

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

ALEXANDRE SILVA MARKOSKI

**COMÉRCIO BILATERAL BRASIL-CHINA:
UM ESTUDO SOBRE O PERFIL DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA
ENTRE 2000 E 2010**

Porto Alegre

2013

ALEXANDRE SILVA MARKOSKI

**COMÉRCIO BILATERAL BRASIL-CHINA:
UM ESTUDO SOBRE O PERFIL DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA
ENTRE 2000 E 2010**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia, com ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. André Moreira Cunha

Porto Alegre

2013

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Responsável: Biblioteca Gládis Wiebelling do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS

M346c Markoski, Alexandre Silva

Comércio bilateral Brasil-China : um estudo sobre o perfil da pauta exportadora brasileira entre 2000 e 2010 / Alexandre Silva Markoski. – Porto Alegre, 2013.

150 f. : il.

Orientador: André Moreira Cunha.

Ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre, 2012.

1. Comércio bilateral : Brasil : China. 2. Exportação. 3. Política econômica. 4. Comércio internacional. I. Cunha, André Moreira. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia. III. Título.

CDU 339.5

ALEXANDRE SILVA MARKOSKI

**COMÉRCIO BILATERAL BRASIL-CHINA:
UM ESTUDO SOBRE O PERFIL DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA
ENTRE 2000 E 2010**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia, com ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Aprovada em: Porto Alegre, 19 de dezembro de 2012.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. André Moreira Cunha – Orientador
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

Prof. Dr. Ricardo Dathein
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

Prof. Dr. Lauro Francisco Mattei
Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC

AGRADECIMENTOS

Reservo esse espaço, pequeno em comparação ao restante do conteúdo responsável por dar corpo a essa dissertação, para vários agradecimentos. Estes, por sua vez, são direcionados não apenas para pessoas, como também para instituições que me permitiram concluir este trabalho de forma satisfatória.

A começar pelos meus pais, Dari e Belarmina, os quais, ao longo dos últimos dois anos, mesmo distantes, sempre me proveram com o apoio necessário em termos de atenção, característica típica dos entes familiares mais próximos. Esse agradecimento se estende às minhas irmãs, cunhados e sobrinhos, com os quais mantive, durante este mesmo período, um contato igualmente distante, contudo, forte o suficiente para me manter estimulado no sentido de dar prosseguimento a este trabalho.

À UFRGS, principalmente, à equipe do PPGE, assim como, a todos os professores com os quais tive a grande oportunidade de não apenas aprofundar, como também consolidar meus conhecimentos sobre as ciências econômicas. Em especial, agradeço ao meu orientador André Cunha que, mesmo longe, fisicamente, durante o período em que esta dissertação foi desenvolvida, se revelou um elemento chave para a elaboração desta. De fato, admito que teria sido muito difícil iniciar, continuar, além de finalizar este trabalho sem o auxílio das contribuições intelectuais do mesmo, desde a concepção do projeto até a formatação final deste. Além disso, agradeço também a CAPES pelo financiamento, desde o início do curso, dessa minha evolução intelectual nos conhecimentos econômicos.

Dedico meus últimos agradecimentos a outros parentes residentes aqui no Rio Grande do Sul que, ao longo dos últimos dois anos, desde que me estabeleci aqui de forma fixa, proveram apoio, muitas vezes, mais do que suficiente, para que eu pudesse seguir em frente nessa árdua trajetória rumo à obtenção do título de mestre em economia. Minha tia Lúcia e seu marido Luís Fernando, assim como meus primos Lucas e Felipe que me acolheram, durante dois meses, em sua residência, enquanto não arranjava um lugar próprio para morar. Minha avó Terezinha, assim como, minhas tias Rosa e Shirly as quais passei a considerar, ultimamente, como minhas “segundas mães”, uma vez que, sempre procuraram cuidar de mim como a um filho em situações nas quais, por exemplo, fiquei doente.

A todos, muitíssimo obrigado!

RESUMO

De acordo com vários estudos econômicos, a China vem despontando, em termos de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto), em comparação tanto com economias desenvolvidas quanto em desenvolvimento. Sua taxa de crescimento média de 2 dígitos observada, em especial, durante a última década do novo milênio, tem chamado atenção para as possíveis implicações disso, dentro de um horizonte de longo prazo, para o desempenho econômico global. Nesse sentido, em termos dos desdobramentos disto em países já acostumados, historicamente, a exportar *commodities*, também já existem inúmeras análises contribuindo para avaliar as prováveis consequências deste fato para o desempenho econômico, de longo prazo, destes. O Brasil, por sua vez, parece se encaixar perfeitamente dentro desse contexto. De fato, durante os últimos dez anos, os brasileiros aumentaram, significativamente, suas relações comerciais com os chineses em termos tanto de exportações quanto de importações, principalmente, em relação a outros parceiros comerciais tradicionais como os Estados Unidos e a Argentina. Além disso, uma grande parte das pesquisas sobre esse assunto tem chamado atenção que esta intensificação do comércio bilateral, entre China e Brasil, tem implicado, ao mesmo tempo, em uma igual tendência não apenas de especialização, como também de primarização da pauta exportadora do último. Posto isso, o objetivo desta dissertação é analisar o comportamento geral da pauta exportadora brasileira, entre 2000 e 2010, tendo em vista detectar se vem ocorrendo algum processo, tanto de especialização, quanto de primarização das exportações totais brasileiras influenciado, essencialmente, pelo crescimento, cada vez maior, da importância do mercado chinês para o comércio exterior brasileiro.

Palavras-chave: Brasil. China. Comércio Internacional. Especialização. Primarização. *Commodities*.

ABSTRACT

According to several economic studies, China has been emerging in terms of GDP (Gross Domestic Product) growth in comparison with both developed and developing economies. Its average growth rates of 2 digits observed, specially, during this last decade of the new millennium, has pointed out for the possible implications of that, within a long term, for the overall economic performance. Hence, in terms of the impact of that on countries already used, historically, to export *commodities*, also already exist many analyses contributing to evaluate the probable consequences of this fact for the long-term economic performance of those. Brazil, in turn, seems to fit perfectly in this context. In fact, during the last ten years, brazilians increased, significantly, their commercial relations with the chineses in terms both of exports and imports, principally, in relation to other traditional trade partners like the USA and Argentina. Furthermore, a large part of the researches on this topic has pointed out that the intensification of this bilateral trade, between China and Brazil, has implied, at the same time, in an equal tendency not only of specialization, but also of primarization of the exports list of the last. Having said that, the objective of this dissertation is to analyze the overall behavior of brazilian exports list, between 2000 and 2010, in order to recognize if has been occurring some process of both specialization and primarization of Brazil's total exports influenced, essentially, by the growth, even bigger, of the importance of the chinese market for the brazilian international trade.

Keywords: Brazil. China. International Trade. Specialization. Primarization. *Commodities*.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1- PARTICIPAÇÃO RELATIVA DE CADA CATEGORIA GERAL DENTRO DOS 30 PRIMEIROS (57% COMPOSIÇÃO) EM 2000.....	53
GRÁFICO 2- PARTICIPAÇÃO RELATIVA DE CADA CATEGORIA GERAL DENTRO DOS 30 PRIMEIROS (59% COMPOSIÇÃO) EM 2010.....	53
GRÁFICO 3- PARTICIPAÇÃO RELATIVA DE CADA CATEGORIA GERAL DENTRO DOS 30 PRIMEIROS (65% COMPOSIÇÃO) EM 2000.....	65
GRÁFICO 4- PARTICIPAÇÃO RELATIVA DE CADA CATEGORIA GERAL DENTRO DOS 30 PRIMEIROS (61% COMPOSIÇÃO) EM 2010.....	66
GRÁFICO 5- COMPOSIÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA EM 2000....	79
GRÁFICO 6- COMPOSIÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA EM 2010....	80
GRÁFICO 7- PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (2000-2010).....	84
GRÁFICO 8- COMPOSIÇÃO DA PAUTA IMPORTADORA BRASILEIRA EM 2000....	96
GRÁFICO 9- COMPOSIÇÃO DA PAUTA IMPORTADORA BRASILEIRA EM 2010....	96
GRÁFICO 10- PRINCIPAIS ORIGENS DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS (2000-2010).....	97
GRÁFICO 11- PARTICIPAÇÃO RELATIVA DE CADA SETOR NOS FLUXOS ANUAIS TOTAIS DE IDE PARA O BRASIL.....	104
GRÁFICO 12- EVOLUÇÃO DO PESO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MINÉRIO DE FERRO PARA A CHINA E MUNDO.....	113
GRÁFICO 13- EVOLUÇÃO DO PESO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PETRÓLEO BRUTO PARA A CHINA E MUNDO.....	113
GRÁFICO 14- PARTICIPAÇÃO COMERCIAL (%) BRASIL –CHINA (2000-2010).....	115
GRÁFICO 15- COMÉRCIO BRASIL-CHINA (2000-2010).....	116
GRÁFICO 16- ÍNDICE INTENSIDADE COMÉRCIO BRASIL-CHINA (2000-2010).....	118
GRÁFICO 17- ÍNDICE HERFINDAHL-HIRSCHMANN.....	119

LISTA DE TABELAS

TABELA 1- EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS PAÍSES QUE RESPONDIAM POR 25% DO DESTINO DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS (2000-2010).....	54
TABELA 2- EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES CHINESAS POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA (1996 – 2008).....	60
TABELA 3- EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS PAÍSES QUE RESPONDIAM POR 30% DA ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS (2000-2010).....	67
TABELA 4- PRINCIPAIS AFILIADAS DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS NA CHINA, CLASSIFICADAS POR RECEITA (US\$ MILHÕES) (2008).....	72
TABELAS 5 E 6- MODIFICAÇÃO QUANTITATIVA E QUALITATIVA DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA ENTRE 2000 E 2010.....	82 E 83
TABELA 7- ÍNDICE INTENSIDADE DE COMÉRCIO BRASIL-CHINA (2000-2010)...	117
TABELA 8- ÍNDICE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA BRASIL-CHINA (2000-2010).....	121
TABELA 9- ÍNDICE DESEMPENHO EXPORTADOR COMPARADO PARA EXPORTAÇÕES SELECIONADAS (2000-2010).....	123
TABELA 10- ÍNDICE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA BRASIL-MUNDO (2000-2010).....	124
TABELA 11- ÍNDICE DE LAFAY PARA EXPORTAÇÕES SELECIONADAS (2000-2010).....	126
TABELA 12- ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DE EXPORTAÇÕES SELECIONADAS PARA COMÉRCIO BRASIL-CHINA (2000-2010).....	128

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 O COMÉRCIO INTERNACIONAL VISTO POR PERSPECTIVAS ECONÔMICAS DIVERGENTES: ESPECIALIZAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO	15
2.1 O MODELO RICARDIANO	16
2.2 O MODELO DE FATORES ESPECÍFICOS	21
2.3 A CRÍTICA CEPALINA	26
2.4 A “MALDIÇÃO DOS RECURSOS NATURAIS” E A “DOENÇA HOLANDESA”	32
2.5 CRESCIMENTO LIDERADO POR DIVERSIFICAÇÃO EM MANUFATURAS	40
3 INSERÇÃO INTERNACIONAL CHINESA (2000-2010)	51
3.1 DESEMPENHO GERAL DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010	52
3.2 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010	55
3.3 DESEMPENHO GERAL DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010	64
3.4 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010	68
3.5 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DO MUNDO PARA A CHINA (2000-2010)	70
3.6 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DA CHINA PARA O MUNDO (2000-2010)	73
4 INSERÇÃO INTERNACIONAL BRASILEIRA (2000-2010)	78
4.1 DESEMPENHO GERAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010	79
4.2 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010	85
4.3 DESEMPENHO GERAL DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010	95
4.4 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010	97
4.5 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DO MUNDO PARA O BRASIL (2000-2010) ...	101
4.6 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DO BRASIL PARA O MUNDO (2000-2010) ...	106

5 INFLUÊNCIA DA INTERNACIONALIZAÇÃO ECONÔMICA CHINESA SOBRE O PERFIL EXPORTADOR BRASILEIRO (2000-2010)	110
5.1 PRINCIPAIS RELAÇÕES ESTABELECIDAS ENTRE OS PROCESSOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO BRASILEIRA E CHINESA, ENTRE 2000 E 2010	110
5.2 ÍNDICE DE PARTICIPAÇÃO COMERCIAL	115
5.3 ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO	116
5.4 ÍNDICE HERFINDAHL-HIRSCHMANN	118
5.5 ÍNDICE DE VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS	120
5.6 ÍNDICE DE LAFAY	125
5.7 ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DE EXPORTAÇÕES	127
5.8 COMPARAÇÃO COM OUTROS ESTUDOS	130
6 CONCLUSÕES	140
REFERÊNCIAS	143

1 INTRODUÇÃO

A China vem se configurando, nos últimos anos, como uma das maiores economias do mundo¹. Para tanto, as razões e possíveis consequências desse desempenho vêm sendo objeto de estudos que analisam suas particularidades², efeitos de transbordamento sobre a ordem econômica e política internacional³, e potenciais limites⁴. Ao mesmo tempo, dados mostram que a China vem se transformando, ao longo da última década, no principal parceiro comercial brasileiro⁵. Entretanto, é importante ressaltar que esses trabalhos diagnosticam, ao mesmo tempo, que esse crescimento do comércio bilateral entre Brasil e China vem beneficiando as exportações brasileiras de determinados tipos de bens em detrimento de outros⁶.

Por conta disso, o objetivo geral desta dissertação é analisar o comportamento da pauta exportadora brasileira, entre 2000 e 2010, nos marcos do estreitamento dos laços comerciais sino-americanos. Em termos específicos, primeiramente, se faz necessário contextualizar a discussão sobre o comércio exterior entre Brasil e China dentro de teorias econômicas que abordam conceitualmente esse assunto. Em seguida, é preciso analisar o processo evolutivo da inserção internacional tanto chinesa quanto brasileira, ao longo dos últimos dez anos, com base nos principais dados macroeconômicos (exportações, importações e investimentos) dos dois países a fim de detectar se vem ocorrendo, recentemente, a constituição de algum tipo de relação econômica forte entre os dois países, especialmente, em termos de trocas comerciais. Por fim, essa análise econômica mais detalhada, feita anteriormente, tem em vista a realização

¹ Em 2010, o PIB chinês superou o japonês, assim, passando a ocupar a segunda colocação no ranking mundial, atrás apenas dos EUA. Ver: http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2010/08/china_0

² Os dois principais condicionantes do “milagre econômico chinês” foram as reformas iniciadas em 1978 por Deng Xiaoping e as políticas governamentais voltadas especificamente para o crescimento econômico. Os seguintes trabalhos analisam isso com maiores detalhes: Medeiros (1999), Nonnemberg (2010), Marti (2007) e Cunha & Acioly (2009).

³ Segundo Acioly, Pinto & Cintra (2011), o processo de ascensão da China, em confronto com o elevado poder americano ainda existente, difere da organização do sistema bipolar do período da Guerra Fria (EUA X URSS) uma vez que, se por um lado, a acumulação de poder mundial entre americanos e chineses vem acompanhada de tensões geopolíticas, principalmente após a crise 2008, por outro, as complementaridades econômicas no plano comercial, produtivo e financeiro passam a constituir uma relação simbiótica entre os dois países.

⁴ De acordo com Nonnemberg *et. al.*(2008), pelo menos do ponto de vista doméstico, não parece haver maiores dificuldades à continuidade do crescimento econômico chinês.

⁵ De acordo com dados do MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), em 2009, a corrente de comércio entre Brasil e China somou US\$ 36,1 bilhões e a entre o Brasil e os Estados Unidos US\$ 35,9 bilhões. Os dados revelam a primeira vez, em muitos anos, em que outro país supera os Estados Unidos como principal parceiro comercial do Brasil.

⁶ Lélis, Cunha e Lima (2012).

de um estudo conclusivo sobre a possibilidade da China estar, efetivamente, influenciando o perfil das exportações brasileiras, desde o início do século XXI.

Esse esforço é feito no sentido de testar a hipótese principal de que esteja ocorrendo algum processo de especialização da pauta exportadora brasileira em função, principalmente, do aumento da importância do mercado chinês para o comércio exterior brasileiro. Uma questão específica a ser testada, ainda nesse sentido, é a de que esse aumento da intensidade comercial entre brasileiros e chineses pautado, supostamente, no crescimento do “apetite” dos últimos por *commodities*, estaria exercendo, ao mesmo tempo, algum tipo de pressão no sentido de especializar a pauta exportadora brasileira, justamente, em alguns poucos produtos primários. Em outras palavras, é testada também a hipótese de primarização das exportações brasileiras.

Em termos de metodologia, o desenvolvimento dessa dissertação combina aspectos teóricos e descritivos. As diferentes teorias econômicas sobre comércio internacional explicitadas, detalhadamente, no primeiro capítulo são, ao longo dos dois seguintes, interpretadas à luz dos dados econômicos coletados de fontes diversas: *United Nations Commodity Trade Statistics Database* (UN COMTRADE), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), *Ministry of Commerce People`s Republic of China* (MOFCOM), *Conference on Trade and Development* (UNCTAD) e Banco central do Brasil. O quarto capítulo, em especial, usa esses mesmos dados econômicos fornecidos pelos capítulos anteriores para mensurar, empiricamente, por meio da utilização de índices específicos, as hipóteses de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira.

O segundo capítulo desenvolve uma discussão teórica em torno de duas vertentes do pensamento econômico que divergem sobre qual caminho, especialização ou diversificação, tende a levar, num horizonte de longo prazo, a uma “maximização”, por assim dizer, dos benefícios proporcionados, porventura, pelo comércio internacional. Nesse sentido, são apresentados, primeiramente, os modelos ricardiano e de fatores específicos, ambos defensores da primeira proposição. Em seguida, é abordado o argumento cepalino o qual, a princípio, critica a hipótese dos anteriores de que a especialização resulta em benefícios iguais tanto para economias centrais quanto periféricas. A argumentação cepalina é complementada, por sua vez, pelas abordagens da “doença holandesa” e “maldição dos recursos naturais”, ambas precursoras do pressuposto de que é a diversificação, ao invés da especialização, que tende a resultar, dentro de uma perspectiva de longo prazo, em “maximização” dos ganhos proporcionados, eventualmente, pelo comércio externo. Por último, é apresentado o

argumento de que somente a diversificação em manufaturas é capaz, no longo prazo, de garantir uma posição vencedora para os países que buscam desfrutar, adequadamente, das benesses proporcionadas pelas trocas comerciais internacionais.

O capítulo 3 analisa o processo de inserção internacional chinesa, em termos das variáveis macroeconômicas: exportações, importações e investimentos, entre 2000 e 2010. O capítulo 4 realiza a mesma análise, mas em termos da economia brasileira. Nos dois capítulos, o estudo está dividido, basicamente, em duas partes. A primeira parte avalia, detalhadamente, utilizando dados do UN COMTRADE e do MDIC, o comportamento das variáveis exportações e importações. Acompanhando, desde a evolução em termos de categorias gerais (ex: de matérias primas a máquinas e equipamentos, ou, de produtos básicos a manufaturados) até o progresso em termos de mercadorias específicas (ex: de minério de ferro a aviões, ou, de petróleo bruto a microcircuitos e transistores), assim como, a evolução também em termos dos principais destinos/origens das vendas/compras externas. A segunda parte avalia, também em detalhes, utilizando dados do MOFCOM, do UNCTAD e do Banco Central do Brasil, o progresso dos dois países em termos de investimentos externos diretos. Avaliando os fluxos tanto do mundo para estes quanto destes para o resto mundo.

O capítulo 5 testa a hipótese de que esteja ocorrendo algum processo de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira em função, principalmente, do aumento da importância do mercado chinês para o comércio exterior brasileiro. Para tanto, a partir dos dados fornecidos pelos capítulos 3 e 4, índices diversos são mensurados (IPC, IIC, Herfindahl-Hirschman, VCR, IDEC, Lafay e IEE) tendo em vista encontrar evidências empíricas que venham a confirmar, de forma consistente, a veracidade desta.

2 O COMÉRCIO INTERNACIONAL VISTO POR PERSPECTIVAS ECONÔMICAS DIVERGENTES: ESPECIALIZAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

O objetivo deste capítulo é explicitar o debate teórico em torno de duas posições, especialização e diversificação, que divergem sobre qual seria, dentro de uma perspectiva de longo prazo, o caminho mais indicado para o desenvolvimento econômico através do comércio internacional.

As duas primeiras seções dissertam sobre os modelos ricardiano e de fatores específicos, ambos defensores da hipótese de que a especialização produtiva, baseada nos princípios das vantagens comparativas, ou abundância relativa de fatores, representa a opção mais adequada para os países que pretendem, por assim dizer, maximizar os ganhos proporcionados, porventura, pelo comércio internacional.

As três seções seguintes, por outro lado, apresentam argumentos que questionam essa hipótese de que a especialização corresponde à opção mais correta para se atingir, através de relações comerciais internacionais, um nível de crescimento econômico satisfatório. Os cepalinos, através da Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio e da tese de Prebisch e Singer (1950), criticam a veracidade dessa hipótese com relação às economias periféricas as quais, seguindo os princípios das vantagens comparativas, costumam se especializar na produção e exportação de commodities. Os conceitos de “doença holandesa” e de “maldição dos recursos naturais”, abordados por autores como Palma (2007), Sinnot, Nash e De La Torre (2010) e Bacha e Fishlow (2010), desenvolvem a hipótese de que, ao invés da especialização, é a diversificação, mesmo dentro de setores primários, que contribui para o desenvolvimento econômico sustentável, dentro de um horizonte de prazo mais longo. Por último, Kaldor (1966,1967) e Thirlwall (2005, 2011) concordam com os anteriores, mas argumentam que somente a diversificação no setor manufatureiro é capaz de, no longo prazo, garantir taxas de crescimento econômico estáveis, além de superiores com relação às demais economias.

2.1 O MODELO RICARDIANO

Krugman (1988, p. 7) utiliza a história abaixo como base para desenvolver a hipótese de que o princípio da vantagem comparativa, desenvolvido por David Ricardo⁷, tende a trazer sempre benefícios para os países que o seguem no comércio internacional:

No dia dos namorados de 1996 nos Estados Unidos, (...), o possível candidato republicano à presidência, Patrick Buchanan, parou em uma floricultura para comprar uma dúzia de rosas para sua mulher. Aproveitou a ocasião para fazer um discurso denunciando a crescente importação de flores que, segundo ele, estava levando os floricultores norte-americanos à falência. É verdade que, no inverno, uma parcela crescente do mercado de rosas dos Estados Unidos é suprida por importações provenientes da América do Sul. Mas será que isso é ruim?

De acordo com Krugman (1988), supondo que os americanos e os países do hemisfério sul dispõem de uma dotação de fatores de produção (trabalho, terras, capital, etc.) suficiente para produzir dois bens diferentes, flores e computadores, e que, a alocação desigual desses recursos escassos para a produção dos dois bens implicará, necessariamente, na redução da quantidade produzida do bem que utiliza relativamente menos recursos em seu processo produtivo, essas economias se deparam com um impasse quando precisam decidir se vão priorizar a produção de uma ou outra mercadoria. Esse dilema é chamado de custo de oportunidade. Nesse caso, o custo de oportunidade das rosas em termos de computadores é o número de computadores que poderiam ser fabricados com os recursos utilizados para produzir um dado número de rosas.

Posto isso, ele também parte do pressuposto de que as diferenças, tanto de estação quanto de eficiência na produção de bens sofisticados, entre os hemisférios norte e sul, explicam os diferentes custos de oportunidade entre as duas regiões e a necessidade de que cada uma se especialize na produção de uma única mercadoria, a fim de que, no final das contas, ambas se beneficiem mutuamente do comércio mundial. Segundo ele, enquanto no hemisfério norte, durante o inverno, as flores precisam crescer num ambiente que demanda um excesso de recursos escassos (ex: investimentos em capital, estufas aquecidas e grandes gastos em termos de energia), no hemisfério sul, onde é verão, se revela muito mais fácil cultivar rosas. Além disso, ele considera o fato de que os trabalhadores sul americanos são menos eficientes que os norte americanos na produção de bens com maior conteúdo tecnológico como, por exemplo, computadores.

⁷ “Princípios de economia política e tributação” de David Ricardo, publicado pela primeira vez em 1817.

Com base nessas suposições, ele conclui a existência de uma diferença significativa entre os custos de oportunidade para produção de rosas em termos de computadores nos hemisférios norte e sul, de forma que, os americanos deveriam parar de cultivar rosas no inverno e destinar os recursos liberados desse cultivo à fabricação de computadores, enquanto que, a América do Sul deveria fazer justamente o contrário, deixando de produzir computadores e deslocando os recursos liberados para o cultivo de rosas. Caso os norte americanos se concentrem na fabricação de computadores e os sul americanos se foquem na produção de rosas, o mundo passará a produzir uma quantidade maior tanto de rosas quanto de computadores, assim, aumentando o “bolo” econômico mundial.

O comércio internacional gera esse aumento do produto agregado global porque permite que cada país se especialize na produção de um bem no qual possui uma vantagem comparativa. Um país apresenta uma vantagem comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade da produção desse bem em relação aos demais é mais baixo nesse país do que em outros⁸. Nesse sentido, a América do Sul possui vantagem comparativa em rosas no inverno e os Estados Unidos possuem uma vantagem comparativa em computadores. Dado isso, o comércio entre os dois países pode beneficiar a ambos se cada país exportar os bens nos quais possui uma vantagem comparativa. Em outras palavras, o padrão de vida em ambos os lugares pode ser melhorado se os sul americanos cultivarem rosas para serem exportadas aos norte americanos e, ao mesmo tempo, os norte americanos fabricarem computadores destinados à exportação para a América do Sul. Enfim, de acordo com Krugman (1988), esse exemplo das rosas no inverno evidencia os benefícios que podem vir a ser proporcionados pelo comércio internacional às economias que seguem os princípios da especialização baseada em diferenças internacionais na produtividade do trabalho, premissa básica do modelo Ricardiano.

O princípio da vantagem comparativa, desenvolvido por Ricardo, é baseado nas seguintes suposições, de acordo com Krugman (1988): o trabalho é o único fator de produção, a produtividade do trabalho para produção de um determinado bem não é a mesma para todos os países, a oferta de trabalho é limitada. Por conta dessas restrições, as economias tendem a se deparar, não apenas com limites em termos de quanto podem produzir, como também com

⁸ Krugman (1988) estima que o custo de oportunidade para produção de rosas em termos de computadores fica em dez milhões para cem mil, no hemisfério norte, e de dez milhões para trinta mil no hemisfério sul. Como a mesma quantidade de rosas é fabricada tanto no hemisfério norte quanto no hemisfério sul, mas a quantidade de computadores do qual se abre mão para ser produzida no hemisfério sul (30 mil) é menor do que no hemisfério norte (100 mil), o custo de oportunidade para produção de rosas em termos de computadores no hemisfério sul é menor, logo os sul americanos se especializam no cultivo de rosas e os norte americanos se especializam na fabricação de computadores.

dilemas, uma vez que, para produzir determinado bem, devem sacrificar um pouco da produção de outro bem⁹. A produtividade do trabalho é expressa em termos de necessidade unitária de trabalho (número de horas de trabalho necessárias para produzir um determinado tipo de bem) e definida como a_b (necessidades unitárias de trabalho para a produção do bem b), a produção do bem b é denominada Q_b , e os recursos totais da economia são definidos como L (oferta de trabalho da economia). Sendo Q_b a produção da economia do bem b, o trabalho utilizado na produção deste é $a_b Q_b$, e dada a oferta de trabalho L, os limites da produção dessa economia são definidos pela desigualdade abaixo:

$$\sum_i^n a_i x_i \leq L \quad (2.1)$$

Tendo em vista facilitar a compreensão da equação (1.1) dentro do princípio da vantagem comparativa ricardiana, o número de bens produzidos pela economia será reduzido para dois (queijo e vinho)¹⁰ e a restrição produtiva da economia passará a ser a seguinte:

$$a_q Q_q + a_v Q_v \leq L \quad (2.2)$$

Supondo que os valores de a_q e a_v são constantes, o custo de oportunidade de queijo em termos de vinho é constante. Esse custo de oportunidade é definido como o número de litros de vinho dos quais a economia teria de abrir mão para produzir um quilo extra de queijo. Nesse caso, para produzir outro quilo seriam necessários a_q homens-horas. Por outro lado, cada um desses homens-horas poderia, por sua vez, ser utilizado para produzir $1/a_v$ litros de vinho. Logo, o custo de oportunidade do queijo em termos de vinho é a_q/a_v . Por exemplo, se leva uma hora para se produzir um quilo de queijo e duas horas para se produzir um litro de vinho, o custo de oportunidade de queijo em termos de vinho é meio. A determinação dos custos de oportunidade de queijo em termos de vinho, contudo, não se revela condição suficiente para determinar as diferentes combinações de bens que a economia pode produzir. De maneira que, a fim de determinar o que a economia efetivamente produzirá, é preciso examinar os preços. Mais precisamente, é necessário conhecer o preço relativo dos dois bens na economia, ou seja, o preço de um bem em relação ao outro.

Supondo a existência de economias competitivas nas quais os trabalhadores querem maximizar suas remunerações, estes irão ofertar sua força de trabalho para os setores que

⁹ Esses dilemas são ilustrados graficamente por uma fronteira de possibilidades de produção, gráfico que mostra a quantidade máxima de um bem que pode ser produzida uma vez que a decisão de produzir qualquer outro bem foi tomada, e vice-versa.

¹⁰ Ao contrário de Ricardo que utiliza a dicotomia vinho e tecido em sua obra clássica, Krugman (1988) explica o princípio da vantagem comparativa utilizando a dicotomia queijo e vinho.

pagarem o maior salário. Sejam P_q e P_v os preços do queijo e do vinho, respectivamente. Se são necessários a_q homens-horas para produzir um quilo de queijo, o salário por hora¹¹ nesse setor será igual ao valor daquilo que o trabalhador pode produzir em uma hora, ou seja, P_q/a_q ¹². O mesmo raciocínio é válido para o vinho. Posto isso, os salários no setor de queijo serão maiores se $P_q/P_v > a_q/a_v$, assim como, os salários no setor de vinho serão maiores se $P_q/P_v < a_q/a_v$. Ou seja, como todos desejam trabalhar no setor que lhes oferece o melhor salário, a economia irá se especializar na produção de queijo, caso $P_q/P_v > a_q/a_v$, ou na de vinho, se $P_q/P_v < a_q/a_v$. Apenas quando $P_q/P_v = a_q/a_v$, ambos os bens serão produzidos. Remetendo a questão dos custos de oportunidade, a economia irá se especializar na produção de queijo se o preço relativo do queijo exceder seu custo de oportunidade, ao mesmo tempo em que, irá se especializar na produção de vinho se o preço relativo do queijo for menor do que seu custo de oportunidade.

Enfim, conforme o modelo Ricardiano, essas seriam as razões que levariam a especialização dentro de uma economia fechada. De maneira que, caso a economia se abra para o comércio exterior, essa dinâmica da especialização passará a ser determinada não mais pelas necessidades unitárias de trabalho e preços relativos domésticos, mas pelas produtividades do trabalho relativas (internas e externas) e pelos preços relativos internacionais. O comércio internacional é realizado entre dois países denominados de local e estrangeiro. Os dois apresentam limites à produção determinados pelas necessidades unitárias de trabalho e pelas ofertas de mão de obra, ambas as variáveis estabelecidas domesticamente¹³. Supondo, novamente, que os dois países produzem apenas dois bens (queijo e vinho), as restrições à produção tanto do local quanto do estrangeiro são apresentadas abaixo:

$$a_q Q_q + a_v Q_v \leq L \text{ (local) (2.3)}$$

$$a_q^* Q_q^* + a_v^* Q_v^* \leq L^* \text{ (estrangeiro) (2.4)}$$

As necessidades unitárias de trabalho não costumam seguir um padrão definido. Por exemplo, o local pode ser menos produtivo do que o estrangeiro em vinho e mais produtivo

¹¹ O conceito salário por hora é utilizado, frequentemente, como referência para remuneração de trabalhadores nos Estados Unidos, enquanto que, no Brasil, é mais comum o salário mensal. O salário mensal é obtido através da multiplicação do salário por hora pelo número médio de horas trabalhadas por mês por um trabalhador representativo.

¹² Supondo que não existe lucro nesse modelo de um único fator.

¹³ Com relação à mão de obra, em especial, a mobilidade de trabalhadores entre os países não é considerada factível, de maneira que, a alocação desse recurso para a produção se dá de acordo com a disponibilidade interna do mesmo.

em queijo, ou vice-versa. Todavia, é feita a suposição arbitrária de que o local apresenta um custo de oportunidade para produção de queijo em termos de vinho menor do que o estrangeiro, ou seja, o local apresenta vantagem comparativa na produção de queijo.

$$aq/av < aq^*/av^* \quad (2.5)$$

Ou, de modo equivalente, que:

$$aq/aq^* < av/av^* \quad (2.6)$$

Posto isso, quando as duas economias (local e estrangeira) passam a realizar comércio entre si, a especialização de cada uma na produção de um único bem (queijo ou vinho) está condicionada ao equilíbrio entre oferta relativa ($Qq + Qq^*/Qv + Qv^*$) e demanda relativa (Pq/Pv) mundiais para os dois bens. Enquanto o preço relativo permanecer inferior à produtividade relativa do queijo em termos de vinho tanto no local quanto no estrangeiro ($Pq/Pv < aq/av < aq^*/av^*$), os trabalhadores locais e estrangeiros preferirão ofertar sua força de trabalho para a produção de vinho que oferece um salário relativamente maior ($Pq/aq < Pv/av$ e $Pq/aq^* < Pv/av^*$). O contrário acontecerá caso o preço relativo seja superior à produtividade relativa, ou seja, os trabalhadores de ambas as economias revelarão preferência pelo setor de queijo. Quando o preço relativo for igual à produtividade relativa em cada país ($Pq/Pv=aq/av$ no caso do local, ou $Pq/Pv=aq^*/av^*$ no caso do estrangeiro) não haverá especialização na economia em questão, de forma que, esta produzirá tanto queijo quanto vinho.

Apenas numa situação em que o preço relativo se encontra entre às produtividades relativas de ambos os países ($aq/av < Pq/Pv < aq^*/av^*$), satisfazendo a hipótese mencionada anteriormente de que o local apresenta custo de oportunidade para produção de queijo em termos de vinho menor do que o estrangeiro, em outras palavras, o local possui vantagem comparativa para produzir queijo, ocorrerá especialização deste em queijo e do estrangeiro em vinho. Uma forma mais concisa de se enxergar os benefícios proporcionados pela especialização produtiva para ambos os países (local em queijo e estrangeiro em vinho) é analisando o comércio entre eles como um método indireto de produção. O comércio entre o local e o estrangeiro permite, por exemplo, que o primeiro abra mão de produzir vinho diretamente, produzindo queijo e trocando-o por vinho. Esse método indireto de se “produzir” um litro de vinho, no final das contas, se revela mais eficaz que a produção direta. Considerando que o local possui duas alternativas para utilização de uma hora de trabalho, podendo produzir diretamente 1/al litro de vinho ou 1/aq quilo de queijo, esse queijo poderia

então ser trocado por vinho, sendo cada quilo de queijo trocado por Pq/Pv litro de vinho. Ou seja, a hora de trabalho no local é utilizada para produzir $(1/aq)(Pq/Pv)$ litro de vinho através da produção direta de queijo no local e troca deste por vinho estrangeiro. Essa quantidade de vinho “produzida” indiretamente pelo local é maior do que a obtida pela produção direta. De fato,

$$(1/aq) \times (Pq/Pv) > 1/av \quad (2.7)$$

A equação (1.7) demonstra que o local pode “produzir” vinho de maneira mais eficiente fabricando queijo e comercializando-o do que produzindo vinho diretamente. De maneira análoga, o estrangeiro pode “produzir” queijo de maneira mais eficiente fabricando vinho e comercializando-o. Essa seria uma forma de explicitar os ganhos de comércio obtidos, tanto pelo local quanto pelo estrangeiro, por meio da especialização¹⁴.

2.2 O MODELO DE FATORES ESPECÍFICOS

O modelo de fatores específicos desenvolvido por Paul Samuelson e Ronald Jones (1971), assim como o modelo Ricardiano, parte do pressuposto de que uma economia pode alocar sua oferta de trabalho para a produção de dois tipos de bens. Sendo assim, o diferencial entre ambos consiste na ideia de que o processo produtivo pode envolver outros fatores de produção além do trabalho. Nesse sentido, de acordo com o modelo de fatores específicos, enquanto o trabalho é considerado um fator móvel, capaz de se deslocar entre os dois setores, outros fatores são considerados específicos, utilizados exclusivamente na produção de apenas um dos bens.

¹⁴ Um exemplo dado por Krugman (1988) ilustra esse raciocínio. Supondo $aq=1$ hora por quilo, $av=2$ horas por quilo, $aq^*=6$ horas por quilo e $av^*=3$ horas por quilo e $Pq/Pv=1$. Como o local apresenta custo de oportunidade para produção de queijo em termos de vinho menor que o estrangeiro ($aq/av=1/2$ e $aq^*/v^*=2$) e como o preço relativo de queijo em termos de vinho ($Pq/Pv=1$) está situado entre esses dois valores, haverá comércio entre os dois países. No local, a produção de um quilo de queijo exige apenas metade dos homens hora de trabalho que a produção de um litro de vinho (1 versus 2), ou seja, os trabalhadores do local receberão um salário maior caso produzam queijo, portanto, o local vai se especializar na produção desse bem. Por outro lado, no estrangeiro, a produção de queijo exige o dobro de homens hora em relação ao necessário para a produção de um litro de vinho (6 versus 3), logo, os trabalhadores do estrangeiro podem receber uma maior remuneração ao produzir vinho e, por conta disso, o estrangeiro vai se especializar na produção desse líquido. Se o local produzisse diretamente vinho, uma hora de trabalho produziria apenas meio litro de vinho. A mesma hora poderia ser utilizada pelo local para produzir um quilo de queijo que poderia ser trocado por um litro de vinho, ou seja, o local se beneficia da “produção” indireta de vinho ($1/1 * 1/1 = 1 > 1/2$). O estrangeiro poderia utilizar uma hora de trabalho para produzir 1/6 de quilo de queijo, mas se utilizasse a mesma hora para produzir um 1/3 de litro de vinho poderia trocar este por 1/3 de quilo de queijo, ou seja, o estrangeiro também se beneficia da “produção” indireta de queijo ($1/3 * 1/1 = 1/3 > 1/6$).

Segundo Krugman (1988), supondo que a economia dispõe de três fatores de produção: trabalho, capital e terra para produzir dois bens (manufaturas e alimentos), a produção do primeiro exige a utilização de trabalho e capital, mas não de terra, e a do segundo necessita como insumos trabalho e terra, mas dispensa o capital. Nesse caso, o trabalho é o fator móvel, ao passo que, o capital e a terra são considerados fatores específicos. Dado isso, o passo seguinte consiste em determinar quanto à economia pode produzir de cada bem. A função de produção relaciona a quantidade de cada mercadoria que pode ser produzida dada a utilização de uma determinada quantidade de insumos. Dada uma oferta total de trabalho distribuída entre os dois setores (l_m = trabalhadores utilizados na produção de manufaturas e l_a = trabalhadores utilizados na produção de alimentos, $l_m + l_a = l$), Q_m e Q_a as quantidades de manufaturas e alimentos produzidas, os fatores específicos capital (k) e terra (s), as funções de produção para manufaturas e alimentos se apresentam da seguinte maneira:

$$Q_m = Q_m(K, L_m) \quad (2.8)$$

$$Q_a = Q_a(S, L_a) \quad (2.9)$$

Mais importante do que simplesmente definir essas equações, é analisar como o volume produzido, tanto de manufaturas quanto de alimentos, se modifica à medida que o trabalho (fator móvel) se desloca entre os setores, podendo ser utilizado em uma quantidade relativamente maior em algum destes. Quando isso acontece no setor de manufaturas, por exemplo, quanto maior o insumo trabalho (l_m) para dada oferta de capital (s), maior tende a ser o produto marginal do trabalho (P_{mglm})¹⁵, assim como, a quantidade produzida de manufaturas. Todavia, se o insumo trabalho for aumentado sem que se aumente também o capital, haverá retornos ou rendimentos decrescentes¹⁶. Uma vez determinados esses pressupostos, a questão que se coloca é como o trabalho será alocado em cada setor. A resposta para essa questão passa pelo exame da oferta e demanda no mercado de trabalho. A demanda por trabalho em cada setor depende do preço da produção e do salário. O salário, por sua vez, depende da demanda combinada por trabalho nos setores de alimentos e manufaturas. Enfim, dados os preços de manufaturas e alimentos juntamente com o salário, é possível determinar o emprego e a produção em cada setor.

¹⁵ Acréscimo à produção gerado pela utilização de mais um homem –hora no processo produtivo.

¹⁶ Tal idéia parte do pressuposto de que a inclusão de um trabalhador adicional, dada uma quantidade fixa de capital, implica que cada trabalhador utilizado no processo produtivo passará a dispor de menos capital para trabalhar, de forma que, cada incremento sucessivo de insumo trabalho acrescentará menos à produção que o anterior.

Tanto no setor de manufaturas quanto no de alimentos, os empregadores maximizam lucro e, por conta disso, demandam trabalhadores até o ponto em que o valor produzido por um homem-hora adicional se iguala ao custo de empregar aquela hora de produção. No setor de alimentos, por exemplo, o valor de um homem-hora adicional é o produto marginal do trabalho no setor alimentício multiplicado pelo preço de uma unidade de alimento ($P_{mgl} \times P_a$). Se w_a é o salário no setor de alimentos, os empregadores vão contratar trabalhadores até o ponto em que $P_{mgl} \times P_a = w_a$. O mesmo raciocínio se aplica ao setor de manufaturas. Na verdade, o modelo de fatores específicos prevê uma convergência entre o valor do produto marginal, tanto das manufaturas ($P_{mglm} \times P_m$) quanto dos alimentos ($P_{mgl} \times P_a$), e um salário da economia (w) que remunera os trabalhadores da mesma forma, independente do setor para o qual vendem sua força de trabalho. De fato, assumindo a hipótese de que o trabalho é perfeitamente móvel entre os setores, caso exista diferença de salários entre os setores, os trabalhadores tenderão a se deslocar do setor que apresenta salário menor para o que apresenta salário maior até que os salários de ambos se igualem¹⁷. Uma vez explicado o funcionamento do modelo de fatores específicos dentro de uma economia fechada, o próximo passo consiste em explicar a dinâmica deste dentro do comércio internacional entre dois países, assim como, analisar os possíveis ganhos obtidos por ambos nesse processo. Supondo a existência de duas economias (local e estrangeiro) que produzem manufaturas e alimentos, embora a demanda relativa de ambas seja considerada a mesma em termos de preços relativos (P_m/P_a), elas diferem no que diz respeito às suas ofertas relativas. Como o local possui relativamente mais capital e o estrangeiro revela maior abundância em termos de terras, o primeiro tenderá a produzir uma razão alta entre manufaturas e alimentos, enquanto que, o segundo fará justamente o oposto, independente da relação existente entre os preços das duas mercadorias.

Por exemplo, no local, permanecendo salário, preços de produção e estoque de terras constante, um aumento na quantidade de capital aumenta a produtividade marginal do

¹⁷ De fato, se um dos setores apresenta salário relativamente maior com relação ao outro, significa que atrai uma quantidade relativamente maior de trabalhadores dentro da oferta total de mão de obra da economia. No entanto, dado o pressuposto de retornos decrescentes (a adição de cada homem-hora extra ao processo produtivo aumenta a produção total como um todo, mas este acréscimo apresenta uma tendência decrescente, ao invés de crescente) e de que os preços de ambos os bens permanecem constantes, os empregadores do setor que paga salários relativamente mais altos apenas disponibilizarão mais vagas em seu negócio caso os trabalhadores aceitem salários menores. Ao mesmo tempo, dados os mesmos pressupostos, à medida que reduz a ocupação no setor com salários relativamente mais baixos, os salários tendem a subir porque a menor utilização de insumo trabalho reduz a produção total do setor mas eleva o produto marginal do trabalho. A soma da pressão reducionista do setor que paga salários maiores com a pressão altista do setor que paga salários mais baixos, no final das contas, resulta num salário intermediário de equilíbrio da economia como um todo.

trabalho¹⁸ no setor manufatureiro. As consequências disso são: aumento da demanda por trabalho e do salário na produção de manufaturas, aumento da procura por empregos neste setor, assim como redução no de alimentos em função do diferencial de salários, aumento do salário no setor alimentício em função da menor ocupação, convergência de salários entre os dois setores num nível mais elevado e, finalmente, produção relativamente maior de manufaturas em termos de alimentos no local. O mesmo raciocínio pode ser aplicado ao estrangeiro, considerando um aumento da quantidade de terras e, ao final do processo, uma produção relativamente maior de alimentos em termos de manufaturas.

Posto isso, de acordo com o modelo de fatores específicos, o comércio internacional leva a uma convergência de preços relativos entre o local e o estrangeiro quando a demanda relativa mundial e a oferta relativa mundial se encontram. Como já mencionado anteriormente, a demanda relativa mundial (P_m/P_a) é a mesma para os dois países, mas a oferta relativa mundial (Q_m/Q_a) representa a soma das ofertas relativas de cada uma das economias e, dado o diferencial da dotação de recursos específicos (capital e terra) entre ambos, o local tenderá a oferecer uma oferta relativamente maior do que o estrangeiro de manufaturas em termos de alimentos¹⁹. Enquanto o comércio entre os dois países não ocorre, as ofertas relativas de cada um coincidem com a demanda relativa mundial em pontos diferentes. Isso, por sua vez, implica que o preço das manufaturas vendidas no estrangeiro é maior do que o cobrado no local. Quando as duas economias passam a realizar trocas comerciais, a soma da quantidade de manufaturas e alimentos produzidos em ambos resulta numa oferta relativa mundial intermediária²⁰ que intercepta a demanda relativa mundial, estabelecendo um preço relativo de equilíbrio de manufaturas em termos de alimentos, tanto para o local quanto para o estrangeiro. A convergência de preços relativos resulta desse processo no qual, após a abertura dos países para o comércio exterior, o preço das manufaturas sobe no local e cai no estrangeiro²¹.

¹⁸ Dado o aumento do estoque de capital por trabalhador no processo produtivo, cada homem hora passará a apresentar um desempenho relativamente melhor em termos de geração de produto por hora trabalhada. Por exemplo, se antes cada trabalhador precisava de duas horas para produzir uma unidade de bem, a partir de agora, passará a precisar de menos de duas horas para produzir a mesma unidade deste.

¹⁹ Como Q_m local é maior que Q_m estrangeiro, assim como, Q_a local é menor que Q_a estrangeiro, dada a equação da oferta relativa (Q_m/Q_a), $Q_m \text{ local}/Q_a \text{ local} > Q_m \text{ estrangeiro}/Q_a \text{ estrangeiro}$.

²⁰ Intermediária no sentido de que a união das ofertas de manufaturas maiores no local e menores no estrangeiro, assim como, das ofertas de alimentos menores no local e maiores no estrangeiro, resulta numa oferta relativa mundial situada entre as ofertas relativas de cada país as quais, por sua vez, possuíam um peso relativamente maior de uma destas mercadorias em sua composição.

