

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDO DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**JOANA GRAZZIOTIN ANTONIO**

**A ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA E O PROCESSO DE  
DESINDUSTRIALIZAÇÃO**

**PORTO ALEGRE**

**2012**

**Joana Grazziotin Antonio**

**A ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA E O PROCESSO DE  
DESINDUSTRIALIZAÇÃO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

**Orientador:** Prof. Dr. Fernando Ferrari Filho

**Porto Alegre**

**2012**

Joana Grazziotin Antonio

A ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA E O PROCESSO DE  
DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Trabalho de conclusão submetido ao  
Curso de Graduação em Economia, da  
Faculdade de Ciências Econômicas da  
UFRGS, como quesito parcial para  
obtenção do título de Bacharel em  
Ciências Econômicas.

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

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Fernando Ferrari Filho

---

Prof. Me. Ário Zimmermann

---

Prof. Dr. Helio Henkin

Porto Alegre

2012

## **AGRADECIMENTOS**

É difícil conseguir citar e lembrar o nome de todos que de alguma forma colaboraram para essa jornada chegar ao fim, mas agradeço à minha mãe pelo suporte incansável ao longo de uma vida e à minha irmã que também sempre esteve presente. Agradeço aos amigos que participaram de diversas maneiras no cumprimento dessa etapa. Agradeço ao meu orientador pelo apoio, compreensão e paciência durante os últimos semestres. Por fim, agradeço à Universidade Federal do Rio Grande do Sul pela excelente formação e experiência.

## RESUMO

Este trabalho objetiva analisar se existe um processo de desindustrialização acontecendo no Brasil e se a causa seria a presença de doença holandesa. Para possibilitar o entendimento e como esse processo está se instalando foram apresentadas teorias acerca das vantagens e desvantagens da abertura ao comércio internacional contrapondo-as à opção protecionista. Foram apresentadas as transformações pelas quais a economia brasileira passou no período imediatamente após a abertura econômica da década de 1990 e como elas afetaram o país. As características e conceitos de desindustrialização foram explicados para que, através da análise de dados de sites oficiais, se evidenciasse a presença de desindustrialização através de doença holandesa.

**Palavras-chave:** Desindustrialização. Commodities. Doença Holandesa. Abertura Comercial.

## **ABSTRACT**

This paper aims to examine whether there is a process of deindustrialisation happening in Brazil and if the cause of that is the presence of the Dutch disease. In order to facilitate the understanding of how this process is occurring, theories about the advantages and disadvantages of the international trade have been presented and contrasted to the protectionist option. The transformations that the Brazilian economics underwent in the period immediately after the economic liberalization of the 1990s have been presented, as well as how they affected the country. The features and concepts of deindustrialization were explained to allow that through the analysis of data from official sites, it is showed the presence of deindustrialisation through Dutch disease.

**Keywords:** Deindustrialization. Commodities. Dutch Disease. Trade Liberalization.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Emprego Setorial Comparativamente ao Total da População Empregada .....	29
Gráfico 2 – Valor Agregado por Setor Comparativamente com o PIB a Preços Correntes.....	30
Figura 1 – Regressão de Rowthorn: emprego industrial e renda per capita 1990.....	32
Figura 2 – Segunda Fonte de Desindustrialização: uma relação de declínio, 1960-1998 .....	33
Figura 3: Terceira Fonte de Desindustrialização: um ponto de retorno na regressão, 1960-1998 .....	34
Gráfico 3 – Evolução da Balança Comercial Brasileira (1990-2000).....	58
Gráfico 4 – Serviços, Transações Correntes e Amortizações do Brasil na década de 1990 .....	60
Figura 4 – Índice da Taxa de Câmbio Real Efetiva (média 12 meses, dez 2003 = 100) e Balança Comercial Acumulada em 12 meses de Commodities (US\$ milhões) .....	66
Figura 5 – Índice da Taxa de Câmbio Real Efetiva (média 12 meses, dez 2003 = 100) e Balança Comercial Acumulada em 12 meses de Produtos Manufaturados (US\$ milhões).....	66

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Número de horas necessárias para produzir uma unidade de tecido e uma unidade de vinho em Portugal e Inglaterra.....	17
Tabela 2 – Indicadores Macroeconômicos: Necessidade de Financiamento, Taxa de Crescimento do PIB <i>per capita</i> , Deflator Implícito e Formação Bruta de Capital. ....	52
Tabela 3 – Evolução da Balança Comercial Brasileira (1990-2000) .....	58
Tabela 4 – Serviços, Transações Correntes e Amortizações do Brasil na década de 1990 .....	59
Tabela 5 – Saldo da balança comercial segundo produtos que originam ( <i>commodities</i> ) e são afetados pela doença holandesa (manufaturados) .....	65
Tabela 6 – Participação % de <i>commodities</i> e manufaturados nas exportações e importações totais .....	67
Tabela 7 – Composição do Valor Agregado na Indústria Brasileira por Tipo de Tecnologia no Período 1996-2004 (%) continuação .....	69
Tabela 8 – Exportações Industriais por Tipo de Tecnologia e Taxas de Crescimento Médias Anuais e Participação Setorial (%) .....	72

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>9</b>
1.1 OBJETIVOS .....	11
1.2 JUSTIFICATIVA .....	12
1.3 METODOLOGIA.....	12
<b>2 ABERTURA COMERCIAL VIS-À-VIS PROTECIONISMO</b> .....	<b>13</b>
2.1 TEORIA DAS VANTAGENS ABSOLUTAS E COMPARATIVAS .....	14
2.2 TEORIAS DE HECKSCHER-OHLIN E KRUGMAN .....	19
2.3 TEORIAS DA INDUSTRIALIZAÇÃO NASCENTE.....	22
<b>3. A TENDÊNCIA DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO</b> .....	<b>26</b>
3.1 CONCEITO .....	26
3.2 ORIGENS E EFEITOS .....	31
<b>4 A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E A ECONOMIA BRASILEIRA A PARTIR DOS ANOS 1990</b> .....	<b>37</b>
4.1 AS TRANSFORMAÇÕES ECONÔMICAS EM NÍVEL MUNDIAL .....	37
4.2 ASPECTOS DA ABERTURA COMERCIAL E ECONÔMICA DO BRASIL.....	45
4.3 MUDANÇAS ESTRUTURAIS DA BALANÇA COMERCIAL.....	55
4.4 “DOENÇA HOLANDESA” E DESINDUSTRIALIZAÇÃO .....	61
4.5 A TENDÊNCIA DE REPRIMARIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	67
<b>5 CONCLUSÃO</b> .....	<b>75</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>78</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A estrutura produtiva do Brasil passou por diversas transformações ao longo de sua história. No período colonial a economia estava assentada sobre a monocultura do café, a grande propriedade e era voltada para o mercado externo. Essa produção colonial era focada na promoção da acumulação primitiva de capital e na geração de divisas para a metrópole. No início do século XIX ocorreram transformações na economia brasileira que a encaminham para a industrialização. De acordo com Celso Furtado (FURTADO, 1968) foi a expansão da produção cafeeira que impulsionou a industrialização, pois os fluxos de capital advindos do comércio do café viabilizaram a expansão comercial, o que aumentou as receitas de exportação que puderam ser investidas em infraestrutura. Esse quadro possibilitou que a participação da indústria no resultado da economia brasileira crescesse nos anos seguintes, especialmente no Rio de Janeiro e em São Paulo.

A crise de 1929 teve um impacto significativo no deslocamento do eixo econômico da nação, pois a demanda pelo café sofreu uma queda bruta e também a tomada de empréstimos internacionais (até então fonte de recursos) foi bastante restrita. Com a crise no mercado externo e a desvalorização cambial alterou-se o nível dos preços relativos entre bens importados e nacionais, o que favoreceu a implantação de indústrias voltadas à substituição de importações. Nesse sentido o centro dinâmico da economia deixou de ser as exportações e passou a ser o mercado interno.

No período posterior a 1930 a depressão mundial estava bastante agravada e os gastos públicos eram bastante reduzidos. Em 1939 o Estado passou a ter uma posição mais ativa e ampliou os gastos na tentativa de criar indústrias de base, executar obras públicas e desenvolver a defesa nacional.

Juntamente com o aumento da produção industrial, houve um redirecionamento da produção agrícola que passou a se destinar ao mercado interno, pois a população urbana crescente demandava. O desenvolvimento da agricultura atrelou-se ao desenvolvimento da indústria.

A substituição de importações funcionou no sentido de diversificar a produção e expandir a atividade interna em virtude da limitação da possibilidade de importação. Pode-se afirmar que as economias latino-americanas se desenvolveram em torno dos problemas de exportação e importação aos quais foram submetidas,

ou seja, os processos de substituição de importações serviram para fortalecer o setor produtivo nacional e viabilizar a produção interna dos itens que antes eram importados.

Os governos que se seguiram buscaram implantar medidas que estimulasse essa indústria embrionária nacional através de planos e projetos de caráter desenvolvimentista, com investimentos em áreas estratégicas. A indústria que agora tomava corpo no Brasil era mais intensiva em tecnologia (ao contrário do que se via anteriormente, quando a mão-de-obra era o grande destaque) e se desenvolvia sob um forte esquema protecionista do governo, que não a submetia à concorrência internacional. Entretanto, o financiamento do significativo crescimento econômico elevou substancialmente os gastos públicos, o que resultou em desequilíbrio das contas nacionais, alto endividamento e desencadeamento de um forte processo inflacionário.

Os baixos índices de crescimento registrados na década de 1980, aliados à moratória de 1987 e à ineficácia dos planos de estabilização monetária implementados trouxeram à tona a necessidade de abrir a economia brasileira para o comércio internacional.

Na década de 1990 o processo de abertura comercial, iniciado no final do governo Sarney, acelerou-se e com ela foi implementado o Plano Collor, mais uma tentativa de debelar a natureza hiperinflacionária. Fracassado mais um plano de estabilização, em 1994 foi criado o Plano Real que tinha como objetivo reforçar a política de liberalização comercial, desindexar a economia, estabelecer uma reforma monetária e realizar uma série de mudanças radicais no País.

Após a abertura comercial, as indústrias nacionais passaram a competir no mercado internacional e por terem ficado à sombra dos arcabouços protecionistas do governo até então, não tinham condições de fazer frente às empresas estrangeiras. A ineficiência do governo no papel de empresário ficou clara e então deu-se início a um processo de privatizações de empresas estatais.

No novo cenário econômico nacional incluía-se também a nova política cambial, que passou a servir como atrativo para o capital internacional em conjunto com a manutenção da taxa de juros em patamares elevados. Esse quadro se manteve até 1999, quando com a crise cambial do *real* implementou-se um processo com características estatais e privadas e através do qual foram definidos os rumos

do País no contexto macroeconômico, qual sejam: taxa de câmbio flutuante, regime de metas de inflação e geração de superávit primário.

O contexto no qual a economia brasileira foi inserida após o processo de abertura conduziu a um aumento substancial nas relações comerciais do Brasil com o resto do mundo (destaque para a China, como principal parceiro); porém, essa maior participação das exportações nacionais no conjunto mundial evidenciou uma redução das exportações de bens industrializados e um acréscimo da parcela referente a bens primários.

Considerando que no panorama atual esses produtos básicos (*commodities*, intensivos em mão de obra ou de baixa intensidade tecnológica) são os que mais contribuem na geração de saldos comerciais positivos, haja vista que os setores de produtos mais complexos (média e alta tecnologia) têm apresentado déficits recorrentes, o presente trabalho tem como objetivo geral averiguar a existência de um processo de desindustrialização na economia brasileira, bem como suas origens e suas consequências.

Nesse sentido, a divisão do trabalho se dará em cinco partes, sendo a primeira esta introdução. O segundo capítulo será uma apresentação acerca das teorias de comércio internacional e partirá de uma revisão bibliográfica. O terceiro ponto buscará esmiuçar o conceito de desindustrialização e suas raízes e efeitos. A quarta parte do presente trabalho irá abordar diferentes pontos da globalização, tais como as mudanças no contexto mundial, a abertura comercial do Brasil, aspectos estruturais da balança comercial, o conceito de doença holandesa e a tendência à reprimarização das exportações nacionais. Por fim, serão apresentadas as considerações finais e um resumo geral do trabalho.

