alguns players expressivos mundialmente e a expansão do market share dos que aqui já estavam tornam o papel das transnacionais estratégico para os níveis de investimento, produção, exportação e importação do Brasil nessa categoria”. (MIRANDA, 2001, p. 27).

3.2.2 Bens de Capital

A indústria de bens de capital no Brasil é bastante diversificada. Compõe-se de cinco segmentos: material de transporte, máquinas agrícolas e de terraplanagem, equipamentos para geração e transmissão de energia elétrica, eletrônica profissional e máquinas equipamentos industriais. Até a década de 1990, a indústria apresentava vantagens competitivas nos segmentos que operavam por encomendas, derivadas das demandas das empresas estatais de energia, petróleo e telecomunicações. Sempre que estas expandiam seus investimentos, o

setor crescia e diversificava a sua produção. A dinâmica do segmento de máquinas para construção civil dependia dos investimentos públicos em infra-estrutura, dos serviços de engenharia e montagens industriais das empreiteiras. Portanto, os projetos implementados pelos grandes grupos de construção civil no Brasil e no exterior foram vitais à dinâmica dessa indústria. (MIRANDA, 2001, p. 27).

As indústrias de eletrônica profissional (informática, telemática, automação industrial e equipamentos de telecomunicação) em sua maioria, como aponta Miranda (2001), apresentava baixa competitividade na década de 80 em razão da defasagem tecnológica dos produtos, de custos de produção elevados e preços finais bastante acima dos preços do mercado internacional. Algumas áreas tiveram êxito como, por exemplo, a área de automação bancária e de componentes para equipamentos de transmissão de som, dados e imagem.

Já na indústria de material de transporte, o segmento mais dinâmico foi o de aeronáutica, com tecnologia avançada graças a projetos desenvolvidos em conjunto com empresas internacionais do setor. A indústria de máquinas industriais, entretanto, apresentava deficiências competitivas herdadas do regime de substituição de importações. Somente alguns nichos foram mantidos, como o de máquinas para as indústrias alimentar, de papel e celulose e de artefatos de plástico. Nas palavras de Miranda: “A preservação desses nichos é decorrência tanto das estratégias dos empresários de elevar a competitividade de seus produtos por meio da incorporação de componentes importados tecnologicamente mais avançados, quanto da divisão internacional do trabalho entre transacionais do setor, em que ao Brasil coube a fabricação de máquinas menos sofisticadas, cuja demanda ainda é significativa pela periferia europeia e da América Latina. Em síntese, pode-se dizer que há uma especialização regressiva na indústria de equipamentos industriais, mas, até o momento, o mesmo não pode ser generalizado para os demais segmentos de bens de capital, cuja evolução dependerá da escolha de fornecedores pelas empresas privadas dos setores de telecomunicações e energia e pelas atuais concessionárias de serviços públicos”. (MIRANDA, 2001, p. 29).

Moreira e Correa (1997) alertam para uma série de imperfeições no processo de concorrência gerado pelo mercado. Segundo os autores: “Imperfeições advindas de economias de escala e aprendizado e das condições de financiamento dão muitas vezes aos produtores estrangeiros vantagens significativas, que não estão diretamente ligadas às vantagens comparativas. Isto é particularmente verdade para setores como o de bens de capital, onde as

economias de escala e aprendizado são significativas e as condições de financiamento são decisivas”. (MOREIRA e CORREA, 1997, p. 89).

Por isso, os autores defendiam uma participação do Estado no sentido não só de atuar sobre o chamado custo Brasil, mas também de ter um papel decisivo no sentido de atenuar essas desvantagens e impedir que o resultado da concorrência fosse prejudicial aos interesses do país. O Estado também deveria procurar acelerar os processos de reestruturação para que rivalidades oligopólicas ou estruturas familiares não elevassem os custos da reestruturação, o que colocaria em risco seus resultados. (MOREIRA e CORREA, 1997, p. 89).

3.2.3 Commodities

Os produtores de commodities mais competitivos operam com empresas integradas verticalmente em cadeias específicas: mineração-siderurgia-produtos metalúrgicos, celulose-papel-artefatos, soja-óleos vegetais, torta e farelo – abate, preparações de carne. A integração vertical garante acesso à matéria-prima e controle de custos em toda a cadeia, elementos vitais à competitividade – preço dessas indústrias. Dessa forma, mesmo os grupos nacionais com posição secundária em commodities procuram integração vertical de suas empresas nessas atividades. (MIRANDA, 2001, p. 25).