²¹ A explicação para isso segue o seguinte raciocínio, em termos de especialização do local em manufaturas: antes do comércio internacional, o estrangeiro possui uma oferta interna de manufaturas maior com um preço interno maior, enquanto que, o local possui uma oferta de manufaturas menor com um preço interno menor, de

É importante ressaltar que a convergência de preços relativos resultante do encontro da demanda relativa mundial com a oferta relativa mundial, de acordo com o modelo de fatores específicos, apenas revela que o local e o estrangeiro passam a possuir condições de realizar trocas entre si, mas não explica como ambos podem auferir benefícios disso. Essa questão deve ser avaliada dentro de uma análise que abrange a dinâmica entre preços, produção e consumo, tanto no local quanto no estrangeiro. Enquanto as duas economias permanecem fechadas, a produção e o consumo de manufaturas e alimentos dentro destas devem se igualar ($D = \text{consumo}$, $Q = \text{produção}$, $D_m = Q_m$ e $D_a = Q_a$). Quando as duas economias se abrem para o comércio, isso permite que ambas possam consumir mais do que produzem, seja em termos de alimentos ou manufaturas. Contudo, embora os montantes de cada bem que um país produz e consome possam ser diferentes, esse país não pode gastar mais do que recebe, de maneira que, o valor do consumo deve ser igual ao valor da produção. Ou seja,

$$P_m \times D_m + P_a \times D_a = P_m \times Q_m + P_a \times Q_a \quad (2.10)$$

Ou, de modo equivalente,

$$D_a - Q_a = (P_m/P_a) \times (Q_m - D_m) \quad (2.11)$$

A equação (1.11) representa a restrição orçamentária para cada uma das economias caso venham a realizar comércio entre si. Dado o preço relativo mundial, caso um dos países exceda seu consumo de alimentos em termos de produção, significa que se tornou importador desse bem e que, por conta disso, precisa financiar essas importações com a receita proveniente das exportações de manufaturas com as quais, necessariamente, ele precisará gerar um excedente de produção em termos de consumo. Raciocínio análogo se aplica caso o país exceda seu consumo de manufaturas em termos de produção. No caso, quando o comércio internacional entre as duas economias é viabilizado, o aumento do preço das manufaturas no local aumenta o valor da receita das exportações deste bem necessária para financiar a importação de alimentos do estrangeiro, assim como, a queda do preço das manufaturas no estrangeiro aumenta o valor da receita de exportações de alimentos necessária para financiar a importação de manufaturas provenientes do local²².

maneira que, após o comércio internacional, ocorre a especialização e, por conta disso, o local passa a gerar um excesso de oferta de manufaturas com preço interno maior tendo em vista abastecer o mercado estrangeiro o qual, por sua vez, reduz sua oferta interna de manufaturas e, conseqüentemente, seus preços internos para esse bem dada a existência desse abastecimento via importações. O mesmo raciocínio pode ser estendido em termos de especialização do estrangeiro em alimentos.

²² Um novo rearranjo da equação, $Q_a - D_a = (P_m/P_a) \times (D_m - Q_m)$, $P_a \times (Q_a - D_a) = P_m \times (D_m - Q_m)$, revela que, caso o preço das manufaturas no estrangeiro caia, haverá uma receita relativamente maior em termos de exportação de alimentos para financiar a importação de uma quantidade relativamente maior de manufaturas.

Na verdade, os ganhos de comércio obtidos, de acordo com o modelo de fatores específicos, podem ser enxergados caso essa restrição orçamentária seja vista mais sob uma perspectiva positiva do que negativa. Esse argumento consiste basicamente na idéia de que, na ausência de comércio, o local e o estrangeiro seriam obrigados a consumir apenas o que fosse produzido internamente, tanto em termos de manufaturas quanto de alimentos, ao passo que, na possibilidade de comércio internacional, ambos terão a possibilidade de consumir mais do que produzem de, pelo menos, um dos bens.

2.3 A CRÍTICA CEPALINA

A Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio desenvolvida pela CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe), entre o segundo semestre de 1949 e o primeiro de 1950, discorda fortemente da principal conclusão obtida tanto pelo modelo Ricardiano quanto pelo modelo de fatores específicos. Segundo estudos desta instituição (Rodríguez, 1982), seria falsa a hipótese de que o comércio internacional, baseado na especialização, traz sempre benefícios para ambos os países que comercializam entre si. De acordo com Rodríguez (1982), a explicação desse argumento consiste na reinterpretação de alguns pressupostos das teorias tradicionais de crescimento dentro de um sistema econômico mundial composto, de um lado, por países centrais e, de outro, por países periféricos. As ideias gerais cepalinas e as teorias de crescimento neoclássicas convergem no que diz respeito, em linhas gerais, ao desenvolvimento econômico. Ambos concordam que isso resulta do crescimento da produtividade média do trabalho responsável por aumentar a renda real por trabalhador. No entanto, a continuidade desse processo está condicionada a manutenção da acumulação de capital, estreitamente ligada ao progresso técnico, mediante a qual se obtêm a elevação gradual da densidade de capital²³, assim como, da produtividade do trabalho e do nível de vida médio.

Segundo Rodríguez (1982), a concepção centro-periferia é constituída historicamente como resultado da forma diferenciada pela qual o progresso técnico se difunde dentro destes dois tipos de economia. Enquanto nos centros os métodos indiretos de produção gerados pelo progresso técnico se difundem rapidamente por todos os setores da economia, nas periferias,

²³ Fenômeno intimamente relacionado à adoção de métodos de produção indiretos que, por sua vez, implicam num aumento da dotação de capital por homem ocupado.

as novas técnicas produtivas são incorporadas lentamente e somente pelos setores exportadores de produtos primários. De fato, é neste ponto que a escola cepalina diverge da interpretação tradicional das teorias de crescimento neoclássicas e, por conta disso, exige uma reinterpretação destas dentro de um novo modelo no qual passam a coexistir países com difusão completa (centros) e incompleta (periferia) do progresso técnico entre todos os setores da economia, de maneira que, isso tende a se refletir, numa perspectiva de longo prazo, em um diferencial expressivo entre os ritmos de evolução da produtividade média do trabalho nas duas economias, no sentido de que os centros tendem a apresentar um desempenho significativamente superior com relação às periferias.

Além disso, ainda de acordo com Rodríguez (1982), a CEPAL utiliza a terminologia “desenvolvimento para fora” para definir a fase durante a qual a grande expansão dos centros é responsável por afetar significativamente a estrutura produtiva das periferias. Enquanto isso ocorre, as periferias reforçam seu caráter especializado, uma vez que, uma parte substancial dos recursos produtivos é destinada a sucessivas ampliações do setor exportador de bens primários, ao passo que, a demanda interna por bens e serviços, que também aumenta e se diversifica, é atendida, em grande parte, por meio das importações provenientes dos centros. Por conta disso, a estrutura produtiva das periferias assume um caráter heterogêneo, ou parcialmente atrasado, no sentido de que passam a coexistir, dentro destas, setores nos quais a produtividade apresenta crescimento significativo, em particular, o setor exportador de matérias-primas e alimentos, e atividades em que se utilizam tecnologias antiquadas com uma produtividade do trabalho bastante inferior com relação à observada em atividades similares dos centros. Isso, por sua vez, origina um claro contraste entre a estrutura produtiva das periferias, especializada e heterogênea, e a dos centros, diversificada e homogênea, e, com base nessa diferenciação estrutural, os centros e as periferias assumem suas respectivas funções dentro da divisão internacional do trabalho: o pólo periférico produz e exporta bens primários para os centros, ao passo que, os últimos cumprem a função de produzir e exportar bens industriais para as periferias.

Para tanto, a escola de pensamento cepalina considera que, além da conotação estática implícita nessa caracterização das estruturas produtivas, os conceitos de centro e periferia possuem também uma clara conotação dinâmica. O objetivo desta última seria o de compreender o processo de desenvolvimento a partir da hipótese fundamental de que a desigualdade lhe é inerente, pressupondo que, a brecha existente entre o caráter desenvolvido dos centros e o caráter subdesenvolvido das periferias, dentro de uma visão de longo prazo da

evolução do sistema econômico mundial, tende a se alargar cada vez mais. Esse conteúdo dinâmico é constituído, em sua essência, pelos postulados relativos à evolução desigual tanto das produtividades quanto das rendas médias. Parte-se do pressuposto de que os incrementos da produtividade, resultantes da incorporação do progresso técnico ao processo produtivo, se revelam mais intensos nas indústrias do centro do que nos setores primário-exportadores da periferia e isso, por sua vez, se reflete na disparidade dos ritmos de aumento das respectivas produtividades médias. Associado a isso, considera-se a hipótese de que a renda real média cresce também de forma diferenciada entre ambos, a taxas mais elevadas nos países desenvolvidos com relação aos subdesenvolvidos. Essas duas desigualdades, a disparidade entre a produtividade do trabalho das economias centrais e periféricas, assim como, a diferenciação crescente entre as rendas médias nos mesmos, no final das contas, vinculam-se entre si através das postulações relativas à deterioração dos termos de intercâmbio (Rodríguez, 1982).

Em resumo, a CEPAL considera que esse processo anterior se expressa na forma de uma tendência de longo prazo, pautada nos princípios da divisão internacional do trabalho baseados, por sua vez, na hipótese de deterioração dos termos de troca causada, essencialmente, pelo intercâmbio de bens primários de exportação da periferia por bens industriais exportados pelos centros. De fato, a expressão abaixo auxilia o entendimento desse fenômeno:

$$y = \frac{L_p \times P_p}{L_i \times P_i} (2.12)^{24}$$

Estudos realizados pela CEPAL constataram que os incrementos de produtividade derivados da incorporação do progresso técnico não se traduziram em reduções proporcionais dos preços monetários, seja de bens primários ou industriais, os quais, pelo contrário, aumentaram, ao invés de baixar. Além disso, também observaram que esses aumentos foram relativamente maiores na produção industrial do centro do que na produção primária periférica. Com base nessas evidências, a instituição parte do princípio de que os preços relativos (P_p/P_i), ao longo do tempo, assumem uma tendência de queda. Juntando essa hipótese ao pressuposto de que a produtividade industrial cresce mais do que a do setor primário, não restam dúvidas, de acordo com a equação acima, de que a relação entre as

²⁴ No qual, y: relação entre a renda real por pessoa ocupada em ambas as atividades, medida em termos de bens industriais, L_p : produtividade física média do trabalho na produção de um bem primário, P_p : preço do bem primário, L_i : produtividade física média do trabalho na produção de um bem industrial, P_i : preço do bem industrial.

rendas de economias desenvolvidas e subdesenvolvidas apresenta, dentro de uma perspectiva de longo prazo, uma clara tendência de redução (Rodríguez, 1982).

A extensão desse raciocínio às relações entre centro e periferia, tendo em vista a hipótese relativa à evolução desigual tanto das produtividades quanto dos preços, leva a crer que a tendência à deterioração dos termos de intercâmbio implica numa diferenciação, cada vez maior, entre as rendas reais médias apresentadas pelos dois polos. Além disso, como a produtividade aumenta relativamente mais no centro, a deterioração dos preços relativos tende a carregar consigo também uma disparidade na evolução das rendas por unidade de trabalho favorável ao centro. Quando expressa em nomenclatura cepalina, essa idéia implica no fato de que os frutos do progresso tecnológico, no longo prazo, tendem a se concentrar nos centros industriais.

Para tanto, durante os anos 1950, críticas direcionadas ao modelo ricardiano originadas da escola de pensamento cepalina não se resumiram, apenas, ao desenvolvimento da Teoria da Deterioração dos Termos de Troca. Nesse sentido, a tese desenvolvida por Prebisch e Singer (1950) também foi considerada outro importante “fruto”, por assim dizer, resultante dessa instituição fortemente focada, durante essa época, na elaboração de estudos sobre as prováveis consequências da permanência desse sistema econômico mundial dividido, conceitualmente, entre norte e sul, ou entre centro e periferia, principalmente, para as economias sulistas, ou periféricas, dentro de um horizonte de prazo mais longo. Em comum, ambas previam a permanência de um diferencial entre as taxas de crescimento apresentadas por economias desenvolvidas e subdesenvolvidas resultante, por sua vez, da especialização produtiva de cada uma em um determinado tipo de bem. A diferença consistia, portanto, nos conceitos teóricos escolhidos, por cada uma, para explicar como essa tendência se desenvolveria dentro de uma perspectiva de longo prazo. De fato, enquanto a Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio tentou explicar isso a partir dos princípios econômicos relativos à produtividade e nível de preços, a tese de Prebisch e Singer (1950) utilizou, além do último, os conceitos econômicos associados à dinâmica no mercado de trabalho (ex: salários) e a elasticidade renda da demanda, por exemplo.

A tese de Prebisch e Singer (1950) partia da premissa básica de que a elasticidade renda da demanda por bens industriais era sempre maior do que a apresentada pelas *commodities*. Na verdade, dada a existência desse diferencial entre as elasticidades, já estava implícito, nesse pressuposto, a idéia de que eram as variações de renda dos centros que apresentavam capacidade de influenciar a demanda por matérias-primas e alimentos exportadas pelas

periferias, ao invés do contrário, ou seja, de que as variações de renda das periferias é que apresentavam capacidade de influenciar a demanda por manufaturas exportadas pelos centros. Em outras palavras, de acordo com essa hipótese, o ritmo de crescimento econômico das periferias estava dependendo, sempre, do ritmo de evolução econômica dos centros. Feita essa colocação, eles desenvolveram o restante de sua tese com base no argumento de que, no longo prazo, como o desenvolvimento econômico dos centros tenderia a se refletir numa dependência, cada vez menor, das *commodities* fornecidas pelas periferias, isso, por sua vez, tenderia a se traduzir na geração de rendas, cada vez menores, nas últimas. Além disso, argumentavam que esse processo se dava de forma diferenciada entre *commodities* agrícolas (ex: alimentos) e metálicas, minerais e energéticas (ex: aço, cobre e petróleo) (Ocampo e Parra 2003).

Enquanto a redução da demanda por alimentos nos centros estava associada às mudanças nos hábitos de consumo relacionadas, intimamente, a evolução natural da renda per capita dessas economias²⁵, a diminuição da demanda por matérias primas guardava relação com o progresso tecnológico ocorrido no setor industrial dos centros que acabava por afetar, indiretamente, não somente o nível de preços, salários e emprego, como também o de renda nas periferias. Segundo Prebisch e Singer, as transformações tecnológicas ocorridas nas indústrias dos centros resultavam na modificação da estrutura produtiva destas através, por exemplo, da redução dos custos relacionados à utilização de matérias-primas no processo produtivo. Em outras palavras, isso significava que a demanda dos centros por insumos industriais oriundos das periferias sofria uma drástica redução, ao mesmo tempo em que, surgia um excesso de oferta destes bens nestas últimas. De fato, a queda dos preços internacionais destas *commodities* metálicas, minerais e energéticas era o principal resultado desse desajuste entre oferta e demanda. Além disso, o mercado de trabalho das periferias também sentia, significativamente, os efeitos dessa diminuição da demanda dos centros por insumos básicos, uma vez que, isso implicava em redução das projeções de produção e, conseqüentemente, em aumento do desemprego nas economias periféricas. Para tanto, partindo da hipótese de que os países periféricos eram especializados na produção e exportação desse tipo de bem, esse aumento da taxa de desemprego implicava, por sua vez, na

²⁵ De fato, não faltam estudos tanto empíricos quanto teóricos na área econômica (ex: bem inferior) explicitando essa tese de que a evolução gradual do nível de renda de uma economia tende a se traduzir, geralmente, numa igual modificação dos hábitos de consumo da população. Nesse caso, tais mudanças estariam relacionadas à substituição de gêneros alimentícios considerados, por assim dizer, básicos por outros, também, por assim dizer, mais sofisticados.

geração de um excesso de oferta de trabalho nestas economias²⁶ e, conseqüentemente, na existência de uma pressão de queda sobre os salários nominais médios destas. Posto isso, a soma das tendências declinantes tanto dos preços quanto dos salários nominais nas periferias resultavam, invariavelmente, na redução dos salários reais ou, em outras palavras, na diminuição da renda média nestas (Ocampo e Parra, 2003).

Essa lógica consiste na aplicação da tese de Prebisch e Singer (1950), supondo a existência de um sistema econômico mundial dividido entre “centro” e “periferia”, dentro de um horizonte de longo prazo. Todavia, isso não exclui a possibilidade de que esta idéia também possa ser avaliada sob uma perspectiva de curto-médio prazo que, embora tenda a apresentar os mesmos resultados, permite uma análise, por assim dizer, mais enriquecedora da dinâmica estabelecida entre economias desenvolvidas e subdesenvolvidas, relacionando, por exemplo, períodos de “euforia” econômica mundial com a teoria dos ciclos de negócios²⁷. De fato, durante momentos temporários de “euforia” na economia mundial, o excesso de demanda dos centros por *commodities* oriundas das periferias tende a implicar numa inversão, também temporária, não somente da tese de Prebisch e Singer (1950), como também da Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio (2.12), uma vez que, em situações como essa, os preços internacionais de bens primários tendem a apresentar um comportamento de alta, muitas vezes, inclusive, superior ao observado com relação às manufaturas. Embora temporários, os ganhos de troca resultantes desse contexto permitem as periferias usufruírem, também temporariamente, de ganhos em termos de salários, emprego e, principalmente, investimentos, tendo em vista a existência de perspectivas exageradamente promissoras sobre a manutenção desse ciclo de crescimento da economia mundial liderada, principalmente, pelos centros. Todavia, quando as previsões excessivamente positivas sobre o cenário econômico mundial se revelam incorretas, esse “boom” se transforma num “crash” materializado, imediatamente, na forte queda dos preços internacionais das *commodities* como reflexo da, igualmente, rápida e brusca redução da demanda dos centros por esse tipo de bem. Mesmo assim, dada à capacidade das economias desenvolvidas em manter tanto os preços das

²⁶ Dado esse pressuposto de especialização, se não existiam indústrias, ou quaisquer outros setores para se trabalhar nas periferias que não os relacionados à produção de *commodities*, era de se esperar que os desempregados existentes, nestas economias, permanecessem sem ocupação.

²⁷ Segundo Lopes e Vasconcellos (2000), o componente de investimentos da demanda agregada consiste, em parte, na produção voltada para atender às necessidades da demanda e, em parte, na formação de estoques. Posto isso, caso ocorra um aumento inesperado da demanda agregada, o investimento atual não se revelará suficiente para atender à demanda, de maneira que, os estoques serão consumidos. Por conta disso, o investimento para o período seguinte precisará levar em consideração, não somente a nova demanda esperada, como também a reposição de estoques. Todavia, caso ocorra, nesse período seguinte, uma contração da demanda, isso implicará não na reposição esperada dos estoques, mas no surgimento de um excesso destes na economia.

manufaturas que produzem²⁸ quanto os salários dos trabalhadores empregados na indústria²⁹, por conseguinte, é de se esperar que o mesmo tenda a acontecer também com os salários reais e o nível de renda nessas economias. Contudo, por outro lado, como as economias subdesenvolvidas não desfrutam destas mesmas características, tendem a sofrer, ainda mais, durante esse “crash”, apresentando quedas repentinas e significativas de preços e salários que se traduzem, por sua vez, em iguais reduções expressivas de rendas, assim como, dos investimentos, resultando, no final das contas, no surgimento de excesso de estoques.

2.4 A “MALDIÇÃO DOS RECURSOS NATURAIS” E A “DOENÇA HOLANDESA”

Segundo Rodríguez (1982), o fenômeno da deterioração dos termos de troca, expresso em (1.12), parte do princípio de que os setores industrial e primário no qual se especializam, respectivamente, os centros e as periferias, tendem a apresentar diferenças significativas no que diz respeito à incorporação do progresso tecnológico ao processo produtivo, de maneira que, iguais disparidades entre a evolução da produtividade do trabalho nas duas economias, relativamente maiores nos centros com relação às periferias, resultam como a principal consequência disso. Posto isso, ainda de acordo com (2.12), mesmo sem levar em consideração o comportamento dos preços relativos, existiria uma tendência, por assim dizer, estrutural, de redução da renda média nas periferias com relação aos centros por conta, justamente, da existência desse diferencial de produtividades.

A tese de Prebisch e Singer (1950), assim como a Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio, também busca explicar a origem dessa diferença observada entre o aumento do nível de renda nos centros e nas periferias, a partir de hipóteses distintas das desenvolvidas por modelos tradicionais tanto de comércio (ex: ricardiano) quanto de crescimento (ex: Solow). Todavia, enquanto a segunda argumenta que a diferença de produtividade se constitui na causa originária desta discrepância, a primeira enfatiza o papel dos preços nesse sentido. De fato, para Prebisch e Singer, é a associação estabelecida entre o aumento gradual do nível de renda nos centros e a diminuição relativa da demanda destes por alimentos e matérias-

²⁸ Segundo Ocampo e Parra (2003), os centros possuem um poder, relativamente grande, para não apenas fixar, como também manter os preços de suas manufaturas, mesmo dada à existência de recessões ou grandes crises.

²⁹ Segundo Ocampo e Parra (2003), os sindicatos das economias desenvolvidas são fortemente organizados, o que lhes permite, por sua vez, grande poder para reivindicar tanto reajustes de salários quanto a manutenção dos empregos existentes.

primas provenientes das periferias, dada a diferença observada entre as elasticidades renda da demanda apresentadas por ambos, a principal causa da queda gradual dos preços internacionais das *commodities*, assim como, dos salários nominais nos setores relacionados à produção desse tipo de bem, resultando, por sua vez, na queda dos salários reais ou, em outras palavras, na redução da renda nas periferias que se especializam na produção e exportação de bens primários. A esse argumento, soma-se outra hipótese desenvolvida pela dupla de que, embora a redução gradativa de preços não seja um fenômeno restrito às *commodities*, acontecendo também com as manufaturas, em função de razões inerentes à natureza da produção industrial e da estrutura sindical dos centros, dentro de uma perspectiva de longo prazo, as primeiras tendem a apresentar uma tendência de queda relativamente mais acentuada com relação às segundas.

Para tanto, assim como a Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio e a tese de Prebisch e Singer (1950) representaram supostas tentativas da CEPAL de refutar os principais pressupostos e resultados de modelos tradicionais de crescimento e desenvolvimento, posteriormente, outros estudos foram elaborados no sentido de fazer, justamente, a mesma coisa com relação aos princípios nos quais essas idéias cepalinas tentaram se apoiar. Em outras palavras, esses estudos foram feitos tendo em vista, principalmente, encontrar evidências consistentes de que as bases conceituais desses dois argumentos cepalinos não são validas e que, por conta disso, também se revela invalida a afirmação de que a especialização de economias subdesenvolvidas em *commodities* tende a prejudicar, dentro de um horizonte de longo prazo, seu desempenho econômico, argumento esse, denominado recorrentemente pela literatura econômica de “maldição dos recursos naturais”³⁰. Nesse sentido, Sinnot, Nash e De La Torre (2010), por exemplo, apresentam argumentos contrários a existência dessa suposta “maldição”. Segundo eles, as evidências empíricas existentes dão pouco suporte, não somente à hipótese apresentada por Rodríguez (1982) de que a produtividade do trabalho na produção de bens primários é sempre mais baixa com relação à encontrada na produção de bens industriais, como também ao pressuposto desenvolvido por Prebisch e Singer de que os preços das *commodities*, no longo prazo, apresentam tendência de declínio relativamente maior com relação às manufaturas.

Com relação à hipótese de produtividade, setores relacionados às *commodities* apresentam aumentos de produtividade semelhantes aos encontrados em outros considerados mais

³⁰ Segundo Palma (2007), atualmente, um conceito bastante popular dentro da literatura “novo institucionalista” mais simplista voltada, principalmente, para a explicação do fraco desenvolvimento de países bem dotados de recursos naturais; para a uma revisão crítica dessa literatura, ver Di John (2003).

dinâmicos como, por exemplo, a indústria e os serviços. Como o que realmente interessa, tanto para produtores quanto para a sociedade em geral, são os lucros e não os preços, mesmo que os últimos apresentem uma tendência de queda, se os produtores forem capazes de permanecer sobre a curva tecnológica do setor, conseguirão reduzir seus custos mais rapidamente que os preços o que lhes permitirá, por sua vez, manter ou, inclusive, ampliar seus lucros. De fato, diversos estudos empíricos realizados (Martin e Mitra, 2001; Coelli e Rao 2005; Wright and Czelusta, 2007 e World Bank 2009)³¹ vêm concluindo que o crescimento total da produtividade dos fatores em setores relacionados às *commodities* apresenta, em muitos casos, aumento igual ou, inclusive, superior ao encontrado em setores industriais, com base em amplas amostras de economias tanto desenvolvidas quanto em desenvolvimento³² (Sinnot, Nash e De La Torre, 2010).

Em termos do pressuposto relacionado aos preços, as antigas evidências empíricas vêm sendo, recentemente, refutadas por estudos econométricos atuais considerados, por assim dizer, mais sofisticados. Para tanto, uma simples inspeção visual do índice de preços de *commodities*³³ desenvolvido por Prebisch e Singer (1950) tenderia a evidenciar, de fato, essa tendência de queda relativa entre preços de bens primários e industriais prevista pelos mesmos. Contudo, como demonstram os estudos de Cuddington, Ludema e Jayasuriya (2007), a utilização de simulações baseadas em processos estocásticos estacionários pode levar a crer que, de certa maneira, essa tendência declinante realmente existe quando, na verdade, pode ser que não exista. Com base nessa colocação, quando técnicas econométricas sofisticadas foram aplicadas a esse índice de preços atualizado de *commodities* desenvolvido por Prebisch e Singer (1950), utilizando amplas séries temporais no lugar de processos estocásticos, os resultados indicaram, em grande parte, a ausência da suposta tendência prevista pela dupla. Ao mesmo tempo, a aplicação dessa metodologia em *commodities* individuais também revelou, no final das contas, resultados semelhantes³⁴. Posto isso, a

³¹ Prebisch e Singer estavam preocupados não com as taxas de crescimento da produtividade relativas, mas com a proposição de que o progresso técnico poderia ser apropriado na forma de altos salários no setor manufatureiro do centro, assim como, dispersado na forma de preços baixos na produção primária periférica.

³² Cabe aqui uma ressalva feita por Rodrik (2011). Segundo ele, isso é verificável em países nos quais a força de trabalho permaneceu, mesmo após um processo de modificação da estrutura produtiva resultante, por sua vez, de uma gradual evolução do nível de renda per capita da economia, em quaisquer atividades predominantemente primárias (ex: mineração) que não a agricultura a qual, de acordo com suas evidências empíricas, continua sendo uma atividade caracterizada pela baixa produtividade.

³³ Um índice que relaciona o preço destas, excluindo a participação do petróleo, com um índice de valor unitário de manufaturas selecionadas.

³⁴ Ver, por exemplo, Balagtas e Hold (2009), Lederman e Maloney (2006), Cuddington, Ludema e Jayasuriya (2007) e Byrne et al. (2010) os quais, segundo Sinnot, Nash e De La Torre (2010), fornecem revisões de literatura a respeito da análise econométrica sobre essas questões, assim como, algumas análises originais também.

ponderação das evidências empíricas, baseada nesse método estatístico mais consistente, parece indicar que os preços das *commodities* tendem a apresentar um comportamento não estacionário (“passeio aleatório”) caracterizado por uma ou mais “quebras” estruturais³⁵, mas sem uma tendência definitiva, principalmente de queda, dentro de uma perspectiva de longo prazo (Sinnot, Nash e De La Torre, 2010).

A exposição desses argumentos, comprovados empiricamente, serviria, a princípio, para refutar a principal conclusão, tanto da tese de Prebisch e Singer (1950) quanto da Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio, de que existe, realmente, uma tendência de diferenciação entre as taxas de aumento de renda apresentadas por economias periféricas, especializadas em *commodities*, e centrais, especializadas em manufaturas. Contudo, mesmo assim, esses argumentos contrastam com o fato de que existe, até hoje, um grande número de países primário- exportadores localizados, principalmente, nos continentes latino- americano e africano, apresentando performances de crescimento bastante baixas³⁶. O estudo de Sachs e Warner (1995), por exemplo, utilizando a participação relativa de produtos primários tanto no total exportado quanto no produto interno bruto como parâmetro, através de inúmeras regressões do tipo cross section, confirmou essa tese de “maldição dos recursos naturais” em países menos desenvolvidos que se especializaram, ao longo do tempo, na produção e exportação de *commodities*. Em outras palavras, eles concluíram, a partir dos resultados obtidos, que países em desenvolvimento ricos em recursos naturais tendem a crescer menos com relação aos desenvolvidos acostumados, em sua maioria, a produzir e exportar bens industriais.

Por outro lado, os estudos de Lederman e Maloney (2007, 2008) criticam a conclusão anterior. Eles argumentam que a “maldição dos recursos naturais”, evidente nas regressões que associam crescimento apenas com especialização, desaparece quando uma variável medidora do grau de concentração da pauta exportadora é inserida nestas mesmas regressões³⁷. Com base nesse argumento, eles sugerem que a “maldição” seria resultante mais da falta de diversificação das exportações do que da abundância relativa de recursos naturais

³⁵ Situações específicas, além de temporárias, da história econômica mundial nas quais, após um “boom” também rápido e temporário dos preços internacionais das *commodities*, segue-se um longo período, embora nunca permanente, de queda acentuada destes no mercado internacional. Segundo Bacha e Fishlow (2010), há comprovação de três momentos, relativamente atuais, durante os quais esse fenômeno foi constatado: anos 20 e 70 do século XX e, certamente, após 2004.

³⁶ Segundo Bacha e Fishlow (2010), alguns exemplos de exceção da “maldição dos recursos naturais” nos países em desenvolvimento são: Malásia, Tailândia, Omã, Botsuana e Chile.

³⁷ Tal proposição é demonstrada no capítulo 4 do livro de Ocampo, Rada e Taylor (2009).

na economia³⁸. Diversificação esta que, de acordo com Sinnot, Nash e De La Torre (2010), não está restrita aos setores industriais. De acordo com eles, setores relacionados às *commodities* apresentam potencial igual, ao invés de inferior, ao apresentado pelas indústrias na geração de “linkages” e “spillovers” sobre a economia³⁹, efeitos estes responsáveis, principalmente, por promover a evolução desta na cadeia produtiva, através do desenvolvimento contínuo de produtos com valor agregado cada vez maior. Feita essa colocação, o surgimento dessa “maldição”, especificamente, em economias em desenvolvimento que apresentam vantagens comparativas, ou abundância relativa em termos de recursos naturais, seria resultante mais da incapacidade destas em estimular a diversificação, mesmo dentro de uma pauta exportadora predominantemente primária, do que pelo mero fato das mesmas serem especializadas na exportação de *commodities*.

Dentro dessa perspectiva, Palma (2007) disserta sobre o conceito de “Doença Holandesa”⁴⁰, partindo do princípio de que a desindustrialização é um processo inerente à evolução econômica de qualquer país, de maneira que, este pode sofrer uma espécie de “aceleração” caso descubra alguma reserva de recursos naturais relevante economicamente, ou desenvolva alguma outra vantagem comparativa mediante a influência de alguma política específica⁴¹.

³⁸ Esta conclusão é consistente com o argumento de que a influência negativa dos recursos naturais no crescimento surge, principalmente, da limitação em variar a composição do conteúdo da própria produção primária. Além disso, deFeranti et al. (2002) e Lederman e Xu (2007) argumentam que a diversificação em outros setores (indústria e serviços) dentro de economias com abundância relativa de recursos naturais é possível. Países como a Noruega e os Estados Unidos, bastante desenvolvidos atualmente, são exemplos disso.

³⁹ O “linkage” é um termo bastante utilizado, por exemplo, por Hirschman (1961), para descrever os efeitos gerados por uma determinada etapa do processo produtivo tanto sobre etapas anteriores quanto posteriores da cadeia produtiva como um todo. Ao passo que, o “linkage” é outro conceito amplamente utilizado pela literatura econômica que expressa, por sua vez, os efeitos de “transbordamento”, ou, mais precisamente, as externalidades geradas pela produção de determinada atividade, ou setor, sobre as demais existentes dentro da economia.

⁴⁰ Segundo Palma (2007), o primeiro exemplo histórico conhecido desse fenômeno deu origem, por sua vez, à terminologia pela qual este é reconhecido pela literatura econômica. Quando os holandeses, até então, especializados na exportação de manufaturas, descobriram uma reserva de gás natural com grande potencial de aproveitamento, decidiram abrir mão de uma balança comercial superavitária, exclusivamente, em bens industriais, por um superávit comercial em *commodities*. O termo “Doença Holandesa” faz referência, justamente, ao desfecho dessa história.

⁴¹ Palma (2007), após estudar a relação estabelecida entre o nível de emprego no setor manufatureiro e o desempenho do nível de renda per capita, em vários países, durante várias décadas, concluiu que o primeiro estabelece com o segundo uma relação em forma de U invertido. Inicialmente, o aumento da renda per capita é acompanhado de igual crescimento da ocupação de mão de obra na indústria, embora de forma decrescente. Apenas a partir de um determinado nível de renda per capita, essa relação se inverte, de forma que, a elevação deste passa a ser associada a um declínio, ao invés de um acréscimo, da participação do emprego na indústria em termos do total da força de trabalho disponível na economia. De fato, esse fenômeno estaria associado a um processo de desindustrialização inerente ao processo de desenvolvimento econômico de qualquer país. Tendo estimado valores médios para essas duas variáveis em diferentes décadas, mesmo assim, ele observou que, em alguns casos, o nível de emprego na manufatura era inferior ao previsto por suas estimativas. Essa “ultrapassagem”, em outras palavras, implicava na existência de um ritmo de desindustrialização relativamente mais acelerado em algumas economias. Com base nessa observação, ele passou a associar esse valor discrepante ao nível de emprego gerado em outros setores, diferentes do industrial, nos quais, possivelmente, a

Contudo, ele enfatiza que isso tem a ver mais com a existência de um consenso entre os agentes econômicos, no sentido de manter um superávit comercial pautado, prioritariamente, num tipo de bem no qual apresenta vantagem comparativa ou abundância relativa de fatores, do que com a decisão de estabelecer um padrão de especialização na economia com base, por sua vez, nestes dois pressupostos anteriores. Esse argumento guarda estreita relação, de certa forma, com a hipótese defendida por Lederman e Maloney (2007, 2008) de que a explicação para o insucesso de algumas economias em desenvolvimento, especializadas em *commodities*, não reside, necessariamente, na especialização em si, mas sim na falta de capacidade destas em promover a diversificação, mesmo dentro do setor primário. De acordo com Palma (2007), países como a Finlândia e a Noruega, por exemplo, souberam lidar adequadamente com essa questão, mantendo uma pauta exportadora diversificada, tanto em termos de bens primários, no caso da primeira, quanto em termos gerais, no caso da segunda, enquanto que, várias economias africanas e latino americanas, não sendo capazes de seguir o caminho das anteriores, acabaram cedendo à especialização baseada em pautas exportadoras concentradas, justificando, por assim dizer, o fato destas apresentarem taxas de crescimento econômico inferiores em relação a outras economias desenvolvidas, como previsto por Lederman e Maloney (2007, 2008).

Numa outra ponta, Sinnott, Nash e De La Torre (2010) e Bacha e Fishlow (2010), defendem a existência de um fator adicional, não menos importante, responsável pela explicação do baixo desempenho econômico de longo prazo de países, geralmente, em desenvolvimento, que se especializaram em *commodities*. Ambos concordam que as rendas geradas para os governos e outros agentes econômicos vinculados a este, através da cobrança de tributos sobre as exportações, principalmente, durante os “booms” cíclicos dos preços internacionais destas no mercado mundial, exercem influência significativa no sentido de “forçar”, por assim dizer, a especialização dessas economias em setores primários nos quais apresentam vantagens comparativas⁴². A partir dessa hipótese, eles dissertam sobre outra

economia estaria desenvolvendo vantagens comparativas. Nesse sentido, a “Doença Holandesa” representaria um caso específico de desenvolvimento de vantagens comparativas em *commodities*. Todavia, Palma (2007), dá outros exemplos nos quais esse fenômeno também ocorreu, embora em termos de outros setores como o financeiro (ex: Inglaterra) e o de turismo (ex: Grécia). Com relação ao caso do setor financeiro, por exemplo, ele chama atenção para o fato de que foi estimulado, essencialmente, pela influência política da ex ministra Margaret Thatcher, entre 1979 e 1990, responsável, por sua vez, não somente por acelerar o processo de desindustrialização inglês, como também por estimular a internacionalização do sistema bancário e financeiro do país com base, principalmente, nos pressupostos de vantagens comparativas ricardianos.

⁴² Na verdade, acima da importância representada pelas rendas neste processo se sobrepõe, definitivamente, o papel representado pelas instituições no sentido de permitir, ou não, que este siga adiante. Todavia, nas palavras de Sinnott, Nash e De La Torre (2010): “Dada à inconsistência dos resultados encontrados pelos trabalhos empíricos cross country que buscaram, de certa forma, capturar as possíveis conexões existentes

concepção de “Doença Holandesa” que, embora apresente alguns pressupostos novos com relação aos desenvolvidos pelo conceito apresentado por Palma (2007), continua, assim como este, chegando a conclusões negativas sobre o fato dessas economias em desenvolvimento terem escolhido o caminho da especialização, ao invés do da diversificação.

Em lugares nos quais há abundância relativa de *commodities* específicas (ex: petróleo e minério de ferro) ⁴³, de forma que, estas podem ser produzidas a custos marginais relativamente baixos em comparação com outras economias, a produção destas tende a gerar amplos lucros extraordinários (“rendas” econômicas) os quais se traduzem em iguais receitas extraordinárias para os governos, na forma de tributos sobre exportações. Posto isso, de acordo com Frankel (2010), essa forte e, ao mesmo tempo, temporária oscilação de alta do preço da *commodity* exportada causa apreciação significativa da taxa de câmbio estimulando, por sua vez, não somente o aumento das importações de bens não relacionados às *commodities*, relativamente mais baratos, como também o aumento dos gastos públicos, muitas vezes, acima do necessário, dada a existência de comportamentos do tipo *rent-seeking*. A primeira consequência tende a resultar não somente em crescimento do déficit em transações correntes, como também na desindustrialização do país, caso as indústrias internas se revelem incapazes de sobreviver à concorrência oferecida pelos similares importados, relativamente mais baratos por conta da valorização cambial⁴⁴. Já a segunda consequência, segundo Sinnott, Nash e De La Torre (2010), está intimamente relacionada à existência de grupos privados poderosos, localizados fora do governo, que se aproveitam de oportunidades

entre instituições e riquezas naturais, permanece a hipótese, apenas, de que países em desenvolvimento podem apresentar, por assim dizer, uma tendência a se emaranhar numa espécie de “rede” de instituições “perversas” e de políticas econômicas cujos efeitos, por sua vez, tendem a minar um progresso social, político e econômico sustentável destas.” Com base nessa observação, eles admitem que o estudo das consequências da especialização de países em desenvolvimento nas *commodities* em termos, principalmente, de crescimento econômico, tende a se concentrar nos efeitos gerados pelas rendas das exportações desses bens sobre as instituições, ao invés do contrário.

⁴³ Cabe aqui uma ressalva feita por Sinnott, Nash e De La Torre (2010). Segundo eles, nem todos os tipos de recursos naturais disponíveis são capazes de gerar esses efeitos “rentistas”. As hipóteses que eles utilizam para determinar se determinada *commodity* possui, ou não, plenamente essa capacidade são: tamanho, em termos de valor, da renda que determinada *commodity* pode proporcionar, a partir de sua exploração; facilidade com que o governo pode se apropriar desta. Posto isso, eles observam que hidrocarbonetos (ex: petróleo) e minerais (ex: minério de ferro) atendem plenamente essas condições, enquanto que, produtos primários associados à agricultura, pesca e silvicultura, por outro lado, atendem pouco ou, até mesmo, não atendem essas exigências.

⁴⁴ Nesse caso, é necessário chamar atenção para o fato de que o câmbio exerce influência, embora não definitiva, nesse processo, de maneira que, outros aspectos devem ser analisados. Por exemplo, se mesmo com a tendência de apreciação cambial, as indústrias domésticas apresentam vantagens, relativamente maiores, em termos de produtividade com relação às estrangeiras, é de se esperar que isso seja suficiente para anular esse efeito câmbio evitando, assim, a consolidação desse processo de desindustrialização. Todavia, dada à hipótese de especialização, é de se esperar que isso não aconteça, de forma que, restaria as economias em desenvolvimento, em situações como essas, tendo em vista preservar a estrutura industrial existente, mesmo pouco significativa, recorrer ao protecionismo.

como essa, nas quais os governos estão incorrendo em superávits orçamentários extraordinários, para demandar recursos que acabam sendo direcionados, geralmente, para finalidades sem rentabilidade econômica significativa. Um exemplo disso seria o chamado “efeito voracidade”⁴⁵, através do qual, estes agentes privados com representatividade significativa junto ao governo, percebendo que este vem se beneficiando de uma situação de “boom” para aumentar, temporariamente, sua receita tributária total, obtêm sucesso no sentido de conseguir cooptar para si uma parcela expressiva deste “bolo”. No entanto, quando isso acontece, os gastos públicos direcionados para atender essa demanda, muitas vezes, superam as receitas auferidas pelo governo e somando isso, por sua vez, a hipótese de que grande parte destes recursos acaba sendo direcionado para projetos sem rentabilidade econômica adequada, é de se esperar que, no final das contas, tudo isso resulte, apenas, em maiores níveis tanto de inflação quanto de dívida pública, além de retração econômica (Bacha e Fishlow, Sinnott, Nash e De La Torre, 2010).

O raciocínio anterior explica as causas e consequências do fenômeno, mas não revela a razão pela qual o mesmo é denominado como uma “doença”. A dificuldade de se prever, com clareza, o fim do ciclo de alta, imediatamente revertido em fuga de capitais, desvalorização cambial e agravamento do déficit do balanço de pagamentos⁴⁶, é um dos argumentos usualmente utilizados para justificar esse caráter, por assim dizer, “doentio” do fenômeno. Outro argumento, bastante utilizado para explicar a natureza malévola deste, se baseia no pressuposto de que os efeitos negativos do aumento temporário da importação de bens não relacionados às *commodities*, em especial, manufaturas, tendem a exercer um efeito de longo prazo sobre o crescimento econômico. A justificativa para isso estaria no fato de que a indústria interna, principal prejudicada, gera externalidades importantes sobre o desempenho da economia numa perspectiva de prazo relativamente maior (Bacha e Fishlow, 2010).

Com base nestas exposições, Bacha e Fishlow (2010) avaliaram a possibilidade de ocorrência desse tipo de “Doença Holandesa” em países selecionados da América Latina. A partir de seus estudos, concluíram que países como a Argentina e a Venezuela, por exemplo, não conseguiram escapar desse processo. Segundo eles, ambos foram vítimas das principais mazelas, apontadas anteriormente, encontradas em economias em desenvolvimento que não conseguiram, definitivamente, conciliar interesses políticos e econômicos de forma

⁴⁵ Terminologia utilizada, por exemplo, por Tornell e Lane (1999).

⁴⁶ Reflexo tanto do aumento do déficit em transações correntes, causado pela manutenção, mesmo temporária, de um elevado volume de importações agora relativamente mais caras em função do câmbio desvalorizado, quanto pelo aumento do déficit na conta capital, causado, principalmente, pela fuga de capitais especulativos antes atraídos pelos preços altos da commodity exportável.

equilibrada, cedendo às “tentações” do rentismo que, dentro de uma perspectiva de longo prazo, resultaram somente em constantes desequilíbrios internos e externos, além de taxas de crescimento econômico instáveis. Por outro lado, constataram também que os chilenos caminharam, justamente, no sentido contrário. De acordo com eles, o país, através de reformas políticas e econômicas responsáveis por melhorar o perfil institucional existente, descobriu maneiras adequadas de administrar os benefícios proporcionados pelos ciclos de alta temporários do preço do cobre no mercado internacional⁴⁷, substituindo a alocação dessas benesses com base em interesses de pequenos grupos rentistas pela distribuição baseada em interesses da população como um todo.

2.5 CRESCIMENTO LIDERADO POR DIVERSIFICAÇÃO EM MANUFATURAS

Lederman e Maloney (2007, 2008) argumentaram que a “maldição dos recursos naturais” era um fenômeno resultante mais da ausência de diversificação da pauta exportadora de algumas economias especializadas em *commodities* do que da especialização, em si, destas neste tipo de bem. Ao mesmo tempo, as interpretações dadas por Sinnot, Nash e De La Torre (2010) e Bacha e Fishlow (2010) para a “doença holandesa” enfatizaram a ideia de que a existência de instituições “fracas” contribui, de maneira significativa, no caso de economias que apresentam vantagens comparativas, ou abundância relativa, em recursos naturais, para a permanência de estruturas produtivas especializadas e concentradas em poucos produtos primários a qual, por sua vez, tende a reduzir a capacidade destas em continuar mantendo taxas de crescimento econômico estáveis, principalmente, quando o cenário macroeconômico internacional se revela desfavorável para os preços internacionais de *commodities*. Em comum, ambos apontam a diversificação como condição necessária para que um país atinja, dentro de uma perspectiva de longo prazo, um desempenho econômico satisfatório e estável, mesmo que este apresente uma pauta exportadora composta, predominantemente, de produtos básicos. Posto isso, numa outra ponta, Kaldor (1966,1967) e Thirlwall (2005, 2011) argumentam que somente a diversificação dentro do setor industrial é capaz de, num horizonte de longo prazo, garantir a manutenção de uma performance econômica não apenas adequada, como também superior com relação às demais economias. Nesse sentido, o primeiro considera que o crescimento econômico passa, necessariamente, pelo

⁴⁷ Até hoje, um dos principais exportadores mundiais dessa *commodity*.

desenvolvimento consistente da indústria manufatureira, uma atividade cuja natureza apresenta vantagens específicas (ex: rendimentos crescentes estáticos e dinâmicos de escala) não encontradas em outras atividades (ex: agricultura e mineração) e desenvolvidas endogenamente dentro do processo produtivo. O segundo baseado, em parte, nesse referencial teórico desenvolvido pelo anterior, elabora um modelo de crescimento econômico impulsionado pelas exportações de inspiração keynesiana, ou seja, orientado pelo lado da demanda⁴⁸, denominado export – led growth.

Segundo Kaldor (1966, 1967), existem três “leis” responsáveis pela explicação da existência de taxas de crescimento diferenciadas tanto entre países desenvolvidos quanto entre nações em desenvolvimento⁴⁹. A primeira “lei” sugere que existe uma relação “especial” entre o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) e do setor manufatureiro da economia⁵⁰, de maneira que, quanto mais rápida a taxa de crescimento da produção manufatureira, mais rápida tende a ser a taxa de crescimento do PIB. Para tanto, ele presume que a causalidade parte da expansão do setor manufatureiro para o crescimento do PIB. A regressão abaixo explicita esse princípio.

$$Qgdp = a1 + a2 Qm \quad (2.13) \quad ^{51}$$

As estimativas realizadas por Kaldor⁵² resultaram na definição de coeficientes positivos e significativos tanto para a1 quanto para a2 indicando, por sua vez, a existência de associação positiva entre o crescimento da produção manufatureira e do PIB. O coeficiente associado ao crescimento da produção manufatureira (a2) apresentou um valor inferior à unidade implicando, por sua vez, que quanto maior o excesso da taxa de crescimento da produção

⁴⁸ Esse argumento é desenvolvido, com maiores detalhes, no livro escrito por Thirlwall (2005) “A Natureza do Crescimento Econômico: Um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações”.

⁴⁹ Kaldor expôs, pela primeira vez, sua teoria sobre a razão das taxas de crescimento diferenciadas em duas conferências. “Causas do Ritmo Lento do Crescimento Econômico do Reino Unido” (Kaldor, 1966), realizada em Cambridge. “Fatores Estratégicos do Desenvolvimento Econômico” (Kaldor, 1967), realizada na Universidade de Cornell. Ambas realizadas em 1966.