## 1.1 OBJETIVOS

O objetivo geral deste trabalho é analisar se existe um processo de desindustrialização ocorrendo no Brasil, quais os motivos que levaram a ele e quais as mudanças na estrutura exportadora no Brasil no período posterior à abertura comercial da década de 1990. O trabalho é composto também de outros dois objetivos específicos, quais sejam:

- Analisar as transformações ocorridas na economia brasileira no contexto da globalização mundial, a partir principalmente do período

que segue a tentativa de estabilização econômica do governo Collor com a aceleração da abertura comercial;

- Examinar o comportamento da estrutura industrial nacional, com investigação acerca da desindustrialização e da possível presença da doença holandesa no País.

## 1.2 JUSTIFICATIVA

Atualmente está em voga na discussão econômica a existência do processo de reprimarização da economia brasileira e como ele está alterando a estrutura produtiva nacional. A literatura econômica sobre o assunto já destaca o aumento da importância das *commodities* na balança comercial brasileira há bastante tempo, mas ultimamente tem sido o foco de um maior número de debates. O saldo comercial da indústria de transformação em transações com exterior teve saldo deficitário de 14,3 bilhões de dólares no primeiro semestre de 2010; aliás, o saldo negativo da indústria está se dando pelo terceiro ano consecutivo. Esse quadro demonstra o aumento da dependência do Brasil em relação ao setor primário.

A importância do tema está em definir se a queda na participação da indústria nacional está ligada à reprimarização da produção e da pauta de exportações, ou seja, se ao invés de estar baseado em uma economia com elevado valor agregado e desenvolvimento tecnológico o Brasil está estruturando seu desenvolvimento na produção de bens primários e matérias-primas ou se a questão da desindustrialização pertence ao cerne do modelo econômico adotado.

## 1.3 METODOLOGIA

O presente trabalho foi elaborado com base na produção bibliográfica disponível em periódicos, livros e artigos (consultados em biblioteca ou através da *Internet*). O método utilizado é o hipotético-dedutivo. Os dados utilizados para análise foram extraídos de sites oficiais, tais como o Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA), Banco Central do Brasil (BCB) e de ministérios (principalmente o Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio - MDIC). No intuito de definir as alterações na balança comercial, foi consultado o Balanço de Pagamentos brasileiro.

## 2 ABERTURA COMERCIAL VIS-À-VIS PROTECIONISMO

Na tentativa de identificarmos as vantagens e desvantagens da abertura comercial e/ou do protecionismo, precisamos antes entender o comércio internacional. Primeiramente devemos definir comércio internacional como sendo a compra e/ou a venda de mercadorias e serviços entre residentes e não-residentes de um país. As diversas teorias que tratam do tema buscam apontar o motivo pelo qual as nações estabelecem relações comerciais, as vantagens, os custos e seus efeitos sobre o desenvolvimento econômico dos países envolvidos.

Os autores clássicos buscaram desenvolver teorias que fossem válidas para diferentes nações e se contrapuseram ao modelo mercantilista, que pregava a adoção de medidas protecionistas que possibilitassem uma maior acumulação de metais – ouro e prata – e assim maior riqueza para a nação. Os mercantilistas entendiam que os países deveriam estimular exportações para que houvesse fluxo positivo de metais e reduzir as importações para frear a saída deles, em suma preocupavam-se com a manutenção de uma balança comercial positiva.

David Hume foi pioneiro na elaboração das teorias clássicas do comércio internacional. O autor foi contra a visão mercantilista de que a resultante do comércio internacional seria zero, ou seja, não acreditava que o enriquecimento de um país dependesse do empobrecimento de outro. De acordo com sua teoria, os preços internos dos produtos tenderiam a subir com o aumento do volume de moeda e assim a competitividade internacional da economia em questão seria reduzida. Para ele, o comércio internacional, aliado a um aumento no consumo interno, proporcionaria a expansão dos mercados e, conseqüentemente, uma melhora coletiva no mercado mundial – isso porque ele considerava que os fatores reais eram mais significativos que os monetários para o desenvolvimento dos países.

As trocas internacionais são determinadas pelo fato de que os países não são uniformes, ou seja, têm diferenças que propiciam a produção de diferentes bens. Reduzindo-se o número de bens produzidos por cada país, é possível focar na eficiência e assim obter ganhos de escala. Esses são os argumentos base da teoria das vantagens comparativas desenvolvida por David Ricardo.

O presente capítulo abordará a teoria de David Ricardo, a teoria das vantagens absolutas de Adam Smith, as teorias modernas de comércio de

Heckscher-Ohlin e de Paul Krugman e, por fim, as teorias acerca da indústria nascente.

## 2.1 TEORIA DAS VANTAGENS ABSOLUTAS E COMPARATIVAS

O advento do liberalismo econômico abriu as portas para novas teorias sobre o comércio internacional, pois ele comprometeu-se com a defesa da especialização internacional e a promoção das vantagens advindas da mesma. Nesse contexto surgiram as teorias de Adam Smith e David Ricardo. Antes de apresentarmos as teorias em si, é importante definirmos a teoria do valor-trabalho, pois é a partir dela que as teorias clássicas do comércio internacional se formam.

Os economistas clássicos entendem que o trabalho é o único fator de produção e é um elemento homogêneo que realiza as trocas. Em uma economia fechada o valor de troca dos bens é determinado pela quantidade de trabalho empregado na produção. Nessa teoria considera-se também que há livre acesso ao mercado de trabalho, concorrência perfeita e ausência de limitantes institucionais<sup>1</sup>.

As teorias apresentadas por Smith e Ricardo possuem alguns pressupostos em comum, quais sejam:

- i. O trabalho é o único fator de produção;
- ii. O trabalho é homogêneo;
- iii. Há diferença de produtividade entre os países (porém, os autores não explicam a diferença tecnológica motivadora das diferenças internacionais de produtividade);
- iv. Os custos de produção são constantes, ou seja, o número de horas trabalhadas por unidades de produto não é alterado pela quantidade produzida nem pelo tempo;
- v. O trabalho é perfeitamente móvel entre indústrias de um mesmo país, mas não o é entre diferentes países;
- vi. A dotação fatorial de trabalho de cada país é fixa;
- vii. Há presença de pleno emprego;
- viii. Existem rendimentos constantes em escala;
- ix. Há livre comércio (não existem tarifas ou custos de transporte); e

---

<sup>1</sup> Cumpre destacar que essa teoria é uma visão bastante simplificada da realidade, já que o trabalho não é homogêneo e tão pouco é o único fator de produção.

x. Mercados são de concorrência perfeita.

A teoria das vantagens absolutas foi apresentada por Smith quando ele publicou, em 1776, sua obra *Riqueza das Nações* na qual trata – em termos gerais – sobre a natureza e as causas da riqueza das nações. O fato de haver divisão internacional do trabalho - e, por conseguinte especialização – produção em escala e diferentes recursos naturais possibilitam a alguns países produzirem determinados produtos com custos inferiores a outros. Assim sendo, todos os países tem benefícios – ainda que não sejam de igual magnitude - com o comércio internacional, pois terão a possibilidade de exportar os bens para os quais têm certa vocação natural para produzir e poderão importar os que não têm vantagem na produção.

O autor salientou que para obter vantagens nessas trocas internacionais os países necessitam ser especialistas nos produtos sobre os quais possuem vantagens absolutas de custo e produtividade, ou seja, a especialização advinda da divisão social do trabalho é fundamental para a geração de riqueza de um país. A partir da ideia de que os indivíduos têm uma tendência natural às trocas e que por isso se dá a divisão social do trabalho, Smith desenvolveu sua teoria da vantagem absoluta dos custos.

A teoria baseava-se na ideia de que os preços eram determinados pela quantidade de horas empregadas na produção do bem e que todos os países apresentam vantagens absolutas na produção de algum bem<sup>2</sup>. A maior produtividade leva a uma menor necessidade de mão-de-obra e – consequentemente – menor custo. O autor entende que independentemente de haver excedente de comércio exterior, as trocas são benéficas e que trocas voluntárias são positivas aos indivíduos envolvidos. Os países não devem tentar produzir todos os bens, mas sim devem direcionar seus esforços na produção e exportação dos bens que têm maior produtividade e eficiência e importar os que não apresentam a mesma vantagem. Nas palavras do autor:

Eis uma máxima que todo chefe de família prudente deve seguir: nunca tentar fazer em casa aquilo que seja mais caro fazer do que comprar. O alfaiate não tenta fabricar seus sapatos, mas os compra do sapateiro. Este não tenta confeccionar seu traje, mas recorre ao alfaiate. O agricultor não tenta fazer nem um nem outro, mas se vale desses artesãos. Todos

---

<sup>2</sup> Argumentos altamente criticados, pois no custo de produção também estão inclusos gastos com matéria-prima e capital.

consideram que é mais interessante usar suas capacidades naquilo em que têm vantagem sobre seus vizinhos e comprar, com parte do resultado de suas atividades, ou o que vem a dar no mesmo, com o preço de parte das mesmas, aquilo de que venham a precisar (SMITH, 1985, p. 380).

A condição necessária para o comércio é a diferença entre os países, pois considerando a existência de apenas dois produtos e dos países X e Y, só haveria trocas se cada um dos países apresentasse vantagens absolutas na produção de apenas um dos bens. Se X obtivesse vantagem absoluta na produção dos dois bens, Y não teria vantagem em nenhum bem e assim não haveria comércio entre os países. Então, se o país X tem um custo menor para produzir o bem A, ele deve especializar-se na produção de tal bem e adquirir o bem B do país Y, que é especialista na produção deste. Em resumo, o país deve se dedicar somente à produção do bem que possui vantagens absolutas e usá-lo como sua base para o comércio internacional, o qual definia como o caminho para a acumulação de capital e – por conseguinte – para o desenvolvimento econômico.

A obra de Smith foi elaborada no intuito de contrapor os ideais protecionistas do mercantilismo, que estavam limitando a expansão da economia inglesa, já que não havia mais como manter o saldo positivo da balança comercial. Pode-se dizer que o autor buscava influenciar a abertura dos mercados para facilitar a expansão da industrialização inglesa, cujo mercado não era grande o suficiente para absorver a produção.

Um ponto que o autor não desenvolve, é a hipótese de um país não possuir vantagem absoluta na produção de bem nenhum. De acordo com as premissas da teoria de Smith, um país com essas características estaria excluído do comércio internacional. É a partir desse ponto que Ricardo desenvolve a sua teoria das vantagens comparativas (ou relativas).

De acordo com Ricardo, mesmo que um país produzisse todas as mercadorias que necessitasse de forma mais (ou menos) eficiente do que outro, ainda assim existiria a possibilidade de um comércio vantajoso para os dois países. Para entender tal afirmação é importante atentar ao detalhe de que, diferentemente de Smith e sua Teoria das Vantagens Absolutas, Ricardo tinha como base para sua teoria as vantagens relativas que o comércio internacional poderia proporcionar para cada país e o benefício que as transações tenderiam a gerar a todos.

De forma sucinta, o que Ricardo apresentou em sua Teoria das Vantagens Relativas foi de que a razão entre o trabalho incorporado a duas mercadorias, muito provavelmente, seria diferente em qualquer par de países. Desse modo, cada um dos países poderia ter ao menos uma mercadoria na qual a quantidade relativa de trabalho incorporado seria menor do que a do outro país, gerando assim uma vantagem relativa na produção do bem.

Para poder entender perfeitamente o raciocínio de Ricardo e a sua teoria, é importante apresentar o exemplo que o próprio ilustrou em seu livro “Princípios de Economia Política e Tributação” (1982, P. 104) que está reproduzido na tabela 1.0 abaixo:

Tabela 1 – Número de horas necessárias para produzir uma unidade de tecido e uma unidade de vinho em Portugal e Inglaterra

Países	Vinho	Tecido	Pt/Pv <sup>3</sup>	Pv/Pt
Portugal	80	90	1,125	0,889
Inglaterra	120	100	0,833	1,200

Fonte: NALI (2007, p. 76).