Os anos recentes revelam atração acentuada dos empresários nacionais pela área de commodities, pela expansão dos grandes grupos, pela compra de empresas menores, pela participação de privatizações e pela ampliação de capacidade de plantas existentes. Em que pesem as vantagens absolutas em recursos naturais, o que constitui fator de competitividade brasileira, o crescimento da participação de commodities na produção dos grandes grupos brasileiros revela o grau de aversão ao risco dos empresários e a existência de barreiras tecnológicas associadas à entrada em setores de ponta dificilmente transponíveis pelo empresariado nacional, como deixaram claro várias tentativas realizadas na década de 1980. Ademais, os diversos setores de commodities minimizam as incertezas e a perda de rentabilidade associadas às flutuações conjunturais do nível interno de atividade; facilitam o acesso a fontes externas de financiamento; e, em situações de extrema volatilidade cambial,

constituem instrumento mais barato de hedge, como verificado em 1999. (MIRANDA, 2001, p. 26).

CONCLUSÃO

As reformas implantadas na economia brasileira nos anos 1990 foram fundamentais para estabelecer um novo rumo para o desenvolvimento sustentado no país. A liberalização do comércio alterou profundamente o rumo das empresas no Brasil. A estabilização dos preços através do Plano Real foi uma enorme conquista para um povo assombrado com a inflação. Estavam lançadas as novas bases sobre as quais a economia iria se organizar.

Na década anterior, chamada de a “década perdida”, o Brasil vivenciou uma prolongada estagnação econômica e uma conjuntura de alta inflação. A crise do chamado modelo de substituição de importações significou, de certa forma, a crise de um padrão de desenvolvimento econômico que tinha o Estado como principal fonte de financiamento. As políticas de subsídios ao setor privado, mantidas pelo Estado para garantir a competitividade da indústria brasileira não puderam ser mantidas diante dos fracos resultados.

Diante desses fatos, o trabalho buscou avaliar o processo de reestruturação produtiva no país e suas conseqüências para a indústria. Para entender melhor esse processo, o segundo capítulo apresentou as reformas mais importantes ocorridas no país nos anos 1990, a abertura e a estabilidade, tratando também da política cambial e do contexto internacional do período. Como a proposta foi tratar da indústria, no primeiro capítulo optamos por explorar o debate: o Brasil estaria ou não passando por uma “desindustrialização”.

Nosso objetivo não era responder a esta pergunta. Inicialmente, trouxemos a teoria sobre o tema “desindustrialização”, debatendo a opinião de alguns autores que falam em desindustrialização no Brasil. Procuramos colocar vários autores, com opiniões diversas sem, contudo, pretender esgotar a questão. A desindustrialização no país é manchete recorrente de noticiários nos últimos meses e já há algum tempo divide a opinião dos economistas.

Para alguns, a desindustrialização no Brasil é evidente. Bresser-Pereira, por exemplo, acredita que o país está se desindustrializando desde 1992. Segundo ele, a moeda apreciada prejudica as oportunidades de investimento em exportações e inunda o mercado interno com bens importados, diminuindo a poupança e quebrando empresas. Estaria assim caracterizada a desindustrialização prematura da economia brasileira.

Na posição contrária, ou seja, que o Brasil não estaria passando por uma desindustrialização podemos citar Nassif. Para ele, o período a partir de 1990 não pode ser

classificado como de desindustrialização, uma vez que a indústria manteve sua participação média anual no total do PIB. Além disso, segundo o autor, não houve uma realocação generalizada dos fatores produtivos para segmentos industriais baseados em recursos naturais, nem se configurou um retorno vigoroso ao padrão de especialização exportadora em produtos intensivos em recursos naturais ou em trabalho.

O processo de abertura comercial brasileira foi um conjunto de medidas que buscou a desregulamentação da economia, a redução das barreiras tarifárias e não tarifárias e a abertura da conta de capital. Além disso, ocorreu a privatização das indústrias de transformação e dos serviços de utilidade pública. Assim, o Estado deixava de ser um Estado-empresário e o mercado passava a substituí-lo na definição da alocação de recursos.

O plano Real e a conseqüente estabilização dos preços são igualmente relevantes para que possamos entender o processo de reestruturação produtiva. O plano Real conseguiu sucesso imediato na estabilização da inflação. Ela passou de um nível superior a 40% ao mês em julho de 1994 para menos de 2% ao mês no final do mesmo ano. Entretanto, a taxa de câmbio foi escolhida como âncora do plano Real. Esta opção teve seus custos gerando desequilíbrios orçamentários e no balanço de pagamentos. Com as crises financeiras de 1997 e 1998, e ataques especulativos ao real em 1999, o governo fez a transição para o câmbio flutuante.