⁵⁰ De fato, nas palavras de Thirlwall (2005): “Para que a indústria manufatureira seja considerada especial (...) é preciso mostrar que o crescimento do PIB não tem estreita relação com o crescimento de outros setores, como os de agricultura, mineração e serviços”. Segundo Jeon (2006), Kaldor, tendo em vista essa hipótese, estimou regressões de crescimento do PIB tanto sobre o crescimento da produção manufatureira quanto sobre o crescimento de outros setores (agricultura, mineração e serviços). Tendo feito isso, ele concluiu que a relação positiva e forte estabelecida entre o PIB e o setor manufatureiro não foi encontrada nos setores agrícola e de serviços. Todavia, com relação ao setor de serviços, ele encontrou uma correlação positiva, inclusive na proporção de um para um. A explicação de Kaldor para isso, ainda de acordo com Jeon (2008), consistiu no argumento de que a causalidade parte do crescimento do PIB para o crescimento dos serviços, uma vez que, o crescimento do primeiro tende a estimular o aumento do segundo. Em outras palavras, o aumento da demanda por serviços acompanhado de uma igual expansão do PIB tenderia a estimular o crescimento do primeiro.

⁵¹ No qual, Qgdp: PIB e Qm: produção manufatureira.

⁵² Baseadas numa amostra de doze países desenvolvidos entre 1953-54 e 1963-64, utilizando taxas de crescimento médias para cada uma das variáveis analisadas.

manufatureira sobre a taxa de crescimento do PIB, mais rápida tende a ser a taxa de crescimento do último (Jeon, 2006)⁵³. Contudo, de acordo com Thirlwall (2005, p. 3):

Quando isso é feito entre vários países ou regiões, a correlação, invariavelmente, é altamente significativa, mas poderia ser uma correlação espúria, decorrente de a produção manufatureira constituir uma fração expressiva da produção total. Assim, é preciso fazer testes colaterais. Um deles é calcular a regressão do PIB sobre o excesso do crescimento da produção manufatureira em relação ao crescimento da produção não manufatureira; outro é fazer a regressão do crescimento da produção não manufatureira sobre o crescimento da produção manufatureira. Quando se fazem esses testes colaterais, a primeira lei costuma ser confirmada.

O primeiro passo a ser dado no sentido de eliminar esse possível efeito “participação” das manufaturas no produto total, tendo em vista a observação feita por Thirlwall (2005), é estimar o crescimento da produção não manufatureira (agricultura, mineração e serviços) associado ao crescimento da produção manufatureira. O objetivo dessa regressão é mostrar que, assim como a rapidez do crescimento do PIB está associada ao excesso, cada vez maior, da taxa de crescimento da produção manufatureira sobre a do produto total da economia, a rapidez do crescimento da produção não manufatureira, por sua vez, está relacionada ao excesso, cada vez maior, da taxa de crescimento da produção de manufaturas sobre a de produtos agrícolas, minerais e de serviços.

$$Q_{nm} = a_1 + a_2 Q_m \quad (2.14) \quad ^{54}$$

As estimativas feitas por Kaldor, para essa nova regressão, resultaram em valores positivos e significativos para ambos os coeficientes. O coeficiente associado ao crescimento da produção manufatureira (a_2), assim como na regressão anterior, apresentou um valor inferior à unidade implicando, novamente, por analogia, que quanto maior o excesso da taxa de crescimento da produção manufatureira sobre a taxa de crescimento da produção não manufatureira, mais rápida tende a ser a taxa de crescimento desta última (Jeon, 2006)⁵⁵.

⁵³ Segundo Jeon (2006), a regressão estimada por Kaldor, correlacionando o crescimento do PIB com o crescimento da produção manufatureira, resultou nas seguintes estimativas: $Q_{gdp} = 1.153 + 0.614 Q_m$, $R\text{-squared} = 0.959$ e $E(Q_m) = 0.040$. Dado que se trata de uma regressão linear simples, o coeficiente a_2 é interpretado como a inclinação da reta que correlaciona o crescimento do PIB sobre o crescimento da produção manufatureira ou, em outras palavras, a razão entre a taxa de crescimento do produto total da economia e a taxa de crescimento da produção de manufaturas ($\Delta Q_{gdp}/\Delta Q_m$). Posto isso, o fato de Kaldor ter estimado um valor inferior à unidade para tal coeficiente ($=0.614$) implica, por sua vez, que aumentos de Q_{gdp} somente são possíveis às custas de aumentos relativamente maiores de Q_m (graficamente, a inclinação inferior à unidade indica que aumentos de Q_m implicam em aumentos menos do que proporcionais de Q_{gdp}). Esse raciocínio, no final das contas, valida a hipótese de que quanto maior a velocidade de crescimento de produção manufatureira, maior tende a ser a velocidade de crescimento do produto total da economia.

⁵⁴ No qual, Q_{nm} : produção não manufatureira (ex: agricultura e mineração e serviços).

⁵⁵ Segundo Jeon (2006), a nova regressão estimada por Kaldor, correlacionando o crescimento da produção não manufatureira com o crescimento da produção manufatureira, resulta na seguinte estimativa: $Q_{nm} = 1.142 + 0.550 Q_m$, $R\text{-squared} = 0.824$ e $E(Q_m) = 0.080$. Dado que se trata de uma regressão linear simples, o

Feito isso, o passo seguinte consiste em regredir o PIB sobre o excesso de crescimento da produção de manufaturas em relação ao crescimento da produção de não manufaturas (agricultura, mineração e serviços), vide a equação abaixo.

$$Q_{gdp} = a_1 + a_2 (Q_m - Q_{nm}) \quad (2.15)^{56}$$

Kaldor estimou, novamente, valores positivos e significativos para ambos os coeficientes. O coeficiente a_2 , associado à mensuração do excedente de produção manufatureira sobre a não manufatureira, por sua vez, vista como uma nova tentativa de eliminar a possível influência do efeito “participação” das manufaturas sobre o produto total, assim como nas regressões anteriores, continuou apresentando um valor inferior à unidade, ou seja, continuou evidenciando a tese de que a taxa de crescimento do PIB permanece fortemente influenciada pela taxa de crescimento da produção de manufaturas⁵⁷ (Jeon, 2006).

De acordo com a segunda “lei” Kaldoriana, mais conhecida como “Lei de Verdoorn”, dentro do setor manufatureiro, existe uma associação positiva entre o crescimento da produtividade e o crescimento da produção dentro deste. A regressão abaixo explicita essa raciocínio.

$$P_m = b_1 + b_2 Q_m \quad (2.16)^{58}$$

Todavia, Kaldor reconhece que essa regressão apresenta um problema relativo ao fato de considerar o efeito do crescimento da produção de manufaturas apenas sobre a produtividade deste setor, dessa maneira, excluindo a possível influência do primeiro também sobre o nível de emprego manufatureiro⁵⁹. Para tanto, decide estimar uma nova regressão do crescimento do emprego no setor manufatureiro sobre o crescimento da produção de manufaturas. Partindo

coeficiente a_2 é interpretado como a inclinação da reta que correlaciona o crescimento da produção não manufatureira sobre o crescimento da produção manufatureira ou, em outras palavras, a razão entre a taxa de crescimento da produção agrícola, mineradora e de serviços e a taxa de crescimento da produção de manufaturas ($\Delta Q_{nm}/\Delta Q_m$). Posto isso, o fato de Kaldor ter estimado um valor inferior à unidade para tal coeficiente ($=0.550$) implica, por sua vez, que aumentos de Q_{nm} somente são possíveis às custas de aumentos relativamente maiores de Q_m (graficamente, a inclinação inferior à unidade indica que aumentos de Q_m implicam em aumentos menos do que proporcionais de Q_{nm}). Esse raciocínio, no final das contas, valida a hipótese de que quanto maior a velocidade de crescimento de produção manufatureira, maior tende a ser a velocidade de crescimento da produção não manufatureira (agricultura, mineração e serviços).

⁵⁶ No qual, $(Q_m - Q_{nm})$: excesso de crescimento da produção manufatureira em relação ao crescimento da produção não manufatureira.

⁵⁷ Segundo Jeon (2006), a nova regressão estimada por Kaldor, correlacionando o crescimento do PIB com o excesso de crescimento da produção manufatureira sobre a não manufatureira, resultou nas seguintes estimativas: $Q_{gdp} = 3.351 + 0.954 (Q_m - Q_{nm})$, $R\text{-squared} = 0.562$ e $E(Q_m) = 0.267$.

⁵⁸ No qual, P_m : produtividade do trabalho no setor manufatureiro, b_2 : coeficiente de Verdoorn.

⁵⁹ Segundo Jeon (2006), em outras palavras, Kaldor é ciente do fato de que a especificação do modelo apresenta uma correlação muito forte entre a variável dependente (P_m) e independente (Q_m) a qual, por sua vez, tenderia a reforçar uma idéia de que o crescimento da produção manufatureira contribui apenas para o aumento da produtividade dentro do setor em questão.

da hipótese de que a produtividade do trabalho na manufatura é resultado da diferença observada entre o crescimento da produção e do emprego no setor ($P_m = Q_m - E_m$, E_m : emprego no setor manufatureiro), substituindo essa fórmula em (1.16), Kaldor chega a seguinte equação:

$$E_m = c_1 + c_2 Q_m \quad (2.17)^{60}$$

Onde $c_1 = -b_1$ e $c_2 = (1 - b_2)$. De acordo com Jeon (2006), quando Verdoorn verificou sua “lei”, identificou um padrão empírico no qual um aumento da taxa de crescimento do produto do setor manufatureiro da ordem de um por cento implicava, por sua vez, num aumento da produtividade do trabalho em torno de cinquenta por cento. Em outras palavras, resultava num coeficiente de Verdoorn (b_2) próximo de 0.5. Posto isso, Kaldor utilizou a mesma amostra utilizada na estimação dos coeficientes da primeira “lei” (2.13, 2.14, 2.15) nas estimativas para os coeficientes da segunda “lei” (2.16 e 2.17):

$$P_m = 1.035 + 0.484 Q_m \quad R\text{-squared} = 0.826 \quad E(Q_m) = 0.070$$

$$E_m = -1.028 + 0.516 Q_m \quad R\text{-squared} = 0.844 \quad E(Q_m) = 0.070$$

De fato, a estimativa de Kaldor para o coeficiente de Verdoorn ($b_2=0.484$) ficou bastante próxima da prevista por Verdoorn (em torno de 0.5). Isso, associado ao fato de que $c_2 = 0.516$ ($=1 - b_2$) implica em três conclusões importantes. Primeiro, o crescimento da produção de manufaturas divide-se igualmente entre o aumento induzido da produtividade, por um lado, e o crescimento do emprego, por outro (Thirlwall, 2005). Segundo, a estimativa de c_2 inferior à unidade é vista como um forte indicador da existência de retornos crescentes tanto de escala quanto dinâmicos dentro do setor manufatureiro⁶¹. Terceiro, esse tipo de correlação estabelecida entre produção, produtividade e emprego é encontrada de forma robusta e consistente apenas na indústria manufatureira⁶².

⁶⁰ No qual, E_m : emprego no setor manufatureiro.

⁶¹ De acordo com Thirlwall (2005), os rendimentos estáticos referem-se ao tamanho e à escala das unidades de produção e constituem, sobretudo, uma característica do setor manufatureiro (ex: quando se duplica as dimensões lineares de um bem de capital, a superfície aumenta elevando-se ao quadrado, enquanto que o volume sofre uma elevação ao cubo). As economias dinâmicas, por outro lado, referem-se aos rendimentos crescentes gerados pelo progresso tecnológico “induzido” pela aprendizagem prática (learning by doing), economias externas de produção, etc. Ao mesmo tempo, de acordo com Jeon (2006), em geral, a existência de um coeficiente $c_2 = 1 - b_2 < 1$ estatisticamente significativo, por sua vez, revela-se condição suficiente para garantir a existência de retornos crescentes de escala segundo a “lei de Verdoorn”.

⁶² Segundo estudos de Kaldor e de Cripps e Tarling (1973), é apenas em setores industriais como os de construção e de serviços públicos, inclusive o de manufaturas, que esse padrão é observado. De acordo com Thirlwall (2005), as atividades relacionadas à agricultura e mineração, por exemplo, não apresentam correlação similar, mas alguns estudos (ex: Léon – Ledesma, 2000a) encontraram evidências de que a “lei de Verdoorn” funciona no setor de serviços, embora não com a mesma força encontrada no setor manufatureiro.

Por último, a terceira “lei” de Kaldor presume que o crescimento da produtividade da economia, como um todo, é positivamente associado ao crescimento da produção manufatureira, através da transferência da força de trabalho de outros setores para o setor manufatureiro. Considerando a existência de excedente de trabalhadores em setores não manufatureiros, ou seja, fora do setor manufatureiro, economistas desenvolvimentistas⁶³ identificaram dois principais mecanismos pelos quais os efeitos positivos da transferência de trabalho para a manufatura são observados. Primeiro, a simples transferência de trabalhadores de um setor para o outro, por si só, já implica em aumento da produção manufatureira, assim como, da produtividade do trabalho neste setor⁶⁴. Segundo, a produtividade do trabalho nos setores não manufatureiros também tende a aumentar, uma vez que, reduzido o excedente de trabalho existente nestes, a produtividade média da mão de obra que permaneceu dentro destes tenderá a aumentar⁶⁵. Baseado nessas hipóteses, Kaldor (1968) conclui que a taxa de crescimento da produtividade da economia, como um todo, é determinada pela taxa a qual o excedente de trabalhadores nos setores não manufatureiros é transferido para o setor manufatureiro (Jeon, 2006).

Todavia, na prática, dada a dificuldade em mensurar o aumento da produtividade nos diversos setores não manufatureiros, é recomendável relacionar a taxa de crescimento da produtividade da economia, como um todo, com a diferença estabelecida entre o crescimento da produção manufatureira e o nível de emprego no setor não manufatureiro (Thirlwall, 2005). Quando isso é feito, geralmente, a terceira “lei” de Kaldor é confirmada⁶⁶. Formalmente:

$$Pgdp = d0 + d1 Qm - d2 Enm \quad (2.18)^{67}$$

Essas três “leis” enunciadas por Kaldor fundamentam sua tese de que o diferencial de crescimento existente entre os países está associado, estreitamente, ao nível de desenvolvimento do setor manufatureiro apresentado pelas diferentes economias. Em outras palavras, níveis de renda per capita altos tendem a estar associados a níveis igualmente elevados de industrialização e vice-versa. Com base nesse referencial teórico, Thirlwall faz a ligação entre esse pressuposto kaldoriano de que a indústria manufatureira é vista como o

⁶³ Cripps e Tarling (1973), Drakopoulos e Theodossiou (1991), Kaldor (1968) e Thirlwall (1983).

⁶⁴ Via segunda “lei” de Kaldor.

⁶⁵ Via lei dos rendimentos marginais decrescentes.

⁶⁶ Segundo Thirlwall (2005), uma regressão estimada por Hansen e Zang, utilizando várias regiões da China como amostra, resultou nas seguintes estimativas: $Pgdp = 0.02 + 0.49 Qm - 0.82 Enm$ e $E(Qm) = 16.4$ e $E(Enm) = 5$. De maneira que, não apenas todos os coeficientes se revelaram significativos, como também apresentaram os sinais esperados.

⁶⁷ No qual, $Pgdp$: produtividade total da economia e Enm : emprego no setor não manufatureiro.

“motor” do desenvolvimento e um modelo de crescimento liderado por exportações (export – led growth). Nesse sentido, a segunda “lei” de Kaldor, em particular, a “Lei de Verdoorn”, permite o surgimento de um círculo virtuoso de crescimento impulsionado pelas exportações. Nas palavras de Thirlwall (2005, p. 6):

O modelo torna-se circular porque quanto mais rápido for o crescimento da produção, mais rápido será o aumento da produtividade; e quanto mais rápido o aumento da produtividade, mais lento o crescimento dos custos da mão de obra por unidade, daí mais rápido o crescimento das exportações e da produção. O modelo também implica que uma vez que um país obtenha uma vantagem de crescimento, tenderá a mantê-la.

Um exemplo disso seria o de um país que conquista vantagem na produção de bens com alta elasticidade-renda da demanda nos mercados mundiais (ex: bens de alta tecnologia) permitindo-lhe, por sua vez, alcançar uma taxa de crescimento significativamente acima da obtida por outros países. Por conta da “Lei de Verdoorn”, em função do aumento de produtividade, a vantagem competitiva desta economia nesse tipo de bem tende a ser reforçada, ao mesmo tempo, dificultando o desenvolvimento dessa indústria por outras economias⁶⁸.

Na verdade, a capacidade das economias não apenas de entrar, como também de permanecer, dentro desse círculo virtuoso é bastante dependente de um igual potencial destas em elevar suas respectivas elasticidades renda da demanda por exportações com base, por sua vez, num crescimento e desenvolvimento elevado de seus respectivos setores industriais. Esse argumento retoma a discussão de Prebisch (1950, 1959) sobre os ganhos de comércio internacional resultantes do estabelecimento da divisão norte – sul, ou centro – periferia, na economia mundial os quais, segundo este, tendem a beneficiar relativamente mais as economias do norte que se especializam na produção de manufaturas com alta elasticidade renda da demanda por exportações e, ao mesmo tempo, beneficiar relativamente menos as economias do sul que se especializam na produção de *commodities* com baixa elasticidade renda da demanda por exportações (Thirlwall, 2011).

Raúl Prebisch (1950,1959), durante o pós – guerra, questionou os pressupostos benéficos da teoria de Ricardo, baseada no livre comércio, entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. De acordo com Prebisch, o comércio internacional entre ambos deve ser visto como um “jogo” no qual há tanto um “perdedor” quanto um “vencedor”. O primeiro é representado pelos países subdesenvolvidos que tendem a se especializar em setores com

⁶⁸ Segundo Thirlwall (2005), exceto por meio da adoção de políticas alternativas como, por exemplo, o protecionismo.

baixa elasticidade renda da demanda por exportações nos mercados mundiais (ex: *commodities*), enquanto que, o segundo é representado pelas economias desenvolvidas que tendem a se especializar em setores com alta elasticidade renda da demanda por exportações no mercado internacional (ex: manufaturas) (Thirlwall, 2011).

Ainda de acordo com Thirlwall (2011), Prebisch ilustra seu argumento com exemplos numéricos. Supondo duas economias que realizam comércio através da especialização: uma subdesenvolvida especializada na exportação de *commodities* com uma elasticidade renda da demanda de 0.8 ($\epsilon_s = 0.8$) e outra desenvolvida especializada na exportação de manufaturados com uma elasticidade renda da demanda de 1.3 ($\epsilon_d = 1.3$). A elasticidade renda da demanda por exportações do país subdesenvolvido é igual à elasticidade renda da demanda por importações do país desenvolvido ($\pi_d = 0.8$), ao passo que, a elasticidade renda da demanda por exportações do país desenvolvido é igual à elasticidade renda da demanda por importações do país subdesenvolvido ($\pi_s = 1.3$).

Posto isso, supondo que os dois países apresentam taxas de crescimento econômico iguais, o fato de o país subdesenvolvido apresentar uma elasticidade renda de exportações inferior a das importações implica, necessariamente, que precisará ajustar sua taxa de crescimento econômico ao suposto déficit comercial que tende a ser gerado pelo diferencial existente entre as elasticidades renda de exportações e importações⁶⁹. De fato, dada essa constatação, a restrição ao crescimento da economia subdesenvolvida, tendo em vista evitar o surgimento de constantes déficits na balança comercial⁷⁰, por sua vez, passa a ser uma condição essencial para que a mesma consiga conciliar, ao mesmo tempo, crescimento econômico e equilíbrio no balanço de pagamentos. Supondo, por exemplo, uma taxa de crescimento econômico original⁷¹ de 5%, a taxa de crescimento da economia subdesenvolvida, restringida pelo balanço de pagamentos, resulta em 3.1%, cerca de 38% abaixo da original, vide a equação abaixo:

⁶⁹ Segundo exemplo encontrado em Thirlwall (2011), se a taxa de crescimento econômico dos dois países é igual a 5%, no país subdesenvolvido, o crescimento das exportações será de 4% (5×0.8) e o das importações será de 6.5% (5×1.3), enquanto que, no país desenvolvido, o primeiro será de 6.5% (5×1.3) e o segundo será de 4% (5×0.8). Posto isso, o crescimento da economia desenvolvida, com superávit na balança comercial, tende a se dar às custas do crescimento da economia subdesenvolvida, com déficit na balança comercial. Como esse quadro se revela insustentável para a economia subdesenvolvida, inevitavelmente, ela se vê obrigada a ajustar seu crescimento a essa restrição determinada pelo balanço de pagamentos.

⁷⁰ Em função das importações estarem crescendo sempre mais rapidamente que as exportações.

⁷¹ Entendida como a taxa de crescimento obtida sem relações com o setor externo, ou seja, sem comércio internacional.

$$G_s = \frac{X_s}{\pi_s} = \frac{g d x \varepsilon_s}{\pi_s} = \frac{5 \times 0.8}{1.3} = 3.1 \% \quad (2.19)^{72}$$

Uma outra forma de enxergar isso é calculando a taxa de crescimento relativa da economia subdesenvolvida em termos da desenvolvida, mais precisamente, determinando a razão entre as elasticidades renda das exportações e importações da primeira. O resultado revela o percentual de crescimento econômico do país subdesenvolvido em termos do apresentado pelo país desenvolvido, dada à existência de restrição no balanço de pagamentos no primeiro. Com base nos dados já citados, a economia subdesenvolvida tende a ter seu crescimento restringido em cerca de 60% do registrado pela economia desenvolvida, vide a equação abaixo:

$$\frac{G_s}{G_d} = \frac{\varepsilon_s}{\pi_s} = \frac{0.8}{1.3} = 0.6 \quad (\varepsilon_s, \pi_s > 0) \quad (2.20)$$

Desse paralelo estabelecido entre a tese de Prebisch e o modelo export – led growth de Thirlwall, baseado na elasticidade renda das exportações, surge, por sua vez, outra associação fundamentada na questão relativa ao equilíbrio no balanço de pagamentos. Para tanto, o argumento de Prebisch de que o ajuste da taxa de crescimento da economia subdesenvolvida para baixo é resultado, essencialmente, do fato desta apresentar uma tendência de desequilíbrio em sua balança comercial, de certa forma, não analisa como essa dinâmica tende a funcionar dentro de um horizonte temporal ampliado. Esta lacuna é preenchida por Thirlwall (2011). Segundo ele, dentro de uma perspectiva de longo prazo, nenhuma economia, desenvolvida ou subdesenvolvida, consegue crescer mais rapidamente do que uma taxa consistente com seu respectivo equilíbrio no balanço de pagamentos em conta corrente a não ser que, de alguma maneira, tenha condições de estar sempre financiando seu déficit nesta conta, condição esta, dificilmente atendida dada a existência de constantes volatilidades e oscilações no mercado financeiro internacional responsáveis por impedir, de maneira contínua, o acesso fácil e rápido a empréstimos e financiamentos internacionais⁷³.

Nesse sentido, o modelo de crescimento econômico restringido pelo balanço de pagamentos, desenvolvido por Thirlwall (2011), parte da especificação das funções de demanda por exportações e importações e, uma vez que, o crescimento das importações é função do crescimento da renda doméstica, é possível encontrar uma solução para o modelo

⁷² No qual, G_s : taxa de crescimento econômico do país subdesenvolvido restringida pelo balanço de pagamentos, X_s : exportações da economia subdesenvolvida, $g d$: taxa de crescimento econômico do país desenvolvido.

⁷³ Segundo Thirlwall (2011), existe um limite tanto para a razão dívida interna/PIB quanto para a razão dívida externa/PIB, a partir do qual, o mercado financeiro internacional passa a ser mostrar relutante em continuar financiando.

na qual a taxa de crescimento é consistente com um equilíbrio do balanço de pagamentos, dentro de uma perspectiva de longo prazo:

$$YB = [(1 + \eta + \psi) (pd - pf - e) + \varepsilon (z)] / \pi \quad (2.21)^{74}$$

Supondo que, dada à realização de comércio internacional, os preços relativos (pd e pf), ou a taxa de câmbio (e), permanecem constantes, a solução ótima para o modelo é dada pela equação seguinte:

$$YB^* = \frac{\varepsilon x Z}{\pi} = \frac{X}{\pi} \quad (2.22)$$

Para tanto, o resultado é semelhante ao encontrado por Prebisch e reforça, por sua vez, a idéia de que as diferenças de elasticidade renda de exportações/importações encontradas entre economias desenvolvidas e subdesenvolvidas se constituem, no final das contas, na principal razão para a existência de diferenças significativas entre as taxas de crescimento apresentadas por ambas.

Feita à exposição dos paralelos existentes entre as teses de Kaldor e de Prebisch com as de Thirlwall, a explicação do modelo export – led growth é feita através do “amarramento” dessas exposições. A hipótese Kaldoriana se baseia no princípio de que somente o desenvolvimento do setor industrial possui capacidade de instaurar um círculo virtuoso de crescimento na economia entre produção e exportações. O pressuposto de Prebisch é fundamentado na idéia de que as economias especializadas na produção de manufaturas tendem a tirar um proveito relativamente maior do comércio internacional, uma vez que, tal setor apresenta elasticidade renda de exportações sempre maior que a encontrada em setores primários. Por fim, Thirlwall argumenta que é, justamente, esse diferencial de elasticidades o principal responsável por restringir, dentro de uma perspectiva de longo prazo, o crescimento das economias subdesenvolvidas. Posto isso, a prioridade dada ao desenvolvimento de setores ligados à indústria manufatureira implica no aumento da elasticidade renda das exportações que implica, por sua vez, no aumento tanto das exportações quanto do diferencial em relação à elasticidade renda das importações existente. Tudo isso resulta em aumento do superávit comercial da economia e, conseqüentemente, numa taxa de crescimento econômico cada vez maior da mesma. Na verdade, esse processo resume a explicação tanto do sucesso dos países desenvolvidos quanto do fracasso dos subdesenvolvidos e se constitui, enfim, na síntese do modelo export – led growth desenvolvido por Thirlwall (2011).

⁷⁴ No qual, YB: taxa de crescimento consistente com o equilíbrio do balanço de pagamentos, η : elasticidade preço da demanda por exportações (< 0), ψ : elasticidade preço da demanda por importações (< 0), pd: preço doméstico das exportações, pf: preço internacional das importações, e: taxa de câmbio e z: renda externa.

Enfim, após apresentar diversas teorias e teses sobre os possíveis benefícios, ou malefícios, do comércio internacional para as economias que utilizam, geralmente, esse instrumento como forma de, por assim dizer, “alavancar” suas taxas de crescimento, o passo seguinte consiste, por sua vez, em avaliar a aplicação destas dentro do processo de inserção internacional observado na China e no Brasil, entre 2000 e 2010. Para tanto, no capítulo 3, essa análise é feita em termos da China com relação ao resto do mundo, enquanto que, no capítulo 4, o mesmo estudo é realizado em termos do Brasil com relação ao resto do mundo.

3 INSERÇÃO INTERNACIONAL CHINESA (2000-2010)

O objetivo deste capítulo é analisar o processo de inserção internacional chinesa, em termos das variáveis macroeconômicas: exportações, importações e investimentos, entre 2000 e 2010.

As quatro primeiras seções analisam a evolução, quantitativa e qualitativa, das pautas exportadora e importadora chinesas. Utilizando a classificação SITC (Standard International Trade Classification, Rev. 3) como referência para avaliar os dados fornecidos pela UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database), é feita, inicialmente, uma espécie de “triagem” sobre as evoluções tanto em termos das diferentes categorias de mercadorias, desde as mais simples (ex: combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados) até as de maior valor agregado (ex: maquinaria e equipamentos de transporte), quanto sobre os principais destinos/origens das exportações/importações chinesas. Em seguida, com base na mesma referência e fonte de dados, é realizada uma análise de mercadorias específicas dentro das categorias que, porventura, se destacaram na “triagem” feita anteriormente. Nesse sentido, a seção que analisa o desempenho de mercadorias específicas dentro da composição total das exportações chinesas, em especial, traz também uma análise dos resultados obtidos sob a perspectiva das contribuições teóricas de Kaldor e Thirlwall relacionadas, por sua vez, a idéia de que o desenvolvimento econômico de longo prazo está associado, intimamente, ao estímulo da diversificação dentro do setor manufatureiro.

As duas seções seguintes tratam das características da inserção internacional chinesa relacionadas aos investimentos externos diretos (IED). Em termos de IED do mundo para a China, os dados do MOFCOM (*Ministry of Commerce of the Republic of China*) e do UNCTAD (*United Nations Conference and Trade Development*) são utilizados como principais fontes nesta seção que destaca, em especial, as principais contribuições das reformas econômicas liberalizantes instauradas por Deng Xiaoping, desde 1979, até hoje, para o desenvolvimento de uma estrutura exportadora bastante diversificada e competitiva, atualmente, na economia chinesa. Quanto aos IED da China para o resto do mundo, utilizando a mesma base de dados anterior, a seção enfatiza dois aspectos importantes: aumento do grau de internacionalização de empresas chinesas (programa “*going global*”) e adoção de uma

estratégia voltada para adquirir contratos ou, inclusive ativos, em outros países, tendo em vista garantir o fornecimento de matérias-primas e energia.

3.1 DESEMPENHO GERAL DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010

As exportações totais chinesas aumentaram 533%, em termos de valor, entre 2000 e 2010, passando de US\$ 249,203 bilhões para US\$ 1, 578,270 trilhões anuais. Em 2000, 30 mercadorias respondiam por 57% da composição, em termos de valor, da pauta exportadora chinesa. Dentro desse grupo, quatro categorias gerais se destacavam: maquinaria e equipamentos de transporte (47,67%), mercadorias e produtos diversos (38,81%), manufaturados classificados por matéria (10,52%) e combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (3%). Em 2010, 30 mercadorias continuaram respondendo por 59% da composição, em termos de valor, da pauta exportadora chinesa. Dentro desse grupo, as quatro categorias gerais anteriores continuaram se destacando: maquinaria e equipamentos de transporte (62,92%), mercadorias e produtos diversos (27,72%), manufaturados classificados por matéria (7,55%) e combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (1,82%).

CLASSIFICAÇÃO GERAL SITC:

maquinaria e equipamentos de transporte (SITC 7)

mercadorias e produtos diversos (SITC 8)

manufaturados classificados por matéria (SITC 6)

combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (SITC 3)

Gráfico 1

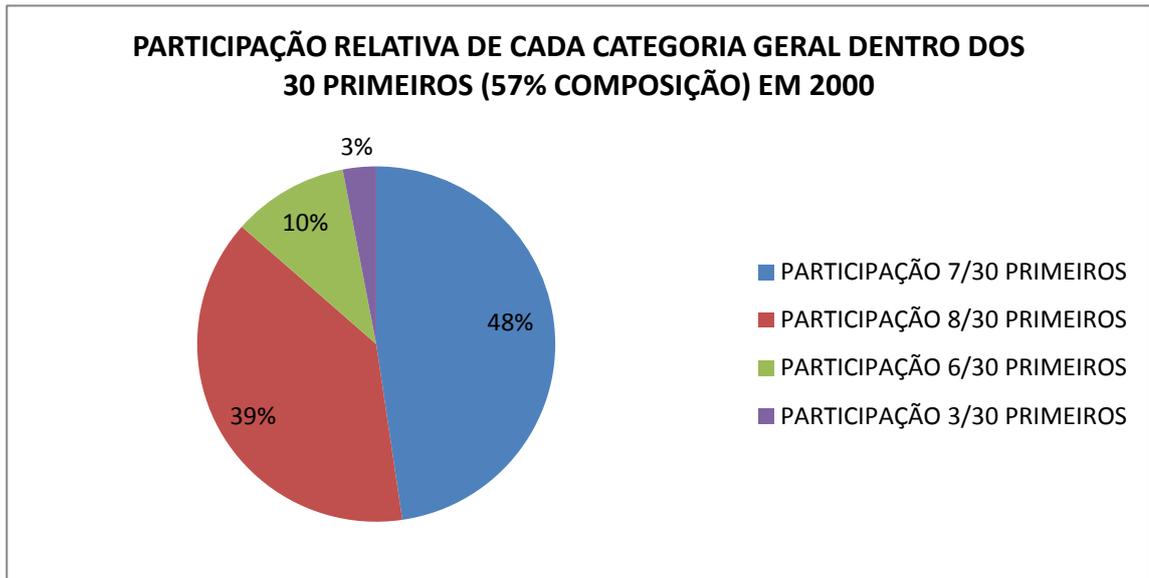
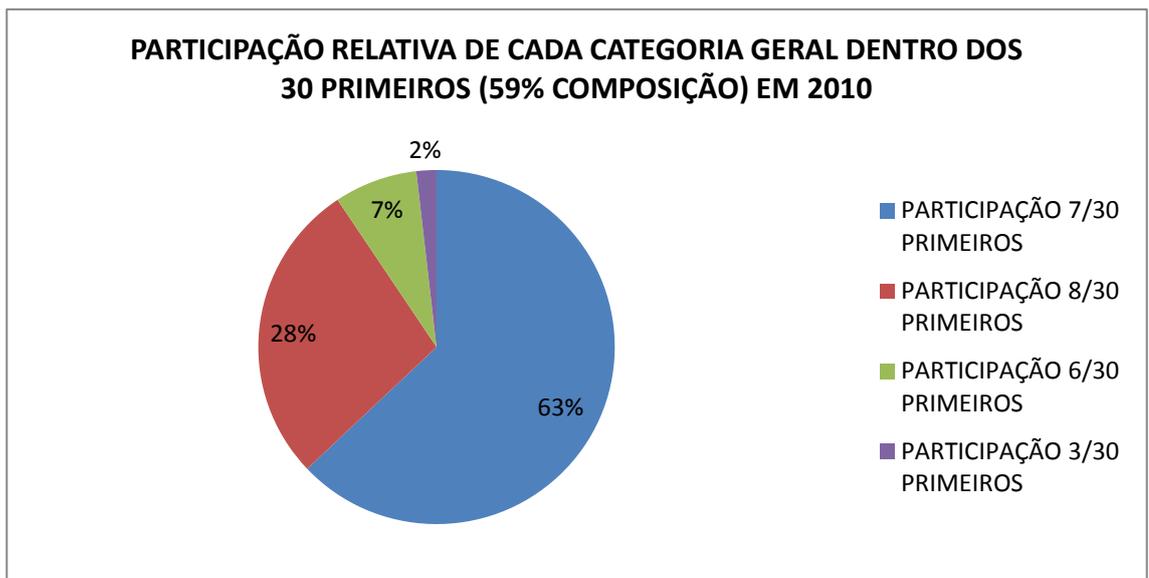


Gráfico 2



Estimativas próprias com base em dados fornecidos pela UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Country 2004, 2009 e 2010)

Para tanto, entre 2000 e 2010, enquanto maquinaria e equipamentos de transporte ampliaram sua participação relativa na pauta exportadora chinesa em 32%, os demais (mercadorias e produtos diversos, manufaturados classificados por matéria, e combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados) apresentaram queda de 28,59%, 28,23% e 39,51%, respectivamente. Esses resultados sugerem duas conclusões sobre o comportamento da pauta exportadora chinesa, ao longo do período analisado. Primeiro, esta passou a apresentar um peso relativamente maior de uma determinada classe de mercadorias

(maquinaria e equipamentos de transporte) em sua composição, em termos de valor. Segundo, o conteúdo principal das exportações chinesas permaneceu diversificado, contribuindo para isso, a manutenção de uma participação relativa predominantemente maior de manufaturados (SITC 6,7 e 8) sobre básicos (SITC 3) na composição desta, em termos de valor.

Em 2000, dez países respondiam por 75% do volume das exportações chinesas, em termos de valor, na seguinte ordem: Estados Unidos (20,93%), Hong Kong (17,86%), Japão (16,71%), República da Coreia (4,53%), Alemanha (3,72%), Holanda (2,68%), Reino Unido (2,53%), Cingapura (2,31%), outros asiáticos (2,02%) e Itália (1,53%). Os demais 25% eram preenchidos pelos países apresentados na tabela abaixo. Contudo, dez anos depois, os mesmos países que respondiam por três quartos do volume exportado pelos chineses, em termos de valor, passaram a ter uma participação reduzida nesse total (60%). Por outro lado, o restante que respondia por 25% aumentou sua participação relativa para cerca de 40%, com destaque para os seguintes países (em termos de variação da participação relativa, entre 2000 e 2010): Índia (314%), Brasil (216%), Vietnã (137%), México (111%) e Rússia (109%). Conforme, novamente, os dados da tabela abaixo:

TABELA 1- EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS PAÍSES QUE RESPONDIAM POR 25% DO DESTINO DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS (2000-2010)

PAÍS	PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%) (2000)	PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%) 2010	VARIAÇÃO PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%) (2000-2010)
França	1,49035722	1,765664425	18,47256489
Australia	1,375590886	1,725227426	25,41718936
Canada	1,266843765	1,408069526	11,14784355
Malasia	1,028884198	1,508591595	46,62404155
Indonésia	1,2283208	1,391400356	13,27662579
Rússia	0,896060224	1,87683448	109,4540556
Emirados Árabes Unidos	0,833861687	1,345892888	61,40481202
Espanha	0,863556472	1,152137552	33,41774264
Tailândia	0,900073033	1,25120186	39,01114841
Bélgica	0,922946044	0,906473279	-1,784802583
Índia	0,625998186	2,593165133	314,2448317
Viet Nam	0,616768726	1,464161601	137,3923222
México	0,535709986	1,132743004	111,4470577
Brasil	0,490766527	1,550296211	215,8928179

Estimativas próprias com base em dados fornecidos pela UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Country 2004, 2009 e 2010)

Essa comparação entre os países que aumentaram, ou diminuiram, suas participações relativas como principais destinos das exportações chinesas, entre 2000 e 2010, revela que, embora poucos países desenvolvidos (ex: Estados Unidos, Alemanha, Itália, Reino Unido e Japão) continuem respondendo pela principal fatia das vendas externas chinesas, respondendo por mais da metade destas, por outro lado, países em desenvolvimento como Brasil, Índia e Rússia, ao longo da última década, vêm evoluindo significativamente como mercados consumidores das mercadorias chinesas.

3.2 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010

Trinta mercadorias eram responsáveis por 57% da composição, em termos de valor, da pauta exportadora chinesa em 2000. Ao mesmo tempo, a única categoria geral que apresentou aumento nesta seleção, entre 2000 e 2010, em termos de variação do peso relativo nas exportações totais chinesas, foi maquinaria e materiais de transporte (SITC 7). E, ao longo deste período, apenas dez mercadorias que faziam parte desta classificação, e estavam presentes na seleção original (30 mercadorias-57% composição valor), continuaram fazendo parte do grupo de exportações que passou a responder, em 2010, por 59% da composição total da pauta exportadora chinesa, em termos de valor. São elas: máquinas automáticas de processamento de dados e suas respectivas partes (SITC 752), microcircuitos, transistores, válvulas termiônicas e afins (SITC 776), equipamentos de telecomunicações, suas partes e acessórios (SITC 764), aparelhos elétricos utilizados para fazer funcionar e interromper circuitos elétricos (SITC 772), televisores e aparelhos de som (SITC 763), partes e acessórios para máquinas de escritório e máquinas automáticas de processamento de dados (SITC 759), máquinas e aparelhos elétricos (SITC 778).

Ao mesmo tempo, navios, barcos e estruturas flutuantes (SITC 793) categoria ausente do grupo das trinta mercadorias responsáveis por 57% da composição da pauta exportadora, em termos de valor, em 2000, não somente começou a fazer parte do grupo das exportações responsável por 59% da composição desta em 2010, como também se revelou a subcategoria com maior variação em termos de valor exportado ao longo período analisado (2366%). Em 2000, a China aparecia em quinto lugar na classificação mundial dos maiores exportadores desta mercadoria, sendo superada por países como Japão, República da Coreia, Itália e

França. Em 2010, os chineses aparecem em segundo lugar, atrás apenas dos coreanos. Os alemães, quartos colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, atrás de outros países desenvolvidos como Noruega, Grécia e Estados Unidos, passaram a ocupar a primeira colocação em 2010⁷⁵.

Máquinas automáticas de processamento de dados e suas respectivas partes (SITC 752) aparecem com uma evolução de 1253%, em termos de valor exportado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a sexta colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Estados Unidos, Cingapura, Holanda, Japão e Reino Unido, respectivamente. Em 2010, superou todos os anteriores e passou a ocupar a primeira colocação no ranking. Os americanos, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010. Ao mesmo tempo, os chineses que nem faziam parte desta classificação em 2000, passaram a ocupar a segunda colocação em 2010.

Microcircuitos, transistores, válvulas termiônicas e afins (SITC 776) aparecem com uma evolução de 1077%, em termos de valor exportado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a quarta colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Estados Unidos, Cingapura e Malásia. Em 2010, superou todos os anteriores e passou a ocupar a primeira colocação no ranking. Ao mesmo tempo, os chineses, que nem faziam parte do ranking dos maiores importadores mundiais desta mercadoria em 2000, passaram a ocupar a terceira colocação em 2010.

Equipamentos de telecomunicações, suas partes e acessórios (SITC 764) aparecem com uma evolução de 979%, em termos de valor exportado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a sexta colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Estados Unidos, Reino Unido, Japão, Alemanha e Hong Kong. Em 2010, superou todos os anteriores e passou a ocupar a primeira colocação no ranking. Os americanos, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010. Ao mesmo tempo, os chineses que já ocupavam a quarta colocação desta classificação em 2000, passaram a ocupar a terceira colocação em 2010.

Aparelhos elétricos utilizados para fazer funcionar e interromper circuitos elétricos (SITC 772) aparecem com uma evolução de 704%, em termos de valor exportado, ao longo do

⁷⁵ Segundo dados fornecidos por UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Country 2004, 2009 e 2010 e trade by commodity 2004, 2009 e 2010).

período analisado. Em 2000, a China ocupava a oitava colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, México, Hong Kong e Reino Unido. Em 2010, os chineses aparecem em segundo lugar, atrás apenas dos alemães. Os americanos, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, perderam essa posição para os chineses em 2010 os quais, aliás, já ocupavam a quarta colocação nesse ranking em 2000.

Televisores e aparelhos de som (SITC 763) aparecem com uma evolução de 632%, em termos de valor exportado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a segunda colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás apenas do Japão. Em 2010, superou o anterior e passou a ocupar a primeira colocação no ranking. Os americanos, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010. Ao mesmo tempo, os chineses que nem faziam parte desta classificação em 2000, passaram a ocupar a terceira colocação em 2010.

Partes e acessórios para máquinas de escritório e máquinas automáticas de processamento de dados (SITC 759) aparecem com uma evolução de 537%, em termos de valor exportado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a décima colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Estados Unidos, Japão, Malásia, Cingapura, Hong Kong, Irlanda, Holanda, Reino Unido e Tailândia. Em 2010, superou todos os anteriores e passou a ocupar a primeira colocação no ranking. Os americanos, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010. Ao mesmo tempo, os chineses que já ocupavam a oitava colocação desta classificação em 2000, passaram a ocupar a segunda colocação em 2010.

Máquinas e aparelhos elétricos (SITC 778) aparecem com uma evolução de 530%, em termos de valor exportado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a décima colocação no ranking dos maiores exportadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Japão, Estados Unidos, Alemanha e México. Em 2010, superou todos os anteriores e passou a ocupar a primeira colocação no ranking. Os americanos, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010. Ao mesmo tempo, os chineses que já ocupavam a oitava colocação desta classificação em 2000, passaram a ocupar a segunda colocação em 2010.

As análises anteriores revelam um fato interessante. Algumas mercadorias citadas apresentaram, entre 2000 e 2010, crescimento expressivo tanto em termos de exportações quanto de importações por parte dos chineses como, por exemplo, máquinas automáticas de processamento de dados e suas respectivas partes (SITC 752), máquinas e aparelhos elétricos (SITC 778), microcircuitos, transistores, válvulas termiônicas e afins (SITC 776) e aparelhos elétricos utilizados para fazer funcionar e interromper circuitos elétricos (SITC 772). Contudo, é importante ressaltar também que o saldo comercial líquido chinês (exportações menos importações), ao longo do período analisado, foi positivo para todas essas manufaturas.

Para tanto, não são poucos os estudos que têm sido desenvolvidos na tentativa de explicar essa evolução significativa da pauta exportadora chinesa em termos de valor, participação mundial e sofisticação, ao longo dos últimos dez anos. Na verdade, cada vez mais, cresce o interesse de economistas, tanto chineses quanto de outras nacionalidades, de explicar esse fenômeno com base em diversas teorias econômicas. Uma grande parte dos trabalhos relacionados a esse assunto, de certa forma, acredita que esse desempenho notavelmente positivo das exportações chinesas o qual, por sua vez, tendeu a se refletir fortemente também sobre o atual despontamento das taxas de crescimento da economia chinesa com relação a outras economias, principalmente as mais maduras (ex: Estados Unidos, Europa e Japão), é resultado, principalmente, da adoção de um modelo de crescimento econômico orientado pelas exportações, ou seja, baseado bastante nos princípios do modelo export – led growth desenvolvido por Thirlwall.

Levy, Nonnenberg e De Negri (2010) aponta as seguintes razões para o aumento expressivo da competitividade das exportações chinesas nos últimos anos: volume significativo de investimentos diretos externos responsáveis, por sua vez, tanto pela transferência de tecnologia quanto pelo fornecimento de capital, existência de mão-de-obra barata e abundante, incentivos fiscais concedidos especificamente para o setor exportador, estabelecimento da obrigação das empresas multinacionais de se associarem a algum parceiro chinês, além da manutenção de uma taxa de câmbio fixa e desvalorizada visando estimular as exportações. No entanto, ele também afirma que, embora esses fatores tenham contribuído bastante para o excepcional desempenho das exportações chinesas, não servem como explicação definitiva para isso, uma vez que, muitas dessas características foram apresentadas por outros países os quais, todavia, não chegaram a apresentar os mesmos resultados.

Nonnenberg (2010) complementa o raciocínio anterior, afirmando que o fato da China ter se tornado, recentemente, um país caracterizado pela utilização de peças e componentes

fabricados em outros países na montagem de produtos finais (carros, televisores de plasma, computadores, celulares, etc.) vem contribuindo para o avanço da indústria chinesa na cadeia de valor, aumentando tanto o valor agregado quanto o conteúdo tecnológico de suas exportações. E isso estaria se refletindo, não apenas no superávit comercial chinês, como também no superávit em termos de produtos de alta tecnologia como, por exemplo, informática, equipamentos de rádio, TV e comunicação. De fato, os dados citados, anteriormente, na seção 3.2 corroboram esse argumento, revelando que, entre 2000 e 2010, cresceram tanto as exportações quanto importações, permanecendo o saldo de exportações líquidas positivo, das seguintes categorias de mercadorias: máquinas automáticas de processamento de dados e suas respectivas partes (SITC 752), microcircuitos, transistores, válvulas termiônicas e afins (SITC 776) e aparelhos elétricos utilizados para fazer funcionar e interromper circuitos elétricos (SITC 772), utilizadas, em geral, como principais insumos na fabricação de bens de maior valor agregado e conteúdo tecnológico.

Cunha (2010) também chama atenção para as alterações nas importâncias relativas setoriais dentro da pauta exportadora chinesa. A partir da análise da tabela abaixo, ele conclui que, entre 1996 e 2008, ocorreram mudanças significativas na composição dessas vendas externas no que diz respeito à intensidade tecnológica. Os dados mostram que ocorreu redução da participação dos produtos intensivos em trabalho nas exportações chinesas ao longo do período analisado (44,9% para 26,8%). Por outro lado, os mesmos dados também revelam um aumento da participação de manufaturados produzidos por fornecedores especializados, intensivos em escala e P&D, nas exportações chinesas, ao longo do mesmo período (10,5% para 22,9%, 17,1% para 22,7% e 7,7% para 16,3%, respectivamente).