Após uma breve análise da tabela acima é possível perceber que, no exemplo, Portugal teria vantagens absolutas no comércio com a Inglaterra tanto na produção de vinho quanto na produção de tecido, já que a produção de ambas as mercadorias necessitaria menos horas de trabalho em Portugal do que na Inglaterra. Para Smith, nesse caso, a Inglaterra estaria alijada do comércio internacional (no exemplo, Portugal), visto que não produziria nenhum bem de forma mais eficiente do que o país ibérico.

De acordo com a Teoria das Vantagens Relativas de Ricardo, a análise deve ser um pouco mais profunda. Através dos dados da tabela apresentada podemos, por exemplo, perceber que Portugal é mais produtivo na produção de vinho e o preço desse bem é relativamente mais baixo do que o preço do tecido. Em termos percentuais, pode-se dizer que a produção de uma unidade de vinho necessita, aproximadamente, 89% do tempo necessário para a

Vale notar, também, que a vantagem relativa é um dos fatores que determinariam a produção de um bem, porém não é o único, já que se devem levar em conta ainda, os preços relativos e a oferta nos mercados. Além disso, tem que

<sup>3</sup> Pt é Preço do tecido e Pv é Preço do vinho.

ser considerado que após a determinação de um padrão de especialização, uma troca somente será realizada caso existam incentivos em termos de uma Razão de Troca Internacional que favoreçam a especialização em ambos os países. Assim, caso o exemplo anterior fosse retomado e a troca realmente efetuada haveria um preço para o vinho em termos do tecido que seria comum aos dois países. Finalmente, com os novos preços determinados, os produtores aumentariam a produção dos produtos que tem vantagens comparativas gerando assim, um ótimo relativo.

Para Ricardo, caso todos os países agissem de acordo com a sua teoria, haveria um aumento da produtividade total e do produto global, gerando um aumento do desenvolvimento econômico e do bem-estar geral. Como o autor cita, em seu livro previamente mencionado neste trabalho, qualquer aumento do comércio *“contribuiria bastante decididamente para aumentar a massa de mercadorias e os benefícios totais”*<sup>4</sup>, sendo, então, qualquer restrição ao livre comércio um fator causador de diminuição dos benefícios totais.

Evidentemente as conclusões alcançadas com a aplicação da teoria das vantagens relativas de Ricardo, hoje, ficam apenas no campo das possibilidades, visto que a produção (ou a não produção) de um bem qualquer, normalmente, está regida pelas leis da oferta e da demanda e a conveniência de produção em determinado local. Mais do que isso, é impossível “obrigar” um país a se especializar em um determinado produto para que tais resultados globais sejam atingidos. Desta forma, atualmente, os benefícios que a utilização de tal teoria poderia criar acabam sendo diluídos e parcialmente válidos somente para aqueles países que conseguem exportar produtos em que tenham vantagens comparativas.

Por fim, não é possível afirmar que as vantagens absolutas e comparativas sejam conceitos excludentes. Pois ao passo que empresas e nações buscam vantagens absolutas no mercado internacional, motivadas pela possibilidade de obterem rendimentos advindos do monopólio das inovações, o processo de difusão de novas técnicas e novos produtos ao dar cabo das vantagens absolutas com o ajuste de preços e custos, proporciona sustentabilidade às trocas internacionais, baseando-se nas vantagens comparativas.

---

<sup>4</sup> Bibliografia anterior do Ricardo pagina 77.

## 2.2 TEORIAS DE HECKSCHER-OHLIN E KRUGMAN

Aproximadamente um século após a publicação da teoria das vantagens relativas por Ricardo, Eli Heckscher finalizava os detalhes da criação de um novo modelo que tentava explicar o comércio internacional e a distribuição de renda, utilizando, especialmente, muitos dos pressupostos clássicos já apresentados anteriormente.

O trabalho desenvolvido por Heckscher tratava-se então de um modelo matemático de equilíbrio geral onde buscava a identificação dos padrões do comércio internacional e das produções através de uma análise dos fatores de produção existentes em cada país. É importante dizer que o modelo criado por Heckscher viria a ser expandido posteriormente e, então publicado, por um de seus alunos, Bertil Ohlin e, também, por diversos outros economistas e matemáticos como, por exemplo, Paul Samuelson, que também adicionou algumas complementações ao modelo.

Conhecido também por “Teoria das Proporções dos Fatores”, o Modelo Heckscher-Ohlin (H-O Model) foi construído com base na Teoria das Vantagens Comparativas. Apesar disso, o H-O Model pressupunha que o comércio internacional seria regido pela diferença do tipo de fator de produção relativamente mais disponível em cada país e não pela diferença da produtividade do fator trabalho (que era o único fator de produção na teoria de Ricardo) entre dois países como descrito por Ricardo. Assim, dentro da ótica de Heckscher-Ohlin, o produto “tipo exportação” ideal de um país estaria intimamente ligado ao fator de produção (terra, capital ou trabalho) encontrado em maior escala dentro de suas fronteiras, pois, desta forma, a nação poderia obter vantagens comparativas no comércio internacional.

O modelo, em sua forma original, publicado em 1933 por Ohlin, assumia que a única diferença entre os países era a abundância relativa de trabalho e de capital (partindo de valores fixos e pleno emprego). Além disso, assumia, também, sempre a presença de somente dois países e de duas commodities que podiam ser produzidas. Tais características acabaram por tornar o modelo conhecido, também, por modelo “2x2x2”.

Além dessas características básicas o modelo pressupunha que as funções de produções eram diferentes entre os dois produtos, porém idênticas nos dois

países, sendo aquela diferença de fundamental importância para que pudesse ser analisada a vantagem relativa no comércio internacional. O modelo ainda assumia que as funções de produção produziam retornos constantes de escala e, também, era admitida por Heckscher e Ohlin a veracidade da Lei de Walras. No que diz respeito ao comércio internacional, era admitido pelo modelo que não existia nenhum tipo de barreira ao comércio, os custos de transportes eram inexistentes e tanto capital como trabalho eram imóveis internacionalmente. Finalmente, o modelo considerava os gostos dos consumidores como conhecidos e imutáveis, assim como a distribuição de renda.

Após a observação de todos esses pressupostos, o que o modelo basicamente demonstrava, então, era de que os países deveriam se especializar e, assim, exportar produtos que utilizassem os fatores de produção mais amplamente disponíveis no país e importar produtos que, essencialmente, necessitassem do fator de produção mais escasso. Assim, por exemplo, os países que detivessem relativamente mais capital deveriam exportar bens que necessitassem maior emprego de capital na sua produção e os países que encontrassem relativamente maior abundância de trabalho dentro de seus domínios, deveriam exportar produtos primordialmente compostos de trabalho.

Em 1951, Wassily Leontief, economista russo naturalizado americano, apresentou o que ficou conhecido como o “Paradoxo de Leontief”. Neste trabalho Leontief testava o modelo de Heckscher-Ohlin com os dados do comércio exterior americano. Os resultados do estudo apontaram que os Estados Unidos exportavam produtos que, essencialmente, utilizavam o fator “trabalho” em sua produção e importavam majoritariamente produtos primordialmente fabricados com o uso de capital gerando, assim, uma certa desconfiança da validade do modelo.

Entretanto, estudos posteriores mostraram que se o fator “trabalho” fosse decomposto em dois grupos *skilled work* e *unskilled work*, o modelo de Heckscher-Ohlin seria um pouco mais preciso, já que os Estados Unidos tendem a exportar produtos que utilizam intensivo capital humano (*skilled work*) e importar produtos com baixa utilização de capital humano (*unskilled work*).

Os resultados contraditórios que os primeiros testes de Leontief apresentaram se juntaram a um grande elenco de críticas que o modelo já recebia. Entre elas podem ser destacadas as falhas do modelo ao ser aplicado ao comércio “hemisfério norte-sul”, as funções de produção iguais em países diferentes e o fato de ter um

pequeno poder de previsão futuro. O que é certo é que apesar das críticas e de sua visível limitação, o modelo de Hecksher-Ohlin foi um ponto importante no desenvolvimento da teoria econômica internacional, o que pode ser comprovado pelo grande número de versões que o modelo já recebeu com o passar dos anos.

Um dos exemplos que pode ser citado é o modelo de Helpman e Krugman. Apresentado em 1985, o modelo Helpman-Krugman é, de certa forma, uma síntese da teoria de Heckscher-Ohlin com algumas modificações e acréscimos. De maneira sucinta, pode-se dizer que o modelo se fundamenta, especialmente, na concorrência imperfeita do comércio internacional e a ocorrência de economias de escala que, segundo eles, seria a fonte primordial da existência do comércio entre países.

Estruturado em quatro suportes básicos, o modelo de Helpman e Krugman pressupõe a existência de apenas dois fatores de produção (capital e trabalho), a existência de apenas dois tipos de produtos (manufaturados e alimentos), admite que a estrutura típica de mercado dos produtos manufaturados é de concorrência monopolística e que existam apenas dois países comercializando produtos entre si. Como pode ser observado, alguns dos pressupostos de Helpman e Krugman são similares aos do modelo Heckscher-Ohlin.

Com base nesses pressupostos os autores afirmam que a especialização da economia de um país não se dará somente em virtude das vantagens comparativas referentes aos fatores produtivos, mas, principalmente, na soma das mesmas com as economias de escala. Dessa forma, fica evidenciado pelos autores de que o comércio internacional não será apenas “inter-indústria”, mas também “intra-indústria”.

De acordo com os autores, muito provavelmente o comércio entre países que tem fatores de produção semelhantes tenderia a ser mais do tipo “intra-industria” do que do tipo inter-industria. A importância dessa dissociação do “tipo de comércio” fica evidente quando são analisados os impactos que cada tipo apresenta na economia de um país. Como foi apresentado por Krugman e Obstfeld (2009, p.29), “o comércio intra-indústria não gera os mesmos efeitos fortes sobre distribuição de renda que o comércio inter-indústria”.

Por fim, pode-se dizer que além de dar uma diferente explicação para as causas do comércio internacional, Helpman e Krugman chamam a atenção para os tipos de comércio e os problemas que a predominância de negócios intra-industriais podem gerar à distribuição de renda de um país.

## 2.3 TEORIAS DA INDUSTRIALIZAÇÃO NASCENTE

As teorias da industrialização nascente, nada mais são do que argumentos que defendem a tomada de medidas protecionistas em favor das novas indústrias ou setores industriais de um país. As justificativas dos autores, normalmente, são baseadas na eficácia da intervenção governamental em alguns setores de produção, nas externalidades positivas que serão geradas pelo incentivo do estado e no potencial de criação de vantagens comparativas no comércio exterior. Além disso, acreditam, também, que um dos grandes motivos da necessidade de proteção de tais indústrias é evitar que a sobrevivência das mesmas seja inviabilizada devido a forte concorrência com empresas estrangeiras que, por terem se estabelecido antes, já podem apresentar resultados de economias de escala. Sem qualquer tipo de proteção, tal situação tornaria a competição por mercados muito complicada para as novas indústrias nacionais.

A primeira vez que argumentos em favor da proteção à indústria nascente chegaram ao público foi em 1790, quando Alexander Hamilton, em seu primeiro ano como Secretário do Tesouro americano publicou suas ideias em um artigo chamado *Report on Manufactures*. Posteriormente, outros aderiram à causa, como, por exemplo, Daniel Raymond, economista americano, que viria a organizar e complementar os estudos acerca da proteção da indústria nascente de Hamilton.

Algum tempo depois, Friedrich List, economista alemão que residiu alguns anos nos Estados Unidos, deu exposição aos argumentos de proteção à indústria nascente quando publicou o seu trabalho *The National System of Political Economy*, em 1841. De acordo com List, apesar de válida, a proteção às indústrias nascentes deveria ser diminuída de forma escalonada conforme as indústrias fossem obtendo um grau de independência maior nos mercados. Ainda, afirmava só ser justificável tal interferência do estado caso a indústria (ou setor industrial) apresentasse suficientes condições de futuramente ser competitiva em relação às indústrias estrangeiras, já que o protecionismo geraria distorções no mercado que não deveriam ser admitidas caso não houvesse um benefício futuro.