Quanto ao contexto internacional, essencial para que possamos analisar as mudanças ocorridas no Brasil no período analisado, destacamos dois pontos marcantes da década de 90. O primeiro deles foi o chamado “consenso de Washington”, conjunto de medidas que se tornou a política oficial do FMI. Seguida pelo país em alguns pontos, essa “cartilha” tem defensores e críticos. O segundo fato que não podemos deixar de abordar foi o substancial crescimento e desenvolvimento econômico da China. A desvalorização da moeda chinesa, especialmente, recebe críticas de vários países. Além do mais, a China foi uma exceção por ser um país em desenvolvimento que não seguiu o consenso de Washington e as políticas ditadas pelo FMI.

Por fim, analisamos o enfoque e as conseqüências de todas as transformações ocorridas no país para o processo de reestruturação produtiva. Com a abertura comercial as empresas instaladas no país foram obrigadas a pensar seriamente, pela primeira vez, em eficiência, aumento de produtividade, redução de custos e introdução de novas tecnologias.

Quando a economia estava fechada, não existia concorrência, e, com a abertura, as empresas precisaram conquistar e manter elas próprias seu mercado consumidor.

Apresentamos alguns estudos de autores sobre a questão da produtividade neste período. Os autores demonstram por meio de gráficos que a produtividade aumentou com a abertura. Outro fato positivo foi o aumento do grau de eficiência da indústria brasileira. A política de restrição comercial como estratégia de desenvolvimento e de proteção à indústria nacional não era aconselhada por resultar em baixa produtividade e conseqüente perda de competitividade das empresas.

Assim, concluímos que as reformas foram mais benéficas do que prejudiciais ao país. Embora tenha sofrido críticas, a abertura comercial foi imprescindível para despertar o interesse e a necessidade das empresas instaladas no Brasil em buscar aumentar a produtividade e alcançar maior eficiência nos produtos e processos. A indústria brasileira se modernizou e a produtividade aumentou. Concordamos com Nassif que não podemos classificar como “desindustrialização” o período a partir dos anos 1990. No entanto, concordamos também com seu alerta para que a sobrevalorização da moeda brasileira em relação ao dólar não acabe por deflagrar um processo precoce de desindustrialização no Brasil. A preocupação atual dos economistas e da indústria brasileira é com a perda de competitividade da indústria nacional diante da valorização da moeda. Para resolver essa questão é aconselhado que se promova uma política industrial voltada para as necessidades e peculiaridades do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AVERBUG, André. Abertura e integração comercial brasileira na década de 90. In: GIAMBIAGI, Fabio; Moreira, Maurício Mesquita. **A economia brasileira nos anos 90**. 1. ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 43-82.

BARROS, José Roberto Mendonça; GOLDENSTEIN, Lídia. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 17, n. 2(66), p. 11-31, abr./jun. 1997.

BONELLI, Regis; FONSECA, Renato. **Evolução da competitividade da produção manufatureira no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

BONELLI, Regis; FONSECA, Renato. **Ganhos de produtividade e eficiência: novos resultados para a economia brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. O segundo consenso de Washington e a quase-estagnação da economia brasileira. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 23, n. 3(91), p. 03-34, jul./set. 2003.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Desindustrialização e doença holandesa. **Folha de S. Paulo**, 09/04/2007.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Doença Holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana**. São Paulo, 2008. Disponível em: <<http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=2470>>. Acesso em: 15 de novembro de 2010.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Brasil vive desindustrialização. **Folha de S. Paulo**, 29/08/2010.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise: A economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: UNESP, 2002.

CARVALHO, Laura Barbosa. **Diversificação ou especialização: uma análise do processo de mudança estrutural da indústria brasileira nas últimas décadas.** Rio de Janeiro: BNDES, 2010.

CASTRO, Antonio Barros de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90. Uma interpretação. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 3(83), p. 03-26, jul./set. 2001.

CASTRO, Antonio Barros de; SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. Dois episódios de valorização cambial. **Folha de S. Paulo**, 29/03/2006.

DRUCK, Maria da Graça. Globalização e Reestruturação Produtiva: o Fordismo e/ou Japonismo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 19, n. 2(74), p. 31-48, abr./jun. 1999.