TABELA 2- EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES CHINESAS POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA (1996 – 2008)

Tipologia	Exportações		Importações	
	1996	2008	1996	2008
Produtos Primários	8,7%	2,8%	9,3%	24,6%
Produtos Intensivos em Recursos Naturais	10,4%	8,2%	17,9%	14,7%
Manuf. Intensivos em Trabalho	44,9%	26,9%	21,0%	8,5%
Manuf. Intensivos em Economias de Escala	17,1%	22,7%	12,6%	9,2%
Manuf. Produzidos por Fornecedores Especializados	10,5%	22,9%	26,0%	17,0%
Manuf. Intensivos em P&D	7,7%	16,3%	13,1%	25,7%
Não-Classificados	0,7%	0,1%	0,00%	0,4%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte de dados brutos: Global Trade Information Services (GTIS)

Outros autores, como Jeon (2006) e Akyuz (2011), por exemplo, vão um pouco mais além, explicando a evolução pela qual vem passando a economia chinesa com um rigor teórico, por assim dizer, mais aprofundado. O primeiro utiliza a abordagem kaldoriana como instrumento para explicar o gradual aumento da importância das manufaturas para o crescimento econômico chinês, tendo em vista à segunda “lei” de Kaldor, ou “lei de Verdoorn”, responsável por estabelecer um círculo virtuoso de crescimento entre produção e exportações, contudo, dentro de uma perspectiva histórica relativamente maior iniciada, antes mesmo, do período utilizado como referência pelo presente trabalho (1979-2004). O segundo, por outro lado, utiliza dados de exportações e importações chinesas atuais apenas, referentes à primeira década do século (2000-2010), como base para testar a hipótese de existência de um modelo export – led growth na economia chinesa.

Jeon (2006) testa as três “leis” de Kaldor dentro da economia chinesa entre 1979 e 2004, período compreendido entre a instauração das reformas econômicas liberalizantes de Deng Xiaoping e respectiva maturação destas⁷⁶, utilizando dados de séries temporais em níveis nacionais⁷⁷, com valores de produção real a preços de 1978, e adotando a variável “indústria secundária” como uma *proxy* dos dados sobre produção manufatureira⁷⁸.

⁷⁶ O conteúdo econômico relevante dessas reformas é analisado, em maiores detalhes, mais adiante, no subcapítulo 3.5 referente aos investimentos externos diretos do mundo para a China (2000-2010).

⁷⁷ Segundo Jeon (2006), os dados são selecionados de várias edições do China Statistical Yearbook publicadas, por sua vez, pela National Statistics Bureau of China. Ainda de acordo com ele, McCombie (1983) e McCombie & de Ridder (1983) alertam para o fato de que os dados utilizados em séries temporais costumam apresentar, geralmente, alguns efeitos cíclicos de curto prazo os quais, por sua vez, influenciam os resultados

Em termos da primeira “lei”, as estimativas para (2.13) revelaram que o crescimento da “indústria secundária” está fortemente associado ao crescimento do PIB chinês, sendo responsável pela explicação de 90% da variação deste⁷⁹. Tendo em vista testar o efeito “participação” da “indústria secundária”, inicialmente, as estimativas para (2.15) revelaram a ausência de significância para o coeficiente que associa o crescimento do PIB chinês com o excesso de produção manufatureira sobre a não manufatureira, colocando em questão, portanto, a possibilidade de que a relação encontrada nas estimativas para (2.13) poderia ser resultado da participação excessiva do setor manufatureiro no produto da economia como um todo⁸⁰. Todavia, essa dúvida desaparece quando são feitas as estimativas para (2.14), uma vez que, estas revelam a existência de uma associação positiva entre o crescimento dos setores não manufatureiros (indústrias primária e terciária) e manufatureiro (indústria secundária) implicando, em outras palavras, que a expansão dos primeiros ocorreu em consonância com a do segundo⁸¹. Em resumo, a aplicação da primeira “lei” de Kaldor para o período correspondente a instauração e maturação das reformas econômicas liberalizantes chinesas revelam, no final das contas, que a “indústria secundária” desempenhou influência significativa sobre o crescimento da economia chinesa durante o período analisado (1979-2004) (Jeon, 2006).

Em termos da segunda “lei”, as estimativas para (2.17) revelaram a existência de um coeficiente de Verdoorn de 0.83 indicando, por sua vez, que um aumento de um por cento no produto está associado a um aumento de 0.83 por cento na produtividade da “indústria secundária”, variação esta que implica, necessariamente, em retornos crescentes de escala

finais no sentido de gerar estimativas que misturam efeitos cíclicos de curto prazo com crescimento econômico de longo prazo. De maneira que, visando remover esses efeitos cíclicos de curto prazo, seguindo os conselhos de Atesoglu (1993), é recomendável a suavização da taxa de crescimento de cada variável em uma média móvel de dez anos.

⁷⁸ Segundo Jeon (2006), de acordo com o esquema de classificação da National Statistics Bureau of China, a “indústria primária” inclui varias atividades associadas à agricultura (ex: agricultura familiar, silvicultura pecuária e pesca), a “indústria terciária” cobre uma ampla variedade de setores ligados a serviços e, por último, a “indústria secundária” inclui, além das manufaturas, outras atividades relacionadas à mineração, extração, eletricidade, água e saneamento, fato esse que tende a prejudicar, de certa forma, a interpretação dos dados empíricos.

⁷⁹ As estimativas de Jeon (2006) da primeira “lei” de Kaldor para a regressão do crescimento do PIB chinês sobre o crescimento da produção manufatureira, entre 1979 e 2004, resultaram na seguinte equação: $Q_{gdp} = 2.923 + 0.6414 Q_m$, $R - \text{squared} = 0.9065$, $AR(1) = 0.7477$.

⁸⁰ As estimativas de Jeon (2008) da primeira “lei” de Kaldor para a regressão do crescimento do PIB chinês sobre o excesso de produção manufatureira sobre a não manufatureira, entre 1979 e 2004, resultaram na seguinte equação: $Q_{gdp} = 8.780 + 0.026 (Q_m - Q_{nm})$, $R - \text{squared} = 0.7585$, $AR(1) = 0.9893$ e $AR(2) = -0.5113$, de maneira que, o coeficiente $a_2 (= 0.026)$ se revelou não significativo em um nível de 5%.

⁸¹ As estimativas de Jeon (2008) da primeira “lei” de Kaldor para a regressão do crescimento da produção não manufatureira chinesa sobre a manufatureira, entre 1979 e 2004, resultaram na seguinte equação: $Q_{nm} = 5.228 + 0.3570 Q_m$, $R - \text{squared} = 0.5535$, $AR(1) = 0.7488$.

bastante significativos⁸². Dentro de uma perspectiva comparativa, esse valor apresenta uma magnitude excepcionalmente grande dentro da literatura econômica acostumada a estudar tal assunto, de maneira que, tende a levantar, inclusive, dúvidas sobre a possibilidade da existência de erros e desvios nas estimativas realizadas. No entanto, mesmo levando em consideração essa hipótese, ainda se revela seguro concluir que um dos principais fatores responsáveis pelo rápido crescimento econômico chinês, durante o período de reformas anteriormente citado, foi, certamente, a existência de retornos crescentes de escala na “indústria secundária” (Jeon, 2006).

Finalmente, em termos da terceira “lei”, as estimativas para (2.18) sugerem conformidade com o esperado, resultando na associação positiva entre o crescimento da produtividade global da economia e o crescimento da produção manufatureira, assim como, na associação negativa entre o crescimento do primeiro e o nível de emprego nos setores não manufatureiros⁸³. De fato, considerando o pressuposto kaldoriano, acerca de sua terceira “lei”, de que a transferência de trabalhadores dos setores não manufatureiros para o manufatureiro implica, necessariamente, na melhora da produtividade geral de uma economia, desde que o aumento da produção líquida da “indústria secundária” seja o principal intermediário desse processo, as estimativas encontradas para o caso chinês em estudo tendem a corroborar tal hipótese. Resumindo, nas palavras de Jeon (2006, p. 19):

Em suma, em termos dos testes empíricos usando dados de séries temporais suavizados, a abordagem kaldoriana para o crescimento econômico chinês entre 1979 e 2004 é satisfatória. Mostra que o crescimento do PIB é positivamente correlacionado com a expansão da indústria secundária a qual. Além disso, a produtividade da economia, como um todo, é negativamente correlacionada com o crescimento dos empregos nas indústrias não secundárias.

Uma vez provada, por Jeon, a aplicação das três “leis” de Kaldor na economia chinesa, dentro do período compreendido entre a instauração e maturação das reformas econômicas

⁸² As estimativas de Jeon (2008) da segunda “lei” de Kaldor para a regressão do crescimento do emprego no setor manufatureiro sobre a produção manufatureira chinesa, entre 1979 e 2004, resultaram na seguinte equação: $Em = -3.262 + 0.1724 Qm$, $R - squared = 0.9808$, $AR(1) = 0.9378$. É importante ressaltar que, antes de se calcular o coeficiente de Verdoorn ($b2$ de $Pm = b1 + b2 Qm$ (1.16)), calculado, por exemplo, a partir de $c2$ de $Em = c1 + c2 Qm$ onde $c2 = 1 - b2$, de forma que, no exemplo dado, $c2$ foi estimado em 0.1724, logo, $b2$ apresenta um valor próximo de 0.83, $0.1724 = 1 - 0.8276$), foi realizado um teste com o intuito de verificar se o coeficiente $c2$ ($=0,17$) era estatisticamente igual à unidade o qual, caso fosse confirmado, resultaria na existência de um coeficiente de Verdoorn nulo ($1 = 1 - 0$) e, conseqüentemente, na ausência de associação entre o crescimento da produtividade no setor manufatureiro e o crescimento da produção manufatureira ($Pm = b1 + 0 \times Qm$). Contudo, a realização do teste F ($=163.76$) resultou na rejeição dessa hipótese nula ($H0 = 1$).

⁸³ As estimativas de Jeon (2008) da terceira “lei” de Kaldor para a regressão do crescimento da produtividade global da economia chinesa sobre o crescimento da produção manufatureira e o nível de emprego nos setores não manufatureiros, entre 1979 e 2004, resultaram na seguinte equação: $Pgdp = 3.928 + 0.5194 Qm - 0.7018 Enm$, $R - squared = 0.9601$, $AR(1) = 0.1951$ e $AR(2) = -0.2339$.

liberalizantes no país, ainda falta fazer a ligação desta com o desempenho da balança comercial da China durante o período que representa o objeto de estudo desta dissertação (2000 – 2010), tendo em vista estabelecer, de certa forma, uma relação consistente entre o crescimento da “indústria secundária” e seu consequente efeito sobre as exportações chinesas, via “lei de Verdoorn”, e o grau de influência disto sobre o desempenho da economia chinesa, como um todo, via mecanismo export – led growth.

Nesse sentido, Akyuz (2011), partindo da questão sobre, até que ponto, o crescimento econômico chinês, entre 2000 e 2010, havia apresentado um padrão de desenvolvimento do tipo export – led growth, elaborou um estudo interpretativo da dinâmica estabelecida entre as exportações, importações e PIB chineses, ao longo desse período. Sua análise, por sua vez, se apoia na premissa de que a mensuração adequada da existência de um padrão export – led growth na economia chinesa, medida em termos do grau de associação estabelecido entre o crescimento do PIB e o superávit comercial⁸⁴, deve levar em consideração, necessariamente, a hipótese de que todos os componentes da demanda agregada possuem algum conteúdo de importações, inclusive as exportações⁸⁵. Nesse sentido, a mensuração do valor adicionado total das exportações⁸⁶ se constituiria, segundo ele, numa forma adequada de eliminar a existência de uma suposta superestimação do peso das exportações, dentro do cálculo da demanda agregada, quando deste não é subtraído o componente importado. Posto isso, sua metodologia avalia a evolução de quatro indicadores, três medindo, sempre em termos de

⁸⁴ Uma forma, por assim dizer, alternativa de mensurar a equação original, desenvolvida por Kaldor e Thirlwall, que calcula a taxa de crescimento econômico a partir da razão encontrada entre as elasticidades renda da demanda por exportações e importações.

⁸⁵ Quebrando esse nexos causal entre fatores produtivos e especialização definido pelo lado da oferta, pressuposto básico dos modelos Ricardiano e de fatores específicos, Thirlwall (2005) levanta uma hipótese semelhante. Segundo ele, a teoria macroeconômica estática ensina que a renda nacional é resultado da soma dos gastos com consumo, investimento e exportações líquidas, tanto privados quanto públicos. Dentro desse ponto de vista, o produto da economia não resulta da comparação entre países de produtividades do trabalho definidas exogenamente, premissa do modelo Ricardiano, tampouco de funções de produção baseadas em insumos definidos também de forma exógena, pressuposto do modelo de fatores específicos, mas sim das decisões de dispêndio dos agentes econômicos distribuídas entre as três opções de gasto citadas anteriormente. Ainda de acordo com ele, as exportações, em especial, diferem dos outros componentes da demanda em três aspectos fundamentais. Primeiro, enquanto os gastos de consumo e investimento estão limitados pela disponibilidade interna de renda, as exportações são, por assim dizer, “financiadas” pela demanda externa. Segundo, como consumo e investimento possuem um determinado conteúdo de importações em sua composição, razão pela qual as importações são subtraídas da equação da renda nacional, a receita proveniente das exportações representa a única forma de se continuar financiando, tanto esses componentes da demanda agregada quanto o crescimento econômico, através de importações. Por último, outro aspecto que diferencia a importância das exportações com relação ao consumo e investimento é o fato de que as importações, financiadas pelas primeiras, podem se revelar cruciais para o desenvolvimento, uma vez que, alguns recursos produtivos (ex: bens de capital) não são produzidos internamente.

⁸⁶ Segundo Akyuz (2011), este consiste na soma dos valores adicionados direto e indireto representados, respectivamente, pelo valor adicionado gerado em setores que produzem exportações finais e valor adicionado gerado em setores que fornecem insumos para a produção de exportações finais.

PIB, exportações (X/PIB), importações (M/PIB) e valor adicionado total das exportações (VAT/PIB), e um medindo a razão entre importações utilizadas em exportações e importações totais (Mx/M), todos, ao longo dos anos de 2002, 2006 e 2007.

Em termos dos dois primeiros indicadores, os resultados apontam, inicialmente, para uma confirmação da tese de que a China vem seguindo, ao longo da última década, um modelo de crescimento do tipo export – led growth. De fato, a razão X/PIB supera a M/PIB em todos os anos (22.4% contra 20.3%, em 2002, 36.5% contra 29.8%, em 2006, 36% contra 28.3%, em 2007). Contudo, conforme argumenta Akyuz (2011), a confirmação desses resultados a partir dos indicadores de valor adicionado se revela estritamente necessária, tendo em vista evitar a ocorrência de supostas superestimações. Nesse sentido, a comparação entre o aumento do valor adicionado total em termos de PIB (VAT/PIB) e o crescimento apresentando pela proporção entre importações usadas como insumos em exportações e importações totais (Mx/M) se revela, certamente, um instrumento eficaz no sentido de confirmar essa hipótese de que a China vem apresentando, ao longo dos últimos anos, um modelo de crescimento econômico export – led growth.

De fato, enquanto a razão do primeiro passou de 12.1% para 18.3%, representando um aumento de 51,23%, a do segundo passou de 50.7% para 62.1%, correspondendo a um crescimento de 22,49%, ambos, entre 2002 e 2007. Logo, ao longo desse período, embora a proporção dos dois indicadores tenha se elevado e, além disso, a razão do segundo tenha permanecido, em termos absolutos, significativamente acima da apresentada pelo primeiro (62.1% contra 18.3%), mesmo assim, o primeiro indicador apresentou uma variação percentual maior com relação ao segundo (51,23% contra 22,49%). Em outras palavras, ao longo da última década, a geração de valor adicionado nas exportações chinesas tem compensado a manutenção de um elevado percentual de componentes importados dentro da composição destas, fato esse que se revela, por assim dizer, suficiente para confirmar a hipótese de que os chineses vêm apresentando características, cada vez mais, peculiares de um modelo de crescimento do tipo export – led growth (Akyuz, 2011).

3.3 DESEMPENHO GERAL DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010

As importações totais chinesas aumentaram 520%, em termos de valor, entre 2000 e 2010, passando de US\$ 225,024 bilhões para US\$ 1, 396,200 trilhões anuais. Em 2000, 30

mercadorias respondiam por 65% da composição, em termos de valor, da pauta importadora chinesa. Dentro desse grupo de mercadorias, seis categorias gerais se destacavam: maquinaria e equipamentos de transporte (49,13%), manufaturados classificados por matéria (18,76%), químicos e produtos relacionados (13,35%), combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (12,83%), matérias primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (3,87%) e mercadorias e produtos diversos (2,07%). Em 2010, 24 mercadorias passaram a responder por 61% da composição, em termos de valor, da pauta importadora chinesa. Dentro desse grupo de mercadorias, as seis categorias gerais anteriores continuaram se destacando: maquinaria e equipamentos de transporte (49,37%), manufaturados classificados por matéria (4,31%), químicos e produtos relacionados (5,18%), combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (18,50%), matérias primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (14,12%) e mercadorias e produtos diversos (8,52%).

CLASSIFICAÇÃO GERAL SITC:

maquinaria e equipamentos de transporte (SITC 7)

manufaturados classificados por matéria (SITC 6)

químicos e produtos relacionados (SITC 5)

combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (SITC 3)

matérias primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (SITC 2)

mercadorias e produtos diversos (SITC 8)

Gráfico 3

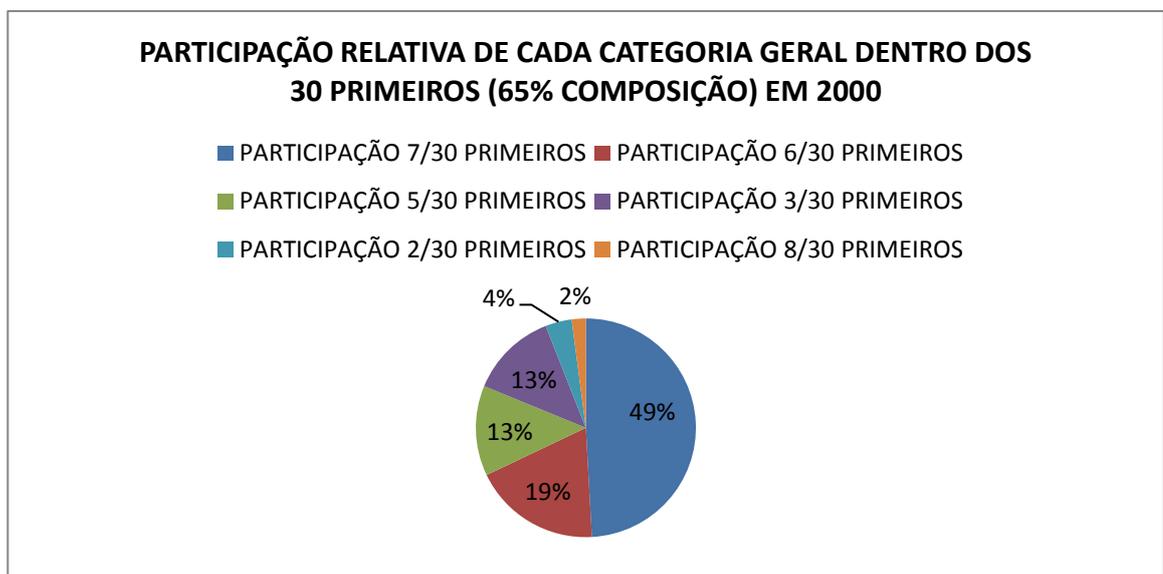
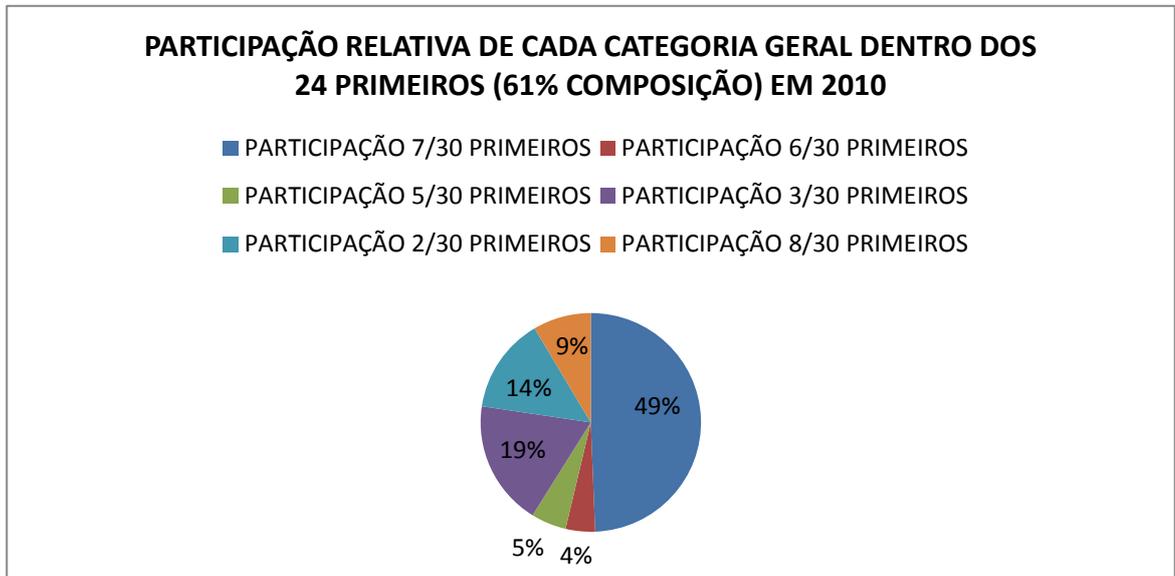


Gráfico 4



Estimativas próprias com base em dados fornecidos pela UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Country 2004, 2009 e 2010)

De fato, entre 2000 e 2010, enquanto as seguintes categorias gerais apresentaram aumento de participação relativa na pauta importadora chinesa: combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (44,25%), matérias primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (265%) e mercadorias e produtos diversos (312%), as demais apresentaram queda, a exemplo de manufaturados classificados por matéria (-77%) e químicos e produtos relacionados (-61,23%), ou, inclusive, estagnação, como foi o caso de maquinaria e equipamentos de transporte (0,49%). Os resultados anteriores sugerem as seguintes conclusões sobre o comportamento da pauta importadora chinesa, ao longo do período analisado. Em primeiro lugar, as categorias gerais relacionadas aos bens básicos (SITC 2,3) aumentaram significativamente seu peso relativo dentro do grupo das 24 mercadorias responsável por 61% da composição, em termos de valor, da pauta importadora chinesa. Para tanto, a soma da participação relativa destas, dentro desta seleção, aumentou de 17% para 33%, ou seja, quase dobrou. Em segundo lugar, o conteúdo principal das importações chinesas permaneceu diversificado, uma vez que, ocorreu apenas uma redistribuição dos pesos relativos de algumas categorias gerais dentro desta. Nesse sentido, a participação relativa de máquinas e equipamentos de transporte (SITC 7) permaneceu estável, mais ainda predominante (49%), enquanto que, grande parte da participação relativa de químicos e produtos relacionados (SITC 5) e manufaturados classificados por matéria (SITC 6) foi

transferida para matérias primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (SITC 2) e combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (SITC 3).

Em 2000, dez países respondiam por 69% do volume das importações chinesas, em termos de valor, na seguinte ordem: Japão (18,44%), outros asiáticos (11,33%), Coreia do Sul (10,31%), Estados Unidos (9,94%), Alemanha (4,62%), Hong Kong (4,19%), “Zonas Livres” (3,19%), Rússia (2,56%), Malásia (2,43%), Cingapura (2,25%). Os demais 31% eram preenchidos pelos países listados na tabela abaixo. Todavia, dez anos depois, os mesmos dez países que respondiam por cerca de 70% do volume importado pelos chineses, em termos de valor, passaram a ter uma participação reduzida nesse total (58%). Por outro lado, o restante que respondia por cerca de 30% desse total aumentou sua participação relativa para algo em torno de 42%, com destaque para os seguintes países (em termos de variação da participação entre 2000 e 2010): Brasil (279%), Arábia Saudita (171%), Índia (148%), Chile (116%) e Austrália (96%).

TABELA 3- EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS PAÍSES QUE RESPONDIAM POR 30% DA ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS (2000-2010)

PAÍS	PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%) 2000	PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%) 2010	VARIAÇÃO PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%) (2000-2010)
Austrália	2,231966343	4,377145862	96,1116428
Tailândia	1,945862377	2,37772036	22,19365501
França	1,755274487	1,22607362	-30,1491801
Indonésia	1,955636115	1,489612113	-23,82979113
Itália	1,367434794	1,00329441	-26,62945137
Canadá	1,666422323	1,068910409	-35,85597155
Reino Unido	1,595784853	0,809813173	-49,25298534
Arábia Saudita	0,867641375	2,35164588	171,0389278
Brasil	0,720146784	2,729152773	278,9717366
Filipinas	0,74502539	1,161890285	55,95311268
Irã	0,787674428	1,310887313	66,4250186
Índia	0,601084885	1,493265406	148,428374
Chile	0,594420973	1,2847412	116,1332219

Estimativas próprias com base em dados fornecidos pela UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Country 2004, 2009 e 2010)

Comparando os dados, conclui-se que determinados países aumentaram, enquanto outros diminuiram, suas participações relativas como origens das importações chinesas, entre 2000 e 2010. No entanto, isso não implica, necessariamente, que ocorreu também uma mudança

expressiva em termos de classificação das principais origens das compras externas chinesas. De fato, outros países asiáticos (ex: Coreia do Sul, Hong Kong e Malásia), assim como outras potências desenvolvidas como, por exemplo, a japonesa e a americana, continuam respondendo pela principal fatia das importações chinesas. Por outro lado, os dados revelam também que países em desenvolvimento como Brasil, Arábia Saudita e Índia, ao longo da última década, vêm crescendo significativamente como potenciais mercados abastecedores da economia chinesa.

3.4 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS ENTRE 2000 E 2010

Trinta mercadorias eram responsáveis por 65% da composição, em termos de valor, da pauta importadora chinesa em 2000. Ao mesmo tempo, as categorias gerais que apresentaram aumento nesta seleção, entre 2000 e 2010, em termos de variação do peso relativo nas importações totais chinesas, foram combustíveis minerais, lubrificantes e materiais relacionados (SITC 3) e matérias primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (SITC 2). E, ao longo deste período, apenas três mercadorias que faziam parte destas classificações, e estavam presentes na seleção original (30 mercadorias-65% composição valor), continuaram fazendo parte do grupo de importações que passou a responder, em 2010, por 61% da composição total da pauta importadora chinesa, em termos de valor. São elas: sementes e frutos oleaginosos (soja) (SITC 222), papel e celulose (SITC 251) e petróleo bruto e óleos derivados do petróleo ou de minerais betuminosos (SITC 333).

Ao mesmo tempo, minério de ferro e seus concentrados (SITC 281) categoria ausente do grupo das trinta mercadorias responsáveis por 65% da composição da pauta importadora, em termos de valor, em 2000, não somente começou a fazer parte do grupo das importações responsável por 61% da composição desta em 2010, como também se revelou a subcategoria com maior variação em termos de valor exportado ao longo período analisado (4193%). Em 2000, a China aparecia em segundo lugar na classificação mundial dos maiores importadores desta mercadoria, sendo superada apenas pelo Japão. Em 2010, os chineses aparecem em primeiro lugar, superando os japoneses. Os brasileiros, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores exportadores mundiais, perderam a colocação para os australianos em 2010, assumindo assim, a segunda colocação no ranking mundial.

Sementes e frutos oleaginosos (soja) (SITC 222) aparecem com uma evolução de 796%, em termos de valor importado, ao longo do período analisado. Os chineses, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores importadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010. Os americanos e brasileiros, respectivamente, primeiro e segundo colocados em 2000 na classificação dos maiores exportadores mundiais, continuam mantendo essas respectivas posições em 2010.

Papel e celulose (SITC 251) aparecem com uma evolução de 430%, em termos de valor importado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China aparecia em terceiro lugar na classificação mundial dos maiores importadores desta mercadoria, sendo superada por Estados Unidos e Alemanha, respectivamente. Em 2010, os chineses aparecem em primeiro lugar, superando os dois concorrentes anteriores. Em 2000, as três primeiras colocações do ranking dos maiores exportadores mundiais dessa matéria-prima eram ocupadas por Canadá, Estados Unidos e Brasil, respectivamente. Em 2010, esses países continuam ocupando as mesmas colocações de dez anos atrás.

Petróleo bruto e óleos derivados do petróleo ou de minerais betuminosos (SITC 333) aparecem com uma evolução de 810%, em termos de valor importado, ao longo do período analisado. Em 2000, a China ocupava a sétima colocação no ranking dos maiores importadores mundiais dessa mercadoria, ficando atrás de Estados Unidos, Japão, República da Coreia, Alemanha, França e Itália. Em 2010, assumiu a segunda colocação, superando todos os anteriores com exceção dos americanos os quais, por sua vez, permaneceram na liderança mundial dos países importadores dessa *commodity*. Os árabes, primeiros colocados em 2000 na classificação dos maiores exportadores mundiais, continuam mantendo essa posição em 2010.

Segundo relatório do Institute of Development Studies (IDS), a China é uma economia emergente que se encaminha, cada vez mais, para um estágio de desenvolvimento intensivo em *commodities*. Ao contrário das nações desenvolvidas que tendem a apresentar taxas de crescimento econômico razoáveis, típicas de economias industrializadas e maduras, a China possui taxas acima da média (8 a 10% ao ano) características de um país que ainda se encontra em acelerado processo de desenvolvimento. Dentro deste cenário, destaque para os setores da economia chinesa bastante dependentes do fornecimento de matérias-primas. Exemplos disso são os setores de infraestrutura e construção civil que vêm se focando em novos projetos, ao invés da manutenção ou expansão dos já existentes. A forte demanda por novos diques, estradas, ferrovias e prédios tem exigido investimentos em *commodities*

metálicas e energéticas (ex: minérios de ferro e cobre, aço, petróleo) ⁸⁷ acima da média em comparação com países desenvolvidos, focados muito mais na manutenção da infraestrutura já existente⁸⁸.

De acordo com relatório do Deutsche Bank Research (DBR), a sede chinesa por recursos naturais não se limita apenas às *commodities* relacionadas à indústria e infraestrutura, sendo composta também por importações de gêneros agrícolas (ex: cacau, açúcar, carnes, soja e outros grãos) ⁸⁹. O crescimento acelerado da geração de empregos nas cidades em função, principalmente, do aumento do êxodo rural, associado ao fato de que as terras agricultáveis no país estão cada vez mais escassas, tem ampliado a necessidade de abastecimento de alimentos no país através de importações⁹⁰.

3.5 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DO MUNDO PARA A CHINA (2000-2010)

As reformas liberalizantes realizadas por Deng Xiaoping a partir de 1978 marcaram o início do processo de internacionalização da economia chinesa (Cunha, 2010). A primeira etapa deste processo consistiu na escolha de quatro regiões estratégicas onde seriam implementadas um novo regime comercial visando atrair o investimento estrangeiro direto (IED), as chamadas Zonas Econômicas Especiais (ZEE). Na época, essas ZEE nada mais eram do que as Zonas de Processamento de Exportações (ZPE) que já estavam se espalhando por vários países em desenvolvimento, principalmente do sudeste asiático.

Sendo que, a principal característica das ZEE chinesas era o tratamento nitidamente diferenciado que estas davam para o comércio exterior chinês: redução de procedimentos burocráticos para exportações e importações, redução, ou inclusive, eliminação de impostos de importação sobre insumos utilizados na produção de bens destinados prioritariamente para exportação, fornecimento de subsídios fiscais (ex: tributação diferenciada) tudo isso tendo em vista, no final das contas, atrair investidores estrangeiros detentores de capital, tecnologia e acesso a mercados em escala global (Nonnenberg, 2010). Segundo Davies (2010, p. 1):

⁸⁷ Chamadas de “hard commodities”.

⁸⁸ Segundo relatório “China’s Structural Demand and the Commodity Super Cycle: Implications for Africa” da Institute of Development Studies (IDS).

⁸⁹ Chamadas de “soft commodities”.

⁹⁰ Segundo relatório “China’s Commodity Hunger: From oil and copper to milk and grain”.

Após abrir suas portas para o comércio e investimentos internacionais em 1978, a China se tornou o maior destino de investimentos externos diretos (IED) entre as economias consideradas em transição ou em desenvolvimento. A política inicial para atração de investimentos através de incentivos fiscais e zonas econômicas especiais (ZEE) tem sido flexibilizada (...). Enquanto a China continua sendo o destino favorito dos investimentos mundiais em países em desenvolvimento, o governo desta vem adotando, nos últimos anos, uma abordagem mais seletiva nesse sentido, o que pode resultar, numa perspectiva de longo prazo, num crescimento menor desses investimentos no território chinês. Embora a Crise Global tenha reduzido o influxo de IED para a China, o impacto foi menor em comparação com outros destinos, e os fluxos têm apresentado recuperação considerável.

Do estabelecimento da República Popular da China em 1949 à adoção das reformas econômicas em 1978, o investimento estrangeiro na China era quase inexistente. Todavia, durante os anos 80, o sucesso das primeiras experiências com *joint ventures* no sul da China se revelou suficiente para promover a transferência significativa de IED, até então, predominantemente localizados nas indústrias manufatureiras de Hong Kong, para essa região. Com isso, os influxos de IED para a China passaram de US\$ 1 bilhão, em 1984, para US\$ 11 bilhões em 1991, saltaram para US\$ 45 bilhões apenas entre 1997 e 1998, declinaram para cerca de US\$ 40 bilhões entre 1999 e 2000 e, após a entrada dos chineses na Organização Comercial do Comércio (OMC) em 2001, continuaram crescendo, mas de forma estável⁹¹.

O IED direcionado para os chineses é concentrado nas regiões costeiras localizadas ao leste do país, especialmente Guangdong e Shanghai⁹². A atratividade de Guangdong em termos de destino para investimentos externos, ainda em 1980, se deu principalmente pelo fato desta apresentar regulação leve, relativa distância da capital Beijing (controle governamental) e proximidade com relação ao maior porto da região, Hong Kong. Shanghai, ao mesmo tempo, com sua forte base industrial e localização vantajosa como principal porto na foz do Yangtze, também é responsável, atualmente, por atrair grandes volumes de IED para a costa leste chinesa.

Muitas companhias citadas pela Fortune Global 500⁹³ estão presentes na China. A lista oficial das maiores empresas estrangeiras, em termos de valor de vendas, em 2008, inclui várias filiais de multinacionais localizadas atualmente em território chinês. Exemplos relevantes disso seguem listados abaixo:

⁹¹Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM), Estatísticas, disponível em: www.fdi.gov.cn; UNCTAD, FDI/TNC database, disponível em: <http://stats.unctad.org/fdi/>.

⁹²Mais de 80% foram para a região leste, ver OECD, 2003, op. cit.

⁹³Compilação feita anualmente pela revista Fortune que lista as 500 maiores corporações mundiais em termos de receita.

TABELA 4- PRINCIPAIS AFILIADAS DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS NA CHINA, CLASSIFICADAS POR RECEITA (US\$ MILHÕES) (2008)

POSIÇÃO	AFILIADA	INDÚSTRIA	RECEITA
1	Hongfujin Precision Industry (Shenzhen) Co. Ltd.	periféricos de computador	26,974
2	Nokia Telecommunication Co. Ltd.	celulares	13,767
3	China Offshore Petroleum (China) Limited	petróleo e gás	11,354
4	Dagong (Shanghai) Computer Co. Ltd.	computadores	10,535
5	Fay-Volkswagen Sales Co. Ltd.	automóveis	10,412
6	Daofeng (Shanghai) Computer Co. Ltd.	computadores	9,471
7	Angang Steel Ltd.	aço	9,424
8	Shanghai GM Automobile Co. Ltd.	automóveis	9,366
9	Fay-Volkswagen Co. Ltd.	automóveis	9,217
10	Motorola (China) Electronic Ltd.	equipamentos telecom	8,099
11	Maanshan Steel Co. Ltd.	aço	7,287
12	Huaneng International Power Co. Ltd.	geração eletricidade	7,257
13	Shanghai Volkswagen Automotive Sale Ltd.	automóveis	7,233
14	Dongfeng Toyota Auto Sale Co. Ltd.	automóveis	7,145
15	Dongfeng Auto Company	automóveis	7,057
16	Air China Co. Ltd.	transporte aéreo	6,767
17	Shanghai Volkswagen Automotive Ltd.	automóveis	6,734
18	Yingshunda Science & Technology Co. Ltd.	eletrônicos	6,43
19	Nokia (China) Investment Co. Ltd.	celulares	6,393
20	China Southern Airlines Co. Ltd.	transporte aéreo	6,35

Fonte: MOFCOM, disponível em: www.fdi.gov.cn.

Em termos de fusões e aquisições, antes das reformas realizadas no final dos anos 90, a maioria das firmas chinesas era estatal e não podia ser adquirida pelo setor privado, inclusive estrangeiro, além de não existirem dispositivos regulamentares na legislação do país sobre isso. No entanto, a partir do século 21, muitas empresas chinesas passaram a ser potenciais alvos de aquisições por parte de grupos privados, principalmente estrangeiros, uma vez que, o governo chinês tem se preocupado cada vez menos em manter grande parte desses ativos sob seu comando⁹⁴. Ao mesmo tempo, o estado chinês promulgou uma série de regulamentações, ao longo dos últimos anos, voltadas para facilitar esse processo de transferência da administração de empresas públicas para o setor privado⁹⁵. Na verdade, ao longo dos últimos

⁹⁴ As exceções seriam alguns setores considerados ainda estratégicos pelo governo chinês como, por exemplo, o de petróleo e gás.

⁹⁵ Maiores detalhes sobre essas mudanças regulatórias podem ser encontradas nos seguintes relatórios da OECD: *Investment Policy Review of China: Open Policies towards Mergers and Acquisitions* (Paris: OECD, 2006), updated in OECD, *Investment Policy Review of China: Encouraging Responsible Business Conduct* (Paris: OECD, 2008).

anos, fusões e aquisições vêm se tornando o principal elemento do influxo de IDE para a China direcionado, em grande parte, para os seguintes setores: semicondutores, eletrônicos, telecomunicações e eletrodomésticos⁹⁶.

Em 2007, a americana do ramo das telecomunicações 3 Com Corp. adquiriu uma posição acionária de 49% na chinesa Huawei, atuante do mesmo setor. No mesmo ano, a Haier Electronics Group (Hong Kong) comprou 70% da fabricante de eletrodomésticos chinesa Haier Indesit, enquanto a francesa SEB Internationale concretizou negócio nesse setor também, adquirindo cerca de 20% de participação acionária na chinesa Zhejiang Supor Cookware. A GCL Poly Energy Holdings Ltd. (Hong Kong) adquiriu, em 2009, o controle das fabricantes chinesas de semicondutores Greatest Joy International Ltd. e GCL Solar Energy Tech Holdings Inc. No mesmo ano, a americana Middle Kingdom Alliance assumiu o controle da produtora de eletrônicos chinesa Pypco Digital Co. Ltd.⁹⁷.

Recentemente, uma grande quantidade de IED do tipo “greenfield”⁹⁸ também têm aumentado seu influxo para o território chinês, especialmente, para as regiões costeiras onde as indústrias voltadas para exportação continuam apresentando sinais de prosperidade. Nesse sentido, as fabricantes de componentes eletrônicos, semicondutores, além de máquinas e equipamentos de negócios merecem destaque. De fato, entre 2007 e 2009, as taiwanesas Hon Hai Precision Industry e Compal Electronics, as coreanas Samsung, LG e Hynix Semiconductors, além das americanas Intel e IBM, ampliaram seus investimentos na China na produção dessas manufaturas⁹⁹.

3.6 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DA CHINA PARA O MUNDO (2000-2010)

Ao final da década de 90, tendo em vista aprofundar o processo de inserção internacional de sua economia, o governo chinês passou a adotar uma estratégia de internacionalização de suas empresas. De fato, em 1999, durante o 16º Congresso do Partido Comunista, o programa

⁹⁶ Segundo informações do Banco de Investimentos Thomson One.

⁹⁷ Ibid.

⁹⁸ Segundo reportagem da revista Capital Aberto, os investimentos “greenfield” são aqueles que envolvem projetos, ainda no papel, termo bastante utilizado no jargão dos negócios. De forma que, ao invés de se investir numa joint venture ou aquisição de uma empresa já atuante no setor, os recursos são aplicados na construção de uma estrutura necessária para a operação.

⁹⁹ De acordo com informações do FDI Intelligence, divisão de pesquisa do Financial Times.

“Going Global” foi anunciado. Os chineses buscavam atingir cinco objetivos através deste: 1) facilitar a concessão de autorizações para as empresas chinesas realizarem investimentos no exterior¹⁰⁰, 2) melhorar o nível e a qualidade dos projetos, 3) diminuir os controles de capital, 4) estimular o surgimento de novos canais de financiamento para o mercado financeiro chinês e 5) promover a integração entre essa nova política de internacionalização das empresas chinesas com demais políticas já existentes com relação ao exterior (Acioly e Leão, 2011; Holland e Barbi, 2010).

Esse processo de internacionalização das empresas chinesas através do IED foi orientado, marcadamente, pelo Estado, que passou a estimular isso por meio de financiamentos, incentivos, entre outras facilidades administrativas. Além disso, recentemente, uma vasta quantidade de reformas institucionais foi responsável por impulsionar os investimentos da China no exterior. Entre os destaques, a aprovação da legislação para aquisição de empresas nos países vizinhos (*cross-border*), o estabelecimento de uma taxa única de imposto de renda corporativo para empresas nacionais e estrangeiras, a equiparação legal da proteção de bens públicos à propriedade privada, além da revisão das normativas relacionadas aos investimentos externos diretos (*Investment Policy Reviews: China, 2008*). Como resultado desses estímulos, o estoque de IDE da China no exterior atingiu US\$ 297,6 bilhões ao final de 2010, cerca de nove vezes mais que o valor de US\$ 27,8 bilhões registrado em 2000. Todavia, a participação do IDE chinês no estoque mundial ainda é relativamente pequena, contabilizando algo próximo de 1,9% em 2010¹⁰¹.

Holland & Barbi (2010) chamam atenção para o fato de que, ao mesmo tempo em que a China cresce, cada vez mais, em termos de participação no comércio mundial, também apresenta indicadores compatíveis com uma economia com grande oportunidade de crescimento interno como, por exemplo, baixa renda anual per capita (cerca de US\$ 2600 ao ano) e uma grande parte da população vivendo ainda em zonas rurais (algo em torno de 700 milhões de pessoas). Por conta disso, se perguntam o que poderia explicar esse processo de expansão dos investimentos chineses para o exterior, uma vez que, ainda há bastante potencial para investimentos no próprio território chinês.

A tentativa de garantir acesso às fontes de recursos naturais, tendo em vista a manutenção de uma alta taxa de crescimento econômico anual situada entre 8 e 10% ao ano, segundo eles,

¹⁰⁰ Rosen e Hanemann (2009, p. 11) apresentam alguns dos incentivos concedidos.

¹⁰¹ Segundo informações da UNCTAD (Inward foreign direct investment stock: 1980-2010).

seria uma das principais explicações para isso. Nesse sentido, o continente africano¹⁰², a América Latina¹⁰³ e a Oceania¹⁰⁴ vêm ganhando bastante atenção dos IDE chineses ao longo dos últimos anos.

Embora os Estados Unidos e a Europa ainda respondam pelos maiores pesos relativos dos influxos de IED para a América Latina, essa região tem recebido um volume generoso de IED originados da China¹⁰⁵, especialmente, desde o início do século 21. Na verdade, os chineses vêm se esforçando, cada vez mais, em estreitar os laços econômicos com a América Latina, numa tentativa clara de consolidar sua estratégia de estabelecer parcerias com fornecedores de matérias-primas e energia¹⁰⁶.

Uma pesquisa realizada pela Asia Pacific Foundation of Canada, baseada numa amostra de mais de mil entrevistados¹⁰⁷, revela que os empresários chineses estão se interessando, cada vez mais, em realizar investimentos fora do país. Procurando traçar um perfil das intenções de IED das companhias chinesas, a pesquisa constatou, por exemplo, que apenas 27% das empresas realizam investimentos no exterior, especialmente, como parte do programa “Going Global”. A pesquisa também constatou que não mais do que 6% destas companhias realizaram investimentos superiores a US\$ 100 milhões, com a grande maioria destes sendo direcionada para a Ásia e, somente em segundo plano, para outras regiões importantes como os Estados Unidos. Todavia, outro estudo realizado pela empresa de

¹⁰² Na África os investimentos aumentaram significativamente, o que levou o continente a superar os Estados Unidos, tornando-se o terceiro maior receptor de investimentos chineses. A África do Sul detém 2/3 do estoque, seguido pela Nigéria, Zâmbia, Argélia, Sudão e Congo. De forma geral, as empresas chinesas que ingressaram no continente africano investiram em exploração de petróleo, mineração e infraestrutura e tinham origem nos paraísos fiscais (mais de 90% do total).

¹⁰³ Na América Latina a maior parte do IDE chinês seguiu para Argentina, Venezuela, Brasil, Guiana, México, Cuba e Peru. Nessa região, o interesse primordial da China tem sido obter acesso a extração e produção de recursos naturais e energia (petróleo, cobre e ferro), para suprir sua demanda interna, mas também tem incluído investimentos em montagem de manufaturados, telecomunicações e têxtil.

¹⁰⁴ A Oceania é importante para a China como fonte de recursos naturais, sendo a Austrália e Papua Nova Guiné os maiores destinos desses fluxos. As grandes empresas chinesas de petróleo têm claros interesses nessa região – uma economia abundante em energia e recursos minerais – para produzir gás natural e desenvolver projetos na área de mineração, para extração de ouro, cobre, níquel, entre outros. Assim como no caso da América Latina e África, os países da região se transformaram em canais indispensáveis para alimentar o crescimento da indústria chinesa. A Austrália detém investimentos chineses amplamente concentrados na mineração.

¹⁰⁵ Segundo relatório do IADB (Inter American Development Bank) intitulado "Connecting Continents: State of Economic Relations between Latin America and Caribbean and Asia-Pacific", entre 2003 e 2006, os americanos e europeus lideraram os influxos de IED para a América Latina, apresentando participações relativas de 37% e 39%, respectivamente.

¹⁰⁶ De acordo com reportagem de Assis Moreira, publicada pelo Jornal Valor Econômico, intitulada “Lula faz esforço para elevar investimento da China no Brasil”, entre 2004 e 2009, os investimentos em mineração e petróleo e gás lideraram os IDE chineses na América Latina, apresentando valores de US\$ 3707 e US\$ 2855 milhões, respectivamente.

¹⁰⁷ Disponível em http://www.asiapacific.ca/files/Surveys/China_Goes_Global3_final.pdf.

consultoria Accenture (2005) mostra que, dos muitos acordos já fechados recentemente pelos chineses, uma grande parte está focada em economias em desenvolvimento e direcionadas, principalmente, para os setores de *commodities* ligados à mineração, agricultura e energia.

Em maio de 2009, a China realizou seu maior aporte de recursos a um país da América Latina, quando o Banco de Desenvolvimento da China (CDB) resolveu emprestar US\$ 10 bilhões à Petrobrás. O acordo consistiu num compromisso de exportação diária de 200 mil barris de petróleo à Unipac Asia, subsidiária da Sinopec (estatal petrolífera chinesa), entre 2010 e 2019. A Wuhan Iron & Steel Company realizou uma parceria com a MMX (empresa de mineração do grupo EBX, liderado por Eike Batista) assumindo 70% da operação na construção da siderúrgica Porto de Açu no Rio de Janeiro (Moreira, 2009a). Em 2008, a China National Petroleum Corp (CNPC) acertou uma *joint-venture* com a estatal Petroleos de Venezuela (PDVSA) para o desenvolvimento do bloco 4 no campo de Junin no Rio Orinoco, entrando com 40% de participação. A PetroChina também firmou uma *joint-venture* com a PDVSA, baseada na construção e operação de uma refinaria capaz de trabalhar com até 400 mil barris de petróleo retirados diariamente do poço Junin 4, com a chinesa tendo uma participação de 60% no projeto¹⁰⁸.