Outro economista a se debruçar sobre as questões de proteção à indústria nascente foi Stuart Mill. Para ele, o único caso que admitia o uso de políticas protecionistas era justamente para a defesa das novas indústrias da competição

voraz da concorrência internacional. Essa tática era especialmente aceita para os casos de nações jovens ou em desenvolvimento.

As justificativas de Mill são fundamentadas no fato de ser muito arriscado para os empreendedores despendem de uma grande quantia de capital para a criação de um negócio e, além disso, ter que sobreviver a uma forte competição logo nos primeiros anos de funcionamento, quando a indústria ainda caminha à passos curtos. Por essa razão, Mill afirmava ser aceitável que o estado interferisse e, então, estabelecesse uma tarifa protecionista, por tempo determinado e conhecido, para que a indústria pudesse se apoiar durante os anos de amadurecimento. Além disso, para Mill, era fundamental que houvesse uma diminuição gradual das tarifas até a sua total eliminação, assim como pensava List.

O economista canadense Harry Johnson, muito presente nas discussões sobre protecionismo em seu país na primeira metade do século XX, também concordava com as atuações pontuais e temporárias dos estados para que fosse protegida a indústria nascente. Para ele, os casos das novas indústrias se enquadravam dentro de um tipo de distorção transitória dos mercados, já que elas tinham custos excessivos na fase inicial de implantação dos negócios.

Com base nesse argumento, Johnson afirmava que a abertura comercial de países em estágios de desenvolvimento menos avançados poderia gerar uma ineficiência social na alocação de recursos, visto que setores onde poderiam se obter vantagens comparativas estariam com falta de investimentos pelo medo da forte concorrência externa. Deste modo, o autor conclui que os custos do estado na proteção de suas indústrias nascentes poderiam ser vistos como investimentos, já que no futuro esses recursos tenderiam a gerar um aumento de produtividade da atividade industrial no país.

Em seus trabalhos, Johnson também faz uma comparação entre a indústria nascente e a teoria das patentes e direitos autorais. De forma sucinta, o que ele exemplifica é que, de modo geral, no sistema de patentes quem, normalmente, financia o investimento são os próprios empreendedores, que serão recompensados somente se o produto do investimento se tornar socialmente interessante, ou seja, rentável. Já no caso da proteção à indústria nascente, o que ocorre é que a sociedade como um todo, através do dinheiro público, financia os investimentos na indústria (custos com a proteção) e depende do sucesso da mesma para que o resultado se torne socialmente vantajoso.

Além deste grupo de autores que apresenta visões favoráveis à proteção da indústria nascente, existem também aqueles que criticam os argumentos apresentados. Paul Krugman, por exemplo, é extremamente descrente em relação à viabilidade de utilização de tais procedimentos de defesa já que acredita ser muito difícil decidir quando é o momento certo para a proteção de uma indústria. Outro fator que gera ceticismo em Krugman é a presença de possíveis grupos de interesse que poderiam agir para favorecer setores que não necessariamente trariam os melhores resultados no futuro, ou as famosas vantagens comparativas.

Entre outras críticas que são dirigidas aos argumentos sustentados pelos defensores das indústrias nascentes se encontram, também, questões referentes às possíveis distorções geradas no mercado pela intervenção do estado através de tarifas e quotas de importação, por exemplo. Além destes instrumentos, outro instrumento para a proteção das indústrias seria o uso de subsídios, mas como normalmente os países que necessitam proteger as suas indústrias são países menos desenvolvidos, a provável falta de recursos para tal seria um empecilho.

Vale lembrar que, apesar das inúmeras críticas, o argumento da indústria nascente foi muito utilizado e patrocinado pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe – CEPAL para justificar as políticas de substituição de importações utilizadas amplamente na América Latina para o desenvolvimento da economia da região. Então, por mais controverso que possa ser o assunto, a verdade é que muitos países se industrializaram utilizando os argumentos da teoria das indústrias nascentes.

Exemplos de países que se industrializaram utilizando de tarifas de importação não faltam. Pode-se citar até mesmo o caso dos Estados Unidos, que entre 1816 e 1945 tinham as tarifas de importação mais altas do mundo. De acordo com o economista sul-coreano Ha-Joon Chang (2003. p. 12),

quase todos os países recentemente desenvolvidos adotaram algum tipo de estratégia para a proteção das indústrias nascentes quando ainda percorriam o caminho do desenvolvimento. Em muitos países a proteção através de tarifas foi um componente chave da estratégia, apesar de não ter sido o único nem, necessariamente, o componente mais importante da estratégia.

Por outro lado, existiram casos em que a aplicação das políticas de proteção não trouxe resultados favoráveis. Um dos exemplos clássicos é o da proteção à

indústria estatal de computadores brasileira, a Computadores Brasileiros S.A – COBRA, durante os anos 1980. Nesse período o governo limitou violentamente a importação de computadores com o intuito de favorecer a indústria nacional. O resultado de tal esforço nunca se concretizou, visto que a COBRA não fazia mais do que meramente copiar computadores de baixa qualidade estrangeiros. Os efeitos de tal estratégia acabaram por gerar um *gap* tecnológico entre o Brasil e o resto do mundo que ainda é refletido no desempenho de diversas áreas no país.

Finalmente, após uma breve observação dos vários autores defensores das teorias da industrialização nascente e algumas das principais críticas ao modelo, pode-se entender porque a proteção à indústria nascente é um tema tão controverso. A aplicação das políticas descritas nessa seção será sempre um tema polêmico entre os economistas especialmente por colocar em conflito diversas escolas de pensamento e suas ideias acerca da intervenção no mercado pelo estado e as distorções que pode vir a provocar na economia.

### 3. A TENDÊNCIA DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO

A temática da desindustrialização ganha destaque quando ocorre em economias imaturas – com baixo nível de renda per capita –, pois as manufaturas são de extrema importância na geração de emprego e produto. A ideia básica de desindustrialização seria a queda de participação da indústria no produto total da economia, o que em um primeiro momento pode soar como negativo. Contudo, diversos autores desenvolveram o tema mais profundamente e, além de o conceituarem, apontaram o viés positivo desse fenômeno. Podemos considerar a existência de diferentes tipos de desindustrialização, pois ela pode representar uma queda na produção física de bens ou de emprego no setor industrial, uma migração do emprego e do produto industrial para o setor manufaturado, uma queda na participação no mercado externo dos bens manufaturados ou, ainda, uma situação de déficit crônico nas transações comerciais de um país de forma a impedir a importação de bens que garantam a continuidade da produção manufatureira.

#### 3.1 CONCEITO

A definição clássica de desindustrialização foi apresentada por Rowthorn e Ramaswamy (1997) e partiu da análise do fenômeno em países desenvolvidos. Os autores sintetizaram o processo da seguinte forma: “The term used in the literature to refer to the secular decline in the share of manufacturing employment in the advanced economies” (Rowthorn e Ramaswamy, 1997, p. 6). Ou seja, a diminuição da participação do emprego industrial na economia que ocorre inevitavelmente com o desenvolvimento econômico e está associado a uma melhora na condição de bem estar social. Assim sendo, eles não consideram a desindustrialização como negativa, pois com o rápido crescimento da produtividade do trabalho no setor manufatureiro, os salários sofrerão aumento, o que, em conjunto com o desenvolvimento de tecnologias poupadoras de mão de obra, levará à queda na demanda por mão de obra. Essa força de trabalho sobrando no setor manufatureiro será direcionada para outros setores da economia, provavelmente para o setor de serviços. Assim, a desindustrialização nos países desenvolvidos não estaria atrelada à perda de produtividade, e sim ao aumento de produtividade (CRUZ et al., 2007). Para Rowthorn e Ramaswamy (1997) a desindustrialização somente seria um

entreve para o crescimento quando fosse causada por choques no sistema, como a apreciação da taxa real de câmbio.

Antes de Rowthorn e Ramaswamy, outros autores já haviam trabalhado em cima desse tema, o próprio Rowthorn aponta a teoria de queda do lucro industrial de Marx como um caminho para compreensão do tema, pois nela é definido que a inovação tecnológica gera meios mais eficientes de produção, que, por sua vez, geram incremento na produtividade e assim maior retorno do capital investido. Além disso, essas mesmas inovações possibilitam uma maior exploração das máquinas na produção e uma menor dependência do capital humano (o que diminui a composição orgânica do capital social). A partir desse ponto o aumento na produção física passa a incorporar um valor menor e assim a taxa média de lucro industrial cai no longo prazo.

Cabe citar, também, Clark (1957), como um dos primeiros autores a tratar do tema, que apontava que mudanças nos níveis de elasticidade-renda da demanda por produtos manufaturados determinam um aumento da participação do setor de serviços na renda e no emprego, e uma conseqüente queda por parte do setor industrial. Em outras palavras, com o aumento da renda nacional a tendência é que diminua a participação dos setores primários no PIB e aumente a do setor secundário, e com o contínuo incremento na renda per capita a fatia do setor industrial é transferida para o setor terciário. Dessa afirmação depreende-se a ideia de que serviços seriam considerados bem superiores, e, portanto, ganhariam espaço assim que as necessidades básicas estivessem satisfeitas. Sua tese foi refutada por alguns autores, como Fuchs (1968) que entendia que a diferença entre a elasticidade-renda do setor de serviços e dos outros setores não tem dimensão suficiente para justificar o deslocamento do emprego para o setor.

Baumol (1967) apresentou a “doença do custo” que sustentava que a desindustrialização partia do lado da oferta, pois a diferença entre os índices de produtividade da indústria e do setor de serviço é que seria responsável por essa nova estrutura do emprego. Partindo desse conceito, Rowthorn e Wells (1987) usaram evidências empíricas para demonstrar a presença de uma relação não linear entre a renda per capita e a participação da indústria no emprego de um país; porém, a divergência entre os autores seria quanto ao fato de os últimos estabelecerem um patamar mínimo de renda per capita necessário para o início do processo de desindustrialização. Em suma, os autores abordavam a problemática

pela ótica da oferta, mas sem ignorar a possibilidade de que alterações na especialização no comércio exterior ou circunstâncias anômalas no ciclo de negócios poderiam influenciar as variações sofridas pelo setor manufatureiro. Apontaram, ainda, que a redução de investimentos durante depressões econômicas tenderiam a reduzir ainda mais a porcentagem da indústria no conjunto da economia.

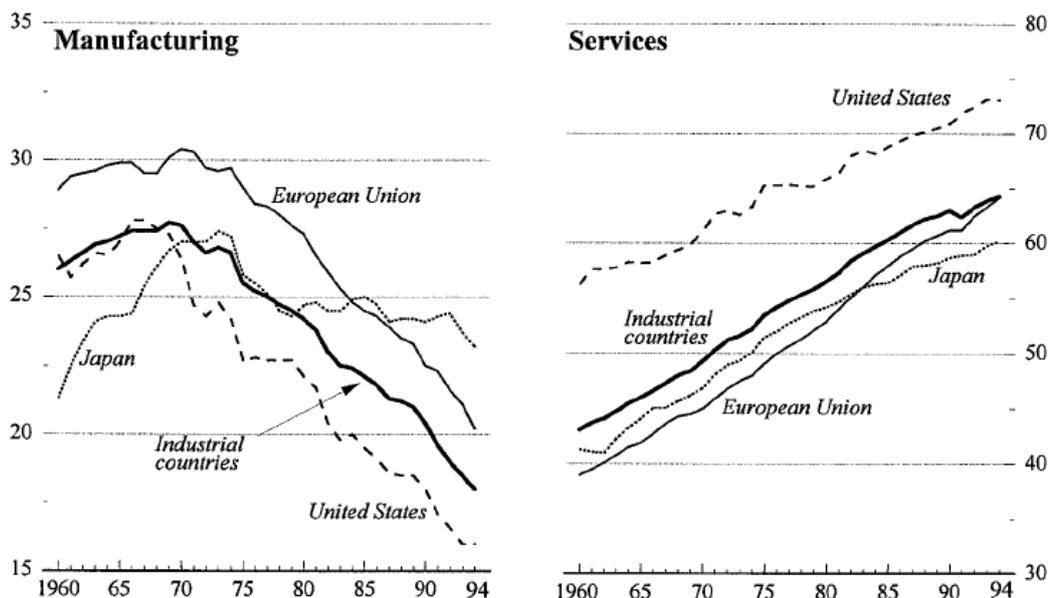
Rowthorn e Wells (1987) separaram a desindustrialização em duas categorias: “positiva” e “negativa”. Quando estivesse incluída em um processo natural de desenvolvimento econômico e resultasse do crescimento da produtividade industrial, seria definida como “positiva”, pois não acarretaria em perda de emprego e sim transferência para o setor de serviços. Ao passo que, quando fosse fruto de uma recessão, que levasse à estagnação da renda e do emprego, ela seria classificada como “negativa”.