FRANCO, Gustavo H. B. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 18, n. 3(71), p. 121-147, jul./set. 1998.

GIAMBIAGI, Fabio; ALMEIDA, Paulo Roberto. **Morte do consenso de Washington?** Os rumores a esse respeito parecem muito exagerados. Rio de Janeiro: BNDES, 2003.

GIAMBIAGI, Fabio; RIGOLON, Francisco José. **A economia brasileira: panorama geral.** Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

IEDI. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?** São Paulo, 2005.

IEDI. **A Evolução da Estrutura Industrial.** São Paulo, 2008.

IPEA. **O Brasil em quatro décadas.** Rio de Janeiro, 2010.

LACERDA, Antonio Correa de; NOGUEIRA, Rodrigo Hisgail de Almeida. Novas evidências sobre os impactos da valorização cambial na estrutura produtiva brasileira. **Seminário PUC/SP**, 2008. Disponível em: <http://www.pucsp.br/eitt/downloads/vi_ciclo_lacerda_novas_evidencias.pdf>. Acesso em: 02 de outubro de 2010.

MALAN, Pedro S. Uma crítica ao consenso de Washington. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 11, n. 3(43), p. 05-12, jul./set. 1991.

MATESCO, Virene Roxo; LAVINAS, Lena. **A reestruturação produtiva nas empresas brasileiras e seu reflexo sobre a força de trabalho, por gênero**. Brasília: IPEA, 1996.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Economia e política do desenvolvimento recente na China. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 19, n. 3(75), p. 381-400, jul./set. 1999.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização da economia asiática. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 26, n. 3(103), p. 381-400, jul./set. 2006.

MIRANDA, José Carlos. **Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990**. Brasília: IPEA, 2001.

MOREIRA, Maurício Mesquita. **Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

MOREIRA, Maurício Mesquita; CORREA, Paulo Guilherme. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 17, n. 2(66), p. 61-91, abr./jun. 1997.

MOREIRA, Maurício Mesquita; PUGA, Fernando Pimentel. **Como a indústria financia o seu crescimento: uma análise do Brasil pós-Plano Real**. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

NASSIF, André. **Uma contribuição ao debate sobre a nova política industrial brasileira**. Rio de Janeiro: BNDES, 2003.

NASSIF, André. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 28, n.1(109), p.72-96, jan./mar. 2008.

OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmem A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n.2(118), p.219-232, abr./jun. 2010.

PALMA, José Gabriel. Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa. In: CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO, FIESP e IEDI, 2005, São Paulo. [**Trabalhos apresentados**]. Cambridge: Universidade de Cambridge. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/download/publicacoes_economia/jose_gabriel_palma.pdf>. Acesso em: 10 de agosto de 2010.

PINHEIRO, Armando Castelar; GIAMBIAGI, Fabio; GOSTKORZEWICZ, Joana. O desempenho macroeconômico do Brasil nos anos 90. In: GIAMBIAGI, Fabio; Moreira, Maurício Mesquita. **A economia brasileira nos anos 90**. 1. ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 11-42.

PINHEIRO, Armando Castelar; GIAMBIAGI, Fabio; MOREIRA, Maurício Mesquita. **O Brasil na década de 90: uma transição bem-sucedida?** Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

ROSSI, José Luiz; FERREIRA, Pedro Cavalcanti. **Evolução da produtividade industrial brasileira e abertura comercial**. Rio de Janeiro: IPEA, 1999.

SCHWARTSMAN, Alexandre. A crise cambial e o ajuste fiscal. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 19, n. 1(73), p. 05-29, jan./mar. 1999.

SILVA, Maria Luiza Falcão. Plano real e âncora cambial. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 22, n. 3(87), p. 03-24, jul./set. 2002.

SONAGLIO, Cláudia Maria; ZAMBERLAN, Carlos Otávio; CAMPOS, Antonio Carvalho. Políticas de câmbio e evidências de desindustrialização no Brasil pós-plano real: uma análise com dados em painel. In: ANPEC Sul 2010, Porto Alegre. [**Artigos apresentados**]. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/anpecsul2010/artigos/07.pdf>>. Acesso em: 07 de setembro de 2010.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento Econômico**. 5ª Edição. São Paulo: Atlas, 2005.

VIEIRA, Flávio Vilela. China: crescimento econômico de longo prazo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 26, n. 3(103), p. 401-424, jul./set. 2006.