Em 2005, a metalúrgica chinesa Minmetals firmou uma *joint-venture* com o governo cubano, detentor de um monopólio sobre a segunda maior reserva de níquel do mundo (cerca de 14,6 milhões de minério), para a construção de uma usina de processamento de níquel e produção de 68 mil toneladas de uma liga ferro-níquel, usada na produção de aço inoxidável. Em 2006, a mesma fez um pagamento adiantado de US\$ 550 milhões de dólares para a Corporación Nacional del Cobre (Codelco) do Chile, visando garantir o fornecimento de 830 toneladas de minério de cobre. A Chinalco (empresa de alumínio chinesa) investiu US\$ 2,2 bilhões de dólares na construção de uma mina de cobre em Toromocho, no Peru, destinada a produzir uma média anual de 200 mil toneladas de cobre¹⁰⁹.

Esta seção encerra a análise das principais características da inserção internacional chinesa, em termos das variáveis macroeconômicas: exportações, importações e investimentos, entre 2000 e 2010. Antes de prosseguir com o capítulo seguinte que realiza, assim como esse, uma análise das mesmas variáveis, durante o mesmo período, mas em termos do Brasil com relação ao resto mundo, é importante ressaltar alguns aspectos descritos,

¹⁰⁸ Informações disponíveis em: <http://www.heritage.org/Research/AsiaandthePacific/bg2237>. cfm.

¹⁰⁹ Ibid.

ao longo deste capítulo, que já sinalizam, por assim dizer, o surgimento de relações econômicas consistentes entre Brasil e China. Em termos de exportações, como descreveu a seção 3.1, embora os países desenvolvidos continuem se constituindo no principal destino das exportações chinesas (ex: Estados Unidos, Alemanha, Itália, Reino Unido e Japão), principalmente, em termos de bens de maior valor agregado, ao mesmo tempo, cada vez mais, economias emergentes como o Brasil ganham espaço nas vendas externas da China deste tipo de mercadoria. Com relação às importações, como evidenciaram as seções 3.3 e 3.4, o Brasil vem ganhando espaço, cada vez maior, nas compras externas chinesas de *commodities*, com destaque para: minério de ferro, soja e papel e celulose. Por último, de acordo com as informações da seção 3.6, o Brasil vem ocupando lugar de destaque dentro da estratégia chinesa de garantir o abastecimento de matérias-primas e energia, de forma que, um exemplo disso é o recente contrato, de longo prazo, estabelecido entre a Petrobrás e a Unipecc Asia para exportação de barris de petróleo.

4 INSERÇÃO INTERNACIONAL BRASILEIRA (2000-2010)

O objetivo deste capítulo é analisar o processo de inserção internacional brasileira, em termos das variáveis macroeconômicas: exportações, importações e investimentos, entre 2000 e 2010.

As quatro primeiras seções analisam a evolução, quantitativa e qualitativa, das pautas exportadora e importadora brasileiras. Utilizando o sistema harmonizado SH (Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias)¹¹⁰ como referência para avaliar os dados fornecidos pelo MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), é feita, inicialmente, uma espécie de “triagem” sobre as evoluções tanto em termos das diferentes classificações de mercadorias (produtos básicos, semimanufaturados e manufaturados), quanto sobre os principais destinos/origens das exportações/importações brasileiras. Em seguida, com base na mesma referência e fonte de dados, é realizada uma análise de mercadorias específicas dentro das classificações que, porventura, se destacaram na “triagem” feita anteriormente. Nesse sentido, a seção que analisa o desempenho de mercadorias específicas dentro da composição total das exportações brasileiras, em particular, traz também uma análise dos resultados obtidos sob a ótica das interpretações teóricas de Palma (2007), Sinnot, Nash e De La Torre (2010) e Bacha e Fishlow (2010) no que diz respeito aos conceitos de “doença holandesa” e “maldição dos recursos naturais”, de maneira que, baseados nas evidências empíricas apresentadas, eles avaliam não somente as prováveis justificativas para a ocorrência destes fenômenos na economia brasileira, como também as possíveis consequências para o desempenho de longo prazo desta, caso o país permaneça, por assim dizer, omissos no sentido de tentar combater as causas dessa “doença” e “maldição” em sua estrutura.

As duas seções seguintes tratam das características da inserção internacional brasileira relacionadas aos investimentos externos diretos (IED). Em termos de IED do mundo para o Brasil, os dados do BC (Banco Central do Brasil) e do UNCTAD (United Nations Conference and Trade Development) são utilizados como principais fontes nesta seção que traça um panorama geral da evolução dos influxos destes para a economia brasileira, desde os anos 1980, embora dando uma ênfase maior nos principais desdobramentos desse aspecto durante a primeira década do século XXI. Com relação aos IED do Brasil para o resto do mundo,

¹¹⁰ A seção 4.4, responsável pelo estudo do desempenho de importações específicas, por exceção, utiliza como referência a classificação SITC, ao invés da SH.

utilizando a mesma base de dados anterior, a seção dá ênfase ao argumento de que o recente processo de internacionalização de empresas brasileiras tem se concentrado, principalmente, em setores relacionados às *commodities*.

4.1 DESEMPENHO GERAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010

As exportações totais brasileiras aumentaram 266%, em termos de valor, entre 2000 e 2010, passando de US\$ 55,119 bilhões para US\$ 201,915 bilhões anuais. Em 2000, a composição da pauta exportadora brasileira, em termos de valor, era dividida da seguinte maneira: produtos básicos (22,8%) e produtos industrializados (74,48%, com participação de 15,43% de semimanufaturados e 59,05% de manufaturados). Em 2010, a pauta exportadora brasileira passou a apresentar a seguinte composição em termos de valor: produtos básicos (44,58%) e produtos industrializados (53,37%, com participação de 13,97% de semimanufaturados e 39,4% de manufaturados).

Gráfico 5



Gráfico 6



Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Exportações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado) entre 2000 e 2010)

De fato, entre 2000 e 2010, enquanto a participação de produtos básicos na composição total da pauta exportadora brasileira cresceu consideravelmente, apresentando aumento de 95,5% ao longo da década, a participação de produtos industrializados na mesma sofreu uma redução bastante significativa (-28,3%), devendo-se a isso a diminuição da participação relativa tanto de semimanufaturados (-9,5%) quanto de manufaturados (-33,3%) na composição total de bens industriais, ao longo do período analisado¹¹¹. A análise da composição da pauta exportadora brasileira como um todo, entre 2000 e 2010, indica a conservação de um padrão diversificado, mesmo revelando uma clara tendência de substituição do peso relativo de bens industrializados por produtos básicos dentro desta. Para tanto, enquanto a participação relativa dos últimos dentro da pauta exportadora brasileira, em dez anos, praticamente dobrou, passando de 22,8% para 44,58%, a soma dos primeiros (semimanufaturados e manufaturados) que, em 2000, chegou a responder por quase 80% do total exportado pelo Brasil, em 2010, reduziu esse valor para cerca de 50%.

Em 2000, dezenove mercadorias respondiam por 51,63% da composição da pauta exportadora brasileira em termos de valor. Dentro desse percentual, havia uma participação de 45,54% de manufaturados (nove mercadorias, na seguinte ordem: (1) aviões, (2) automóveis de passageiros, (3) aparelhos transmissores ou receptores e componentes, (4) calçados e suas partes (5) partes e peças para veículos automóveis e tratores, (6) motores para veículos automóveis e suas partes, (7) suco de laranja congelado, (8) produtos laminados planos de

¹¹¹ Segundo dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Exportações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado) entre 2000 e 2010).

ferro ou aços, (9) bombas, compressores, ventiladores, etc. e suas partes), 19,08% de semimanufaturados (cinco mercadorias, na seguinte ordem: (1) pastas químicas de madeira, (2) produtos semimanufaturados de ferro ou aço, (3) alumínio em bruto, (4) açúcar de cana em bruto, (5) couros e peles), e 32,56% de básicos (cinco mercadorias, na seguinte ordem: (1) minério de ferro e seus concentrados, (2) soja mesmo triturada, (3) farelo e resíduos da extração de soja, (4) café cru em grão, (5) fumo em folhas e desperdícios) ¹¹².

Em 2010, treze mercadorias passaram a responder por 52% da composição da pauta exportadora brasileira em termos de valor. Dentro desse percentual, 14,54% passou a ser composto por manufaturados (quatro mercadorias, na seguinte ordem: (1) automóveis de passageiros, (2) aviões, (3) açúcar refinado, (4) partes e peças para veículos automóveis e tratores), 13,39% por semimanufaturados (duas mercadorias, na seguinte ordem: (1) açúcar de cana, em bruto, (2) pastas químicas de madeira) e 72,08% de produtos básicos (sete mercadorias, na seguinte ordem: (1) minério de ferro e seus concentrados, (2) óleos brutos de petróleo, (3) soja mesmo triturada, (4) carne de frango congelada, fresca ou refrigerada, incluindo miúdos, (5) café cru em grão, (6) farelo e resíduos da extração de soja, (7) carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada) ¹¹³.

De fato, entre 2000 e 2010, ao mesmo tempo em que cresceu a participação relativa dos produtos básicos (de 32,55% para 72,08%, representando um aumento de 121%) no grupo de mercadorias que costumam responder por cerca de metade da composição, em termos de valor, da pauta exportadora brasileira, diminuiu a participação relativa de produtos industrializados (semimanufaturados e manufaturados) na mesma, apresentando quedas de 29,84% (passando de 19,12% para 13,38%) e 68% (passando de 45,54% para 14,54%), respectivamente. As tabelas abaixo descrevem esse processo de modificação quantitativa e qualitativa da pauta exportadora brasileira, entre 2000 e 2010:

¹¹² Segundo dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Exportações: Principais Produtos por Ordem Decrescente de Valor (acumulado) entre 2000 e 2010).

¹¹³ Ibid.

TABELAS 5 E 6- MODIFICAÇÃO QUANTITATIVA E QUALITATIVA DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA ENTRE 2000 E 2010

EXPORTAÇÕES 2000	PARTCIPAÇÃO RELATIVA (%)
MINERIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS	5,53
SOJA MESMO TRITURADA	3,97
FARELO E RESIDUOS DA EXTRACAO DE OLEO DE SOJA	3
CAFE CRU EM GRAO	2,83
FUMO EM FOLHAS E DESPERDICIOS	1,48
TOTAL BÁSICOS	16,81
PESO RELATIVO DENTRO DE 51,63% COMPOSIÇÃO (VALOR) DA PAUTA EXPORTADORA	32,55
PASTAS QUIMICAS DE MADEIRA	2,91
PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS,DE FERRO OU ACOS	2,47
ALUMINIO EM BRUTO	1,72
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	1,38
COUROS E PELES,DEPILADOS,EXCETO EM BRUTO	1,37
TOTAL SEMIMANUFATURADOS	9,85
PESO RELATIVO DENTRO DE 51,63% COMPOSIÇÃO (VALOR) DA PAUTA EXPORTADORA	19,12
AVIOES	5,54
AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS	3,21
APARELHOS TRANSMISSORES OU RECEPTORES E COMPONENTES	2,97
CALCADOS,SUAS PARTES E COMPONENTES	2,94
PARTES E PECAS PARA VEICULOS AUTOMOVEIS E TRATORES	2,19
MOTORES PARA VEICULOS AUTOMOVEIS E SUAS PARTES	1,93
SUCO DE LARANJA CONGELADO	1,85
PRODUTOS LAMINADOS PLANOS DE FERRO OU ACOS	1,56
BOMBAS,COMPRESSORES,VENTILADORES,ETC.E SUAS PARTES	1,32
TOTAL MANUFATURADOS	23,51
PESO RELATIVO DENTRO DE 51,63% COMPOSIÇÃO (VALOR) DA PAUTA EXPORTADORA	45,54

EXPORTAÇÕES 2010	PARTICIPAÇÃO RELATIVA (%)
MINERIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS	14,32
OLEOS BRUTOS DE PETROLEO	8
SOJA MESMO TRITURADA	5,47
CARNE DE FRANGO CONGELADA,FRESCA OU REFRIG.INCL.MIUDOS	2,87
CAFE CRU EM GRAO	2,57
FARELO E RESIDUOS DA EXTRACAO DE OLEO DE SOJA	2,34
CARNE DE BOVINO CONGELADA,FRESCA OU REFRIGERADA	1,91
TOTAL BÁSICOS	37,48
PESO RELATIVO DENTRO DE 52% COMPOSIÇÃO (VALOR) DA PAUTA EXPORTADORA	72,08
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	4,61
PASTAS QUIMICAS DE MADEIRA	2,35
TOTAL SEMIMANUFATURADOS	6,96
PESO RELATIVO DENTRO DE 52% COMPOSIÇÃO (VALOR) DA PAUTA EXPORTADORA	13,38
AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS	2,19
AVIOES	1,97
ACUCAR REFINADO	1,71
PARTES E PECAS PARA VEICULOS AUTOMOVEIS E TRATORES	1,69
TOTAL MANUFATURADOS	7,56
PESO RELATIVO DENTRO DE 52% COMPOSIÇÃO (VALOR) DA PAUTA EXPORTADORA	14,54

Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Exportações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado) entre 2000 e 2010)

Em resumo, a análise da composição total da pauta exportadora brasileira (seção 4.1), em termos de valor, entre 2000 e 2010, evidenciou um aumento expressivo da participação relativa de produtos básicos com relação à de industrializados (semimanufaturados e manufaturados), mas continuou sugerindo a existência de diversificação dentro desta. Por outro lado, o estudo do comportamento de exportações selecionadas responsáveis, em conjunto, por mais da metade da composição da pauta exportadora brasileira (seção 4.2), em termos de valor, ao longo da década em questão, sugere um processo de especialização desta. Alguns fatos evidenciam isso. O número de mercadorias responsável por cerca de metade da composição, em termos de valor, da pauta exportadora brasileira foi reduzido de 19 para 13. Dessas treze mercadorias, mais da metade é classificada como produto básico (7 exportações), restando dois semimanufaturados e quatro manufaturas. Além disso, apenas três *commodities* (minério de ferro, soja e óleos brutos de petróleo) passaram a responder por mais da metade da composição, em termos de valor, dessas exportações selecionadas (53%).

Com relação aos principais destinos das exportações brasileiras, entre 2000 e 2010, destaque para a evolução dos chineses nesta classificação. De fato, ao longo dessa década, estes saltaram da décima segunda para a primeira colocação, desbancando importantes destinos tradicionais das exportações do país durante esse trajeto. Nesse sentido, os chineses superaram, por exemplo, os japoneses na Ásia, os argentinos dentro do MERCOSUL e, principalmente, os americanos os quais, até então, assumiam a liderança como principal destino das mercadorias exportadas pelo Brasil.

Gráfico 7



Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Principais Países de Destino entre 2000 e 2010)

A tabela acima descreve dois períodos que marcam mudanças no comportamento dos principais destinos das exportações brasileiras. Entre 2002 e 2008, Estados Unidos, Argentina e China apresentam claro sinal de crescimento como destino das vendas externas brasileiras, com as duas primeiras sempre superando a última, enquanto que, os demais (Holanda, Alemanha, Japão, Itália, Reino Unido e Chile), por outro lado, apresentam forte tendência de estagnação como destino das exportações brasileiras. Em 2008, a crise internacional comprometeu significativamente o desempenho das vendas externas brasileiras para todos os países, com exceção da China para a qual, inclusive, o desempenho permaneceu positivo e, além disso, desde 2009, os chineses passaram a ocupar a liderança como principal destino das exportações brasileiras.

4.2 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010

Até 2004, o minério de ferro manteve a segunda colocação na classificação das principais mercadorias exportadas pelo Brasil, de maneira que, a partir de 2005, não apenas passou a assumir a liderança como se consolidou nesta posição até o final da década. Além disso, ao longo da década, a participação relativa dessa matéria-prima na pauta exportadora brasileira passou de 5,53% em 2000 para 14,32% em 2010, representando um aumento de 159%. Em 2000, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa *commodity*, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (5,53%), eram: Japão (0,83%), Alemanha (0,78%), China (0,49%), Itália (0,44%), Bélgica-Luxemburgo (0,29%), Coreia do Sul (0,28%), Estados Unidos (0,27%), França (0,24%), Argentina (0,24%), Arábia Saudita (0,19%) e outros (1,48%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa matéria-prima, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (14,32%), passaram a ser: China (6,61%), Japão (1,62%), Alemanha (0,97%), Coreia do Sul (0,6%), Argentina (0,43%), Arábia Saudita (0,42%), Itália (0,42%), Reino Unido (0,34%), França (0,32%), Holanda (0,32%) e outros (2,27%). Ou seja, ao longo da década, não apenas cresceu a participação relativa dessa *commodity* dentro das exportações totais brasileiras, como também aumentou a participação relativa de um determinado país (China) dentro da relação dos principais destinos das exportações brasileiras dessa matéria-prima¹¹⁴.

Entre 2000 e 2010, a soja se alternou constantemente entre as primeiras colocações no ranking de principais mercadorias exportadas pelo Brasil (primeiro, segundo e terceiro). Ao mesmo tempo, apresentou evolução consistente de sua participação relativa, em termos de valor, dentro da pauta exportadora brasileira ao longo da década. De fato, durante esse período, sua participação relativa nas exportações brasileiras saltou de 3,97% para 5,47%, representando um aumento de 37,78%. Em 2000, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa *commodity*, assim como suas respectivas participações relativas dentro desta (3,97%), eram: Holanda (1,19%), China (0,61%), Espanha (0,4%), Alemanha (0,37%), Japão (0,19%), Noruega (0,19%), Itália (0,15%), Reino Unido (0,13%), Irã (0,11%), Bélgica (0,11%) e outros (0,52%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras

¹¹⁴ Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Exportações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado), entre 2000 e 2010, e Principais Países de Destino, entre 2000 e 2010).

dessa matéria-prima, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (5,47%), passaram a ser: China (3,53%), Espanha (0,37%), Holanda (0,27%), Tailândia (0,22%), Portugal (0,14%), Reino Unido (0,12%), Taiwan (0,12%), Itália (0,11%) Japão (0,1%) e outros (0,41%). Ou seja, ao longo da década, não apenas cresceu a participação relativa dessa *commodity* dentro das exportações totais brasileiras, como também aumentou a participação relativa de um determinado país (China) dentro da relação dos principais destinos das exportações brasileiras dessa matéria-prima.

A partir de 2002, óleos brutos de petróleo passaram a ocupar posições cada vez mais privilegiadas no ranking das principais vendas externas brasileiras, partindo da vigésima primeira colocação, em 2001, para a segunda em 2010. Para tanto, entre 2001 e 2010, sua participação relativa dentro da pauta exportadora brasileira subiu de 1,24% para 8%, representando um aumento de 545%. Em 2001, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa *commodity*, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,24%), eram: Índia (0,55%), Emirados Árabes Unidos (0,5%), Santa Lúcia (0,4%), Estados Unidos (0,31%), Holanda (0,31%), Portugal (0,19%), Bahamas (0,16%), Chile (0,13%), França (0,08%), Trinidad e Tobago (0,07%) e outros (0,1%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa matéria-prima, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (2,87%), passaram a ser: China (2,01%), Estados Unidos (1,91%), Santa Lúcia (1,36%), Índia (0,62%), Chile (0,55%), Holanda (0,39%), Portugal (0,25%), Canadá (0,17%), França (0,15%), Ilhas Cayman (0,13%) e outros (0,87%). Ou seja, ao longo dos últimos nove anos, esse produto básico que sequer aparecia na classificação das principais exportações brasileiras, não somente aumentou seu peso relativo dentro da pauta exportadora brasileira, como também aumentou a participação relativa de países como Estados Unidos e China, grandes consumidores dessa *commodity* energética, dentro da relação dos principais destinos das exportações brasileiras desta.

Entre 2000 e 2010, carne de frango congelada, fresca ou refrigerada, incluindo miúdos, passou da décima sétima posição na classificação das principais mercadorias exportadas pelo Brasil para a quinta. Ao longo do mesmo período, sua participação relativa dentro da pauta exportadora brasileira subiu de 1,46% para 2,87%, representando um aumento de 96,58%. Em 2000, os dez principais destinos das exportações brasileiras desse alimento, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,46%), eram: Arábia Saudita (0,31%), Japão (0,22%), Hong Kong (0,11%), Holanda (0,1%), Alemanha (0,09%), Reino Unido (0,08%), Argentina (0,07%), Kuwait (0,06%), Espanha (0,05%), Emirados Árabes Unidos

(0,05%) e outros (0,32%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras desse bem de consumo, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (2,87%), passaram a ser: Arábia Saudita (0,45%), Japão (0,45%), Hong Kong (0,25%), Emirados Árabes Unidos (0,17%), Venezuela (0,14%), Kuwait (0,13%), Rússia (0,12%), China (0,11%), Egito (0,1%), África do Sul (0,08%) e outros (0,87%). Ou seja, ao longo da década, não apenas cresceu a participação relativa desse bem dentro das exportações totais brasileiras, como também aumentou a participação relativa de vários países, principalmente, do Oriente Médio (Arábia Saudita, Japão, Hong Kong, Emirados Árabes Unidos, Kuwait) dentro da relação dos principais destinos das exportações brasileiras desse produto básico.

Automóveis de passageiros, mercadoria que já chegou a fazer parte da quarta colocação no ranking das principais exportações brasileiras em 2000, com uma participação relativa dentro desta de 3,21%, em 2010, não apenas passou a ocupar a nona posição na classificação como também sofreu uma redução de sua participação relativa dentro desta a qual, por sua vez, passou a ser de 2,19%, representando uma queda de 31,78% ao longo do período. Em 2000, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (3,21%), eram: México (0,92%), Argentina (0,77%), Estados Unidos (0,54%), Itália (0,35%), Venezuela (0,19%), Chile (0,15%), África do Sul (0,07%), Uruguai (0,04%), Índia (0,03%), França (0,03%) e outros (0,12%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras desse bem de consumo durável, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (2,19%), passaram a ser: Argentina (1,43%), México (0,3%), Alemanha (0,26%), Colômbia (0,04%), Uruguai (0,03%), Austrália (0,02%), Chile (0,02%), Peru (0,02%), Malásia (0,02%), Paraguai (0,01%) e outros (0,05%). Ou seja, ao longo da década, não apenas diminuiu a participação relativa dessa manufatura dentro das exportações totais brasileiras, como também aumentou a participação relativa de um determinado país (Argentina) dentro da relação dos principais destinos das exportações brasileiras desse bem industrial.

Aviões, mercadoria que já chegou a ocupar a primeira colocação no ranking das principais exportações brasileiras em 2000, com uma participação relativa dentro desta de 5,54%, em 2010, não apenas passou a ocupar a décima posição na classificação como também sofreu uma redução de sua participação relativa dentro desta a qual, por sua vez, passou a ser de 1,97%, representando uma queda de 64,44% ao longo do período. Em 2000, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (3,21%), eram: Estados Unidos (3,09%), França (0,67%),

Reino Unido (0,39%), Suíça (0,34%), Polônia (0,26%), Itália (0,2%), Ilhas Cayman (0,11%), Áustria (0,07%), Bélgica (0,07%), China (0,07%) e outros (0,27%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras desse manufaturado, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,97%), passaram a ser: Estados Unidos (0,21%), China (0,18%), Espanha (0,16%), Argentina (0,16%), Reino Unido (0,15%), Alemanha (0,14%), Holanda (0,1%), Equador (0,08%), Emirados Árabes Unidos (0,07%), Japão (0,07%) e outros (0,65%). Ou seja, ao longo da década, não apenas diminuiu a participação relativa dessa manufatura dentro das exportações totais brasileiras, como também reduziu a participação relativa do principal destino (Estados Unidos) dentro da relação dos principais destinos das exportações brasileiras desse bem industrial. De fato, esta última passou de 3,09% em 2000 para 0,21% em 2010, representando uma forte queda de 93,2% ao longo do período analisado.

Partes e peças para veículos automóveis e tratores, mercadoria que já ocupava uma posição pouco privilegiada (11^a) dentro do grupo das trinta exportações brasileiras responsável por cerca de metade da composição, em termos de valor, da pauta exportadora brasileira em 2000, apresentando uma participação relativa de 2,19% dentro desta, em 2010, não apenas continuou ostentando uma classificação pouco significativa (13^a) como também apresentou redução de sua participação relativa à qual, por sua vez, passou a ser de 1,69%, representando uma queda de 22,83% ao longo da década. Em 2000, os dez principais destinos das exportações brasileiras dessas manufaturas, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (2,19%), eram: Estados Unidos (0,75%), Argentina (0,61%), México (0,19%), Alemanha (0,08%), Itália (0,08%), Venezuela (0,04%), Canadá (0,04%), Chile (0,04%), Turquia (0,03%), África do Sul (0,03%) e outros (0,30%). Em 2010, os dez principais destinos das exportações brasileiras desses bens industriais, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,69%), passaram a ser: Argentina (0,91%), Estados Unidos (0,16%), México (0,12%), Venezuela (0,11%), Alemanha (0,06%), África do Sul (0,05%), Uruguai (0,03%), Chile (0,02%), Polônia (0,02%), Itália (0,02%) e outros (0,19%). Ou seja, ao longo da década, não apenas diminuiu a participação relativa dessa manufatura dentro das exportações totais brasileiras, como também reduziu a participação relativa do principal destino (Estados Unidos) o qual, ao mesmo tempo, passou a ser substituído pela Argentina na liderança dos principais destinos das exportações brasileiras desse bem industrial. De fato, ao longo do período analisado, enquanto os americanos perderam 78,67% de participação relativa nas exportações totais dessa mercadoria, os

argentinos que sequer faziam parte da classificação dos dez principais destinos das exportações desta em 2000, dez anos depois, passaram a ocupar o primeiro lugar nesse ranking.

Comparando o desempenho das principais exportações brasileiras, entre 2000 e 2010, é possível observar mudanças significativas tanto em termos quantitativos quanto qualitativos. Em 2000, as principais mercadorias exportadas pelo país apresentavam um perfil bastante diversificado, tanto em termos de mercadorias, com manufaturas de maior valor agregado (ex: aviões, automóveis de passageiros e partes e peças para veículos automóveis e tratores) dividindo espaço com *commodities* minerais e agrícolas (ex: minério de ferro e soja), quanto em termos de principais destinos das exportações destas, sendo a maioria direcionada para países desenvolvidos como Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido e França. No entanto, dez anos depois, não somente as principais exportações passaram a apresentar um caráter bastante concentrado, principalmente, em minério de ferro, soja e petróleo bruto, como também o principal destino destas passou a se concentrar num único país, a China.

De fato, essas mudanças observadas no perfil da pauta exportadora brasileira, ao longo da última década, encontram espaço adequado para serem interpretadas dentro da concepção de “doença holandesa” de Palma (2007). Nesse sentido, ele apresenta, não apenas, razões que justificam esse redirecionamento das exportações brasileiras no sentido de estimular a especialização em *commodities* e, conseqüentemente, o aceleração do processo de desindustrialização, como também, exemplos de outros países os quais, mesmo apresentando vantagens comparativas, ou abundância relativa, em recursos naturais, optaram pelo caminho da diversificação, estimulando isso dentro tanto do setor primário (ex: Finlândia) quanto da economia como um todo (ex: Noruega) e que conseguiram, por conta disso, manter-se dentro de uma trajetória de desindustrialização considerada “normal”¹¹⁵.

Segundo Palma (2007), o fenômeno da “doença holandesa” ocorrido não somente no Brasil, como também na América Latina como um todo, é explicado não pela descoberta de reservas de recursos naturais, ou desenvolvimento de setores exportadores de serviços¹¹⁶, mas, essencialmente, por mudanças drásticas na orientação da política econômica de parcela

¹¹⁵ Como já comentado no capítulo 2, Palma (2007), baseado na hipótese de que a desindustrialização é um fenômeno inerente ao processo evolutivo de qualquer economia, acredita que este pode ocorrer de forma gradual, de maneira que, o nível de emprego no setor manufatureiro pode sofrer uma queda gradativa em linha, por assim dizer, com o previsto, assim, caracterizando uma trajetória de aumento do desemprego no setor industrial considerada “normal”.

¹¹⁶ Como a própria Holanda (gás natural), exemplo que deu nome ao fenômeno, além de Inglaterra (serviços financeiros) e Grécia (turismo), todos já comentados no capítulo 1.

expressiva de economias desse continente. Durante os anos 1960-70, baseados em pressupostos da escola cepalina¹¹⁷, muitos países latino americanos aderiram à política de Industrialização por Substituição de Importações (ISI)¹¹⁸, deixando de lado a especialização pautada nas hipóteses ricardianas e do modelo de fatores específicos e passando, por sua vez, a orientar o desenvolvimento de suas respectivas estruturas produtivas no sentido de estimular a geração de superávits comerciais, cada vez maiores, em bens industriais. Todavia, durante os anos 1980-90, pelo fato de ter ocorrido, justamente, o abandono dessa política protecionista e consequente adoção do livre comércio¹¹⁹, muitas dessas economias latino americanas, incluindo a brasileira, observaram um retrocesso de suas respectivas estruturas produtivas no sentido, novamente, da especialização em termos de vantagens comparativas, ou abundância relativa, em recursos naturais.

Posto isso, os estudos de Palma (2007) revelam uma espécie de hiato, ou “ultrapassagem”, em termos de nível de emprego previsto e efetivo nas manufaturas, nas economias latino americanas: brasileira, chilena, argentina, além da holandesa, entre 1960 e 1998. Esse aspecto deve ser entendido como uma “transição” entre o nível de emprego em termos de renda per capita, em 1960, situado, por assim dizer, em linha com o setor manufatureiro (60 mf)¹²⁰, para um nível de emprego em termos de renda per capita, em 1998, situado num patamar abaixo do esperado para este mesmo setor (98 mf) o qual Palma (2007), por sua vez, convencionou chamar de nível de emprego em linha com o novo setor no qual a

¹¹⁷ Como, por exemplo, a Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio (1950) e a Tese de Prebisch e Singer (1950), as duas já abordadas, detalhadamente, no capítulo 1. Em comum, ambas previam, dentro de uma perspectiva de longo prazo, um inevitável processo de alargamento da disparidade entre as taxas de crescimento apresentadas pelas periferias e pelos centros, caso as primeiras permanecessem especializadas em *commodities* e as segundas em manufaturas.

¹¹⁸ Para maiores detalhes sobre as origens e justificativas desta política, ver documento da CEPAL escrito por Rodríguez (1982). Resumidamente, consistiu numa política de protecionismo à indústria local tendo em vista, por sua vez, estimular o desenvolvimento econômico interno via estímulos (ex: tarifas) específicos a esse setor.

¹¹⁹ O endividamento externo elevado, a grave situação fiscal, além dos próprios sinais de esgotamento dados pelo processo de substituição de importações, no sentido de continuar estimulando o crescimento econômico, são alguns dos fatores apresentados, pelo menos no caso brasileiro, por Giambiagi et al. (2005), por exemplo, para explicar o abandono dessa política de ISI, a partir, principalmente, dos anos 1980. Ao mesmo tempo, segundo Palma (2007), o crescimento da influência das ideias neoliberais traduzidas, por sua vez, em estímulos a reabertura comercial e reformas financeiras, principalmente, nessas economias latino americanas que passavam por grandes desequilíbrios internos e externos, ao longo desse mesmo período, contribuíram, significativamente, para que muitas delas optassem por aderir, novamente, aos princípios do liberalismo comercial e financeiro.

¹²⁰ Como já detalhado no capítulo 2, a sigla mf corresponde ao nível de emprego, em termos de renda per capita, previsto para o setor manufatureiro, enquanto que, a sigla pc corresponde ao nível de emprego, em termos de renda per capita, que “ultrapassa” o esperado para o setor manufatureiro e que se constitui, no final das contas, ao esperado para o setor no qual a economia tende a especializar (ex: *commodities*, serviços) à medida que conclui seu processo de desindustrialização.

economia passou a mirar seus superávits comerciais (98 pc) ¹²¹. Essa descrição caracteriza, em suma, o aceleramento do processo de desindustrialização, observado pelo último, em algumas economias. De fato, os dados revelam que os três países latino americanos, incluindo o Brasil, assim como a Holanda, começaram, em 1960, com uma estrutura produtiva voltada para superávits comerciais em manufaturas, mas terminaram, em 1998, com pautas exportadoras orientadas para a geração de saldos comerciais positivos em *commodities*, todavia, por razões diferentes¹²².

Em contraste, Palma (2007) também apresenta exemplos de países os quais, independente, ou não, de possuírem vantagens comparativas em recursos naturais, ou terem descoberto reservas de *commodities* com grande potencial de aproveitamento, optaram pelo caminho da diversificação, em termos tanto de produtos primários quanto de setores em geral (agricultura, indústria e serviços).

Nesse sentido, segundo ele, a Finlândia se constitui num exemplo de economia que deu preferência à manutenção de uma estrutura produtiva diversificada, mesmo apresentando características que tenderiam a levá-la, eventualmente, a uma especialização produtiva em termos de um único produto básico, ou serviço. Ainda em 1960, rico em recursos naturais, já revelava um nível de emprego em termos de renda per capita compatível com uma economia em franco processo de desindustrialização, apresentando um valor deste alinhado com o esperado por um país especializado em outro setor que não a indústria. De fato, conforme os estudos de Palma (2007), o nível de emprego em termos de renda per capita se situava, em 1960, abaixo da linha 60 mf e sobre a linha 60 pc. Contudo, através de políticas de estímulo à transformação dos produtos primários exportados, os finlandeses conseguiram explorar, ao máximo, as possibilidades de “linkages” e “spillovers” existentes na cadeia produtiva das *commodities* que exportavam, assim, agregando valor a estas e contribuindo para uma maior diversificação de sua pauta exportadora. A evolução finlandesa na cadeia de valor da madeira, constituiu-se numa grande exemplo disso. Para tanto, ao longo dos anos, o país foi deixando, aos poucos, de ser um mero exportador de madeira, passando, a partir de determinado momento, a ser um concorrente competitivo, dentro do mercado mundial, tanto de produtos acabados de madeira quanto de máquinas responsáveis pela produção deste. Por conta disso,

¹²¹ Em referência ao setor de *commodities* especificamente. Todavia, como já comentado, no capítulo 2, essa terminologia pode se referir a setores de serviços como, por exemplo, finanças e turismo.

¹²² Essa última afirmação é justificada pelo fato de que, enquanto os holandeses incorreram na “doença” porque descobriram reservas de gás natural, por outro lado, os países latino americanos citados, incluindo o Brasil, foram acometidos pela mesma em função de mudanças em termos de política econômica que resultaram, no final das contas, em reorientação de seus superávits comerciais para bens nos quais eles já apresentavam vantagens comparativas, ou abundância relativa de fatores os quais, no caso, eram *commodities*.

entre 1960 e 1998, observou-se uma inversão, de forma que, o nível de emprego da economia finlandesa, em termos da renda per capita, passou a situar-se sobre a linha 98 mf e acima da linha 98 pc.

A Noruega é outro exemplo apontado por Palma (2007) de economia na qual a diversificação prevaleceu sobre a especialização permitindo, por sua vez, a manutenção da diversidade econômica não apenas em um único setor, mas em todos. Para tanto, de acordo com seus estudos, em 1960, o nível de emprego da economia norueguesa em termos de renda per capita se situava, exatamente, entre o 60 mf e o 60 pc¹²³. Segundo ele, a justificativa para esse valor intermediário consistia no fato do país apresentar, desde essa época, uma pauta exportadora diversificada, combinando manufaturas com produtos básicos e serviços¹²⁴. Entre os anos 60 e 90, a descoberta de generosas reservas de petróleo pelos noruegueses implicou, por sua vez, no redirecionamento das exportações destes no sentido de geração de superávits nesta *commodity*, de maneira que, o nível de emprego em termos de renda per capita passou a se situar, em 1998, abaixo da linha 98 mf e sobre a linha 98 pc. Contudo, é importante ressaltar que isso não se traduziu, necessariamente, num igual processo de especialização da economia norueguesa, uma vez que, esta continuou apresentando um caráter nitidamente diversificado, ao longo do tempo.

Em resumo, de acordo com Palma (2007), a Holanda e o Brasil representam casos nos quais o processo de transição de uma estrutura econômica diversificada para especializada ocorreu de forma concreta, assim, caracterizando a “doença holandesa” em sua forma plena, segundo sua concepção. Por outro lado, os exemplos da Finlândia e da Noruega correspondem, justamente, ao contrário do esperado pela definição de “doença holandesa” exposta pelo mesmo, uma vez que, evidenciam casos nos quais a diversificação permaneceu, mesmo em face de estímulos para ocorrência da especialização. Em outras palavras, segundo o próprio, é possível afirmar que estes se constituem, na verdade, em exemplos “anti-doença holandesa”.

Seguindo essa mesma linha de debate entre especialização e diversificação, a hipótese de “maldição dos recursos naturais”¹²⁵ também encontra espaço adequado para ser discutida

¹²³ Segundo Palma (2007), esse valor deve ser interpretado como uma espécie de “média” na qual, mais precisamente, não está definido se a economia em questão apresenta caráter ainda industrial, ou especializado.

¹²⁴ Em serviços, especialmente, em função de apresentar um frota marítima reconhecida internacionalmente, de acordo com Palma (2007).

¹²⁵ Conceito já mencionado no capítulo 2 e explorado, em paralelo com a definição de “doença holandesa”, em maiores detalhes, por Sinnott, Nash e De La Torre (2010) e de Bacha e Fishlow (2010), ao longo do mesmo capítulo.

dentro dessa suposição de que a pauta exportadora brasileira vem assumindo, ao longo da última década, um caráter marcadamente especializado. Nesse sentido, Bacha e Fishlow (2010) estudam e comparam os casos de três países latino americanos (Venezuela, Brasil e Chile) dotados, tradicionalmente, de vantagens comparativas, ou abundância relativa, em recursos naturais que lidaram, ao longo da história, de maneiras diferenciadas com relação a essas características e, por conta disso, também incorreram num grau relativamente menor, ou maior, dessa “maldição” em suas economias.

Segundo Bacha e Fishlow (2010), dados econômicos históricos revelam que a Venezuela caiu, por assim dizer, definitivamente, na “maldição dos recursos naturais”, uma vez que, sempre cedendo às “tentações” das rendas extraordinárias proporcionadas pelos ciclos de alta do preço do petróleo no mercado internacional, nunca conseguiram manter uma taxa de crescimento econômico, em termos de renda per capita, estável. De fato, como prevê a definição de “doença holandesa” dada não somente pelos anteriores, como também por Sinnott, Nash e De La Torre (2010), o país incorreu, regularmente, nas consequências macroeconômicas negativas pós “boom” do preço internacional do petróleo¹²⁶, apresentando, durante os “crashes”, por exemplo, nítida incapacidade de continuar financiando os serviços de dívida externa em função, principalmente, da brusca queda da cotação internacional de sua principal *commodity* exportável, fato esse que tendeu a se traduzir, concomitantemente, em desvalorizações cambiais, pressões inflacionárias e, conseqüentemente, em dificuldades para manter a estabilidade em termos de crescimento econômico per capita.

Numa outra ponta, Bacha e Fishlow (2010) enxergam o Chile como um caso oposto ao venezuelano no qual o Estado, a partir de um determinado momento, descobriu como lidar, de maneira adequada, com os potenciais riscos associados ao aproveitamento ineficiente dos benefícios proporcionados, eventualmente, pelas altas temporárias do preço internacional do cobre. De fato, essa *commodity* sempre ocupou papel de destaque na pauta exportadora chilena, de forma que, os ciclos de alta da cotação internacional desta também sempre se traduziram, por sua vez, em períodos de bonança para a arrecadação tributária federal. Posto isso, o governo chileno costumava se comportar como o venezuelano incorrendo, muitas vezes, em desequilíbrios internos e externos causados, justamente, pela inversão da tendência de alta da cotação do cobre no mercado internacional. Contudo, esse quadro mudou,

¹²⁶ A “década perdida venezuelana” durante os anos 80 pós-choques do petróleo da década anterior, assim como, a recente crise econômica internacional pós-crise americana de 2008, são alguns dos exemplos pós “boom” apontados por Bacha e Fishlow (2010).

significativamente, após a criação do Fundo de Estabilização do Cobre¹²⁷. Desde então, qualquer excedente de reservas internacionais gerado por uma temporária alta do preço internacional do cobre é, imediatamente, armazenado numa espécie de Fundo Soberano tendo em vista, dentro de uma visão de longo prazo, a possibilidade de recorrer a estas caso venha a ocorrer alguma crise internacional capaz de ameaçar a manutenção da estabilidade econômica do país. De fato, durante e após a Crise Econômico-Financeira de 2008, os recursos desse Fundo Soberano revelaram bastante utilidade no sentido de amenizar os efeitos negativos causados por esta na economia chilena.

Por último, Bacha e Fishlow (2010) não afirmam se o Brasil incorreu na “maldição”, como no caso venezuelano, ou soube evitar esta, como no caso chileno¹²⁸. Na verdade, eles acreditam que a recente descoberta das reservas de petróleo da camada Pré – Sal, no litoral brasileiro, se constitui numa variável chave para determinar, dentro de uma perspectiva de longo prazo, se o país vai, ou não, incorrer numa “maldição dos recursos naturais”. De fato, dados sobre desempenho de exportações específicas, dentro desta mesma subseção, já haviam revelado que, desde 2002, as vendas externas brasileiras de petróleo bruto vinham apresentando aumento expressivo, em termos de participação relativa na pauta exportadora brasileira, de maneira que, esse evento serve, a princípio, apenas para reforçar a manutenção dessa tendência, ao longo dos próximos anos. Contudo, como previsto pela concepção de “doença holandesa” dada não somente pelos anteriores, como também por Sinnott, Nash e De La Torre (2010), não é a descoberta de reservas de recursos naturais com considerável potencial de aproveitamento, em si, que determina se a economia em questão vai, ou não, incorrer na “maldição”, mas sim a qualidade das instituições existentes nestas no sentido de saber lidar, ou não, adequadamente, com as rendas extraordinárias geradas pelas altas temporárias das cotações internacionais das *commodities* exportáveis. Em outras palavras, à medida que o país for avançando na exploração dessas reservas, somente com a existência de um arranjo entre governo e agentes econômicos no qual não prevalecem comportamentos do

¹²⁷ Segundo informações do Ministério da Fazenda Chileno, criado em 1985 e, em 2006, por meio da Lei de Responsabilidade Fiscal, convertido em dois Fundos Soberanos com objetivos semelhantes: acumular o excesso de receita sobre as exportações de cobre, enquanto o preço internacional desta permanece alto no mercado mundial, como forma de garantir a estabilidade das receitas federais quando ocorre, justamente, uma inversão, ou seja, quando o preço desta *commodity* volta a se situar num patamar relativamente baixo. Para maiores informações, ver <http://www.swfinstitute.org/fund/chile.php>.

¹²⁸ Bacha e Fishlow (2010) preferem se resguardar do direito de fazer alguma afirmação definitiva sobre a existência, ou não, de algum processo de especialização das exportações brasileiras, mesmo reconhecendo que a pauta exportadora brasileira vem apresentando, recentemente, uma clara tendência nesse sentido em termos de *commodities* variadas (ex: agrícolas, metálicas, minerais e energéticas).

tipo *rent-seeking*¹²⁹ será possível garantir, dentro de um horizonte de prazo longo, que a economia brasileira não incorrerá numa “maldição” em termos de petróleo, como aconteceu com a Venezuela. Ao mesmo tempo, caso isso se concretize, existe uma grande possibilidade de que o crescimento econômico brasileiro, de longo prazo, também não seja comprometido¹³⁰, como ocorreu com o Chile, quando o mesmo decidiu, através da criação de um Fundo Soberano, dar um destino mais eficiente ao excesso de reservas internacionais gerado pelos “booms” temporários do preço internacional do cobre.

4.3 DESEMPENHO GERAL DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010

As importações totais brasileiras aumentaram 226%, em termos de valor, entre 2000 e 2010, passando de US\$ 58,643 bilhões para US\$ 191,464 bilhões anuais. Em 2000, a composição da pauta importadora brasileira era dividida da seguinte maneira: produtos básicos (13,07%), produtos industrializados (86,93%, com participação de 3,76% de semimanufaturados e 83,17% de manufaturados). Em 2010, a pauta importadora brasileira passou a apresentar a seguinte composição: produtos básicos (13,1%), produtos industrializados (86,9%, com participação de 3,91% de semimanufaturados e 82,99% de manufaturados).

De fato, entre 2000 e 2010, as categorias gerais apresentaram variações marginais tanto positivas quanto negativas (básicos: 0,23%, industrializados: -0,03%, semimanufaturados: 3,99%, manufaturados: -0,22%). Na verdade, a composição da pauta importadora brasileira, ao longo do período analisado, não sofreu alterações tão significativas, permanecendo apenas bastante concentrada em manufaturados.

¹²⁹ Termo já abordado, em maiores detalhes, no capítulo 2. Resumidamente, consiste na idéia de que, quando as instituições existentes se revelam fracas, determinados grupos privados possuem influência política, suficiente, para auferir parcela expressiva das rendas extraordinárias obtidas pelo governo no excesso de tributação cobrada sobre as *commodities* exportáveis, durante os períodos de “boom”.

¹³⁰ O uso do termo “possibilidade” se revela mais adequado, uma vez que, outras variáveis podem comprometer, dentro de uma perspectiva de longo prazo, a desempenho da economia brasileira.