Retomando o conceito clássico, pode-se afirmar que o trabalho de Rowthorn e Ramaswamy (1997) é uma reafirmação da hipótese de Clark (1957) somada à obra de Rowthorn e Wells (1987) que defende a desindustrialização como sendo não somente fruto dessa migração da indústria para o setor de serviços, mas também do fato de os níveis de aumento da produtividade do trabalho na indústria serem superiores ao do setor de serviços (ainda que suas taxas de crescimento de valor agregado sejam equivalentes).

Por último, vamos destacar a análise mais ampla feita por Tregenna (2009) que define a desindustrialização como sendo o reflexo da diminuição da proporção do emprego industrial no emprego total e também perda de participação do valor adicionado da indústria em relação ao PIB. A definição da autora implica que a desindustrialização não é dependente de uma queda na produção física da indústria, mas sim na queda de sua relevância como geradora de emprego e renda para a economia. O fato de a indústria apresentar uma redução quantitativa na sua produção pode significar que ocorreu deslocamento para o exterior de uma parte da produção correspondente a produtos de baixo valor agregado e/ou intensivos em mão de obra, opção bastante comum feita pelos países desenvolvidos que entendem que há uma maior vantagem em comprar esse tipo de produto de países em desenvolvimento do que em produzi-los. Assim, mesmo que haja aumento quantitativo da produção industrial, a hipótese de desindustrialização não será, obrigatoriamente, excluída.

Uma forma de entender a ideia de desindustrialização é fazer um comparativo entre os setores industrial e de serviços de países que já passaram por esse processo. Para isso, lançaremos mão dos mesmos gráficos utilizados por Rowthorn e Ramaswamy (1997), que comparam o período compreendido entre 1960 e 1994 para a União Europeia, os Estados Unidos, o Japão e um grupo de países industrializados. No Gráfico 1 podemos acompanhar a queda do emprego industrial nos países desenvolvidos, ainda que em proporções diferentes. O Japão vivenciou uma queda mais branda no período de 1975 a 1994, ao passo que os Estados Unidos tiveram uma redução abrupta na mão de obra industrial entre os anos 1965 e 1994. Assim como o grupo de países industrializados, os países da União Europeia apresentaram esse indício de desindustrialização em torno de 1970. O quadro oposto é o que se vislumbra ao analisarmos o setor de serviços, cuja proporção no total de empregos destas economias cresceu continuamente no período posterior a 1960. O grande destaque é para os Estados Unidos, cujos índices denotam a existência de um vasto setor de serviços em todo o período analisado (em torno de 56% em 1960 e chegando a 73% em 1994).

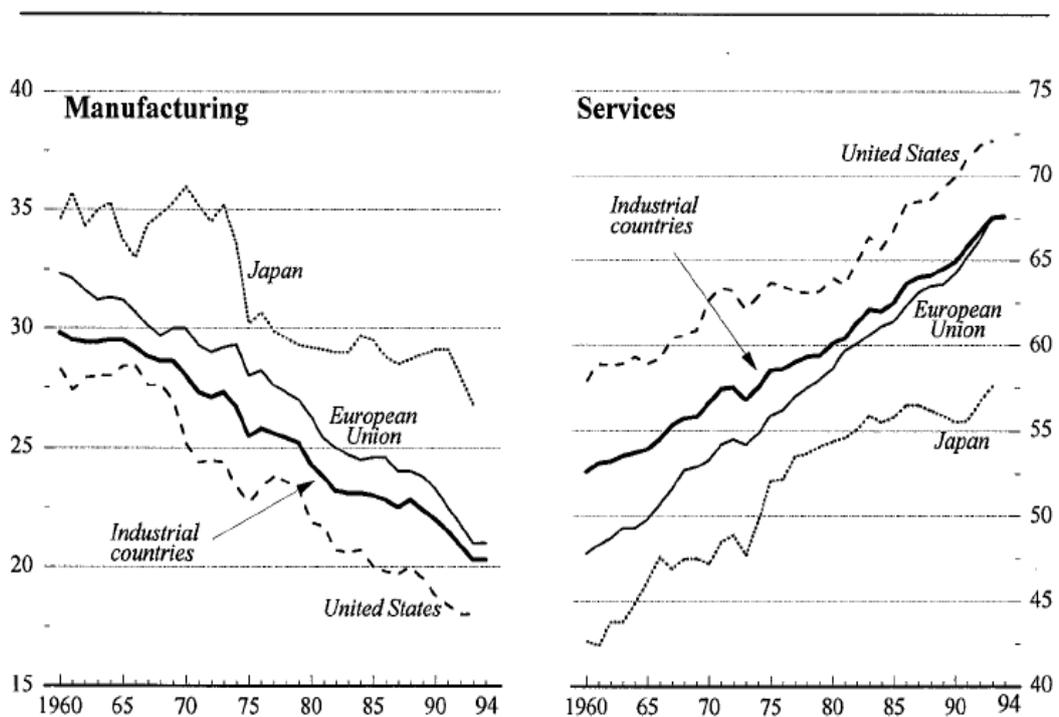
Gráfico 1 – Emprego Setorial Comparativamente ao Total da População Empregada



Fonte: Rowthorn e Ramaswamy (1997, p. 8).

O Gráfico 2 diz respeito ao valor adicionado por setor em porcentagem do PIB a preços correntes nas mesmas nações e apresenta uma situação análoga à do Gráfico 1, qual seja, o crescimento do setor de serviços em detrimento do manufatureiro. A partir desses dois gráficos, podemos afirmar que existe uma certa tendência à desindustrialização nos países mais desenvolvidos, já que o elevado aumento de produtividade do segundo setor gera um valor adicionado por trabalhador igualmente alto, aumento dos salários e diminui o volume de pessoas necessários à produção.

Gráfico 2 – Valor Agregado por Setor Comparativamente com o PIB a Preços Correntes



Fonte: Rowthorn e Ramaswamy (1997, p.8).

Um ponto importante a ser reforçado é de que o país pode estar aumentando sua produção industrial e ainda assim ser “vítima” de desindustrialização, pois essa produção, por maior que seja, pode não ser suficiente para manter o nível de participação do setor industrial na economia. Outro ponto a considerar é o fato de que os estudos foram elaborados a partir da análise de dados provenientes de países desenvolvidos, ou seja, servem como embasamento teórico para a análise do caso brasileiro, mas devemos levar em conta as características individuais do país.

Os primeiros estudos acerca do fenômeno da desindustrialização em países em desenvolvimento datam da década de 1990, quando países latino-americanos passam a sofrer as consequências dos processos de liberalização política. Os países cuja industrialização teve caráter substitutivo penaram mais, pois as novas políticas focavam em setores já desenvolvidos ou com vantagens comparativas estáticas<sup>5</sup> o que levou à especialização prematura ou à desindustrialização. Um fator que pode ser apresentado para justificar o caráter prematuro da desindustrialização nos países em desenvolvimento é que a renda per capita apresentada por eles quando do início do processo era substancialmente inferior à apresentada pelos países desenvolvidos na mesma situação.

### 3.2 ORIGENS E EFEITOS

Os fatores que desencadeiam o processo de desindustrialização podem ser internos e/ou externos e variam de acordo com as trajetórias históricas, tecnológicas e industriais de cada país. No presente trabalho vamos nos ater ao que a bibliografia apresenta como agentes causadores da desindustrialização.

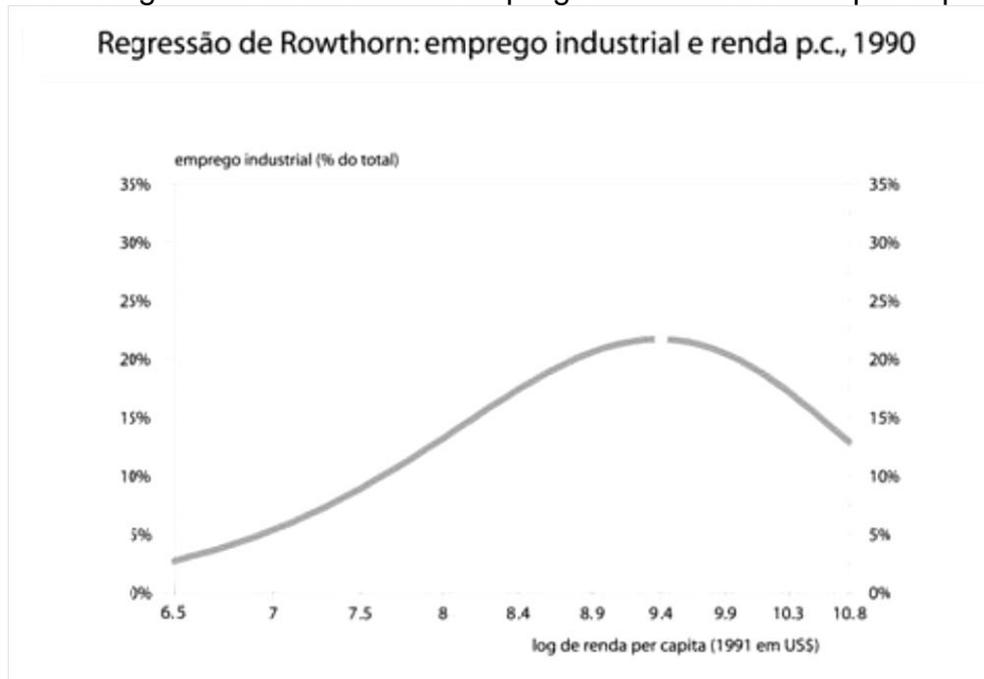
Começaremos apresentando a hipótese apresentada em Rowthorn (1994):

- “U invertido” entre o emprego industrial e a renda per capita: a desindustrialização advém da queda do emprego industrial causada pelo aumento da renda per capita, mais especificamente conforme a renda per capita aumenta, a porcentagem do emprego industrial inicialmente aumenta, depois se estabiliza e por fim cai. O autor reuniu uma amostra com 70 países e rodou uma regressão entre emprego industrial e renda para o ano de 1990, na qual ficou estabelecido o valor de U\$ 12.000,00 em dólares internacionais de 1991 como patamar que leva ao início da redução do emprego industrial.

---

<sup>5</sup> Vantagens baseadas em abundância de recursos naturais, clima, localização geográfica, mão de obra e terra de baixos custos.