Gráfico 8

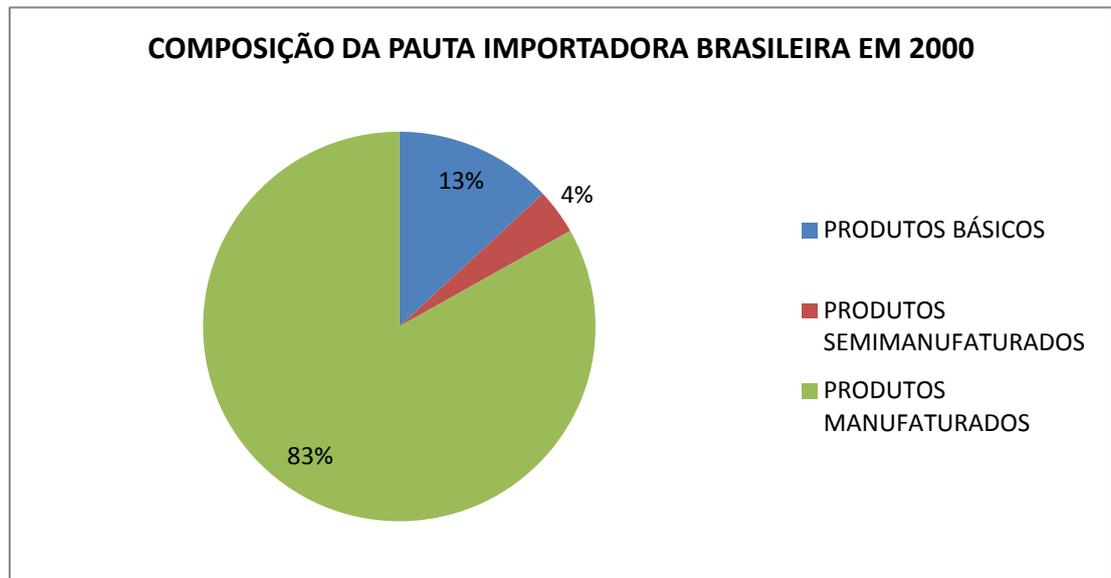
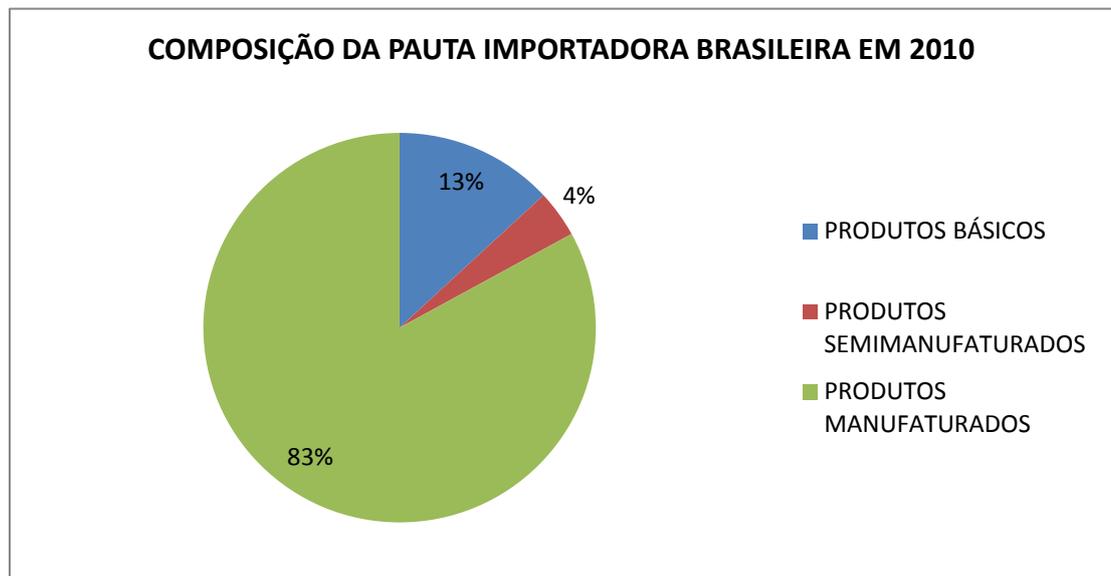


Gráfico 9

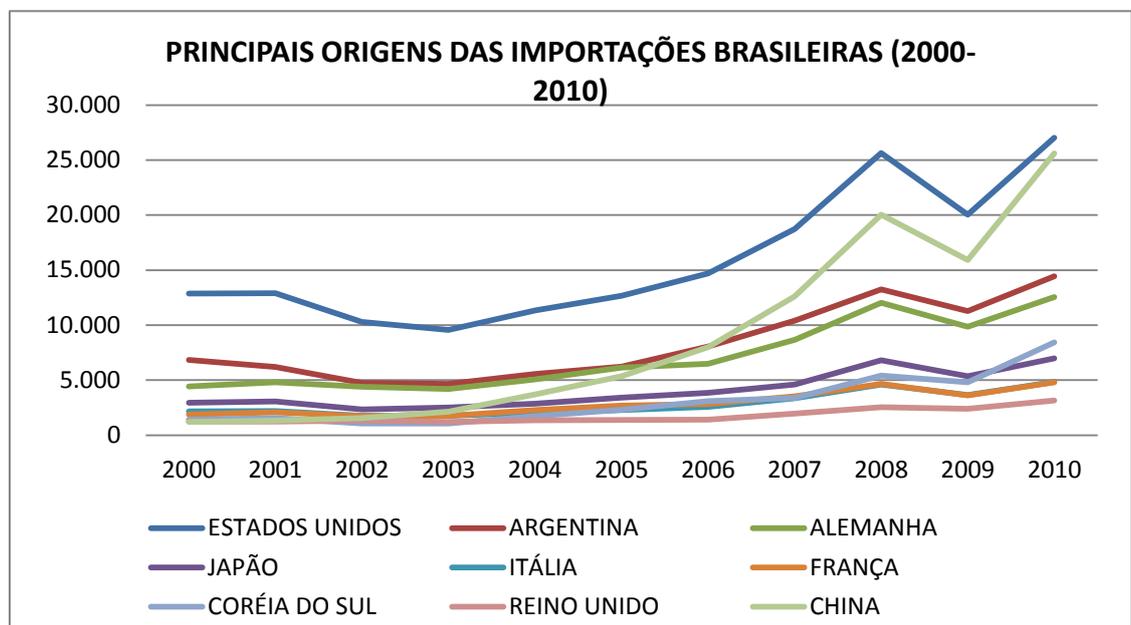


Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Importações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado) entre 2000 e 2010)

Com relação às principais origens das importações brasileiras, entre 2000 e 2010, destaque para a evolução da China nesta classificação. Para tanto, ao longo dessa década, os chineses evoluíram da décima primeira para a segunda colocação, permanecendo atrás apenas dos americanos os quais, por sua vez, continuam mantendo a liderança no ranking das principais origens das compras externas brasileiras. Todavia, é importante ressaltar o fato de que os chineses já conseguiram superar outros países relevantes nesse sentido como, por

exemplo, os europeus (Alemanha, França, Itália e Reino Unido) e concorrentes asiáticos (Japão e Coreia do Sul). A tabela abaixo evidencia o fato de que, entre 2000 e 2008, a China foi o único país que apresentou tendência constante de crescimento em termos de origem das importações brasileiras. A partir de 2005, os chineses passaram a superar os argentinos e alemães, mas continuaram abaixo dos americanos. Em 2008, com a crise financeira internacional, todos os países, sem exceção, reduziram às vendas de suas mercadorias para os brasileiros, ocorrendo uma reversão disso, a partir de 2010. Desde então, os chineses têm se aproximado, cada vez mais, dos americanos na liderança das principais origens das importações brasileiras.

Gráfico 10



Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Principais Países de Origem entre 2000 e 2010)

4.4 DESEMPENHO DE MERCADORIAS ESPECÍFICAS DENTRO DA COMPOSIÇÃO TOTAL DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS ENTRE 2000 E 2010

Petróleo em bruto permaneceu sempre na liderança, em termos de participação relativa dentro da composição da pauta importadora brasileira, entre 2000 e 2010. Em 2000, as dez principais origens das importações brasileiras dessa *commodity*, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (5,72%), eram: Argentina (1,81%), Nigéria (1,04%), Arábia Saudita (0,97%), Venezuela (0,75%), Colômbia (0,46%), Iraque (0,49%), Congo

(0,1%), Emirados Árabes Unidos (0,07%), Iêmen (0,06%), Austrália (0,03%) e outros (0,04%). Em 2010, as dez principais origens das importações brasileiras dessa matéria-prima, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,69%), passaram a ser: Nigéria (3,08%), Arábia Saudita (1,05%), Iraque (0,41%), Guiné Equatorial (0,23%), Angola (0,2%), Argélia (0,13%), Estados Unidos (0,11%), Reino Unido (0,08%), Rússia (0,07%) e Líbia (0,04%) e outros (0,16%). Ou seja, ao longo da década, ao mesmo tempo em que aumentou a participação relativa de um determinado país (Nigéria) nas importações totais brasileiras dessa *commodity*, outros países simplesmente desapareceram da lista dos dez principais como, por exemplo, a Argentina e a Venezuela, respectivamente, primeiro e quarto colocados na classificação de 2000. De fato, os nigerianos assumiram a liderança desse ranking em 2010, apresentando um aumento de 196% ao longo do período analisado¹³¹.

Em 2000, as dez principais origens das importações brasileiras de aparelhos transmissores, receptores e componentes (SITC 764), assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (3,48%), eram: Estados Unidos (1,19%), Coreia do Sul (0,44%), Japão (0,43%), Malásia (0,27%), China (0,2%), Suécia (0,11%), França (0,09%), Hong Kong (0,07%), Reino Unido (0,07%), Canadá (0,07%) e outros (0,54%). Em 2010, as dez principais origens das importações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,69%), passaram a ser: China (0,79%), Coreia do Sul (0,52%), Japão (0,11%), Taiwan (0,1%), Malásia (0,04%), Tailândia (0,03%), Estados Unidos (0,03%), Hong Kong (0,03%), México (0,03%), Polônia (0,01%) e outros (0,09%). Ou seja, ao longo da década, ao mesmo tempo em que aumentou a participação relativa de um determinado país (China) nas importações totais brasileiras desse bem, outros países que lideravam anteriormente esse ranking perderam, não somente suas posições para os chineses, como também parcelas generosas de suas participações relativas nessa classificação como, por exemplo, os americanos (-97,48%), japoneses (-74,42%) e malasianos (-85,19%). De fato, os chineses saltaram de uma participação relativa nas importações totais brasileiras dessa mercadoria de 0,2%, em 2000, para 0,79% em 2010, representando um aumento de 295%, ao longo do período analisado.

Em 2000, as dez principais origens das importações brasileiras de circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos (SITC 776), assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (3,06%), eram: Estados Unidos (1,52%), Japão (0,35%), Coreia do Sul (0,24%),

¹³¹ Estimativas próprias com base em dados fornecidos pelo MDIC (Balança Comercial Brasileira: mensal, Importações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado), entre 2000 e 2010, e Principais Países de Origem, entre 2000 e 2010).

Taiwan (0,21%), Malásia (0,15%), Filipinas (0,1%), Alemanha (0,07%), Cingapura (0,07%), Hong Kong (0,05%), Tailândia (0,05%) e outros (0,25%). Em 2010, as dez principais origens das importações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (2,2%), passaram a ser: China (0,49%), Malásia (0,34%), Coreia do Sul (0,31%), Taiwan (0,29%), Costa Rica (0,18%), Estados Unidos (0,11%), Cingapura (0,1%), Japão (0,07%), Filipinas (0,07%), Alemanha (0,04%) e outros (0,2%). Ou seja, os chineses que sequer faziam parte da lista das dez principais origens das importações brasileiras desse bem, em dez anos, passaram a ocupar a liderança desta. Ao longo dessa década, o crescimento da participação relativa da China nessa classificação se revelou, inclusive, suficiente para superar a evolução de outro grande concorrente na Ásia (Malásia) o qual, mesmo tendo apresentado um aumento em termos de participação relativa de 127% alcançando 0,34% dentro desta, permaneceu abaixo do percentual atingido pelos chineses (0,49%). Além disso, é importante ressaltar o fato de que os líderes desse ranking em 2000, respectivamente, americanos e japoneses, em 2010, não apenas perderam muitas posições, como também tiveram perdas expressivas em termos de participação relativa dentro desta classificação. De fato, enquanto os americanos saíram da primeira para a sexta colocação e reduziram sua participação relativa neste ranking em 92,76%, os japoneses despencaram da segunda para a oitava posição e diminuíram sua participação relativa nessa classificação em 80%.

Em 2000, as dez principais origens das importações brasileiras de máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades (SITC 752), assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,86%), eram: Estados Unidos (1,06%), Irlanda (0,12%), China (0,09%), Cingapura (0,08%), Japão (0,07%), Taiwan (0,07%), México (0,05%), Filipinas (0,04%), Malásia (0,03%), Alemanha (0,03%) e outros (0,22%). Em 2010, as dez principais origens das importações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,2%), passaram a ser: China (0,57%), Estados Unidos (0,19%), Tailândia (0,11%), Filipinas (0,05%), Malásia (0,04%), México (0,04%), Japão (0,03%), Cingapura (0,03%), Taiwan (0,03%), Irlanda (0,02%) e outros (0,09%). Ou seja, ao longo da década, ao mesmo tempo em que os chineses aumentaram sua participação relativa nas compras externas brasileiras dessa mercadoria, bem como assumiram a liderança dessa classificação, outros países que lideravam anteriormente esse ranking perderam, não somente suas posições para os chineses, como também parcelas generosas de suas respectivas participações relativas dentro deste. Os americanos, por exemplo, embora tenham perdido apenas uma posição nesta classificação, passando da primeira para a segunda colocação,

apresentaram uma redução de 82,08% de sua participação relativa dentro desta. Os irlandeses, por outro lado, não apenas despencaram da segunda para a décima colocação como também apresentaram uma redução de 83,33% em sua participação relativa dentro dessa classificação. Enfim, ao longo do período analisado, os chineses saltaram de uma participação relativa nas importações totais brasileiras dessa mercadoria de 0,09%, em 2000, para 0,57% em 2010, representando um aumento de 533%.

Em 2000, as dez principais origens das importações brasileiras de motores, geradores, transformadores elétricos e suas partes (SITC 718), assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,36%), eram: Estados Unidos (0,31%), Alemanha (0,22%), Finlândia (0,14%), Japão (0,1%), China (0,07%), Coreia do Sul (0,06%), Taiwan (0,05%), Itália (0,05%), Reino Unido (0,04%), México (0,04%) e outros (0,28%). Em 2010, as dez principais origens das importações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (1,2%), passaram a ser: China (0,57%), Estados Unidos (0,19%), Tailândia (0,11%), Filipinas (0,05%), Malásia (0,04%), México (0,04%), Japão (0,03%), Cingapura (0,03%), Taiwan (0,03%), Irlanda (0,02%) e outros (0,09%). Ou seja, ao longo da década, ao mesmo tempo em que os chineses aumentaram sua participação relativa nas importações totais brasileiras dessa mercadoria, bem como assumiram a liderança dessa classificação, outros países que lideravam anteriormente esse ranking perderam, não somente, suas posições para os chineses, como também parcelas expressivas de suas respectivas participações relativas dentro deste. Os americanos, por exemplo, embora tenham perdido apenas uma posição nesta classificação, passando da primeira para a segunda colocação, apresentaram uma redução de 82,08% de sua participação relativa dentro desta. Os irlandeses, por outro lado, não apenas despencaram da segunda para a décima colocação como também apresentaram uma redução de 83,33% em sua participação relativa dentro dessa classificação. Enfim, ao longo do período analisado, os chineses saltaram de uma participação relativa nas importações totais brasileiras dessa mercadoria de 0,09%, em 2000, para 0,57% em 2010, representando um aumento de 533%.

Em 2000, as dez principais origens das importações brasileiras de bombas, compressores e suas partes (SITC 743), assim como suas respectivas participações relativas dentro destas (0,94%), eram: Estados Unidos (0,34%), Alemanha (0,17%), Japão (0,09%), Argentina (0,06%), França (0,05%), Itália (0,04%), Reino Unido (0,04%), Coreia do Sul (0,03%), Bélgica (0,02%), Suécia (0,02%) e outros (0,08%). Em 2010, as dez principais origens das importações brasileiras dessa manufatura, assim como suas respectivas participações relativas

dentro destas (1,31%), passaram a ser: Estados Unidos (0,3%), China (0,19%), Alemanha (0,19%), Japão (0,1%), Suíça (0,07%), França (0,07%), Holanda (0,05%), Itália (0,04%), Argentina (0,04%), República Tcheca (0,03%) e outros (0,23%). Ou seja, os chineses que não faziam parte sequer da lista das dez principais origens das importações totais brasileiras dessa mercadoria, num intervalo de dez anos, passaram a ocupar a segunda colocação desta, permanecendo atrás apenas dos americanos. Ao mesmo tempo, a conquista de 0,19% de participação relativa dentro desta classificação, ao longo da década, permitiu aos chineses superar também os alemães neste ranking.

Resumindo, em 2000, a pauta importadora brasileira era concentrada em manufaturas importadas, principalmente, de economias desenvolvidas como a americana, europeia, japonesa e de alguns “Tigres Asiáticos” como Taiwan e Malásia, por exemplo. Contudo, ao longo da década, enquanto as compras externas do Brasil permaneceram concentradas em bens industrializados, um igual fenômeno de concentração passou a ocorrer em termos de origem dessas importações. De fato, os chineses passaram a assumir a liderança de grande parte das aquisições externas brasileiras de manufaturas, principalmente as de maior valor agregado e conteúdo tecnológico como, por exemplo, computadores, celulares, televisores, máquinas e equipamentos em geral.

4.5 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DO MUNDO PARA O BRASIL (2000-2010)

Atualmente, a estrutura produtiva brasileira apresenta elevado grau de internacionalização, dada a presença marcante de empresas de capital estrangeiro na produção doméstica direcionada tanto para o mercado interno quanto externo¹³². Na verdade, o processo histórico de desenvolvimento industrial brasileiro sempre teve, como uma de suas principais características, o papel relevante desempenhado pelas Empresas Transnacionais (ETN)¹³³.

Entre o imediato pós-segunda guerra e o final dos anos 70, as filiais das ETN estabelecidas no Brasil, articuladas pelo planejamento estatal com as empresas de capital

¹³² O Censo de Capital Estrangeiro de 2005, realizado pelo Banco Central, aponta a presença de 9.673 empresas com participação majoritária estrangeira no Brasil em um universo de 17.605 declarantes (BACEN, 2007).

¹³³ De acordo com reportagem da Revista Exame sobre as 500 maiores empresas brasileiras em 2008, esse total seria compreendido por 191 empresas estrangeiras, 272 nacionais e 37 estatais. Ao mesmo tempo, os estrangeiros seriam responsáveis por 42% das vendas contra 37% feitas pelas nacionais e 21% pelas estatais.

nacional privado e público, se mostraram fundamentais para o desenvolvimento e consolidação de uma estrutura produtiva interna relativamente integrada e diversificada. Na época, essa também se destacava por apresentar um padrão de convergência bastante próximo do encontrado nas estruturas produtivas das economias desenvolvidas.

No entanto, nos anos 80, a crise da dívida externa foi responsável pelo interrompimento desse longo ciclo de crescimento da economia brasileira que, durante essa década, se viu obrigada a conviver, não apenas com a forte volatilidade das taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), como também com um processo inflacionário crônico. Dentro desse contexto, o IED recebido pelo país permaneceu em níveis reduzidos, ao mesmo tempo em que as filiais estrangeiras se mantiveram em compasso de espera, aguardando futuras oportunidades para expansão.

O processo de desnacionalização da estrutura produtiva brasileira seria retomado, com maior intensidade, apenas a partir dos anos 90, através de modificações expressivas na condução da política econômica refletidas, por sua vez, na liberalização dos fluxos comerciais e de investimentos, nas privatizações e no sucesso do plano de estabilização inflacionária (Plano Real), mesmo em um quadro de relativa instabilidade macroeconômica e crescente vulnerabilidade externa. Durante essa década, ocorreu reestruturação produtiva e patrimonial de grande parte das empresas nacionais, promovendo um maior grau tanto de concentração empresarial quanto de especialização setorial, ao mesmo tempo, reduzindo o grau de articulação e encadeamento produtivo entre as atividades domésticas e ampliando o grau de integração com o exterior. Soma-se a isso a retomada dos fluxos de IED no país reforçando, ainda mais, a participação relativa das filiais de ETN nas estruturas produtiva e de comércio exterior brasileiras.

De fato, após a retração ocorrida nos anos 80, os ingressos de IED na economia brasileira voltaram a crescer a partir dos anos 90, principalmente, durante a segunda metade dessa década. Entre 1995 e 2000, por exemplo, a taxa média de crescimento desse indicador chegou a atingir quase 50% ao ano, mesmo com a ocorrência de sucessivas crises internacionais como a asiática de 97, a russa de 98 e, inclusive, a brasileira de 99 que culminou na desvalorização do real. Dentro desse contexto, as operações de fusões e aquisições merecem destaque, através de privatizações que foram responsáveis por, aproximadamente, um em cada quatro dólares do IED recebido pelo Brasil durante esse período (Sarti; Laplane, 2002).

A partir de 2001, a deterioração do cenário macroeconômico internacional, decorrente da crise americana gerada pelo estouro da bolha das empresas “ponto.com” se traduziu,

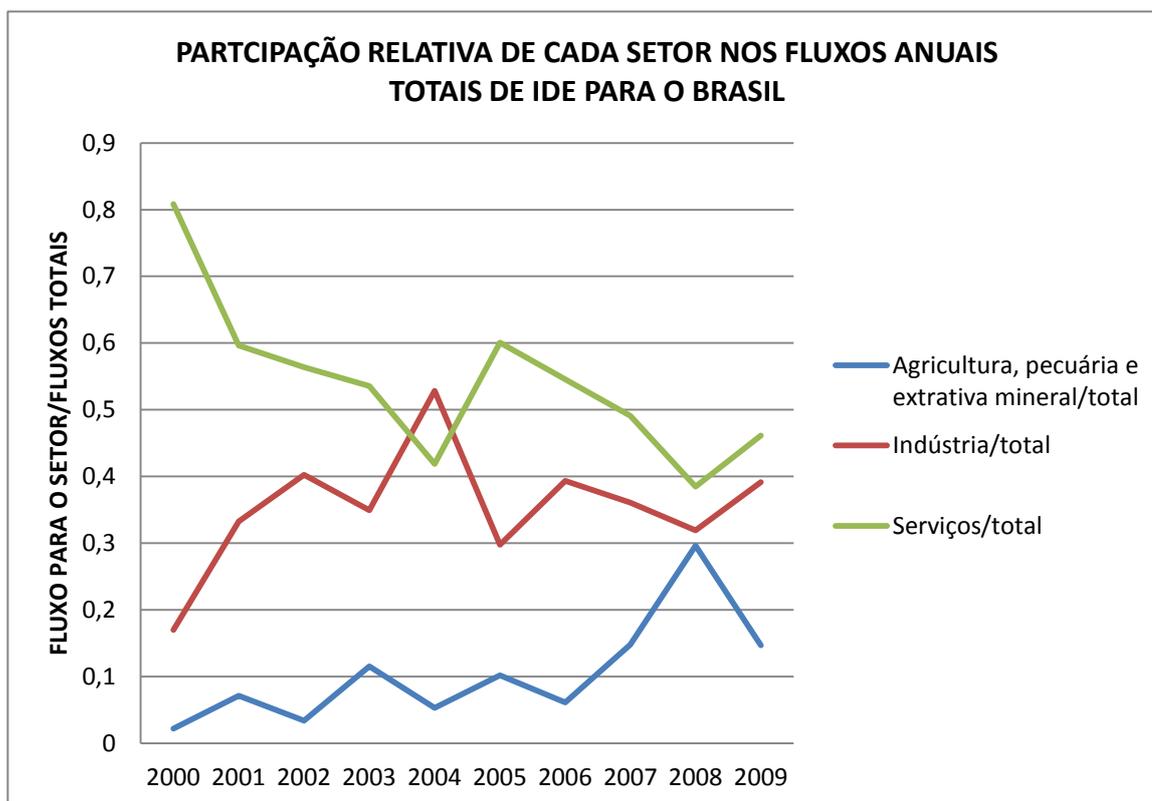
evidentemente, em redução drástica dos fluxos mundiais de investimentos. Por conta disso, o IED direcionado para o Brasil caiu continuamente até 2003, atingindo US\$ 10,1 bilhões e, apenas a partir de 2004, voltou a subir seguindo a tendência internacional. Desde então, chegou a atingir um recorde de US\$ 45 bilhões em 2008, caindo para US\$ 25,9 bilhões em 2009 devido à crise internacional, mas retomando o mesmo patamar pré-crise em 2010, apresentando um saldo de cerca de US\$ 48,5 bilhões, por sua vez, um novo recorde¹³⁴.

As mudanças expressivas na composição dos fluxos de IED recebidos pela economia brasileira, entre os anos 90 e a primeira década desse novo século, merecem igual destaque. Até 1995, o setor industrial era responsável por cerca de 67% do estoque de IDE no Brasil. Entre a segunda metade da década de 90 e início do século 21, o setor de serviços passou a consumir a maior parte dos IED recebidos pelo país, especialmente, os setores relacionados ao processo de privatizações (telecomunicações, energia elétrica e serviços financeiros). De fato, em 2000, o estoque de IED no setor de serviços passou a responder por 63,2% do total, ao passo que, a indústria passou a ter uma participação relativa de 33% nesse total.

Ao mesmo tempo, entre 2006 e 2008, se observa uma evolução bastante significativa do peso do setor agrícola e extrativo mineral com relação tanto ao da indústria quanto ao de serviços, nos fluxos de IED para o Brasil. Em 2006, a participação do primeiro era de apenas 6%, enquanto a dos seguintes era de 39,3% e 54,5%, respectivamente. Por outro lado, em 2008, essa proporção passou a ser de 29,6% para o setor primário, ao passo que os demais setores passaram a responder por 31,9% (indústria) e 38,5% (serviços). Embora essa situação tenha se invertido, novamente, a partir de 2009, como mostra a tabela abaixo, isso está associado, de um lado, à consolidação do Brasil como grande produtor e fornecedor de *commodities* agrícolas e minerais e, de outro, à estratégia das ETN de alguns países, assim como de seus respectivos governos, de assegurarem o abastecimento desses bens primários para suas economias.

¹³⁴ Segundo relatórios do Banco Central do Brasil (Investimento Estrangeiro Direto: ingressos de 2001 a 2006 e a partir de 2007) e UNCTAD (Statistics Database: inward foreign direct investments flows, Brazil 2000-2010).

Gráfico 11



Elaboração própria com base em dados fornecidos pelo Banco Central do Brasil (Investimento Estrangeiro Direto: ingressos de 2001 a 2006 e a partir de 2007)

De certa forma, isso guarda forte relação com o processo de expansão do influxo de IED chinês no Brasil observado nos últimos anos. Para tanto, entre 2001-05 e 2006-10, foi constatada uma expansão de 294,5% desse indicador, passando de US\$ 9,7 milhões para US\$ 38,4 milhões, em média. Todavia, a despeito desse recente aumento do ingresso de IED chinês no Brasil, a participação relativa dos chineses no total de investimentos estrangeiros recebidos pelo Brasil, anualmente, de acordo com os dados oficiais do Banco Central brasileiro, ainda é considerada pequena. De fato, entre 2009 e 2010, a China saltou de uma participação de 0,27% para 0,75% no total de IED feitos no Brasil, um aumento expressivo de cerca de 180%, mas, em termos de classificação nesse ranking, apenas subiu da 27^a para a 20^a colocação¹³⁵.

É importante ressaltar que, tanto os indicadores de ingresso de IED chinês no Brasil quanto a sua participação setorial, apresentam distorções e estão subestimados. Isso ocorre porque as estatais chinesas enviam seus recursos para o Brasil a partir de bases em outros

¹³⁵ Segundo informações do Banco Central do Brasil.

países¹³⁶. Associado a isso, de acordo com estimativas, tanto da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização (Sobeet) quanto do professor Antônio Corrêa de Lacerda, o IED chinês no Brasil, em 2010, provavelmente, atingiu uma cifra situada entre US\$ 13 bilhões e US\$ 17 bilhões, valores estes muito acima dos registrados pelo Banco Central do Brasil (Lamucci & Watanabe, 2011).

Apenas entre 2009 e 2010, os IED chineses realizados no Brasil através de aquisições apresentaram um impressionante crescimento próximo de 3625%, passando de US\$ 0,4 bilhão para US\$ 14,9 bilhões. Essas aquisições ocorreram, sobretudo, no setor petrolífero brasileiro relacionado à exploração do pré-sal (US\$ 10,17 bilhões) e mineração (US\$ 1 22 bilhão)¹³⁷. Além dos atuais IED chineses nos segmentos citados anteriormente, os mesmos planejam uma grande quantidade de novos investimentos para os próximos três anos no Brasil, somando aproximadamente US\$ 20,6 bilhões. Além disso, esse programa de investimentos pretende incluir o agronegócio em seu orçamento, principalmente a soja, destinando US\$ 4,3 bilhões para esse setor¹³⁸.

A China Agricultural Development pretende comprar 100 mil hectares no oeste da Bahia, visando produzir soja para os mercados brasileiro e chinês. O Grupo Beidahuang, já possuidor de plantações de soja em 700 hectares nas redondezas de Porto Alegre (RS) e em cerca de 16 mil hectares em Tocantins, tem a intenção de construir um terminal portuário no sul do país ou no nordeste, tendo em vista aumentar o volume de importações dessa *commodity* no Brasil. A companhia Chong Qing Grain pretende construir em Barreiras (BA) uma unidade de esmagamento de soja. A empresa chinesa de investimentos Honbridge, recentemente, adquiriu o projeto de minério de ferro Salinas (norte de Minas Gerais) da Votorantim Novos Negócios, projeto este que inclui a exploração da mina, a construção de um mineroduto e de uma operação portuária. A China Metallurgical Investment Australia comprou 70% da Brasil Nordeste Minerações Ltda., ativo que passou a lhe conferir acesso às minas de Cajazerias

¹³⁶ Os dados compilados pelo Banco Central do Brasil tendem a subestimar os ingressos de IDE basicamente por dois motivos. Ao fazer o registro dos investimentos por país de origem dos recursos, o BCB não capta a real origem dos investimentos quando eles são feitos por meio dos paraísos fiscais. Também quando os investimentos são realizados por meio de fusões e aquisições seus valores totais não necessariamente ingressam no país no mesmo ano de suas negociações.

¹³⁷ Na área de petróleo, destaque para as aquisições da Repsol YPF Brasil e Peregrino Field, respectivamente, pela China Petroleum & Chemical Corp e Sinochen Group. Na área de mineração, destaque para a aquisição da mina de minério de ferro de Itaminas pela East China Mineral Exploration & Development Bureau.

¹³⁸ Segundo informações do Ministério das Relações Exteriores.

(PB) e Quixeramobim (CE), possuidoras juntas de reservas estimadas em mais de 4 bilhões de toneladas de minério¹³⁹.

4.6 INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS DO BRASIL PARA O MUNDO (2000-2010)

A partir dos anos 80, o processo de inserção externa de empresas brasileiras se intensificou em função de duas razões: desaceleração da demanda doméstica e concessão de incentivos fiscais e cambiais tendo em vista a geração de superávits comerciais. Esse segundo fator, em especial, serviu para estimular a concentração da pauta exportadora brasileira em setores industriais tradicionais, caracterizados pelo menor valor agregado e baixo conteúdo tecnológico. Desde então, os investimentos brasileiros diretos para o exterior (IBDE) permaneceram, a maior parte do tempo, situados em um patamar relativamente baixo com relação à média tanto dos países desenvolvidos quanto em desenvolvimento¹⁴⁰, além de concentrados em poucas empresas dos setores de serviços (construção civil e setor financeiro) e produção de *commodities* (agrícolas e minerais). Isso reflete, em grande parte, os diferenciais de competitividade, capacidade de acumulação tecnológica e formação bruta de capital fixo das empresas nacionais com relação às estrangeiras.

Ao mesmo tempo, a retomada dos fluxos de IED para o Brasil, a partir dos anos 90, principalmente na forma de fusões e aquisições, pouco contribuiu para ampliar a taxa global de investimento e seus efeitos multiplicadores na economia brasileira. De acordo com Sarti e Laplane (2002), se por um lado, com relação ao balanço de pagamentos, o aumento do IED contribuiu para a melhora do perfil da conta capital e financeira, por outro, também foi responsável por modificações no padrão de inserção comercial brasileiro, promovendo um aumento mais do que proporcional do coeficiente importado *vis-à-vis* o exportado.

Outro ponto que deve ser ressaltado, nesse sentido, é a existência de uma forte assimetria entre os fluxos de IED recebidos e realizados pelo Brasil com relação ao resto do mundo. A razão entre ambas indica que, entre 1990 e 2000, esta apresentava um valor de 8,7%, muito abaixo não apenas do apresentado por outros países em desenvolvimento (40,5%) como pelas

¹³⁹ Ibid.

¹⁴⁰ Segundo dados elaborados pela NEIT/IE/UNICAMP com base em informações da UNCTAD, entre 1990 e 2008, o Brasil apresentou uma participação relativa média no IDE realizado mundialmente de 0,37%, bastante abaixo da apresentada tanto pelos países em desenvolvimento (11,6%) quanto desenvolvidos (87,23%).

economias desenvolvidas (122,8%). No entanto, os dados mais recentes sobre esse indicador revelam que, entre 2004 e 2008, essa assimetria sofreu uma reversão parcial, apresentando um valor de 51,7%, ligeiramente acima do calculado para os países em desenvolvimento (47%), mas abaixo ainda do encontrado para as economias desenvolvidas (139,1%)¹⁴¹.

Esse salto do IBDE deve-se, essencialmente, a uma série de operações de fusões e aquisições realizadas por empresas brasileiras, a nível internacional, ao longo do período citado. A mineradora Vale S.A. adquiriu os negócios da Canico (Canadá), Mina de Carbon El Hatillo (Colômbia), AMCI (Austrália), Rio Tinto-Ativos de Potasa (Argentina), Cimentos Argos (Colômbia), além da Inco (Canadá), esta última representando a maior transação, em termos de valor, realizada por uma empresa brasileira nos últimos anos (US\$ 16727 bilhões). As compras do grupo Gerdau, nos ramos de siderurgia e metalurgia, envolveram a aquisição das americanas Chaparral Steel, Quanax Corporation e MacSteel, das mexicanas Industrial Feld e Aceros Corsa, além da espanhola Sidenor, transações que somaram um valor total próximo de US\$ 7537 bilhões. A JBS Friboi considerada, atualmente, a maior empresa de produção de carnes do mundo¹⁴², vem acelerando seu processo de internacionalização através da aquisição de concorrentes internacionais como a Swift (Estados Unidos), Inalca Cremonini (Itália), Smithfield Beef (Estados Unidos) e Tasman (Austrália). O mesmo caminho tem sido seguido por outra concorrente da JBS aqui no Brasil, a Marfrig, que adquiriu, recentemente, marcas como a Quickfood (Argentina), Braslo, Penasul, Agrofrango, Moy Park e outras (Brasil, Irlanda e Reino Unido). Enfim, a Petrobrás também tem feito sua parte, comprando ativos internacionais da Noble Energy na Argentina, assim como da Esso no Chile¹⁴³

Ao mesmo tempo, nos últimos anos, o grau de internacionalização das maiores multinacionais brasileiras tem aumentado de forma relativamente rápida, segundo relatório da Fundação Dom Cabral. De acordo com este, apenas entre 2006 e 2008, o grau de internacionalização das 20 principais medido em termos de vendas, empregos e ativos totais, somando o desempenho doméstico com o exterior, cresceram 65,6%, 41,3% e 73,6%, respectivamente¹⁴⁴. Em termos de ativos, apenas no exterior, a lista é encabeçada pelas seguintes empresas: Gerdau (63%), Vale S.A. (52%), Tigre (46%), Embraer (39%) e Marfrig (35%). Outro estudo realizado pela Sociedade Brasileira de Empresas Transnacionais e da

¹⁴¹ Dados elaborados pela NEIT/IE/UNICAMP com base em informações da UNCTAD.

¹⁴² Segundo informações da revista *Veja*, reportagem intitulada “A proteína do agronegócio”.

¹⁴³ De acordo com dados da CEPAL sobre Investimento Estrangeiro na América Latina e Caribe.

¹⁴⁴ O relatório “Ranking das Transnacionais Brasileiras 2009: investimentos no exterior crescem, apesar da crise mundial” da Fundação Dom Cabral analisa o comportamento das 20 maiores multinacionais brasileiras atuais, considerando parâmetros como ativos, vendas e empregados no exterior.

Globalização Econômica (Sobeet) e pelo jornal Valor Econômico (SOBEET-VALOR, 2009), baseado num amostra de 57 empresas brasileiras, concluiu que o índice de internacionalização, composto pelo número de empregados, valor dos ativos e das vendas no exterior cresceu de 14,9%, em 2006, para 17,4% em 2008. Dentro dessa lista, destaque para as seguintes multinacionais brasileiras, em termos de classificação no ranking e índice de internacionalização (%), respectivamente: JBS Friboi (1º, 68,4%), Gerdau (3º, 55,9%), Marfrig (10º, 34,3%), Ambev (11º, 30,1%), Vale S.A. (12º, 29%), Camargo Córrea (20º, 17,7%) e Petrobrás (29º, 11%).

Esta seção finaliza o estudo das principais características da inserção internacional brasileira, em termos das variáveis macroeconômicas: exportações, importações e investimentos, entre 2000 e 2010. O capítulo seguinte, baseado nas evidências empíricas apresentadas tanto neste quanto no capítulo anterior, testa as hipóteses de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira influenciadas, principalmente, pelo crescimento significativo da intensidade comercial entre Brasil e China, ao longo da última década. Contudo, antes disso, é importante destacar, assim como foi feito no capítulo anterior, algumas conclusões relevantes já sinalizadas, ao longo deste capítulo, sobre o surgimento de firmes laços econômicos entre os dois países. Em termos de exportações, como descreveram as seções 4.1 e 4.2, os chineses vêm se configurando não somente como o principal destino geral das exportações brasileiras, desbancando inclusive, nesse sentido, tradicionais destinos como os Estados Unidos e a Argentina, como também o principal destino das exportações primárias nas quais o Brasil vem apresentando, claramente, uma tendência de concentração (ex: minério de ferro, soja e petróleo bruto). Com relação às importações, como evidenciaram as seções 4.3 e 4.4, a pauta importadora brasileira que, em 2000, já se revelava concentrada em manufaturas, mas diversificada em termos de origens das compras externas deste tipo de bem tendo, inclusive, como principais fornecedores países como os Estados Unidos, Japão, e alguns “tigres asiáticos” (ex: Taiwan e Malásia), em 2010, não somente permaneceu concentrada em termos do tipo de bem que costuma importar, como também passou a revelar sinais de concentração em termos da origem dessas importações, com a China se configurando, mais uma vez, como principal razão para isso. Enfim, segundo informações da seção 4.5, vem crescendo significativamente, mesmo de forma tímida ainda com relação a outras economias desenvolvidas, os IED chineses no Brasil, principalmente, em setores relacionados às commodities agrícolas e minerais. Em outras palavras, os chineses vêm revelando grande interesse, ultimamente, em adquirir terras para o cultivo de soja, reservas

minerais para extração de minério de ferro, além de outros ativos associados ao escoamento desses produtos primários, através das exportações (ex: portos).

5 INFLUÊNCIA DA INTERNACIONALIZAÇÃO ECONÔMICA CHINESA SOBRE O PERFIL EXPORTADOR BRASILEIRO (2000-2010)

O objetivo deste capítulo é testar a hipótese de que esteja ocorrendo algum processo de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira em função, principalmente, do aumento da importância do mercado chinês para o comércio exterior brasileiro.

A primeira seção, a partir do conteúdo desenvolvido ao longo dos capítulos 3 e 4, faz um resumo das principais relações econômicas estabelecidas, em termos tanto de comércio quanto de investimentos, entre a China e o Brasil, durante os últimos dez anos.

As seções seguintes, usando também dados fornecidos pelos dois capítulos anteriores, utilizam diferentes índices (IPC, IIC, Herfindahl-Hirschman, VCR, IDEC, Lafay e IEE) para testar, empiricamente, a hipótese de que o comércio bilateral Brasil – China vem influenciando, em alguma medida, um processo de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira, ao longo da última década.

A última seção, por sua vez, apresenta dois outros trabalhos que também buscaram, de certa forma, encontrar possíveis contribuições desse recente aumento das relações econômicas entre Brasil e China, em termos de renda, comércio e investimentos, principalmente, no sentido de estimular um processo de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira.

5.1 PRINCIPAIS RELAÇÕES ESTABELECIDAS ENTRE OS PROCESSOS DE INSERÇÃO INTERNACIONAL BRASILEIRA E CHINESA, ENTRE 2000 E 2010

Os dados sobre a inserção internacional chinesa, entre 2000 e 2010, revelaram que as relações econômicas externas desta vêm se expandindo, cada vez mais, tanto em termos de comércio quanto de investimentos. As exportações e importações chinesas vêm ganhando espaço bastante expressivo no comércio internacional mundial, assim como, os investimentos externos diretos, sejam os influxos para a economia chinesa, sejam os fluxos destes para o resto do mundo.

Ao longo da última década, a pauta exportadora chinesa permaneceu diversificada, principalmente, em manufaturas. A indústria chinesa, que já apresentava competitividade internacional considerável em mercadorias intensivas em trabalho (ex: calçados e roupas), resolveu intensificar seus esforços no sentido de agregar valor às suas exportações. Uma das estratégias utilizadas por eles, nesse sentido, como apontou Nonnenberg (2010), foi transformar a indústria chinesa numa montadora final de peças e componentes adquiridas, especialmente, em outros países asiáticos. Ao mesmo tempo, os mecanismos tradicionais utilizados pelos chineses para atrair IED, como apontou Levy (2010): mão de obra barata e abundante, taxa de câmbio fixa e desvalorizada, além de incentivos fiscais, por sua vez, foram reforçados. Além disso, o governo chinês relaxou muitos dispositivos legais relacionados ao ingresso de capital externo no país, assim, estimulando uma entrada ainda maior destes no país, tanto na forma de fusões e aquisições quanto de investimentos do tipo “greenfield”.

Isso tudo contribuiu para que a China conseguisse, no final das contas, ser bem sucedida em seu propósito. Hoje em dia, os chineses são os maiores exportadores mundiais de computadores, microprocessadores, celulares, televisores e aparelhos de som e eletrodomésticos tendo, ao longo desse trajeto, superado vários concorrentes, tanto de economias desenvolvidas, quanto em desenvolvimento.

O Brasil que, entre 2000 e 2010, preservou uma pauta importadora concentrada em manufaturas, sentiu bastante os efeitos disso em seu saldo de compras externas. O fato do país já ser, em 2000, um importador líquido de bens com maior conteúdo tecnológico, contudo, não implicava necessariamente que importava estes sempre de um única origem. Para tanto, nessa época, o abastecimento da economia brasileira de bens sofisticados era feito por fontes diversas, fossem países desenvolvidos como Estados Unidos, Japão e Alemanha, fossem outras plataformas de exportação de países em desenvolvimento como, por exemplo, Taiwan, Malásia e, inclusive, a própria China. Todavia, uma década depois, a concentração existente apenas em termos de mercadorias, atualmente, predomina também com relação às principais origens, com os chineses monopolizando grande parte das compras externas brasileiras de manufaturas de maior valor agregado.

A pauta importadora chinesa, assim como a exportadora, entre 2000 e 2010, conservou a diversificação, embora a participação relativa de produtos básicos dentro da primeira tenha crescido substancialmente, ao longo deste período. Conforme informações do capítulo 3¹⁴⁵, a

¹⁴⁵ Abordadas, por exemplo, pelos relatórios do Institute of Development Studies (IDS) e do Deutsche Bank Research (DBR).

economia chinesa está passando por uma etapa de desenvolvimento dependente do acesso a recursos naturais. Durante muitos anos, os chineses conseguiram desfrutar, sem muita dificuldade, de taxas de crescimento acima da média mundial, enquanto a disponibilidade de recursos minerais, energéticos e agrícolas na China se mostrou suficiente para atender às necessidades econômicas do país. Todavia, o que no passado se mostrava uma vantagem, nos dias de hoje, se revela um entrave para a manutenção desse ritmo de crescimento econômico excepcional. De fato, as reservas chinesas dessas *commodities* estão cada vez mais escassas ou, simplesmente, são consideradas insuficientes para atender as demandas atuais da economia chinesa. A cada ano que passa, aumenta, significativamente, a demanda por alimentos em função da quantidade, cada vez maior, de chineses que migram do campo para a cidade para trabalhar. O mesmo pode se dizer da demanda por metais, minerais e insumos energéticos necessários, por sua vez, para continuar dando vazão ao ritmo de desenvolvimento industrial e de urbanização pelo qual o país vem passando.

Dentro desse cenário, as importações e os investimentos externos diretos têm se revelado a solução mais viável para os chineses. Ao longo da última década, principalmente, os dois instrumentos têm sido amplamente utilizados como forma de garantir o fornecimento desses recursos naturais.

A entrada na Organização Mundial do Comércio, em 2001, ampliou o acesso da China aos mercados mundiais, eliminou as principais barreiras, porventura, ainda existentes para os chineses poderem exportar ou importar qualquer mercadoria e, acima de tudo, aproximou bastante o país dos principais fornecedores de *commodities* localizados, principalmente, na Ásia, África e América Latina. Desde então, o peso relativo da China no comércio mundial cresce acima da média de outras economias, sejam desenvolvidas ou em desenvolvimento. Porém, é importante ressaltar que essa expansão das trocas comerciais chinesas com o resto do mundo, observada na última década, ocorreu preservando a diversificação da pauta importadora chinesa. De fato, entre 2000 e 2010, embora tenha aumentado, substancialmente, a participação relativa de *commodities*, especialmente, minerais, energéticas e agrícolas, nas importações totais chinesas, esse crescimento não se revelou suficiente para ameaçar o predomínio do peso relativo de manufaturas dentro desta.

Mesmo assim, os dados de comércio internacional deixam claro que, ao longo da última década, as exportações mundiais de matérias-primas para os chineses apresentaram crescimento expressivo e que os brasileiros foram, necessariamente, um dos principais beneficiados dessa conjuntura. Para tanto, os dados sobre o desempenho das principais

exportações brasileiras, apresentados no capítulo 4, confirmam isso. Na verdade, ainda de acordo com as informações deste, as matérias primas vêm ocupando um espaço cada vez maior, não somente nas vendas externas para os chineses, como também na pauta exportadora brasileira para o resto do mundo, com destaque para as seguintes *commodities*: minério de ferro, petróleo bruto e soja. As tabelas abaixo comparam, por exemplo, a evolução do desempenho das duas primeiras, em termos de participação relativa, nas exportações brasileiras tanto para a China quanto para o resto do mundo, entre 2000 e 2010.

Gráfico 12

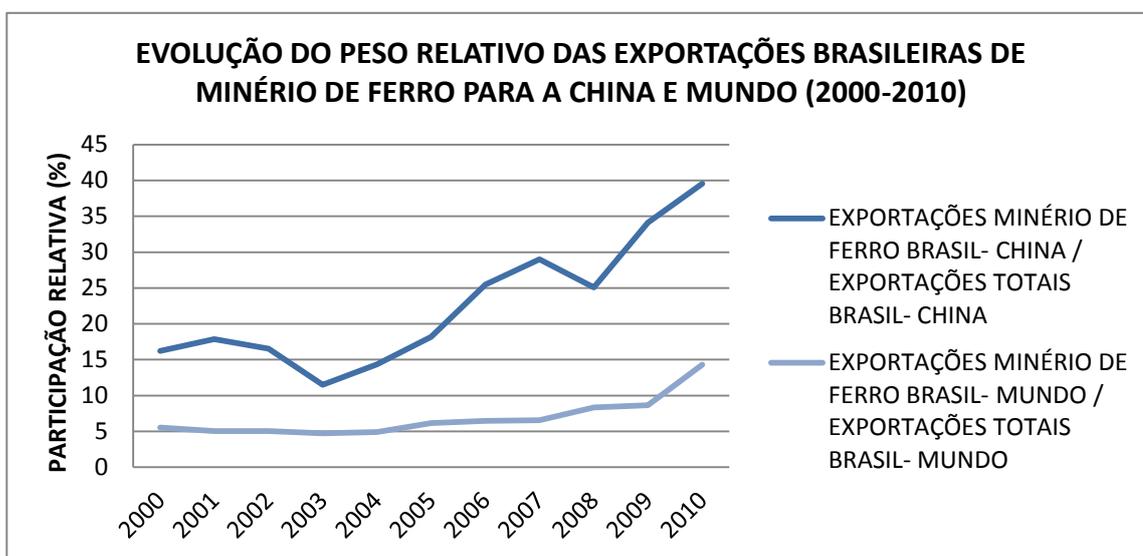
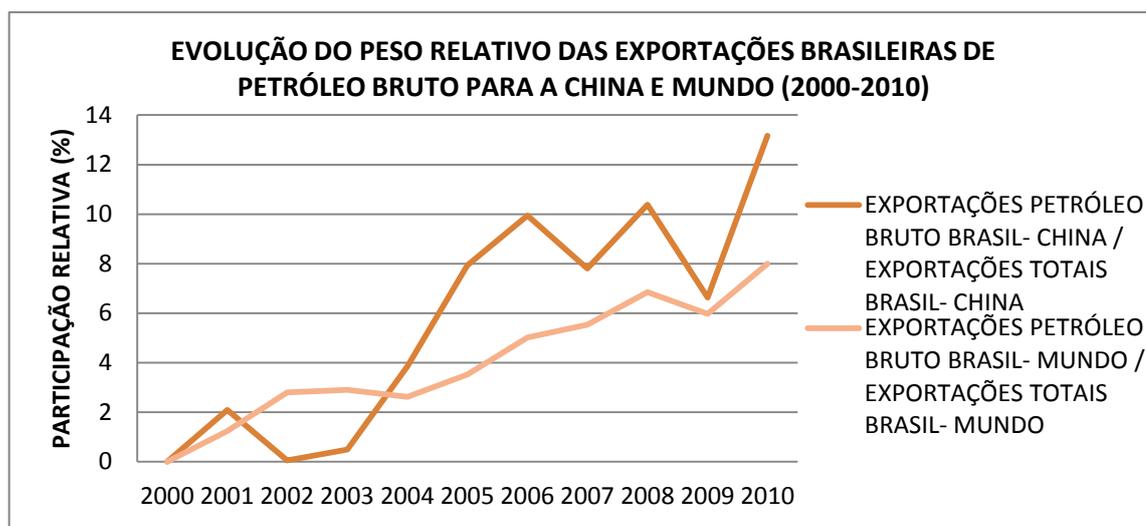


Gráfico 13



Fonte: Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010), UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Commodity 2004, 2009 e 2010 - total imports and exports by regions and countries in us dollars 2008 e 2010)

Numa outra ponta, desde a adoção do programa “Going Global” pelo governo chinês, ao final dos anos 90, a participação relativa do capital chinês na economia mundial vem ganhando notoriedade considerável, porém, ainda pouco significativa se comparada à apresentada por outros países desenvolvidos (ex: Estados Unidos, Alemanha e Japão). Contudo, isso não implica necessariamente que os influxos, cada vez maiores, de investimentos externos diretos (IED) chineses para o resto do mundo são considerados, em sua totalidade, pouco significativos para todos os países que os têm recebido. Um exemplo disso são as economias enquadradas na atual estratégia chinesa de assegurar o abastecimento de *commodities*, com o Brasil se configurando, novamente, como um dos grandes destaques nesse sentido.

Conforme informações dos capítulos anteriores, tem crescido o número de acordos envolvendo joint-ventures e compromissos de exportação, nos últimos dois anos, entre brasileiros e chineses nas áreas, por exemplo, de petróleo (Sinopec e Petrobrás) e de mineração (Wuhan Iron & Steel e MMX). Na mesma direção, informações obtidas do Ministério das Relações Exteriores dão conta de que os chineses pretendem, ao longo dos próximos anos, ampliar investimentos na aquisição de terras agricultáveis voltadas para o plantio de soja.

De fato, as análises realizadas, nos capítulos anteriores, sobre o padrão de inserção internacional tanto brasileiro quanto chinês, entre 2000 e 2010, baseadas nos principais dados macroeconômicos (exportações, importações e investimentos), detectaram a constituição de laços econômicos fortes entre os dois países. Nos últimos dez anos, cresceu substancialmente o peso relativo de produtos básicos na pauta importadora chinesa e isso, de certa forma, tem influenciado o perfil da pauta exportadora brasileira a ponto de contribuir, inclusive, para o aprofundamento de um processo de especialização desta em poucas *commodities*. Ao mesmo tempo, a ampliação de IED chineses para o Brasil focados, principalmente, em setores diretamente ligados a essas mercadorias têm exercido também, de alguma maneira, um reforço dessa tendência.

Uma vez feita essa constatação, o passo seguinte se constitui em testar as hipóteses de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira, ao longo da última década. Diferentes índices serão utilizados com o objetivo de avaliar a possibilidade de estar ocorrendo um processo de concentração das exportações brasileiras em uma ou mais *commodities* em função, principalmente, do crescimento relativo, cada vez maior, da China como destino das vendas externas brasileiras.

5.2 ÍNDICE DE PARTICIPAÇÃO COMERCIAL

O primeiro passo a ser tomado para se identificar a importância relativa da China para o comércio exterior brasileiro é analisar os fluxos de exportações e importações entre os dois países ao longo da última década. O Índice de Participação Comercial (IPC) mede esse grau de importância:

$$\text{IPC}_x = \frac{X_j}{X} * 100 \quad (5.1)$$

X_j : exportações para a China

X : exportações totais brasileiras

Gráfico 14



Fonte: Elaboração própria com base em dados do MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010)

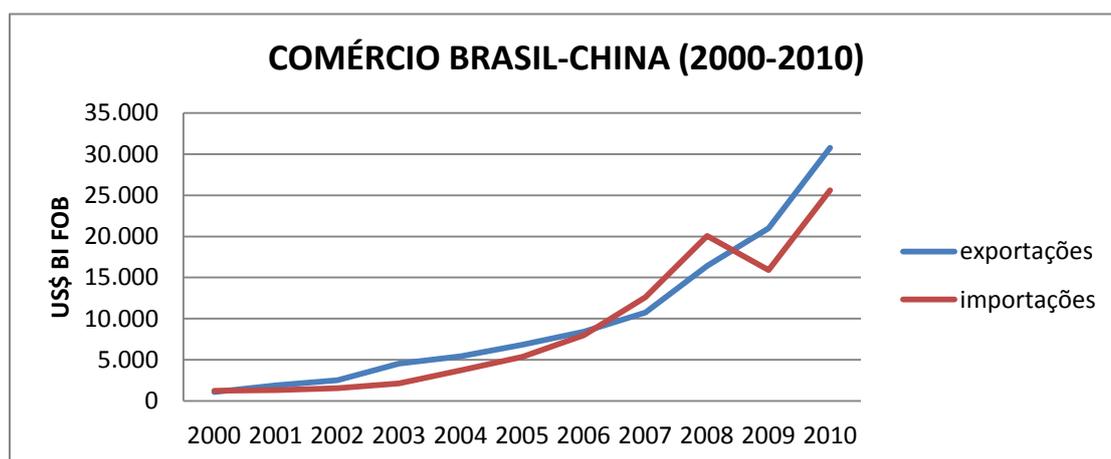
Os resultados obtidos revelam que a China vem aumentando seu grau de importância para o comércio exterior brasileiro. De fato, o IPC tanto de exportações quanto de importações do Brasil com relação à China vem apresentando crescimento expressivo ao longo da última década. O primeiro apresentou uma evolução de 674%, passando de 1,97%, em 2000, para 15,25% em 2010, enquanto o segundo aumentou 543% ao longo do mesmo período, saltando de 2,19% para 14,09%. Isso significa que o fluxo de comércio entre os dois países vem ganhando importância expressiva para a economia brasileira, tanto como destino das exportações brasileiras quanto como origem das compras externas do país. Ao mesmo tempo, é importante destacar que, ao longo do período analisado, o aumento do percentual das importações brasileiras de produtos chineses apresenta tendência constante e homogênea, ao

passo que, a participação da China nas exportações brasileiras revela um caráter oscilatório. Entre 2001 e 2004, o fluxo de comércio entre os dois países se caracterizou por um peso relativamente maior das exportações brasileiras para os chineses. Entre 2005 e 2008, a situação se inverteu, com as importações brasileiras de produtos chineses tendo um peso maior. Apenas a partir de 2009, as relações bilaterais voltaram a pender para o lado das exportações brasileiras.

5.3 ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO

O gráfico abaixo descreve o comportamento variado do saldo comercial Brasil- China, entre 2000 e 2010, apresentando tendência superavitária até 2006, deficitária até 2008 e, novamente, superavitária a partir de 2009. Faz também uma descrição do padrão das relações bilaterais estabelecidas, entre os dois países, ao longo da última década o qual, no entanto, não necessariamente reflete as mesmas características do comércio exterior chinês com relação ao resto do mundo, ao longo do mesmo período.

Gráfico 15



Fonte: Elaboração própria com base em dados do MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010)

Posto isso, o Índice de Intensidade de Comércio (IIC) serve para determinar até que ponto esse padrão de comércio bilateral Brasil-China, ilustrado acima, revela um nível de intensidade superior, inferior, ou igual ao encontrado entre a China e o resto do mundo, tanto

em termos de exportações quanto de importações. Nesse sentido, valores superiores à unidade indicam a existência de uma relação comercial, em termos de exportações e/ou importações, relativamente mais intensa entre Brasil e China do que entre a China e o restante do mundo.

$$IIC_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{X_i}}{\frac{x_{wj}}{X_w}} \quad (5.2)$$

x_{ij} : exportações do Brasil para a China

X_i : exportações totais brasileiras

x_{wj} : exportações mundiais para a China

X_w : exportações totais mundiais

A mesma lógica é aplicada às importações.

TABELA 7-ÍNDICE INTENSIDADE DE COMÉRCIO BRASIL-CHINA (2000-2010)

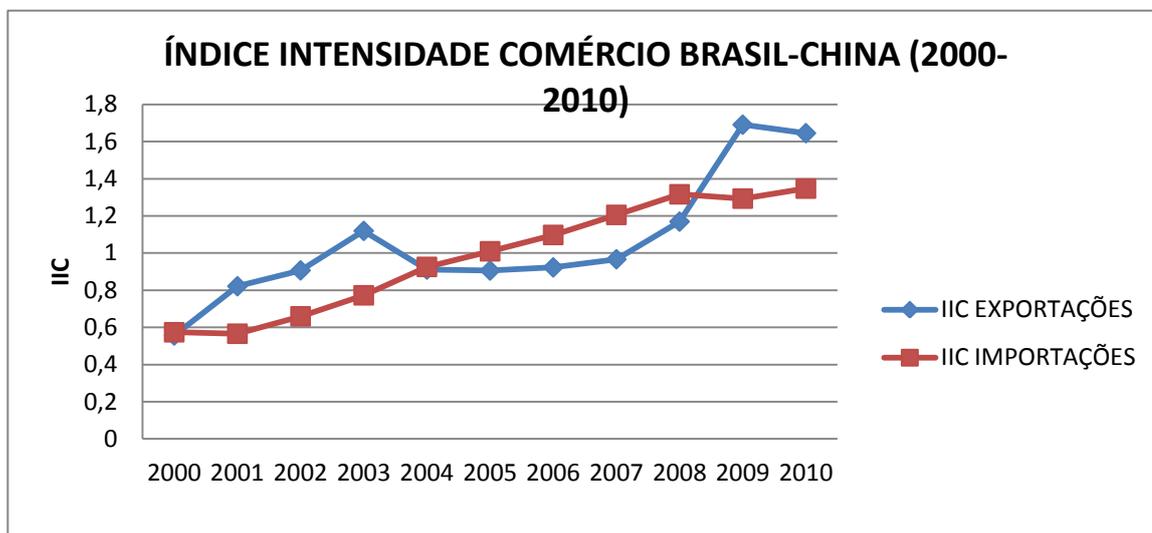
ANO	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES
2000	0,5565	0,5739
2001	0,8216	0,56595
2002	0,90672	0,65945
2003	1,11913	0,7727
2004	0,91115	0,92546
2005	0,90596	1,00958
2006	0,92284	1,09745
2007	0,96676	1,20535
2008	1,16925	1,31615
2009	1,69089	1,29307
2010	1,64509	1,34704

Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010) e UN/COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook 2009 e 2010- total imports and exports for countries and regions in US dollars)

Os resultados revelam que, apenas a partir de determinados momentos entre 2000 e 2010, tanto as exportações brasileiras para os chineses quanto às importações do Brasil de produtos provenientes da China, passam a apresentar um crescimento consistente de intensidade relativamente superior ao estabelecido no fluxo comercial da China com o restante do mundo. De fato, em termos de importações brasileiras de mercadorias oriundas da China, isso começa a se manifestar a partir de 2005, enquanto que, em termos de exportações do Brasil para os chineses, o mesmo fenômeno se inicia a partir de 2008. O gráfico abaixo ilustra como ocorre

essa evolução, com as exportações e importações apresentando seqüências de IIC superiores à unidade a partir de 2005 e 2008, respectivamente.

Gráfico 16



Fontes: MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010) e UN/COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook 2009 e 2010- total imports and exports for countries and regions in US dollars)

5.4 ÍNDICE HERFINDAHL-HIRSCHMAN

As análises acerca do tipo de produto que uma economia costuma comercializar, internacionalmente, têm o hábito de se pautar em alguns padrões de referência. Um parâmetro que costuma ser utilizado, usualmente, nesse sentido, é o grau de diversificação da pauta exportadora. Segundo Baumann, Araújo e Ferreira (2010), por exemplo, a racionalidade desse método em muito se assemelha com a de uma estratégia de diversificação de carteira para aplicações financeiras. O objetivo da última é maximizar o retorno da carteira, ao mesmo tempo em que se procura reduzir, ao mínimo, o risco, medido pela variância de cada ativo, de maneira que, quanto maior o número de ativos, ou seja, quanto mais diversificada a carteira, menor a covariância e, portanto, menor o risco de perda. No caso das exportações, é recomendável a diversificação da pauta exportadora, tanto em termos de mercadorias quanto de destinos, como forma de assegurar relativa estabilidade na receita de divisas e menor vulnerabilidade às variações de mercados específicos¹⁴⁶. Para tanto, um indicador utilizado,

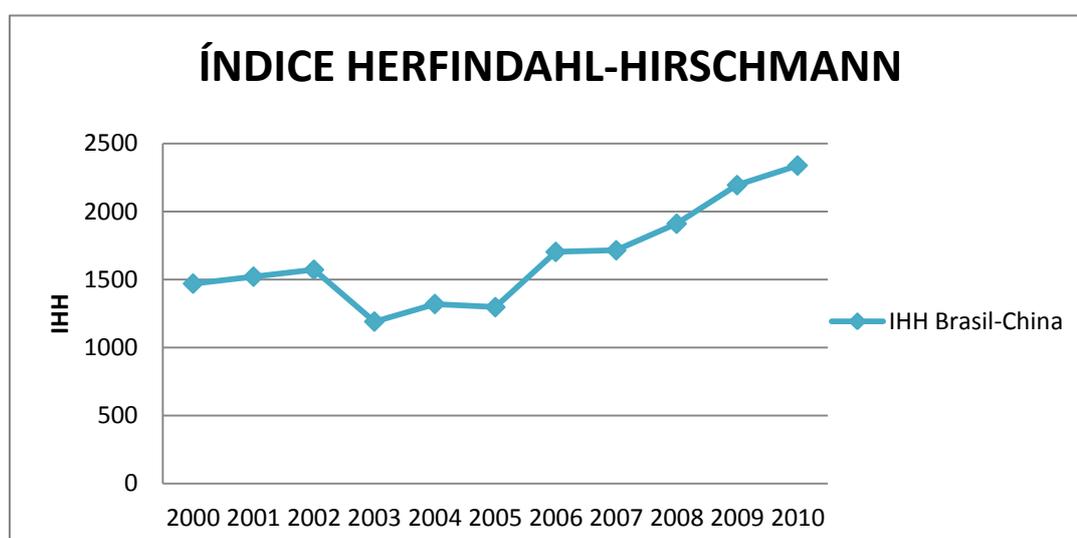
¹⁴⁶ Ainda de acordo com Baumann, Araújo e Ferreira (2010), outro pressuposto desse raciocínio é o de que o grau de diversificação da pauta exportadora será tão elevado quanto mais significativa for a participação de

usualmente, para medir o grau de diversificação da pauta exportadora de um país é o Índice Herfindahl-Hirschman (IHH):

$$IHH = \frac{\left(\sum_{j=1}^n p_i^2 - \frac{1}{n}\right)}{1 - \frac{1}{n}} \quad (5.3)^{147}$$

Dada essa equação, um valor abaixo de 1000 indica alta diversificação, ou baixa concentração, um valor situado entre 1000 e 1800 indica diversificação moderada, ou concentração modesta e, enfim, um valor acima de 1800 indica baixa diversificação, ou excessiva concentração da pauta exportadora. Contudo, dado que o perfil da pauta exportadora de uma economia costuma variar quando realiza transações comerciais com diferentes países, ou regiões, é de se esperar, por conta disso, que a mesma apresente também diferentes graus de diversificação (alta, média, baixa). No caso, a mensuração desse índice para as exportações brasileiras destinadas ao mercado chinês, entre 2000 e 2010, apresentou a tendência indicada pelo gráfico abaixo:

Gráfico 17



Fonte: MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010)

De fato, os resultados indicam que, entre 2000 e 2005, as exportações brasileiras para os chineses apresentaram um caráter moderadamente diversificado, ou modestamente concentrado (IHH entre 1000 e 1800), ao passo que, a partir de 2006, a pauta exportadora

produtos manufaturados dentro desta, uma vez que, o potencial de aumento do número de variedades produzidas é maior no setor manufatureiro.

¹⁴⁷ No qual, p_i : participação das exportações do setor i no total das exportações do setor j , normalizado pelo número de observações n . Segundo Cunha *et al.* (2011), a soma dos quadrados das participações é o Índice de Herfindahl o qual, quando corrigido pelo número de observações, se transforma no IHH.

brasileira para a economia chinesa começou a apresentar um perfil pouco diversificado, ou excessivamente concentrado em poucas mercadorias (IHH acima de 1800). Posto isso, o passo seguinte consiste em verificar em quais tipos de bens as vendas externas brasileiras para a China vêm se concentrando. O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) é utilizado, a seguir, nesse intuito.

5.5 ÍNDICE DE VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS

Segundo Baumann, Araújo e Ferreira (2010), o conceito de vantagens comparativas¹⁴⁸ está relacionado tanto à estrutura produtiva quanto à composição de custos de uma economia. Ao mesmo tempo, uma maneira de se avaliar sua incidência em determinados setores é observar os padrões de comércio efetivamente praticados por cada país. A noção de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) está relacionada a isso. Os coeficientes de VCR indicam se um país está expandindo seu comércio nos produtos em que tende a apresentar maior potencial de competitividade com relação a seus concorrentes estrangeiros. O índice apresenta a seguinte estrutura¹⁴⁹:

$$VCR = \frac{\left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)}{\left(\frac{x_{iw}}{X_w}\right)} \quad (5.4)$$

x_{ij} = exportações do produto “i” pelo Brasil

X_j = total das exportações pelo país brasileiras

x_{iw} = exportações mundiais do produto “i”

X_w = total das exportações mundiais

Na verdade, o índice VCR mensura a razão de determinado produto na pauta exportadora do país em relação à razão do mesmo na pauta de exportações mundial. Assim, quando a proporção das exportações dessa mercadoria por um país, em termos das exportações totais deste, supera a razão das exportações desta mesma mercadoria, em termos das exportações

¹⁴⁸ Cabe aqui uma ressalva importante. Esse conceito de vantagens comparativas apresentado por Baumann, Araújo e Ferreira (2010), a princípio, não guarda nenhuma relação, em termos de formulação teórica, com a definição para o mesmo termo dada por Ricardo. Para tanto, seria necessário que o primeiro abordasse, pelo menos, a questão da diferença entre as produtividades do trabalho para produção de uma mesma mercadoria, observada entre diferentes países.

¹⁴⁹ De acordo com Baumann, Araújo e Ferreira (2010), a estrutura desse índice segue as proposições de Balassa.

totais mundiais, ou seja, quando o VCR é maior do que a unidade, é possível afirmar que o país apresenta vantagem comparativa revelada nesse bem.

Posto isso, após fazer uma seleção das mercadorias que apresentaram evolução mais nítida, em termos de participação relativa, nas exportações brasileiras para a China, ao longo dos últimos dez anos¹⁵⁰, o grupo de bens selecionados, a partir desse critério, foi utilizado como parâmetro de referência para testar, com base no índice proposto, a hipótese de que o Brasil vem desenvolvendo vantagens comparativas no comércio bilateral com os chineses, em uma ou mais dessas mercadorias selecionadas. A tabela abaixo mostra os resultados, listando as exportações brasileiras que apresentaram vantagem comparativa revelada, ou seja, $VCR > 1$, entre 2000 e 2010, assim como o número de vezes, ou anos, em que essas mercadorias repetiram isso.

TABELA 8-ÍNDICE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA BRASIL-
CHINA (2000-2010)

CLASSIFICAÇÃO SITC	MERCADORIA	Nº ANOS VCR>1
222	OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS	11
281	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	11
281	MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	9
121	FUMO N/MANUF.TOTAL/PARC.DESTAL.FLS.SECAS,ETC.VIRGINIA	7
246	OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM	6
251	PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ	5
222	OLEO DE SOJA,EM BRUTO,MESMO DEGOMADO	4
212	OUTS.COUIROS/PELES BOVINAS,PREPAR.CURT.PLENA FLOR,S/ACAB	4
287	FERRONIOBIO	2
61	AÇÚCAR DE CANA, EM BRUTO	1
671	FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO,C/PESO<=0.5% DE FOSFORO	1
672	OUTROS PRODS.SEMIMANUF.FERRO/ACO,C<0.25%,SEC.TRANSV.RET	1

Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010), UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Commodity 2004, 2009 e 2010 - total imports and exports by regions and countries in us dollars 2008 e 2010)

Conforme revelam os dados da tabela acima, o Brasil vem desenvolvendo, ao longo da última década, vantagens comparativas nas exportações de produtos primários para os

¹⁵⁰ Nesse sentido, a partir do cruzamento de informações fornecidas tanto pelo UN COMTRADE, em termos da classificação SITC utilizada no capítulo 3, quanto pelo MDIC, em termos da classificação SH utilizada no capítulo 4, foi possível determinar de forma, por assim dizer, mais concisa, quais foram essas mercadorias que passaram a ocupar um espaço, relativamente mais significativo, dentro da pauta exportadora brasileira para os chineses, ao longo da última década.

chineses. De fato, das doze mercadorias listadas na tabela acima, as dez primeiras são enquadradas, em sua maioria¹⁵¹, na categoria geral matérias-primas não comestíveis, excluindo combustíveis minerais (SITC 2), com exceção de fumo, pertencente à classificação bebidas e tabaco (SITC 1) e açúcar de cana em bruto, do grupo alimentos e animais vivos (SITC 0), ao passo que, apenas as duas últimas são classificadas como manufaturados classificados por matéria (SITC 6). Esse contraste fica ainda mais evidente quando feita uma comparação entre as exportações que apresentaram $VCR > 1$, mais e menos vezes, ao longo do período analisado. Para tanto, se por um lado, outros grãos de soja, mesmo triturados, e minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados foram às únicas exportações que, entre 2000 e 2010, figuraram na lista todos os anos (11 no total), ferro fundido bruto não ligado e outros semimanufaturados de ferro e aço, por outro, apareceram, cada um, apenas uma vez neste ranking.

O Índice de Desempenho Exportador Comparado (IDEC)¹⁵², por outro lado, corresponde a uma forma alternativa de se mensurar esse mesmo indicador, utilizando a metodologia abaixo:

$$IDEC = \frac{\frac{x_{ij}}{X_{iw}}}{\frac{\sum_i x_{ij}}{\sum_i X_{iw}}} \quad (5.5)$$

x_{ij} = exportações do produto “i” pelo Brasil

X_{iw} = exportações mundiais do produto “i”

$\sum x_{ij}$ = exportações totais brasileiras

$\sum X_{iw}$ = exportações totais mundiais

Dessa vez, a comparação é feita em termos da razão entre as exportações domésticas e mundiais de determinado produto e a razão entre as exportações totais internas e mundiais. De fato, assim como na mensuração do índice de VCR, se o IDEC calculado para uma determinada mercadoria vendida no exterior supera a unidade, significa que esta apresenta vantagem comparativa, revelando, por sua vez, que as exportações brasileiras dessa mercadoria, em termos das exportações mundiais deste, supera as exportações totais

¹⁵¹ Segundo a classificação SITC (Standard International Trade Classification, Rev. 3), amplamente utilizada, ao longo do capítulo 3, para avaliar a evolução, quantitativa e qualitativa, das exportações e importações chinesas para o resto do mundo, entre 2000 e 2010.

¹⁵² Segundo Baumann, Araújo e Ferreira (2010), a estrutura desse índice foi desenvolvida por Donges.

brasileiras, em termos das exportações totais mundiais. A tabela abaixo, utilizando as mesmas mercadorias que serviram de parâmetro para o cálculo do VCR, apresenta os seguintes resultados:

TABELA 9- ÍNDICE DESEMPENHO EXPORTADOR COMPARADO PARA EXPORTAÇÕES SELECIONADAS (2000-2010)

EXPORTAÇÕES SELECIONADAS	Nº ANOS IDEC>1
MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	11
OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS	11
MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	8
FUMO N/MANUF.TOTAL/PARC.DESTAL.FLS.SECAS,ETC.VIRGINIA	7
OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM	6
PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ	5
OUTS.COUIROS/PELES BOVINAS,PREPAR.CURT.PLENA FLOR,S/ACAB	4
OLEO DE SOJA,EM BRUTO,MESMO DEGOMADO	4
FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO,C/PESO<=0.5% DE FOSFORO	1
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	1
OUTROS PRODS.SEMIMANUF.FERRO/ACO,C<0.25%,SEC.TRANSV.RET	0

Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: mensal, exportações de principais produtos: ordem decrescente de valor (acumulado e mensal) entre 2000 e 2010; países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010), UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook-trade by Commodity 2004, 2009 e 2010 - total imports and exports by regions and countries in us dollars 2008 e 2010)

Os resultados acima não se diferenciam muito dos encontrados anteriormente. A grande novidade fica por conta da exclusão de um manufaturado (outros produtos semimanufaturados de ferro e aço), exportação possuidora já de pouca representatividade segundo os critérios utilizados para calcular o índice de VCR. Na verdade, esse fato apenas reforça a ideia de que, ao longo dos últimos anos, vem ocorrendo um processo de concentração da pauta exportadora brasileira, em termos de comércio bilateral com os chineses, em algumas *commodities*.

Contudo, embora esses dois indicadores evidenciem que, ao longo dos últimos dez anos, as relações comerciais entre Brasil e China têm se caracterizado, principalmente, pela concentração da pauta exportadora do primeiro em alguns produtos primários, isso, em si, não se revela condição suficiente para provar que vem ocorrendo, recentemente, um processo de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira. Na verdade, uma vez comprovado, empiricamente, que a influência do crescimento econômico chinês sobre a economia brasileira tem se traduzido, pelo menos, na concentração da relação comercial entre estes, por parte do Brasil, em algumas *commodities*, uma forma de reforçar essa tese de

especialização e primarização das exportações totais brasileiras seria provando, também empiricamente, que estas mesmas poucas *commodities* que já revelaram, em termos do comércio bilateral Brasil – China, vantagens comparativas reveladas, também revelam essa mesma característica, mas em termos do comércio brasileiro com relação ao resto do mundo.

Posto isso, utilizando as mesmas mercadorias que serviram de parâmetro para o cálculo anterior do índice de VCR para o comércio bilateral Brasil – China, a tabela abaixo mostra os resultados para o mesmo indicador, mas em termos do comércio brasileiro destes produtos, em sua grande maioria, *commodities*, com relação ao mundo como um todo:

TABELA 10- ÍNDICE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA BRASIL-
MUNDO (2000-2010)

CLASSIFICAÇÃO SITC	MERCADORIAS C/ VCR>1 BRASIL-CHINA (2000-2010)	Nº ANOS VCR>1
281	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	11
222	OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS	11
121	FUMO N/MANUF.TOTAL/PARC.DESTAL.FLS.SECAS,ETC.VIRGINIA	7
246	OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM	5
281	MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	5
212	OUTS.COUIROS/PELES BOVINAS,PREPAR.CURT.PLENA FLOR,S/ACAB	4
251	PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ	3
222	OLEO DE SOJA,EM BRUTO,MESMO DEGOMADO	2
672	OUTROS PRODS.SEMIMANUF.FERRO/ACO,C<0.25%,SEC.TRANSV.RET	1
671	FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO,C/PESO<=0.5% DE FOSFORO	1
61	ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	1

Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: mensal, exportações de principais produtos: ordem decrescente de valor (acumulado e mensal) entre 2000 e 2010), UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook- trade by Commodity 2004, 2009 e 2010 - total imports and exports by regions and countries in us dollars 2008 e 2010)

De fato, os resultados não se diferenciam muito dos obtidos na análise anterior, mostrando que, entre 2000 e 2010, as mesmas exportações brasileiras com destino à China que apresentaram vantagem comparativa revelada, segundo os pressupostos do índice VCR, continuaram revelando essa tendência quando analisadas dentro da perspectiva das exportações totais brasileiras para o mundo. Ao mesmo tempo, as duas análises confirmam a existência de um forte contraste entre os tipos de exportações que apresentam VCR acima da unidade com mais frequência, ao longo do período analisado. Para tanto, os dois estudos demonstram que outros grãos de soja, mesmo triturados, e minérios de ferro não aglomerados

e seus concentrados são as únicas exportações que figuram todos os anos na lista, enquanto que, ferro fundido bruto não ligado e outros semimanufaturados de ferro e aço, por outro lado, aparecem, cada um, somente uma vez na classificação.

5.6 ÍNDICE DE LAFAY

Segundo Baumann, Araújo e Ferreira (2010), Lafay propõe uma fórmula alternativa ao modelo do índice de Vantagem Comparativa Revelada. Segundo ele, como as vantagens comparativas são estruturais, se faz necessário eliminar a influência de fatores cíclicos em seu cálculo. Isso seria feito considerando a diferença entre a balança comercial normalizada de cada produto e a balança comercial generalizada deste, com os pesos para cada produto “j” sendo iguais à sua importância para o comércio, ou seja, igual à soma das exportações e importações do produto “j” sobre a balança comercial. O Índice de Lafay é calculado da seguinte maneira:

$$ILF_{ij} = 100 * \left(\frac{x_{ij-m_{ij}}}{x_{ij+m_{ij}}} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_{ij-m_{ij}})}{\sum_{j=1}^N (x_{ij+m_{ij}})} \right) * \frac{x_{ij+m_{ij}}}{\sum_{j=1}^N (x_{ij+m_{ij}})} \quad (5.6)$$

x_{ij} = exportações do produto “j” do país “i” para o resto do mundo

m_{ij} = importações do produto “j” pelo país “i” do resto do mundo

Desta vez, diferentemente da fórmula do VCR a qual, por sua vez, pressupunha a existência de um valor acima da unidade para determinar a vantagem comparativa revelada por parte de algum produto, qualquer valor positivo do índice de Lafay se revela suficiente para indicar a existência de vantagem comparativa em determinada exportação. Na verdade, para este último, o que realmente importa é o valor positivo cada vez maior, de maneira que, quanto maior o indicador de Lafay para determinada mercadoria, maior tende a ser o grau de especialização desta dentro da pauta exportadora do país.

As análises feitas anteriormente, com base no índice VCR, determinaram a existência de exportações brasileiras que vinham, ao longo da última década, apresentando vantagens comparativas reveladas em termos tanto de comércio bilateral com os chineses quanto de comércio mundial. Por conta disso, essas mesmas exportações serão utilizadas como variáveis para o cálculo do índice de Lafay no Brasil, entre 2000 e 2010, tendo em vista verificar se

estas têm contribuído, ao longo deste período, para o aumento do grau de especialização da pauta exportadora brasileira.

A tabela abaixo apresenta os resultados. Como os indicadores de Lafay para todas as exportações analisadas apresentaram valores positivos, outra metodologia foi utilizada para comparar o grau de especialização destas na pauta exportadora brasileira, ao longo da última década. Para cada ano, tendo como base os diferentes valores do índice de Lafay calculados para cada mercadoria, foi calculada uma média anual desse indicador (ex: 1.3764, em 2000, 1.4921, em 2011, etc.). Posto isso, também para cada ano, as mercadorias que apresentaram um indicador de Lafay acima da média foram consideradas, por sua vez, relativamente mais especializadas, dentro da pauta exportadora brasileira, do que outras que revelaram, por outro lado, indicadores abaixo desse parâmetro.

TABELA 11-ÍNDICE DE LAFAY PARA EXPORTAÇÕES SELECIONADAS
(2000-2010)

EXPORTAÇÕES SELECIONADAS	ACIMA/ABAIXO ILF MEDIO ANUAL
MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	ACIMA
OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS	ACIMA
FUMO N/MANUF.TOTAL/PARC.DESTAL.FLS.SECAS,ETC.VIRGINIA	ABAIXO
OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM	ABAIXO
MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	ACIMA
OUTS.COUIROS/PELES BOVINAS,PREPAR.CURT.PLENA FLOR,S/ACAB	ABAIXO
PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ	ABAIXO
OLEO DE SOJA,EM BRUTO,MESMO DEGOMADO	ABAIXO
OUTROS PRODS.SEMIMANUF.FERRO/ACO,C<0.25%,SEC.TRANSV.RET	ABAIXO
FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO,C/PESO<=0.5% DE FOSFORO	ABAIXO
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	ABAIXO

Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: mensal, exportações de principais produtos: ordem decrescente de valor (acumulado e mensal) entre 2000 e 2010; países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010), UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook-trade by Commodity 2004, 2009 e 2010 - total imports and exports by regions and countries in us dollars 2008 e 2010)

De fato, ao longo dos últimos dez anos, apenas três mercadorias mantiveram seus respectivos indicadores acima do ILF médio calculado anualmente: minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados, minérios de ferro aglomerados e seus concentrados e outros grãos de soja, mesmo triturados, de maneira que, as demais mercadorias escolhidas permaneceram, todas, sempre abaixo da média durante o período analisado¹⁵³. Todavia, é

¹⁵³ Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: mensal, exportações de principais produtos: ordem decrescente de valor (acumulado e mensal) entre 2000 e 2010; países e blocos

importante ressaltar que esses resultados, de forma alguma, retiram o mérito da contribuição dos bens que, porventura, apresentaram um indicador abaixo do ILF médio calculado anualmente, para o aumento do grau de especialização da pauta exportadora brasileira, de modo que, apenas destacam o peso de algumas *commodities* (minério de ferro e soja) nesse sentido.

5.7 ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DE EXPORTAÇÕES

O Índice de Especialização das Exportações (IEE), assim como o IDEC, também é considerado uma versão modificada do Índice de VCR. Em comum, ambos aceitam um valor acima da unidade como indicador de que o país apresenta uma vantagem comparativa revelada no produto “i”. Em termos de diferenças, enquanto o índice de VCR confronta as vantagens comparativas de um país “j” em relação às exportações mundiais, o IEE toma como parâmetro de referência as importações de um país selecionado (Baumann, Araújo e Ferreira, 2010). O cálculo do IEE segue a seguinte fórmula:

$$IEE = \frac{\frac{x_{ij}}{X_j}}{\frac{m_{ik}}{M_k}} \quad (5.7)$$

x_{ij} = exportações do produto “i” pelo Brasil

X_j = exportações totais brasileiras

m_{ik} = importações do produto “i” pela China

M_k = importações totais chinesas

Como essa análise substitui o mundo, como parâmetro para determinar a suposta existência de especialização da pauta exportadora de um país, em um ou mais produtos, por um parceiro comercial específico o qual, por sua vez, adquire as exportações selecionadas para estudo de vários outros países, nesse sentido, a China se apresenta como a melhor alternativa para mensurar o grau de especialização da pauta exportadora brasileira. De fato, nada melhor do que comparar o desempenho das compras chinesas de produtos brasileiros os quais já revelaram, anteriormente, grau de especialização significativo, segundo os índices de VCR, IDEC e Lafay, entre 2000 e 2010, com o desempenho das importações chinesas das

mesmas mercadorias, mas com origem em outros países. Em outras palavras, este indicador mensura, por assim dizer, a preferência relativamente maior ($IEE > 1$), ou relativamente menor ($IEE < 1$), dos chineses pelas importações de *commodities* originárias do Brasil com relação a outros países. Posto isso, segue abaixo a lista das exportações selecionadas¹⁵⁴ para a China que revelaram $IEE > 1$, ao longo dos últimos dez anos, assim como o número de vezes, ou anos, em que as mesmas repetiram isso.

TABELA 12-ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DE EXPORTAÇÕES SELECIONADAS PARA COMÉRCIO BRASIL-CHINA (2000-2010)

EXPORTAÇÕES SELECIONADAS	Nº ANOS IEE>1
MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	11
OUTROS GRAOS DE SOJA,MESMO TRITURADOS	11
MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	8
FUMO N/MANUF.TOTAL/PARC.DESTAL.FLS.SECAS,ETC.VIRGINIA	8
OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS,ETC.ESP>6MM	7
PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ	5
OUTS.COUIROS/PELES BOVINAS,PREPAR.CURT.PLENA FLOR,S/ACAB	3
OLEO DE SOJA,EM BRUTO,MESMO DEGOMADO	1
FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO,C/PESO<=0.5% DE FOSFORO	1
ACUCAR DE CANA,EM BRUTO	1
OUTROS PRODS.SEMIMANUF.FERRO/ACO,C<0.25%,SEC.TRANSV.RET	1

Estimativas próprias com base nas seguintes fontes: MDIC (balança comercial brasileira: mensal, exportações de principais produtos: ordem decrescente de valor (acumulado e mensal) entre 2000 e 2010; países e blocos econômicos- China entre 2000 e 2010), UN COMTRADE (International Trade Statistics Yearbook-trade by Commodity 2004, 2009 e 2010 - total imports and exports by regions and countries in us dollars 2008 e 2010)

De fato, os resultados acima indicam que os chineses têm dado preferência, relativamente maior, às importações de produtos básicos originados, em grande parte, no Brasil. Ao mesmo tempo, assim como nos indicadores anteriores, ganha destaque o peso do minério de ferro e da soja nesse sentido, ambos, mais uma vez, apresentando um valor acima da unidade, em todos os anos, utilizados para testar a hipótese de vantagem comparativa revelada.

Uma vez realizados esses estudos empíricos, se revela necessário avaliar a contribuição de cada um no sentido de confirmar, ou não, a hipótese de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira decorrente, por sua vez, do aumento da importância do mercado chinês para o comércio exterior brasileiro. Os resultados dos índices de participação comercial (IPC) e de intensidade comercial (ICC) contribuíram no sentido de confirmar a constituição,

¹⁵⁴ Representadas, novamente, pelo mesmo grupo já utilizado para mensuração dos indicadores anteriores.

ao longo dos últimos, de fortes ligações comerciais, em termos tanto de exportações e importações, entre Brasil e China. O índice Herfindahl- Hirschman (IHH) evidenciou que esses laços comerciais vêm sendo construídos, por sua vez, em cima de uma forte concentração, ou baixa diversificação, da pauta exportadora brasileira. O índice de VCR revelou, por sua vez, que essa especialização das exportações brasileiras para China tem consistido em algumas poucas *commodities*. Tendo como parâmetro esse grupo selecionado de produtos primários, o índice de VCR foi mensurado novamente, mas em termos do comércio brasileiro com relação ao resto do mundo, tendo em vista verificar se essa tendência de especialização também estava sendo observada dentro da perspectiva das exportações totais brasileiras, ao invés de apenas no âmbito do comércio bilateral Brasil – China. Comprovada essa tese, outros indicadores foram mensurados (Lafay e IEE) com o objetivo de reforçar, ainda mais, a hipótese inicial de que o crescimento da intensidade comercial com os chineses tem contribuído, significativamente, para o aprofundamento de um processo tanto de especialização quanto de primarização da pauta exportadora brasileira, ao longo da última década.

Para tanto, os diversos índices utilizados para mensurar o grau de especialização e, porventura, primarização das exportações brasileiras (VCR, IDEC, Lafay e IEE) revelaram, pelo menos, em termos empíricos, uma tendência de concentração destas em algumas *commodities*: minérios de ferro aglomerados/não aglomerados e seus concentrados, soja triturada, óleo de soja, fumo, madeiras serradas e/ou cortadas em folhas, pastas químicas de madeira, couros e/ou peles bovinas sem acabamento, além de açúcar de cana. Contudo, é importante ressaltar que esses resultados somente reforçam a idéia de que, ao longo dos últimos dez anos, vem ocorrendo um processo não somente de especialização, como também de primarização da pauta exportadora brasileira influenciado, principalmente, pelo aumento significativo da importância do mercado chinês para as exportações brasileiras, em termos tanto quantitativos quanto qualitativos. Em outras palavras, a mera avaliação das relações comerciais estabelecidas entre brasileiros e chineses, através desses índices revelou, apenas, o surgimento de uma forte associação entre as exportações dos primeiros e as importações dos segundos, por sua vez, com nítidas influências sobre o desempenho geral da pauta exportadora brasileira, entre 2000 e 2010.

Na verdade, é possível continuar enriquecendo esse pressuposto de que o aumento da intensidade de comércio entre as duas nações vem contribuindo, ao longo da última década, para o surgimento de um caráter, cada vez mais, especializado e primário por parte da pauta

exportadora brasileira, através da comparação com outros estudos que têm sido elaborados, recentemente, também no sentido de avaliar as principais implicações desse crescimento das relações econômicas entre Brasil e China, principalmente, para a economia brasileira. Nesse sentido, a seguir, dois trabalhos são apresentados. O primeiro associa a intensificação do comércio entre os dois países a um igual aumento da sincronia dos ciclos de negócios entre ambos, de maneira que, caso isso esteja se refletindo, ao mesmo tempo, num processo de especialização da economia brasileira em *commodities* nos moldes da divisão econômica internacional do tipo centro – periferia, como previsto pela escola cepalina, existe um grande risco de que, dentro de uma perspectiva de longo prazo, o Brasil venha a apresentar as consequências negativas de uma “doença holandesa”, ou “maldição dos recursos naturais”. O segundo, por outro lado, utiliza um modelo de auto regressão vetorial com correção de erro (VEC) com o objetivo de mensurar a recente influência do crescimento econômico chinês sobre as exportações brasileiras de *commodities* agrícolas e minerais.

5.8 COMPARAÇÃO COM OUTROS ESTUDOS

Nesse sentido, Cunha *et al.* (2011), retomam as discussões sobre padrão de comércio norte sul, ou centro periferia, “maldição dos recursos naturais” e “doença holandesa”¹⁵⁵, tendo em vista identificar se, ao longo dos últimos dez anos, vem se constituindo uma convergência cíclica entre as economias chinesa e brasileira influenciada, essencialmente, pela complementaridade entre a dinâmica de crescimento intensiva na demanda por recursos naturais da primeira e a vantagem comparativa, ou abundância relativa, da segunda na produção e exportação de *commodities*. Segundo eles (2011, p. 425):

Verificou-se, por meio da análise de diversos indicadores de desempenho comercial, que, de fato, há uma intensificação do comércio bilateral Brasil – China e que, conforme sugere à literatura, essa relação tende a posicionar a economia brasileira como especializada no fornecimento de *commodities*. Tendo tais resultados como pano de fundo, procura-se avançar aqui na identificação da existência (ou não) de um padrão de maior convergência cíclica entre Brasil e China e se tal dinâmica está (ou não) relacionada com o comércio internacional, reforçando a especialização antes identificada.

¹⁵⁵ Todas já explicitadas, anteriormente, em termos teóricos. A primeira pela Teoria da Deterioração dos Termos de Intercâmbio (1950) e pela tese de Prebisch e Singer (1950), ambas cepalinas, a segunda por Sachs e Warner (1995) e a terceira por autores como Palma (2007), Sinnot, Nash e De La Torre (2010) e Bacha e Fishlow (2010).

Partindo do princípio de que os fluxos comerciais entre países vêm apresentando taxas de crescimento cada vez maiores¹⁵⁶ e que isso, por sua vez, vem se traduzindo numa igual ampliação dos canais de transmissão de impulsos econômicos entre os países¹⁵⁷, Cunha *et al.* (2011), com base nos estudos de Frenkel e Rose (1998) e de Calderón (2008)¹⁵⁸, avaliaram a influência exercida pela integração comercial observada entre Brasil e China, ao longo da última década, sobre a sincronia dos ciclos econômicos estabelecida, também entre ambas, recentemente. A partir dessa hipótese de associação entre trocas comerciais e ciclos de negócios, um choque positivo de demanda de um país sobre o outro implicaria, necessariamente, num aumento da demanda de importação e, conseqüentemente, em um efeito “spillover” de demanda que resultaria, no final das contas, num crescimento econômico mútuo. Dentro desse raciocínio, é importante ressaltar que o grau desse impacto, em termos do choque de demanda sobre os ciclos de negócios, depende, essencialmente, da estrutura de comércio estabelecida entre as economias. Em outras palavras, países com estruturas comerciais complementares tendem a apresentar uma associação positiva (comércio intraindustrial) entre evolução dos ciclos de negócios e intensidade de comércio, ao passo que, as que costumam apresentar relações de troca baseadas, estritamente, na competitividade, tende a prevalecer à mera disputa pelo mercado consumidor (comércio interindustrial) e, conseqüentemente, uma relação negativa entre essas duas variáveis. Para tanto, enquanto a primeira situação costuma contribuir para a ocorrência de uma convergência cíclica entre as economias através do comércio, a segunda tende a contribuir justamente para o contrário, ou seja, para a ocorrência de uma divergência cíclica entre duas economias que comercializam entre si (Cunha *et al.* 2011).

Feitas essas colocações, é descrita, a seguir, a metodologia utilizada por Cunha *et al.* (2011), originalmente desenvolvida por Frenkel e Rose (1998) e Calderón (2008), para mensurar o grau de associação estabelecido entre a evolução dos ciclos econômicos chineses e brasileiros com o aumento da intensidade de comércio, também entre ambos, entre 2000 e 2010. A correlação dos ciclos econômicos, utilizando uma amostra de países selecionados pela APEX – Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) foi estimada de quatro maneiras diferentes, uma vez que, duas variáveis foram utilizadas como

¹⁵⁶ De acordo com Cunha *et al.* (2011), o comércio internacional vem crescendo de forma acelerada, ao longo dos últimos 25 anos, inclusive, a uma velocidade superior a apresentada pelo PIB global.

¹⁵⁷ Frankel e Rose (1998), Calderon *et al.* (2007), Shing e Wang (2004) e Rana (2007), dentre outros, oferecem evidências empíricas de que a maior intensidade das relações comerciais entre os países aumenta a correlação de ciclos entre os países.

¹⁵⁸ O primeiro, considerado seminal na análise da relação entre ciclos econômicos e integração comercial, enquanto que, o segundo, amplia o horizonte desta análise para países desenvolvidos e em desenvolvimento.

parâmetros (PIB real e produção industrial) ¹⁵⁹ e duas metodologias foram usadas para estimar os ciclos: Hodrick – Prescott (HP) e Baxter e King (BK) ¹⁶⁰. Tendo em vista destacar a importância do mercado chinês para o estudo, foram calculados os coeficientes de correlação considerando um conjunto de 23 países escolhidos como mercados prioritários para as ações de promoção comercial da APEX – Brasil, incluindo a China, a partir de pares de países que tomam o Brasil, sempre, como referência. Os resultados guardam íntima semelhança com as constatações feitas na seção 4.1 do capítulo 4, responsável por avaliar a evolução dos principais destinos das exportações brasileiras entre 2000 e 2010. De fato, esta última revelou uma tendência contínua de alta da participação de três países (Estados Unidos, Argentina e China) nas vendas externas brasileiras, ao longo deste período, com os chineses assumindo, definitivamente, a primeira colocação nesse ranking a partir de 2008. Na mesma linha, as estimativas dos ciclos econômicos para esses mesmos três países, durante um período semelhante, revelaram um desempenho, novamente, de destaque para os chineses.

Para tanto, as estimativas de Cunha *et al.* (2011), tanto de Baxter - King quanto de Hodrick – Prescott, sugerem que os chineses vêm ampliando, cada vez mais, a correlação entre o crescimento de seu PIB e o dos brasileiros, enquanto que, numa outra ponta, os argentinos vêm apresentando uma tendência semelhante, embora numa proporção claramente menor com relação à China e, por último, os americanos vêm assumindo um caráter nitidamente decrescente nesse sentido, principalmente, desde o início do século XXI.

O passo seguinte consistiu em estimar a intensidade do comércio bilateral entre o Brasil e outro país *j*, durante um tempo *t*, a partir de duas proxys propostas por Frenkel e Rose (1998), uma baseada exclusivamente em dados de comércio internacional ¹⁶¹ e outra que pondera o comércio bilateral total pelo PIB dos dois países ¹⁶². Feito isso, foi estimada a relação entre convergência de ciclos e intensidade de comércio com base na regressão abaixo, desenvolvida por eles também:

$$\text{Corr}(v, s)_{ijt} = \alpha + \beta IT_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad (5.8)$$

¹⁵⁹ Segundo Cunha *et al.* (2011), os dados do PIB para o período 1960-2007 estão em preços constantes na moeda local e foram transformados em logaritmos naturais, como sugerido por Calderón (2008), enquanto que, a fonte original dos dados relativos à produção industrial é o World Development Indicators (WDI) do Banco Mundial.