Figura 1 – Regressão de Rowthorn: emprego industrial e renda per capita 1990



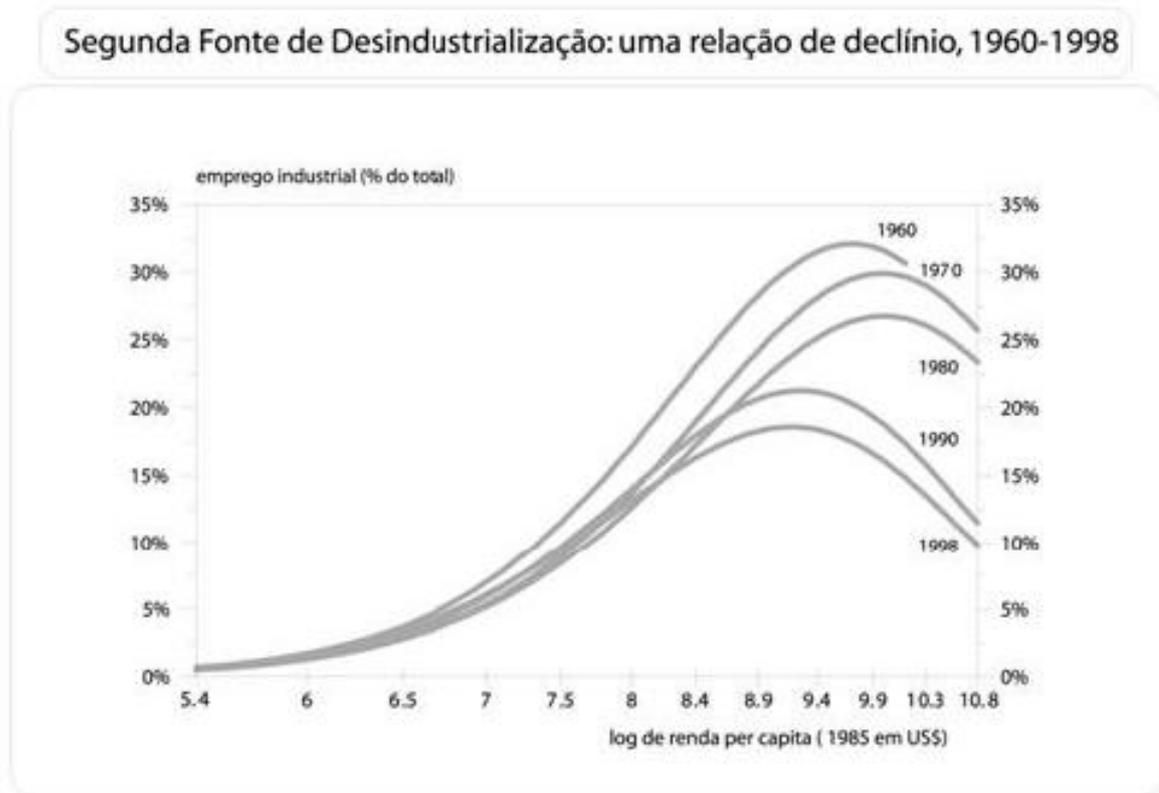
Fonte: Palma (2005, p. 6).

Palma (2005) apresenta mais três possíveis origens para a industrialização, são elas:

- Relação inversa entre renda per capita e emprego industrial. O autor acusa o “U invertido” de Rowthorn de não ser válido ao longo do tempo, e afirma que na verdade há um declínio com o passar dos anos. Ele aponta que essa hipótese é especialmente válida para países com renda média e alta, mesmo os que não atingiram o patamar da regressão e enumera alguns motivos que levariam a esse declínio. Nas palavras dele,

[a]pesar das razões para esse declínio constante, especialmente a grande queda observada durante os anos de 1980 em países industrializados, ainda precisarem ser plenamente compreendidas, as evidências até o momento indicam que sejam o resultado de uma combinação de fatores, incluindo (...) (de maneira indireta) a propagação do novo paradigma tecnológico (microeletrônica); o processo cada vez mais significativo de detalhamento da cadeia de valores que vem sendo realizado por tecnologias de multi-produtos e que está levando a realocação a países em desenvolvimento da parte de montagem do processo de produção, intensa em termos de mão de obra. Entretanto, ao menos de igual (ou maior) importância são as consequências das novas políticas econômicas dos anos 80 – especialmente a desaceleração acentuada do crescimento econômico que seguiu a implementação da marca radical dos anos 80 de políticas deflacionárias associadas ao monetarismo – e as transformações maciças institucionais e financeiras que caracterizaram a economia mundial nesse período (PALMA, 2005, p. 8-9).

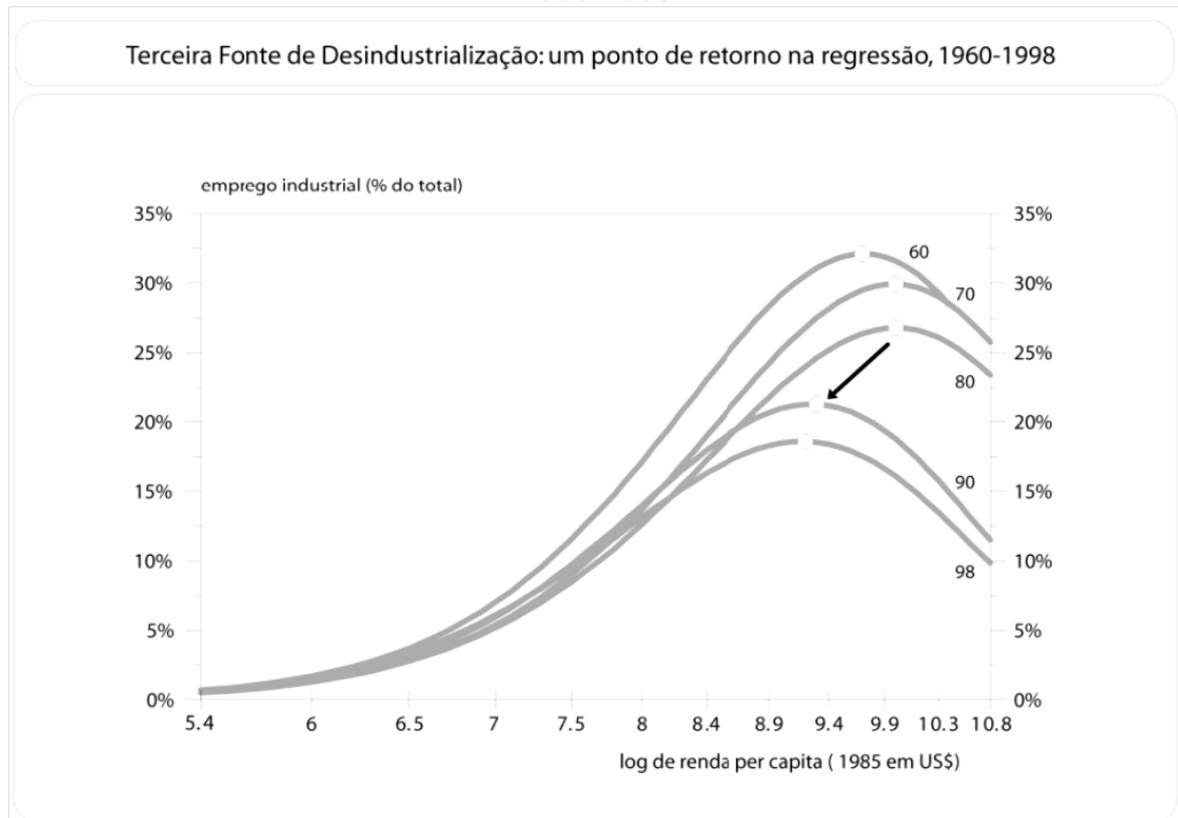
Figura 2 – Segunda Fonte de Desindustrialização: uma relação de declínio, 1960-1998



Fonte: Palma (2005, p.7).

▪ Declínio na renda per capita correspondendo ao ponto de virada da regressão: com o passar dos anos o ponto de inflexão da curva está sendo determinado por uma renda per capita cada vez menor. Considerando que na maioria dos países a desindustrialização começou na década de 1960, antes que as rendas tivessem atingido o ponto de virada, não pode ser considerada a renda como o fator desencadeador do processo, mas sim a diminuição do intervalo no qual está inserida a “U invertida”.

Figura 3: Terceira Fonte de Desindustrialização: um ponto de retorno na regressão, 1960-1998



Fonte: Palma (2005, p. 10).

▪ **Doença Holandesa:** esse conceito será abordado em detalhes ao longo desta monografia, mas, resumidamente, pode ser entendido como o aumento da exportação do setor primário e a queda do industrial. Tal situação é observada em países ricos em recursos naturais que conseguem financiar o déficit industrial com o superávit gerado pelos produtos primários, ou seja, nações que contam com vantagens comparativas na produção de bens de baixa tecnologia e insumos.

Analisando sob o ponto de vista de economias desenvolvidas, faz sentido a desindustrialização, uma vez que além de a inovação levar a um maior uso de máquinas e, portanto, menor dependência do trabalhador, há uma maior produtividade do trabalhador no segundo setor. O setor de serviços tem uma produtividade menor e assim acolhe a mão de obra oriunda da indústria. A divisão do trabalho e o aumento da especialização levam à terceirização de atividades pelas indústrias, o que colabora para o aumento da parcela de serviços. Outros fatores também foram apontados por Rowthorn e Coutts (2004), como por exemplo: i) o

papel do comércio internacional, que possibilita a importação de bens de menor valor agregado de países em desenvolvimento que oferecem um menor custo na produção e assim diminuem a geração de emprego nos países desenvolvidos; ii) o aumento da renda faz com que haja um deslocamento dos recursos disponíveis do setor primário para o terciário, ou seja, para um determinado aumento de renda o indivíduo consome mais produtos industrializados do que primários e um novo aumento levará esse mesmo indivíduo a consumir mais serviços do que bens manufaturados; e iii) a produtividade do setor manufatureiro é superior à do terceiro setor, assim o ele gera menos empregos.

Considerando os fatos apontados pela literatura econômica, o grande problema são os países que apresentaram sintomas de desindustrialização precoce, ou seja, antes que seu setor industrial estivesse plenamente desenvolvido – compatível com a hipótese de países que entram no processo com renda per capita inferior à observada nos países desenvolvidos.

No intuito de avaliar as possíveis consequências do processo de desindustrialização, destacaremos a divergência de opiniões entre economistas ortodoxos e heterodoxos apontada por Oreiro e Feijó (2010). De acordo com os autores, a ortodoxia não se preocupa com a temática da desindustrialização já que entendem que o crescimento seria resultante da acumulação de fatores e do progresso tecnológico, e que não depende da composição setorial da produção. O pensamento ortodoxo não entende que a desindustrialização seja um problema; ao contrário, para tais pensadores as políticas desenvolvimentistas de proteção às indústrias são as culpadas pela injustiça social. A corrente ortodoxa defende que a industrialização só se justificaria em um ambiente em que os bens primários apresentassem tendência à diminuição de seus preços em relação aos preços dos bens industrializados (deterioração dos termos de troca), porém nos últimos anos o que se vislumbra é o oposto, ou seja, os preços dos bens agrícolas estão aumentando em relação aos industrializados. Assim, de acordo com os ortodoxos, a indústria teria perdido seu papel como promotora do desenvolvimento em países como Brasil.

Outro ponto levantado pelos economistas ortodoxos é a respeito da desvalorização cambial que é necessária para promoção e defesa da indústria, ela teria como efeito uma redução do salário real permanente.

Em oposição ao pensamento defendido pelos economistas ortodoxos está a teoria heterodoxa, que advoga que a indústria é a força motriz do crescimento no longo prazo e a saída para superar as restrições impostas pelo balanço de pagamentos, pois ela é a responsável pela criação e propagação de grande parte das inovações tecnológicas e a elasticidade-renda de suas exportações é superior à dos produtos primários.

Oreiro e Feijó (2010, p. 223-224) apontam que o setor industrial possui algumas características peculiares, tais como:

- (i) Os efeitos de encadeamento para a frente e para trás na cadeia produtiva são mais fortes na indústria do que nos demais setores da economia.
- (ii) A indústria é caracterizada pela presença de economias estáticas e dinâmicas de escala, de tal forma que a produtividade na indústria é uma função crescente da produção industrial. Esse fenômeno é conhecido na literatura econômica como "lei de Kaldor-Verdoorn".
- (iii) A maior parte da mudança tecnológica ocorre na indústria. Além disso, boa parte do progresso tecnológico que ocorre no resto da economia é difundido a partir do setor manufatureiro.
- (iv) A elasticidade renda das importações de manufaturas é maior do que a elasticidade renda das importações de *commodities* e produtos primários. Dessa forma, a "industrialização" é tida como necessária para aliviar a restrição de balanço de pagamentos ao crescimento de longo prazo.

Assim sendo, de acordo com os autores, a ocorrência de desindustrialização teria um impacto altamente negativo sobre o crescimento de um país no longo prazo, pois seria um entrave à produção e propagação das inovações, diminuiria a geração de retornos crescentes em escala e ainda prejudicaria – ou até impossibilitaria – o equilíbrio do balanço de pagamentos.

## **4 A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E A ECONOMIA BRASILEIRA A PARTIR DOS ANOS 1990**

A globalização é um fenômeno originado no desenvolvimento do capitalismo, e ainda que alguns autores afirmem que teve seu início na Idade Moderna, com as grandes navegações, quando governos e comerciantes procuravam expandir seu poder e suas riquezas em determinadas partes do mundo, foi após a Segunda Guerra Mundial que ela foi acelerada. Na década de 1980 a globalização sofreu um forte impulso com o desenvolvimento de inovações na área de comunicação, fim da Guerra Fria e criação de órgãos internacionais e blocos econômicos, entre outros.

Partindo de um conceito amplo, define-se globalização como o processo de crescimento de interdependência entre países, onde relações culturais, econômicas, políticas e sociais são aprofundadas. Atualmente ela afeta todos os países, em menor ou maior grau e tem grande influência em áreas como comunicação, comércio internacional, desenvolvimento e acesso a novas tecnologias e mercado de trabalho.

O processo de globalização modificou o modo de vida e derrubou barreiras internacionais, é considerado um fenômeno expansionista espontâneo. Autores mais conservadores apontam como um processo de expansão da cultura ocidental e do capitalismo sobre os modos de vida e formas de produção do resto do mundo, mas de forma geral ela é entendida como um conjunto de transformações políticas, econômicas e sociais que aumenta cada vez mais a integração e a interdependência de empresas, pessoas e instituições de diferentes países.

### **4.1 AS TRANSFORMAÇÕES ECONÔMICAS EM NÍVEL MUNDIAL**

O processo de globalização pode ser analisado através de diferentes enfoques e teorias, mas, por ser o objetivo principal desta seção analisar os principais impactos da globalização na economia mundial, opta-se pelo viés econômico de suas consequências inseridas juntamente com alguns pequenos contextos e fatos históricos. Assim, de forma sucinta, pode-se dizer que, em termos econômicos, a globalização é a queda de barreiras ao comércio internacional e a liberalização do trânsito de pessoas, bens, serviços e capitais.

É importante dizer que globalização ocorrida nos anos 1980 só foi possível devido à considerável melhora da tecnologia disponível para empresas e governos. A partir de então foi possível uma maior rapidez na comunicação entre as mais diversas partes do globo com custos muito menores do que outrora. Tal questão teve claros efeitos nas questões de logística, produção e negociação de bens e serviços e foi ela, então, a grande chave que deixou aberta a possibilidade de todos os países estarem ainda mais “conectados”. Assim, o mundo experimentou um aumento da velocidade da viagem da informação que, naquele momento, mais qualificada e quase em *real time*, serviria de munição para empresas e governos utilizarem como parte da formulação de seus planejamentos estratégicos.

Apesar do aumento da tecnologia e o relativo aumento do intercâmbio geral entre os países, vale lembrar que os anos 1980 não foram dos mais tranquilos em nível mundial. A Guerra Fria, por exemplo, ameaçaria o mundo com os perigos de uma guerra nuclear até 1991, quando a dissolução da União Soviética pôs fim ao “conflito”, sem que nenhum dano, em nível mundial, fosse registrado.

Apesar de nunca terem travado batalhas diretas, URSS e Estados Unidos estavam por trás de diversos conflitos ao redor do globo, criando assim instabilidade em diversas partes do planeta. Um exemplo, na década de 1980, foi o apoio americano às forças do Talibã afegão para a defesa do território contra a invasão soviética. No passado, situações similares de batalhas “disfarçadas” entre URSS e EUA já haviam existido como, a Guerra da Coreia (1950-1953) e a Guerra do Vietnã (1955-1975), sem falar na tensa divisão da Alemanha pós-guerra que durou até a queda do muro de Berlim em 1989 (com a reunificação ocorrendo, de fato, em 1990).

Outros conflitos que marcaram a década de 1980 podem ser citados. A guerra entre Irã e Iraque, entre 1980 e 1988, e a Guerra das Malvinas (1982), entre Argentina e o Reino Unido, já governado por Margareth Thatcher (a “Dama de ferro”) são os mais representativos. Além desses conflitos, golpes militares no Caribe e na África faziam, constantemente, parte dos noticiários diários, assim como, a eterna questão palestina e israelense. Em 1981, o mundo ainda veria o atentado contra o Papa Joao Paulo II.

No âmbito econômico pode se dizer que existiram, no período brevemente anterior – os anos 1970, diversos acontecimentos que modificaram a realidade econômica global dos anos 1980, como por exemplo: a crise energética da década

de 1970, advinda dos choques do petróleo em 1973 e 1979, que levou a um novo ajustamento das economias nacionais; o fim do padrão dólar-ouro criou espaço para o surgimento de um novo sistema de taxas de câmbio, trazendo instabilidade e incerteza para moedas de múltiplos países; o aumento do fluxo de comércio internacional; e a internacionalização dos sistemas financeiros.

Em um contexto mais regional, o aumento das taxas de juros internacionais nos anos 1980 levou à crise da dívida latino-americana, trazendo um período altamente recessivo para as economias locais. A “década perdida” foi marcada pela estagnação das economias latino-americanas, queda da produtividade industrial, problemas de solvência externa e índices de crescimento econômico extremamente baixos. No cenário composto por juros em elevação e taxas cambiais flutuantes, foi necessário lançar mão de mecanismos de proteção para barrar o inevitável agravamento da instabilidade dos mercados.

Concomitantemente à recessão da América Latina, o mundo viu surgir o mercado de derivativos e inovações financeiras que permitiam aos investidores se proteger das intempéries econômicas. Houve um processo de valorização da esfera financeira em detrimento da esfera produtiva e, conseqüentemente, alterações no mercado de trabalho.

Iniciava-se, então, a década de 1990, na qual, logo em seu começo, pode-se presenciar a dissolução da URSS e, assim, o fim da Guerra Fria. As principais causas do desmoronamento da URSS foram a opressão à oposição, a supressão e limitação de muitas liberdades e direitos individuais e a falta de produtos de consumo, gerando uma incrível queda da atividade econômica no país e na qualidade de vida da população. Entretanto, apesar do fim da URSS, a Rússia herdou a força política e militar soviética e continuou como um importante ator no cenário mundial.

Desde então, o País superou a crise econômica pós-URSS e foi aos poucos se tornando cada vez mais capitalista. Recentemente vem melhorando suas performances econômicas, especialmente através dos resultados da comercialização dos seus amplos recursos energéticos, os quais utiliza, também, como uma forma de pressão política aos vizinhos ex-membros da extinta URSS e países compradores que são membros da União Europeia (EU).

Além do fim da URSS, outros fatos marcaram a década de 1990. Por exemplo, é importante lembrar que nessa década houve uma ampliação dos estados

democráticos no mundo, especialmente devido ao fim do Pacto de Varsóvia, e um aumento da atividade econômica nos países, então, chamados de primeiro mundo. Pode-se citar aqui o caso do Reino Unido que depois de uma breve recessão nos dois anos iniciais da década conseguiu uma sequência de 51 bimestres seguidos de crescimento. Os Estados Unidos, porém, foram começar a crescer somente após a segunda metade da década.

Tais eventos podem ser contrastados com os acontecimentos e fatos negativos da década e aqui, vale lembrar, a 1ª Guerra do Golfo, a guerra dos Balcãs e as diversas guerras no território africano. As guerras em solo africano, em especial, geravam crises sociais seríssimas no continente, as quais passaram a ser de conhecimento da população mundial conforme a velocidade de difusão das notícias aumentava, especialmente através do início da popularização da *internet* nos países mais desenvolvidos e em desenvolvimento.

No que tange as questões econômicas da década, o Consenso de Washington, em 1990, levou à sobreposição do liberalismo sobre o intervencionismo. Grupos de técnicos de diferentes instituições e países reuniram-se em 1989 com o objetivo de definir a origem da crise enfrentada pela América Latina e encontrar um novo caminho que propiciasse o desenvolvimento da região. Desse encontro em Washington concluiu-se que os causadores da crise eram o excesso de intervencionismo estatal e a má utilização dos instrumentos de política econômica.

O caminho apontado pelos técnicos foi uma redefinição do papel do Estado e um retorno às ideias liberais, acompanhados de propostas políticas de privatizações, defesa dos direitos de propriedade e defesa do livre mercado. Tais soluções afetaram negativamente os negócios, levando a um aumento da instabilidade dos preços relativos, das taxas de juros e das incertezas. Por causarem uma alteração no enfoque da esfera da produção para a financeira, atingiram o mercado de trabalho de forma que a mão de obra foi deslocada do setor produtivo para o de serviços. Nessa nova estrutura, a fonte de desenvolvimento econômico passou a ser o conhecimento e a tecnologia.

Neste ponto, a maior liberalização da flutuação de capitais através das nações e o próprio aumento da quantidade de circulação, muitas vezes, gerava fortes consequências aos países menos desenvolvidos e que necessitavam não apenas do fluxo, mas também da permanência destes capitais em suas economias. Instabilidades políticas momentâneas poderiam afugentar a grande parte do capital

estrangeiro em um país e derrubar a economia nacional em pouco tempo. Um caso célebre é o caso do México, que em 1995 enfrentou um levante Zapatista no estado de Chiapas, que associado a um mercado repleto de irregularidades, acabou por provocar a saída maciça de capitais e a quebra da moeda mexicana.

Não necessariamente tais consequências são apenas contra os países em desenvolvimento ou do terceiro mundo, como eram caracterizados na época. Existiram casos em que países com melhor performance econômica enfrentaram situações semelhantes às do México. Por exemplo, em 1997, a Coreia do Sul, depois de um ataque especulativo contra as moedas do sudeste asiático (Singapura, Japão e outros), precisou recorrer ao FMI para obter um empréstimo de U\$ 70,0 bilhões para fortalecer sua economia devido à desvalorização que sua moeda sofreu durante o ataque. O Brasil, no mesmo ataque, perdeu U\$ 8,3 devido à fuga de capitais<sup>6</sup>.

Com uma maior liberalização econômica e a globalização dos capitais, não foram somente os países que passaram a estar vulneráveis a situações que ocorrem muito distante de suas fronteiras. O *Barings Bank* foi o banco de investimento mais antigo em atividade em Londres até a sua quebra, que ocorreu devido às operações de um funcionário que operava especulativamente na bolsa de Hong Kong e que perdeu U\$ 1,4 bilhão, majoritariamente em atividades com contratos futuros.

Uma das novas “características” do mundo globalizado é justamente o alto nível de “contágio” que crises financeiras e políticas apresentam. Um evento, ainda que possa parecer isolado, pode afetar países muito distantes devido ao elevado grau de inter-relação que existe entre as nações na nova economia globalizada.

Evidentemente não só de “quebras” e crises que vive a globalização financeira mundial. A maior interatividade dos países e agentes permite, também, a associação de interessados para o investimento em diversas atividades em qualquer parte do mundo. A maior integração também pode permitir que, através de organismos de financiamento, empréstimos cheguem às mãos de países e companhias para a execução de projetos de importância vital e que irão gerar emprego e melhorias sociais na região. Sem tais opções, muitos países (e companhias) estariam fadados a viver sob a eterna sombra do subdesenvolvimento.

---

<sup>6</sup> Segundo dados do Banco Central divulgados à imprensa em 15/11/97 (Ver Folha de S.Paulo, 15/11/97, p.2-3.).

Durante essa década, também, se popularizaram as empresas multinacionais. Tais empresas possuíam a sede ou matriz em um país, porém atuavam, com filiais, em um ou mais países no exterior. Posteriormente o termo “multinacional” viria a ser lentamente trocado para “transnacional” juntamente com a sua forma de atuação. Agora, com o advento da tecnologia, da velocidade da informação e dos menores custos de integração (transporte e comunicação) é possível existir empresas que fabriquem cada parte de seu produto em um país diferente sendo finalmente montado em outro, ignorando fronteiras e driblando questões legais, de forma a produzir e vender com o menor custo possível. Dessa forma, as transnacionais, com suas estruturas dinâmicas e apoiadas na mobilidade de seu próprio capital já não tem vínculos com um só país, mas sim, possuem conglomerados de centros de produção espalhados pelo mundo.