¹⁶⁰ Baxter e King (1999).

¹⁶¹ $ITC_{ijt} = (X_{ijt} + M_{ijt}) / (X_{it} + X_{jt} + M_{it} + M_{jt})$, no qual X_{ijt} refere-se às exportações do Brasil para o país *j*, durante o período *t*; X_{it} e M_{it} referem-se às exportações e as importações totais do Brasil. De fato, esse indicador de intensidade de comércio é ponderado em termos do comércio total.

¹⁶² $ITY_{ijt} = (X_{ijt} + M_{ijt}) / (Y_{it} + Y_{jt})$, no qual Y_{it} refere-se ao nível do PIB nominal do país *i* no período *t*. Os dados do comércio bilateral são do FMI (*Direction of Trade Statistics*) e os do PIB foram obtidos a partir do WDI-Banco Mundial.

O termo $\text{Corr}(v, s)_{ijt}$ representa a correlação de ciclos econômicos entre o Brasil e outro país j , durante um tempo t , considerando a proxy v (PIB real ou produção industrial) calculada, por sua vez, com base nas metodologias para estimação de ciclos Hodrick – Prescott e Baxter – King. IT_{ijt} corresponde às estimativas de intensidade de comércio calculadas também de duas formas distintas (baseadas em dados relativos apenas ao comércio internacional, ou numa ponderação entre dados de comércio e de PIB). Para tanto, dada à existência de duas definições de ciclos, dois indicadores de atividade econômica, além de duas medidas de intensidade de comércio, oito versões diferentes dessa regressão foram estimadas¹⁶³. Posto isso, de acordo com a teoria, o valor e o sinal do β estimado indicam se o comércio do Brasil com as economias selecionadas tem contribuído para uma maior/menor convergência/divergência cíclica entre ambas. Se β for positivo, isso indica que o comércio externo brasileiro tende a apresentar um caráter, predominantemente, intraindustrial o qual, em geral, se traduz em uma tendência de convergência cíclica com os parceiros comerciais em termos de ciclos de negócios. Todavia, se β é negativo, costuma ocorrer, justamente, o contrário (Cunha *et al.* 2011).

Para tanto, os β estimados por Cunha *et al.* (2011), para todas as oito versões diferentes mencionadas, revelaram sinal positivo indicando, por sua vez, que o comércio externo brasileiro vem sendo caracterizado, em média, pela complementaridade, de maneira que, isso tem se traduzido, geralmente, numa maior sincronia entre os ciclos de negócios observados no Brasil e em seus principais parceiros comerciais e, conseqüentemente, numa maior convergência cíclica com estes através de relações comerciais internacionais¹⁶⁴. Nesse sentido, supondo que os chineses continuem apresentando uma correlação de ciclos econômicos com os brasileiros acima da média, principalmente, com relação a outros dois importantes parceiros históricos (Estados Unidos, Argentina), conforme explicitado pelos

¹⁶³ Segundo Cunha *et al.* (2011), seguindo a metodologia de Frenkel e Rose (1998), Calderón *et al.* (2007) e Calderón (2008), a regressão foi estimada para três períodos independentes, embora empilhados: 1962-1977, 1978-1993 e 1994-2007, com todos os 23 países da amostra sendo utilizados no *pool* de dados, com exceção de: Cuba, Rússia, Polônia e Vietnã, em função da falta de dados. Além disso, um modelo com variável instrumental foi utilizado tendo em vista eliminar a existência de uma possível endogeneidade entre atividade econômica e comércio a qual, por sua vez, tenderia a resultar numa estimação viesada. Para tanto, isso consistiu em encontrar os determinantes da intensidade de comércio a serem utilizados como variáveis instrumentais. Nesse sentido, as variáveis independentes língua, distância e fronteira foram utilizadas como parâmetros explicativos da intensidade de comércio. Os testes estatísticos mostraram eficiência e consistência nas estimações baseadas no método MQO (mínimos quadrados ordinários). Os resultados revelaram significância estatística apenas para a variável distância a qual, por sua vez, apresentou uma relação negativa com a intensidade de comércio (sinal negativo), como esperado pela teoria.

¹⁶⁴ Por outro lado, se β tivesse sido negativo, isso teria sinalizado a existência de um comércio externo brasileiro baseado na competitividade, mais precisamente, na disputa por mercados, de forma que, isso tenderia a se traduzir, usualmente, numa sincronia negativa em termos de ciclos de negócios e, conseqüentemente, numa tendência de divergência cíclica com outras economias via comércio internacional.

gráficos anteriores, é de se esperar que, um igual aumento da intensidade de comércio entre ambos continue contribuindo, dentro de um horizonte de longo prazo, para a manutenção dessa tendência de convergência cíclica entre as economias brasileira e chinesa via comércio internacional. Todavia, de acordo com Cunha, Lélis e Bichara (2011), essa tendência de convergência cíclica da economia brasileira associada à intensificação do comércio internacional, verificada por Cunha *et al.*(2011), tem se baseado, predominantemente, num aumento, acima da média, das relações comerciais com os chineses em termos, por sua vez, de um padrão de comércio do tipo centro periferia o qual, segundo os pressupostos da tese de Prebisch e Singer (1950) e da concepção de “doença holandesa” definida por diversos autores¹⁶⁵, tende a gerar, dentro de uma perspectiva de longo prazo, somente consequências negativas para a economia que se especializa na produção e exportação de *commodities* que, nesse caso, seria o Brasil.

Dentro da tese cepalina de Prebisch e Singer (1950), se esse argumento realmente se verifica, significa que brasileiros e chineses estão construindo uma relação de dependência em termos de comércio e investimentos na qual os primeiros tendem a se subordinar aos segundos. Em outras palavras, como é a demanda chinesa por *commodities* que tende a orientar, em grande parte, tanto as exportações quanto os investimentos no Brasil, caso ocorra uma queda expressiva desta demanda, isso se refletirá imediatamente, e de forma negativa, sobre os preços internacionais destes bens primários, num sentido declinante, assim como, na formação de excesso de estoques e, conseqüentemente, numa redução significativa do nível de renda médio da economia brasileira, como prevê a teoria das flutuações econômicas, ou dos ciclos de negócios. Em termos da interpretação de “doença holandesa” de Sinnot, Nash e De La Torre (2010) e de Bacha e Fishlow (2010), esse argumento é interpretado como um exemplo de “maldição dos recursos naturais” no qual o estado brasileiro, cedendo às “tentações” das rendas extraordinárias geradas pela tributação cobrada sobre as exportações de minério de ferro, por exemplo, abre espaço para gastos públicos desnecessários estimulados, por sua vez, pela existência de grupos privados com influência política suficiente para auferir parte expressiva destes recursos junto ao orçamento, de maneira que, quando o “boom” acaba, essa situação de bonança se reverte, imediatamente, em graves desequilíbrios internos (ex: aumento do déficits públicos e da inflação) e externos (ex: aumento dos passivos externos, tanto correntes quanto financeiros) os quais, no final das contas, se traduzem em queda significativa do PIB. Por outro lado, considerando a concepção dada por Palma (2007)

¹⁶⁵ Entre eles, Palma (2007), Sinnot, Nash e De La Torre (2010), além de Bacha e Fishlow (2010).

a esse mesmo fenômeno da “doença holandesa”, caso os principais agentes econômicos brasileiros, ou seja, governo e empresários, entendam esse contexto como uma oportunidade para estimular superávits comerciais em *commodities*, é de se esperar que ocorra, dentro de uma perspectiva de longo prazo, um aceleração do processo de desindustrialização da economia brasileira, fato esse visto com pessimismo, especialmente, por Cunha, Lélis e Bichara (2011) que constatam a existência, no Brasil, de uma estrutura industrial ainda bastante competitiva, principalmente, dentro do mercado latino americano.

Mesmo assim, Cunha, Lélis e Bichara (2011) não acreditam na hipótese de que o Brasil esteja, realmente, passando por um processo tanto de especialização quanto de primarização decorrentes, por exemplo, dos efeitos da “doença holandesa” definidos por Palma (2007). Eles acreditam que, embora sejam consistentes os indícios de que as exportações chinesas de manufaturas, em especial, as de médio e alto conteúdo tecnológico, vêm ganhando espaço, cada vez maior, tanto no mercado doméstico brasileiro quanto nos principais destinos das exportações brasileiras de manufaturas (ex: América Latina e Estados Unidos), é prematuro afirmar que isso vem se constituindo, ao mesmo tempo, num igual processo de desmantelamento do parque industrial brasileiro. Na verdade, eles afirmam que, num futuro próximo, caso sejam constatados sinais concretos de que a indústria brasileira está perdendo competitividade e, conseqüentemente, “encolhendo” em termos de participação relativa no PIB em função, essencialmente, da concorrência gerada pelas exportações chinesas, necessariamente, o governo brasileiro deve intervir, através de mecanismos tarifários, cambiais, etc., no sentido de anular conseqüências ainda mais negativas disto para o crescimento de longo prazo da economia brasileira.

Numa outra ponta, Mortatti, Miranda e Bacchi (2011) utilizam um modelo auto regressivo vetorial com correção de erro (VEC) para mensurar os efeitos desse recente “apetite” chinês por *commodities*, especialmente, sobre o desempenho dos setores primários nas exportações brasileiras para o país, ao longo da última década. Neste trabalho, embora o objetivo principal dos autores não seja testar, especificamente, as hipóteses de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira, fica claro o interesse dos mesmos em evidenciar, de certa maneira, a influência da crescente demanda chinesa por recursos naturais sobre o igual aumento observado, recentemente, da participação relativa de produtos agrícolas e minerais nas vendas externas brasileiras.

O modelo vetorial auto regressivo (VAR) ¹⁶⁶ é apoiado no pressuposto de que todas as variáveis do modelo devem ser tratadas de forma simultânea e simétrica. Nesse sentido, a realização de testes de raiz unitária ¹⁶⁷, tendo em vista verificar se as séries analisadas possuem integração de primeira ordem ¹⁶⁸, antecede a estimação do modelo. Para tanto, caso seja constatada a presença de raiz unitária, ou seja, de caráter não estacionário ¹⁶⁹, costuma ser recomendada a diferenciação das variáveis como instrumento para corrigir esse problema, levando o modelo a apresentar, novamente, um caráter estacionário. Todavia, segundo Sims (1980), a diferenciação de variáveis pode “camuflar” a cointegração, porventura existente, entre as variáveis, de maneira que, caso isso ocorra, necessariamente, a estimação do modelo vai incorrer em erros de especificação. Posto isso, uma solução adequada para esse problema consistiria em, mesmo detectando a presença de não estacionaridade, por meio do teste de raiz unitária, realizar outro teste tendo em vista, dessa vez, detectar a presença de cointegração entre as variáveis. Se há cointegração, uma especificação mais adequada é um VAR nas diferenças aumentado por termos de correção de erros que se constitui, por sua vez, num modelo de correção de erro denominado vetor de correção de erro (VEC) (Gomes e Fantinel, 2011).

Seguindo esse raciocínio, se as séries apresentam caráter não estacionário, mas, ao mesmo tempo, compartilham a mesma ordem de integração, o passo seguinte consiste em verificar a existência de cointegração entre as variáveis pelo método de Johansen ¹⁷⁰ tendo em vista

¹⁶⁶ Em sua forma básica, um modelo VAR consiste de um conjunto de K variáveis endógenas $y_t = (y_{1t}, \dots, y_{kt}, \dots, y_{Kt})$ com $k = 1, \dots, k$, definido pela seguinte equação: $y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + B X_t + \varepsilon_t$, Sendo A_i , $i = 1, 2, \dots, p$ matrizes ($K \times K$) com os parâmetros das equações, ε_t erros não correlacionados, com média zero e variância constante. Além disso, durante a construção do modelo, é importante identificar o número de defasagens (p) a serem incluídas no mesmo.

¹⁶⁷ Com relação a testar a ordem de integração das séries, o teste de raiz unitária Dickey – Fuller aumentado (ADF) costuma ser bastante utilizado, ao passo que, o teste de Kwiatkowski, Philips, Schmidt e Shin (KPSS) é visto como um teste alternativo, ou complementar, ao anterior. No caso do teste ADF, a hipótese nula é a de que a série contém a raiz unitária, enquanto que, a alternativa é a de que não a contém. Caso a hipótese nula não seja rejeitada, há presença de raiz unitária na série e esta é dita não estacionária. O teste KPSS, por outro lado, por apresentar problemas de baixo poder dos testes de raiz unitária, costuma ser utilizado apenas para confirmar os resultados encontrados pelo teste ADF.

¹⁶⁸ Enders (2010) aponta que, caso as séries não sejam integradas de mesma ordem, isso pode ser um indício de que, de fato, não são cointegradas, ou possuem multicointegração (ex: algumas variáveis são integradas de primeira ordem, enquanto outras são integradas de segunda ordem, por exemplo).

¹⁶⁹ A não estacionaridade é entendida como uma tendência, apresentada pela série temporal, de não convergir, ou seja, de não flutuar em torno de um valor médio, ao longo do tempo.

¹⁷⁰ Segundo Gomes e Fantinel (2011), considerando um vetor auto regressivo de ordem p : $y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + B X_t + \varepsilon_t$, para a modelagem, é necessário saber o número de defasagens que será utilizado no modelo VAR. Além disso, para determinar o número dos vetores de integração, são utilizados dois testes importantes denominados de estatística do traço (λ traço) e do máximo autovalor (λ max). Na estatística do traço, a hipótese nula (H_0) é de que existem pelo menos r vetores de cointegração representados matematicamente pela seguinte equação: $\lambda(r) \text{ traço} = -T \sum \ln(1 - \lambda)$. A hipótese nula é apresentada matematicamente como: $H_0: \lambda_i = 0, i = r + 1, \dots, n$, ou seja, somente os primeiros r autovalores são diferentes de zero. Já o teste do máximo autovalor tem

identificar, por sua vez, a existência de alguma combinação linear entre as variáveis. Caso essa hipótese seja verificada, é estimado o modelo de correção de erros¹⁷¹. A principal vantagem apresentada por essa metodologia consiste no fato de que permite, através desse formato, incorporar informações tanto de curto quanto de longo prazo para ajuste nas variações das séries, o que se traduz, no final das contas, na obtenção de um equilíbrio de longo prazo entre as variáveis do modelo.

Baseados nos pressupostos dos testes de integração e cointegração propostos anteriormente, Mortatti, Miranda e Bacchi (2011), recorreram ao VEC e ao método de decomposição de Bernanke¹⁷² no sentido de estimar um modelo econômico que mensura a influência de quatro variáveis (renda chinesa, utilização da capacidade instalada brasileira, taxa de câmbio e preços relativos¹⁷³) sobre o volume de exportações brasileiras de produtos agrícolas e minerais para os chineses, ao longo dos últimos anos. O trabalho foi dividido em três etapas. Primeiro, uma vez verificadas as hipóteses de integração e cointegração, foram montados modelos específicos para produtos agrícolas e minerais, cada um, com sua respectiva matriz de relações contemporâneas entre as variáveis¹⁷⁴. Em seguida, foi realizada a decomposição da variância do erro de previsão. Uma metodologia considerada relevante,

as seguintes hipóteses: H0: o número de vetores de cointegração é igual a r e H1: o número de vetores de cointegração é igual $r+1$. A representação matemática do modelo é dada pelo modelo: $\lambda \max(r, r+1) = -T \ln(I + \lambda r + 1)$ no qual $\lambda =$ valores estimados do autovalor i da matriz estimada Π dos vetores de correção de erros. Os valores críticos do teste do traço e do teste de máximo autovalor são dados por Johansen & Juselius (1990), de maneira que, se os valores calculados forem maiores que os valores críticos, rejeita-se a hipótese nula de não cointegração, e vice-versa.

¹⁷¹ O modelo VAR com correção de erro pode ser escrito da seguinte forma: $\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + \sum \Gamma_i \Delta X_{t-i} + B X_t + \epsilon_t$ no qual, p é o número de defasagens escolhidas no modelo VAR e Δy_t é um vetor de $k \times 1$ variáveis, $\Pi = \alpha \beta'$, em que β é uma matriz ($p \times r$) contendo em suas colunas os vetores de cointegração, e α é uma matriz ($p \times r$) contendo os coeficientes de ajustamento, sendo r o número de cointegrações, $\Gamma_i =$ matriz de coeficientes representando a dinâmica de curto prazo. De acordo com o teorema de representação de Engle-Granger, séries cointegradas podem ser representadas por um mecanismo de correção de erros (tese provada, com maiores detalhes, em Hamilton, 1994, p. 582). Tal teorema garante as seguintes hipóteses: se posto (Π) = k , as variáveis endógenas são todas estacionárias e o modelo de correção de erros não é informativo sobre o estudo de y_t diretamente. Se posto (Π) = 0, isto implica que $r = 0$, então não existe cointegração e as variáveis são estacionárias. Se $0 < \text{posto}(\Pi) = m < k$, então $\Pi = \alpha \beta'$, onde α e β são matrizes $k \times m$ com posto (α) = posto (β) = m ; logo, existem combinações lineares estacionárias que tornam y_t estacionário. Consequentemente, existem r vetores de cointegração (conclusões adaptadas de Tsay, 2005, p.381).

¹⁷² Utilizado, geralmente, como instrumento para identificar o modelo estrutural a partir da forma reduzida.

¹⁷³ A variável renda chinesa foi obtida de uma *proxy* do valor total das importações chinesas, a partir de dados das Nações Unidas. O índice de utilização da capacidade instalada foi calculado a partir de uma razão entre os PIB real e potencial (O PIB potencial foi calculado segundo o método utilizado pelo Banco Central, baseado em técnicas estatísticas para a determinação da tendência do produto, tal técnica consiste no uso do filtro Hodrick-Prescott das séries temporais sobre a série trimestral do PIB real do Brasil, tendo como base o sistema de Contas Nacionais do IBGE). A taxa de câmbio real R\$/Yuan foi calculada pela taxa de câmbio nominal “*e*” e pela relação dos índices de preços internacionais de cada país, tendo como referência a base de dados do Ipeadata. Enfim, os preços relativos foram calculados pela razão entre os índices de preços externos e internos obtidos, por sua vez, junto à base de dados do Ipeadata e do FMI, para Brasil e mundo, respectivamente.

¹⁷⁴ Matriz resultante da utilização do método de decomposição de Bernanke, também conhecido como VAR estrutural.

uma vez que, de acordo com Gomes e Fantinel (2011), permite analisar a dinâmica do sistema no tempo, fornecendo informações sobre a importância relativa de choques aleatórios em cada uma das variáveis do modelo sobre as demais variáveis. Por último, através da construção de funções impulso – reposta¹⁷⁵, foi mensurado o efeito (magnitude e sinal) dos choques na renda, utilização da capacidade instalada, taxa de câmbio e preços relativos sobre o comportamento da trajetória evolutiva das exportações brasileiras de *commodities* agrícolas e minerais para a China, entre 1995 e 2008. A hipótese principal do trabalho consistiu em buscar evidências de que a renda chinesa possui considerável poder de explicação, positivo e crescente, sobre o quantum de bens primários exportados pelo Brasil para a China¹⁷⁶.

Em termos das *commodities* agrícolas, a matriz de relações contemporâneas estimou, como previsto, um coeficiente positivo e significativo para a variável explicativa renda chinesa. Revelando, por sua vez, que um aumento de 1% na renda da China tende a levar a um aumento de 1,57% nas exportações de produtos agrícolas brasileiros para esse país. Ao mesmo tempo, a estimativa para esse coeficiente apresentou magnitude superior a dos demais (-1,233 para utilização da capacidade instalada, 0,764 para taxa de câmbio e 0,344 para preços relativos¹⁷⁷) evidenciando, por conta disso, que a renda chinesa tende a apresentar, com relação a essas outras variáveis, um poder de explicação relativamente maior sobre o desempenho das exportações brasileiras de bens agrícolas direcionadas para os chineses (Mortatti, Miranda e Bacchi, 2011).

No que diz respeito aos efeitos dos choques de renda chinesa sobre o volume de exportações brasileiras de produtos agrícolas, medidos a partir das decomposições da variância dos erros de previsão, apresentadas para um período de 12 meses¹⁷⁸, verifica-se que um choque positivo de 1% na renda provoca um aumento imediato, logo no primeiro mês, de 1,57% na quantidade exportada. De maneira que, após seis meses, esse choque atinge um equilíbrio que resulta, no final das contas, num efeito acumulado de 1,86% sobre as exportações. Além disso, a partir da análise do gráfico abaixo, é possível concluir que a renda

¹⁷⁵ Modeladas, usualmente, pelo método de Cholesky, são utilizadas como instrumento para mensurar os efeitos dos choques aleatórios de variáveis, tanto sobre outras quanto sobre si mesmas, dentro de um modelo VAR.

¹⁷⁶ É importante ressaltar que os autores também esperavam, através desse estudo, verificar a relevância dos impactos gerados pelas outras variáveis (utilização da capacidade instalada, taxa de câmbio e preços relativos) também nesse sentido. Todavia, essas acabaram se constituindo em hipóteses secundárias, segundo nota dos próprios autores.

¹⁷⁷ Segundo a teoria, durante de ciclos de alta da economia, é de se esperar que o aumento relativo da utilização da capacidade instalada interna gere um aumento de produção direcionado, preferencialmente, para o abastecimento do mercado doméstico em detrimento do externo. Isso justifica a existência de uma estimativa com sinal negativo para a variável utilização da capacidade instalada brasileira.

¹⁷⁸ Isso porque, após o choque, nos períodos posteriores, a parcela de explicação de cada variável sobre as demais não sofre alterações significativas.

chinesa responde, novamente, pela variável com poder explicativo, relativamente maior, dentre todas que são analisadas por esse modelo. De fato, enquanto utilização da capacidade instalada responde por um efeito acumulado negativo de 1,70%, taxa de câmbio e preços relativos respondem por valores acumulados de, respectivamente, 1,14% e 0,1% (Mortatti, Miranda e Bacchi, 2011).

Com relação às *commodities* minerais, a matriz de relações contemporâneas estimou, como previsto, um coeficiente positivo e significativo para a variável explicativa renda chinesa. Revelando, por sua vez, que um aumento de 1% na renda da China tende a levar a um aumento de 1,20% nas exportações de produtos minerais brasileiros para esse país. Assim como para os produtos agrícolas, a estimativa para esse coeficiente apresentou magnitude superior a dos demais (-1,059 para utilização da capacidade instalada, 0,484 para taxa de câmbio e 0,403 para preços relativos) evidenciando, novamente, por analogia, que a renda chinesa tende a apresentar, com relação a essas outras variáveis, um poder de explicação relativamente maior sobre o desempenho das exportações brasileiras de bens minerais direcionadas para os chineses (Mortatti, Miranda e Bacchi, 2011).

Em termos dos efeitos dos choques de renda chinesa sobre o quantum de exportações brasileiras de produtos minerais, medidos a partir das decomposições da variância dos erros de previsão, apresentadas para um período de 12 meses, verifica-se que um choque positivo de 1% na renda provoca um aumento imediato, logo no primeiro mês, de 1,20% na quantidade exportada. De forma que, após oito meses, esse choque atinge um equilíbrio que resulta, no final das contas, num efeito acumulado de 1,70% sobre as exportações. Além disso, é possível concluir, mais uma vez, que a renda chinesa responde pela variável com poder explicativo, relativamente maior, dentre todas que são analisadas por esse modelo. De fato, enquanto utilização da capacidade instalada responde por um efeito acumulado negativo de 1,80%, taxa de câmbio e preços relativos respondem por valores acumulados de, respectivamente, 0,55% e 0,1% (Mortatti, Miranda e Bacchi, 2011).

6 CONCLUSÕES

O esforço deste trabalho consistiu na busca de evidências empíricas para a sustentação da tese de que vem ocorrendo, ao longo dos últimos dez anos, um processo de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira decorrente, em especial, do aumento expressivo da importância do mercado chinês para o comércio internacional brasileiro.

Para tanto, o trabalho foi dividido em quatro partes. A primeira parte, puramente teórica, apresentou o debate entre correntes econômicas que divergem sobre o caminho, por assim dizer, mais adequado para o desenvolvimento econômico via comércio internacional, especialização ou diversificação, explicitando, ao mesmo tempo, os conceitos de economia especializada (definido, originalmente, pelo modelo ricardiano) e de primarização (conceito utilizado de forma mais concisa, inicialmente, pelos cepalinos). As segunda e terceira partes, focadas mais na parte descritiva, realizaram estudos sobre o processo evolutivo da inserção internacional tanto brasileira quanto chinesa, entre 2000 e 2010, descrevendo, em detalhes, a evolução dos componentes da demanda agregada relacionados às exportações, importações e investimentos. A quarta parte, utilizando indicadores de mensuração do grau de intensidade do comércio entre países (ex: IPC, IIC e Herfindahl-Hirschman) e de desenvolvimento de vantagens comparativas na exportação de determinadas mercadorias (ex: VCR, IDEC, Lafay e IEE) com base, por sua vez, nos dados fornecidos pelos dois capítulos anteriores, testou as hipóteses de especialização e primarização da pauta exportadora brasileira.

Esta última parte, em particular, sobre a qual giraram as hipóteses principal (especialização) e secundária (primarização) desta dissertação, embora tenha revelado a existência de evidências empíricas sustentadoras destas duas, carece ainda de argumentos suficientes que sustentem, de forma definitiva, a tese de que o crescimento da importância da economia chinesa para as exportações brasileiras, ao longo dos últimos dez anos, tem se traduzido numa tendência de especialização destas em algumas *commodities*.

Nesse sentido, por exemplo, as evidências empíricas obtidas a partir de índices utilizados para mensurar o grau de especialização da pauta exportadora brasileira (ex: VCR, IDEC, Lafay e IEE) poderiam ser complementadas pelos resultados de outros indicadores que mensuram, justamente, o contrário, ou seja, o grau de diversificação das exportações de um país. Com isso, contrabalanceando os efeitos de cada um desses processos sobre as exportações brasileiras totais, seria possível determinar qual destes, especialização ou

diversificação, vem predominando sobre o desempenho geral das vendas externas brasileiras. Nesse caso, a nova conclusão poderia seguir dois caminhos distintos: os valores encontrados revelam ausência de diversificação da pauta exportadora brasileira, reforçando o argumento de especialização ou, por outro lado, os mesmos revelam a existência de algum grau de diversificação das exportações brasileiras, colocando em dúvida a veracidade das hipóteses de especialização e primarização destas.

Na verdade, isso poderia ser feito por meio da utilização tanto de indicadores de desempenho das exportações quanto estudos econométricos baseados na metodologia de séries temporais e de dados de painel, a exemplo dos trabalhos de Cunha *et al.*(2011) e Mortatti, Miranda e Bacchi (2011). Em termos do primeiro, a variável explicativa da intensidade de comércio entre os países poderia ser substituída por outra, por exemplo, mais específica que busca relacionar os ciclos de negócios com a intensificação comercial entre dois países baseada num caráter, predominantemente, especializado ou diversificado das relações comerciais entre ambos. Nesse caso, supondo que os *business cycles* brasileiros assumem uma correlação positiva com a especialização comercial, assim como, uma correlação negativa com a diversificação e que, além disso, os chineses apresentam uma sincronização de ciclos de negócios com os brasileiros, em termos de crescimento do PIB, superior à média com relação a outros parceiros comerciais, como já previsto por Cunha *et al.* (2011), é de se esperar, por conta disso, que as hipóteses de especialização e primarização da pauta exportadora influenciadas pelo crescimento econômico chinês e seu “apetite” por *commodities* sejam, no final das contas, reforçadas. Numa outra ponta, com relação ao segundo estudo, baseado na tese de que o crescimento econômico chinês explica o aumento das exportações brasileiras de bens primários para o país, as hipóteses anteriores também podem ser reforçadas caso os modelos que associam o crescimento das exportações brasileiras para os chineses com o aumento da renda destes sejam ampliados, contemplando, não somente a avaliação de mais do que dois tipos de *commodities* (agrícolas e minerais), como também de manufaturas diversas (tecidos, automóveis, televisores, etc.). De fato, sugerindo a aplicação do modelo apresentado para vários tipos de bens, mesmo dentro do grupo de *commodities*, tendo em vista detectar justamente o contrário do previsto, ou seja, a diversificação, ao invés da especialização da pauta exportadora brasileira em função do crescimento econômico chinês, essa proposta contribui, ao mesmo tempo, para evitar possíveis erros de generalização causados, eventualmente, pela utilização de uma amostra relativamente pequena de dados (apenas dois tipos de *commodities*: agrícolas e minerais).

Enfim, complementar as evidências empíricas da existência de um processo tanto de especialização quanto de primarização da pauta exportadora brasileira influenciada, principalmente, pelo crescimento do mercado chinês e de seu “apetite” por *commodities* com os resultados de outros índices descritivos, modelos de séries temporais, ou, inclusive, outras metodologias que venham a contribuir para testar justamente o contrário, ou seja, a permanência de um caráter diversificado da pauta exportadora brasileira, ao longo dos últimos dez anos, se constitui numa sugestão importante, tanto para reforçar a tese inicial desta dissertação quanto para refutá-la de forma consistente.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, L., CINTRA, M. A. M., Inserção Internacional Brasileira: Temas de Economia Internacional, In: Luciana Acioly e Marco Antônio Macedo Cintra (Org.), **Investimento Direto e Internacionalização de Empresas Brasileiras no Período Recente**, Brasília, IPEA, v. 2, p. 258-300, 2010.
- ACIOLY, L., LEÃO, R. **Internacionalização das empresas da China**. Brasília, IPEA, 2010.
- ACIOLY, L.; PINTO, E. C.; CINTRA M. A. M. **As relações bilaterais Brasil-China: a ascensão da China no sistema mundial e os desafios para o Brasil**. Grupo de trabalho sobre a China, IPEA, Brasília, 2011.
- AKYUZ, Y. **Export Dependence and Sustainability of Growth in China**, Instituto de Relações Internacionais e Econômicas, Academia de Ciências Sociais Chinesas, *China and the world Economy*, 2011.
- ASIAN PACIFIC FOUNDATION OF CANADA, relatórios de pesquisa, disponíveis em: < http://www.asiapacific.ca/files/Surveys/China_Goes_Global3_final.pdf> e < <http://www.heritage.org/Research/AsiaandthePacific/bg2237.cfm>> acesso em 20 de abril de 2012.
- BACEN, **Capital Brasileiro no Exterior, 2007**.
- _____, **Capital Brasileiro no Exterior, 2008**.
- BALAGTAS, J. V., HOLT, M. T. **The Commodity Terms of Trade, Unit Roots, and Nonlinear Alternatives: A Smooth Transition Approach**, *American Journal of Agricultural Economics* 91(1): 87–105, 2009.
- BAUMANN, R., ARAÚJO, R., FERREIRA, J., O Brasil e os demais BRICS, In: Renato Baumann (org.), **As Relações Comerciais do Brasil com os demais BRICS**, CEPAL/IPEA, Brasília, 2010.
- BYRNE ET AL. **Panel Data Study of Common Factors in a Commodity Price Index**, pesquisa utilizada como base para o estudo de Sinnot, Nash e de La Torre (2010), 2010.
- CALDERON, C.; CHONG, A.; STEIN, E. **Trade Intensity and Business Cycle Synchronization: Are Development Countries Any Different?** *Journal of International Economics*, v. 1, n. 71, p. 1-21, 2007.
- CALDERON, C. Trade, specialization, and cycle synchronization: explaining outputco-movement between Latin America, China, and India. In. LEDERMAN, D., OLARREAGA, M., PERRY, G. (org.) **China's and India's challenge to Latin American**, Washington, DC, World Bank, 2008.
- CEPAL, **Investimento Estrangeiro na América Latina e Caribe**, vários anos.

COELLI, T. J., PRASADA RAO D. S. **Total Factor Productivity Growth in Agriculture: A Malmquist Index Analysis of 93 countries, 1980-2000.** *International Association of Agricultural Economists*, 32(s1), p. 115-134, 2005.

CRIPPS, T.F., TARLING, R.J. **Growth in Advanced Capitalist Economies, 1950-1970**, Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

CUDDINGTON, J., LUDEMA, R., JAYASURIYA, S. “Prebisch-Singer Redux.” In: Daniel Lederman e William F. Maloney (Org.) **Natural Resources and Development: Are They a Curse? Are They Destiny?** Ed. Washington, DC: World Bank/Stanford University Press, 2007.

CUNHA, A. M.; SILVA, ACIOLY, L. China: Ascensão à Condição de Potência Global características e implicações. In: José Celso Cardoso Jr.; Luciana Acioly; Milko Matijascic. (Org.). **Trajetórias Recentes de Desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionadas.** Brasília: IPEA, v. 2, p. 343-396, 2009.

CUNHA ET AL., **Impactos da Ascensão da China Sobre a Economia Brasileira: Comércio e Convergência Cíclica**, versão condensada e atualizada de um trabalho apresentado no “II Seminário sobre Pesquisas em Relações Econômicas Internacionais”, realizado no dia 4 de março de 2010 em Brasília – DF, artigo aceito em 05/11/2010 e aprovado em 23/11/2011.

CUNHA, A. M., LÉLIS, M. T. C., BICHARA, J. S., **China’s Response to the Great Recession and its impact on Latin America with Special Reference to Brazil**, Rio de Janeiro, Centro Celso Furtado, 2011 (Relatório de Pesquisa, Edital 02/2011).

DAVIES, K., **Inward FDI in China and its Policy Context**, relatórios para vários países sobre influxos e fluxos de investimentos externos diretos, *Vale Columbia Center on Sustainable International Investment*, outubro de 2010.

DE FERRANTI ET AL. **From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality**, CEPAL e Banco Mundial, Washington DC, 2002.

DEOS, S. ET AL. **Perspectivas do investimento na dimensão MERCOSUL e integração da América do Sul**, Relatório de Pesquisa: Projeto Perspectivas do Investimento no Brasil, UFRJ; UNICAMP, 2009.

DEUTSCHE BANK RESEARCH, **China’s Commodity Hunger: From Oil and Copper to Milk and Grain**, versão resumida de um artigo publicado no jornal sobre mercado acionário *Borsen-Zeitung*, Alemanha, fevereiro de 2008.

DI JOHN, J. **Growth as Interactive Process of Political and Economic Strategy: The Political Economy of Industrial Policy and State Capacity in Venezuela, 1920-2000**, dissertação de Ph D não publicada, Universidade de Cambridge, 2003.

DONGES, J. ET AL., **The second enlargement of the community**, Kieler Studien, N° 171, Tubingen, Alemanha, 1982.

DRAKOPOULOS, S.A., THEODOSSIOU, I., **Kaldor’s Approach to Greek Economic Growth**, *Applied Economics*, p. 1683-89, outubro de 1991.

ENDERS, W., **Applied econometric time series**, 3. ed., New York, John Wiley and Sons, 2010.

FDI INTELLIGENCE, divisão de pesquisa do Financial Times, disponível em <<http://www.fdiintelligence.com/>> acesso em 3 de abril de 2012.

FISHLOW, A., BACHA, E. **Recent Commodity Price Boom and Latin America Growth: More than New Bottles for an Old Wine?**, Inter American Development Bank, maio, 2010.

FRANKEL, J.; ROSE, A., **The endogeneity of the optimum currency area criteria**, *The Economic Journal*, n. 108, p. 1.009-1.025, 1998.

FRANKEL, J., **The natural resource curse**, artigo apresentado na Academia Diplomática do Azerbaijão, durante o seminário “Perigos das Exportações”, em 11 de dezembro de 2009, revisado entre 19 de janeiro e 14 de fevereiro de 2010.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL (FDC); COLUMBIA UNIVERSITY, **A decolagem das multinacionais brasileiras**. Nova Iorque, FDC, 2007, disponível em: <http://www.fdc.org.br/pt/Documents/ranking_transnacionais_brasileiras2007.pdf> acesso em 25 de maio de 2012.

_____, **Ranking FDC das Transnacionais Brasileiras**, São Paulo, 2009.

GIAMBIAGI ET AL., **Economia Brasileira Contemporânea**, 1ª ED., 2005.

GOMES, E. C., FANTINEL, V.D., **O Impacto da Taxa de Câmbio e da Renda Mundial nas Exportações de Calçados Gaúchos**, Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

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

HOLLAND, M., BARBI, F. “China na América Latina: Uma Análise da Perspectiva dos Investimentos Diretos Estrangeiros”, in: Renato Baumann (org.) **O Brasil e os demais BRICS: Comércio e Política**, Brasília, CEPAL/IPEA, 2010.

INSTITUTE OF DEVELOPMENT STUDIES, **China’s Structural Demand and the Commodity Super Cycle: Implications for Africa**, *Asian drivers*, Open University, UK, 2011.

JEON, Y. **Manufacturing, Increasing Returns and Economic Development in China, 1979-2004: A Kaldorian Approach**. Série “Documentos de Trabalho” do Departamento de Economia da Universidade de Utah, Salt Lake City, agosto de 2006.

KALDOR, N., **Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom**, Aula inaugural na Universidade de Cambridge, Cambridge: Cambridge University Press, 1966.

_____, **Strategic Factors in Economic Development**, Conferência em homenagem à Frank Pierce na Universidade de Cornell, Ithaca: Cornell University Press, 1967.

_____, **Productivity and Growth in Manufacturing Industry: a Reply**, *Economica*, p. 385-91, novembro de 1968.

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**, Illinois (USA), Scott-Foresman, 1988.

LAFAY, G., **The Measurement of revealed comparative advantage, International Trade Modeling**, M. G. Dagenais e P. A. Muet (orgs.), Londres, Chapman & Hill, 1992.

LAMUCCI, S., WATANABE, M., **Investimento Chinês no Brasil já vai além das Commodities**, Valor Econômico, p. A.16, 18 de fevereiro de 2011.

LEDERMAN, D., MALONEY, W. F., “Trade Structure and Growth.” In: D. Lederman and W. F. Maloney (Org.) **Natural Resources: Neither Curse nor Destiny**, p. 15–39, Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2006.

_____, “Trade Structure and Growth.” In: D. Lederman and W. F. Maloney (Org.) **Search of the Missing Resource Curse**, *Economía* 9(1): 1–58, 2008.

LEDERMAN, D., XU, C., **Commodity Dependence and Macroeconomic Volatility: The Structural versus the Macroeconomic Management Hypothesis**, pesquisa utilizada como base para o estudo de Sinnot, Nash e de La Torre (2010), 2007.

LÉLIS, M. T. C.; CUNHA, A. M.; LIMA, M. G.; **El desempeño de las exportaciones de China y el Brasil hacia América Latina, 1994-2009**. Revista de la CEPAL (Impresa), v. 106, p. 57-77, 2012.

LEON-LEDESMA, M. A. **‘Economic Growth and Verdoorn’s Law in the Spanish Regions, 1962-91**, *International Review of Applied Economics*, p. 55-69, 2000.

LEVY, P. M., NONNENBERG, M. B., DE NEGRI, F., **O Crescimento Econômico e a Competitividade Chinesa**, boletim de conjuntura do IPEA, Brasília, junho de 2006.

LOPES, L. M., VASCONCELLOS, M. A. S. **Manual de Macroeconomia (Nível Básico e Intermediário)**. São Paulo, 2ª ed., 2000.

MARTI, M. **A China de Deng Xiaoping**. Editora Nova Fronteira, Rio de Janeiro, 2007.

MARTIN, W., MITRA, D. **Productivity Growth and Convergence in Agriculture versus Manufacturing**. *Economic Development and Cultural Change*, 49(2), p. 403-422, 2001.

MDIC, **Balança Comercial Brasileira Mensal – Países e Blocos Econômicos (acumulado)**, dezembro 2009.

_____, **Balança Comercial Brasileira Mensal - Exportações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado)**, 2000 – 2010.

_____, **Balança Comercial Brasileira Mensal - Exportações: Principais Produtos por Ordem Decrescente de Valor (acumulado)**, 2000 – 2010.

_____, **Balança Comercial Brasileira Mensal - Exportações: Principais Países de Destino**, 2000 – 2010.

_____, **Balança Comercial Brasileira Mensal - Importações: Principais Produtos por Fator Agregado (acumulado)**, 2000 – 2010.

_____, **Balança Comercial Brasileira Mensal - Importações: Principais Países de Origem**, 2000 – 2010.

_____, **Balança Comercial Brasileira Mensal – Países e Blocos Econômicos - China**, 2000 – 2010.

MEDEIROS, C. A. China entre os séculos XX e XXI. In: FIORI, J. L. **Estado e moedas no desenvolvimento das nações**. Editora Vozes, Rio de Janeiro, 1999.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, **Subsídios – Investimento China**, Divisão de Programas de Promoção Comercial e Investimento, Brasília, março de 2011.

MOFCOM, estatísticas, disponível em: <www.fdi.gov.cn> acesso em 12 de março de 2012.

MORTATTI, C. M., MIRANDA, S. H. G., BACCHI, M. R. P., **Determinantes do Comércio Brasil-China de Commodities e Produtos Industriais: Uma Aplicação VEC**, Economia Aplicada ESALQ-USP, V.15, Nº 2, p. 311-335, 2011.

NONNENBERG, M.; LEVY, P.; NEGRI, F.; COSTA, K. **O crescimento econômico e a competitividade chinesa**, IPEA, Brasília, 2008.

NONNENBERG, M. Estratégia de desenvolvimento da China. In: Bresser Pereira, L. (org.). **Doença holandesa e indústria**. Editora da Fundação Getúlio Vargas: Rio de Janeiro, 2010.

NONNENBERG, M. **China: Estabilidade e Crescimento Econômico**, Texto para discussão do IPEA, Brasília, fevereiro de 2010.

OCAMPO, J. A., PARRA, M. A. **The Terms of Trade for Commodities in the Twentieth Century**. Revista da CEPAL, n. 79, p. 7-35. Santiago de Chile: Comissão Econômica para América Latina e Caribe, 2003.

OCAMPO, J. A.; RADA, C.; TAYLOR, L. **Growth and Policy in Developing Countries: a Structuralist Approach**. New York: Columbia University Press, 2009.

OECD, **Investment Policy Review of China: Open Policies towards Mergers and Acquisitions**, Paris, 2006.

_____, **Investment Policy Review of China: Encouraging Responsible Business Conduct**, Paris, 2008.

PALMA, G., **Four Sources of ‘De-industrialisation’ and a New Concept of the ‘Dutch Disease’**, *HSRC EGDI Roundtable*, maio de 2007.

PREBISCH, R. (1950). **Growth, disequilibrium and disparities: interpretation of the process of economic development**, *Economic Survey of Latin America*, 1949, E/CN.12/164/Rev. 1, Nova Iorque, Nações Unidas. Publicado posteriormente em *Interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949*, Série Comemorativa do 25º aniversário da CEPAL, Santiago, Chile, 1973.

PREBISCH, R., **Commercial Policy in the Underdeveloped Countries**, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1959.

RANA, P. B., **Trade intensity and business cycle synchronization: the case of East Asia**, *Working Paper Series on Regional Economic Integration*, ADB, Asian Development Bank, n. 10, 2007.

REVISTA EXAME, **Melhores e Maiores: As 500 Maiores Empresas do Brasil**, edição 2008, São Paulo.

REVISTA VEJA, **A Proteína do Agronegócio**, reportagem veiculada em 23 de setembro de 2009.

RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1982 (Os Economistas).

RODRÍGUEZ, Octavio. **Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1981.

RODRIK, D., MCMILLAN, M. **Globalization, Structural Change, and Productivity Growth**. NBER Working Paper N° 17143, Junho, 2011.

ROSEN, D., HANEMANN, T. **China's changing outbound foreign direct investment profile: drivers and policy implication**. Washington, D.C.: Peterson Institute of International Economics, 2009 (Policy Brief 09-14).

SACHS, J. D.M WARNER, A. **Economic Reform and the Process of Global Integration**. Brookings Papers on Economic Activity, v.1, p. 1-95. Washington, DC: Boorkings Institution, 1995.

SAMUELSON, Paul. "Ohlin was right", *Swedish Journal of Economics*, 73, 1971, p. 365-384; JONES, Ronald W. "A three-factor model in theory, trade and history". In: BHAGWATI, Jagdish et al. (Org.). **Trade, balance of payments, and growth**. Amsterdam: North – Holland, 1971, p. 3-21.

SARTI, F.; LAPLANE, M. F. **O Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização da Economia Brasileira nos Anos 90**, *Economia e Sociedade*, v. 11, n. 1 (18), p. 129-164, jan./jun. 2002.

SHIN, K.; WANG, Y., **Trade integration and business cycle synchronization in East Asia**, *Asian Economic Papers*, v. 2, n. 3, 2004.

SIMS, C. A., **Macroeconomics and reality**. *Econometrica*, v. 48, p. 1-48, 1980.

SINGER, H.W., **U.S. foreign investment in underdeveloped areas, the distribution of gains between investing and borrowing countries**. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, n° 40, Nashville, Tennessee, American Economic Association, 1950.

SINNOT, E., NASH, J., DE LA TORRE, A. **Natural Resources in Latin America and the Caribbean – Beyond Booms and Busts?**, Washington DC, The World Bank, 2010.

SOBEET/Valor Econômico. São Paulo, 2009, disponível em: <<http://www.revistavalor.com.br/home.aspx?pub=3&edicao=3>> acesso em 18 de maio de 2012.

SOVEREIGN WEALTH FUND INSTITUTE, informações sobre o fundo soberano chileno, disponível em: <<http://www.swfinstitute.org/fund/chile.php>> acesso em 3 de julho de 2012.

THE ECONOMIST, disponível em: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2010/08/china_0> acesso em: 24 abril de 2011.

THIRLWALL, A.P., **A Plain Man's Guide to Kaldor's Growth Laws**, *Journal of Post-Keynesian Economics*, p. 345-58, 1983.

_____, **A Natureza do Crescimento Econômico: Um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações**, Brasília, IPEA, 2005.

_____, **Balance of Payments Constrained Growth Models: History and Overview**, "Documento de Discussão" da Escola de Economia da Universidade de Kent, maio de 2011.

THOMSON ONE, banco de investimentos, disponível em <http://thomsonreuters.com/products_services/financial/financial_products/a-z/thomsononecom_ib/> acesso em 27 de março de 2012.

TORNELL, A., LANE, P. R. **The Voracity Effect**. *American Economic Review* 89(1): 22–46, 1999.

UN COMTRADE, **International Trade Statistics Yearbook- Trade by Country**, 2004.

_____, **International Trade Statistics Yearbook- Trade by Country**, 2009.

_____, **International Trade Statistics Yearbook- Trade by Country**, 2010.

_____, **International Trade Statistics Yearbook- Trade by Commodity**, 2004.

_____, **International Trade Statistics Yearbook- Trade by Commodity**, 2009.

_____, **International Trade Statistics Yearbook- Trade by Commodity**, 2010.

_____, **International Trade Statistics Yearbook- Total Imports and Exports by Regions and Countries in US Dollars**, 2008 e 2010.

UNCTAD, FDI/TNC database, disponível em: <<http://stats.unctad.org/fdi/>> acesso em 16 de março de 2012.

UNCTAD, **Inward foreign direct investment stock: 1980-2010**.

_____, **Statistics Database: inward foreign direct investments flows for Brazil, 2000-2010**.

VALOR ECONÔMICO, **Lula faz esforço para elevar investimento da China no Brasil**, reportagem veiculada em 18 de maio de 2009.

WORLD BANK, **Global Economic Prospects: Commodities at the Crossroads**, Washington DC, 2009.

WRIGHT, G., CZELUSTA, J. **Why Economies Slow: The Myth of the Resource Curse**, *Challenge*, 47 (2), p. 6-38, 2004.