Além da internacionalização das empresas, neste período pode-se observar a mudança em como os Estados interagem entre si. A constante utilização de barreiras e do intervencionismo estatal começava a dar espaço para a formação de blocos econômicos e a queda de barreiras tarifárias e não-tarifárias entre países. No cenário da época, já parecia ser consenso entre especialistas e muitos líderes mundiais que somente o capitalismo de mercado e a liberalização da economia do maior número de países possível seriam boas medidas para o desenvolvimento global da economia.

Para, de certa forma, regular o intercâmbio entre países, surgia na década de 1990, mais precisamente em 1994, a Organização Mundial do Comércio – OMC. A estrutura que hoje apresenta a OMC é fruto das rodadas de negociações comerciais do antigo GATT, que em português seria conhecido como o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio. Após a última rodada de negociações, conhecida como “Rodada Uruguai”, a OMC foi criada e seus objetivos, desde então, estão relacionados com a abertura de mercados, criação de regras para o comércio internacional e julgamento de políticas econômicas adotadas pelos países que podem ferir a livre competição internacional.

Foi, também, na década de 1990 que a UE, união econômica e política entre parte dos países do continente europeu, saiu realmente do papel. Enganam-se, porém, aqueles que pensam que foi um caminho simples e sem percalços. Para os europeus, deixar as antigas disputas de lado e considerar o vizinho um irmão sempre é uma tarefa difícil e até hoje impõem limites a já madura UE. Como dito

antes, a UE começou como Comunidade Europeia (tornando-se União em 1993) e teve seu verdadeiro início com a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), em 1951. Hoje conta com 27 países membros e, através, de inúmeros tratados vem tentando aperfeiçoar o seu mercado comum e ter, de fato, uma voz e políticas unificadas para toda a União. Hoje, 19 anos após a sua criação, a UE possui uma moeda única, o euro, controlada por um banco central europeu, um espaço de livre circulação de bens e pessoas (Espaço Schengen) e caminha para, através dos, relativamente, novos cargos criados de Alto Representante da UE para os Negócios Estrangeiros e a Política de Segurança e Presidente do Conselho Europeu, ocupados por Catherine Ashton e Herman Van Rompuy, respectivamente, ter uma maior participação e representatividade nos principais debates mundiais.

Assim como a UE, o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) também foi estabelecido nos anos 1990. O Tratado de Assunção que unia Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai foi assinado em 1991. Posteriormente, em julho de 2012, a Venezuela se juntaria ao grupo. Vale lembrar que. Atualmente, o Paraguai está suspenso em virtude do *impeachment* do antigo presidente, Fernando Lugo.

Apesar de sua criação já completar mais de vinte anos, a atuação do MERCOSUL pode ser considerada ainda fraca visto que tem produzido poucos resultados práticos. Hoje existe apenas uma união aduaneira entre os países e os argumentos dos especialistas para a demora do MERCOSUL em apresentar resultados estão no próprio elenco de países membros, já que praticamente todos apresentam interesses completamente distintos, além de unir duas forças antagônicas do continente.

Outro importante tratado de livre comércio entre países a entrar em vigor na década de 1990 foi o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA, na sigla em inglês). Como dito em seu nome, inclui os três países da América do Norte, ou seja, Estados Unidos, Canadá e México. Basicamente, foi uma ampliação do já existente tratado entre Estados Unidos e Canadá e tem como objetivo a eliminação total de barreiras após 15 anos de sua assinatura e fomentar a economia regional e sua produtividade.

Nesta década existiu, também, um grupo de países que, apesar de não formar um bloco econômico ou assinar um tratado de livre comércio, ficou muito conhecido pelo seu desempenho econômico. O grupo, chamado de “tigres asiáticos”, incluía Hong Kong, Coreia do Sul, Singapura e Taiwan, e tinha a

denominação de “tigres” devido a sua rápida industrialização através de um modelo de exportações, principalmente utilizado durante o período 1960-1990. Assim, são reconhecidos até hoje como países-modelo de rápida industrialização. Posteriormente o mesmo termo “tigre” seria utilizado para todos os países que, seguindo o mesmo modelo, conseguiam se industrializar rapidamente e melhorar substancialmente as condições de vida da população.

Após uma breve amostra do que acontecia em quase todos os continentes na década de 1990 é importante, também, ressaltar a situação do Brasil no período. Após a estabilização alcançada com o Plano Real, em 1994, e finalmente poder declarar a vitória na guerra contra a inflação, o Brasil começou a experimentar um acentuado aumento do fluxo de investimentos diretos estrangeiros. Além de um contexto internacional mais favorável existiram também modificações internas, como as privatizações e a criação de um marco regulatório, que funcionaram como atrativos para os capitais estrangeiros.

Vale lembrar a diferença entre as características dos investimentos feitos nos países periféricos, ou seja, em desenvolvimento e aqueles que são feitos nos países desenvolvidos. Como os países desenvolvidos, normalmente, possuem uma taxa de juros mais baixa, o investimento estrangeiro é, na maioria das vezes, feito diretamente no setor produtivo. Diferente é o caso dos países em desenvolvimento, que como devem pagar um prêmio ao risco do investidor estrangeiro pela fragilidade da moeda nacional, tendo assim uma taxa de juros maior, muitas vezes o capital que é atraído é de alta volatilidade, de curto prazo e especialmente especulativo. Tal situação coloca, inevitavelmente, os países em desenvolvimento em uma situação de risco no caso de crise, como no caso da crise mexicana e asiática, já mencionadas anteriormente.

Apesar de não ser objeto de estudo deste trabalho, vale lembrar que, posteriormente, nos anos 2000, muitas dessas situações aqui tratadas sofreriam drásticas mudanças. O liberalismo econômico iria perder adeptos devido às diversas crises financeiras da nova década e o intervencionismo voltaria a ser uma opção. A UE, tão consagrada nos anos 1990, enfrentaria diversos problemas com membros a beira do colapso econômico (Grécia, Portugal, Espanha e Itália, principalmente), a dívida americana se tornaria alvo de debates e os novos atores no mundo globalizado, agora, seriam os BRICs (Brasil, Rússia, Índia e China), sendo a China o

motor propulsor da economia global. Uma realidade distante daquela que poderia ser projetada nos anos 1980.

Por fim, pode-se dizer, então, que as transformações estruturais que levaram o mundo a uma nova ordem foram fruto de uma revolução tecnológica, de mudanças culturais e da formação de uma economia global. Alguns fatos ocorridos entre o final da década de 1980 e o início da de 1990 influenciaram fortemente a nova ordem mundial, quais sejam: a queda do Muro de Berlim em 1989 trouxe à tona debates acerca do fim do socialismo; em 1991 o fim da URSS e o surgimento dos novos estados soberanos; a formação de blocos econômicos como MERCOSUL, NAFTA e UE; o *boom* econômico de alguns países asiáticos (Japão, Taiwan e China, entre outros); o fortalecimento do sistema capitalista com as políticas neoliberais; e a 3ª Revolução Industrial, que trouxe avanços tecnológicos e científicos em nível mundial.

Assim, a década de 1990, década de maior importância para a continuação deste trabalho, é caracterizada pela retomada dos fluxos de capitais privados para os países em desenvolvimento, pelo fim da bipolarização ideológica, pela maior integração econômica regional, ampliação da democracia, aumento da liberalização econômica e pelo início da globalização de capitais. Como se pode observar a globalização trouxe, conjuntamente, grandes riscos e benefícios para os países em desenvolvimento na época.

#### 4.2 ASPECTOS DA ABERTURA COMERCIAL E ECONÔMICA DO BRASIL

Ainda que as correntes econômicas apontassem para os benefícios da inserção no comércio internacional, o Brasil permanecia com sua economia fechada até o início dos anos 1990, em virtude do protecionismo resultante da política de substituição de importações. Historicamente o Brasil inseriu-se no mercado mundial especializando-se em bens primários. Após a Grande Depressão, tal modelo passou a não funcionar mais e então era necessário buscar um novo rumo para a economia nacional. Com o intuito de propiciar o desenvolvimento e a sustentabilidade da indústria nascente o governo instituiu diversas medidas protecionistas que estavam em contradição com o pensamento liberal clássico. Um exemplo seria a já detalhada anteriormente teoria do inglês David Ricardo, que mostrava que a grande vantagem

do comércio seria a geração de especialização, ou seja, o país produziria o que tem maior eficiência e importaria os bens que não produz de forma tão eficiente.

Na contramão da ideia liberal estava a CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe), cujas ideias começaram a tomar força no início da década de 1940 com economistas estruturalistas como Raúl Prebisch. O autor apresentou a da Deterioração dos Termos de Troca que mostrava que os bens exportados pelos países da América Latina, ou seja, os bens primários estariam progressivamente se tornando mais baratos em comparação com os bens importados, os industrializados. Isso acontece pela diferença nas elasticidades-preço e renda desses produtos em comparação aos produtos manufaturados, com vantagem para os últimos. Assim, os países especializados em bens primários apresentariam uma diferença crescente em relação aos seus parceiros comerciais no que se refere à geração de renda. O pensamento estruturalista influenciou enormemente as políticas de desenvolvimento na América Latina após a Segunda Guerra e ele defendia a que o processo de industrialização deveria ser feito a partir da substituição das importações.

O Processo de Substituição de Importações foi uma peça chave no desenvolvimento econômico nacional entre 1930 e 1980, quando a economia brasileira enfrentou uma grave crise. O PSI trouxe consigo décadas de protecionismo, que possibilitaram aos empresários não investir em desenvolvimento tecnológico ou qualquer outro tipo de estratégia de competição. Enquanto as empresas estrangeiras passavam por atualizações diversas nos mais variados ramos, as empresas nacionais permaneciam estagnadas. Concomitantemente, a crise fiscal impediu o Estado de permanecer com sua posição de agente do desenvolvimento. Assim sendo, ficava patente a necessidade da busca por uma nova alternativa de desenvolvimento.

A década de 1980, também chamada de a Década Perdida, teve como principais características a recessão econômica, o aprofundamento do endividamento externo, o recrudescimento do processo inflacionário, a crise fiscal do Estado e o esgotamento do modelo de desenvolvimento através da substituição de importações.

Em 1989 ocorreu, nos Estados Unidos, o Consenso de Washington, que consistiu em uma reunião de economistas e técnicos que pregavam ideias liberais e defendiam um novo caminho para os países em desenvolvimento, através da criação de ambiente econômico e institucional favorável a uma trajetória de

crescimento autossustentado. Essencialmente apontaram que o caminho a ser seguido deveria ser baseado na abertura comercial e econômica, com privatizações de setores estratégicos e mudança do papel e do tamanho do Estado, que deveria atuar apenas no sentido de regular os mercados.

O diagnóstico na ocasião sobre o esgotamento do PSI apontou como grande problema a ineficiência causada pelo protecionismo, pela excessiva regulação dos mercados e pelo dirigismo estatal. Assim sendo, as medidas implementadas na década de 1990 buscavam aumentar a produtividade da economia e assim acelerar o crescimento econômico do Brasil. A nova proposta de desenvolvimento era voltada para garantir a disciplina fiscal e a liberalização comercial e econômica, buscava também redefinir o papel do Estado na economia, fazendo com que ele funcionasse apenas como um regulador da atividade econômica e não mais como uma espécie de empresário.

Dada a situação de crise e a insurreição de uma nova proposta política e econômica, o desenvolvimentismo perdeu seu lugar para o pensamento liberal. Ainda no final dos anos 1980, durante o governo Sarney, deu-se início ao processo de abertura comercial no Brasil. Tal postura foi, não apenas mantida, mas ampliada no governo Collor tentando criar um choque competitivo que obrigasse o empresariado nacional a investir em tecnologia e atualização administrativa em geral.

Em 1988 foram eliminados os controles quantitativos e administrativos sobre as importações e foi proposta uma redução tarifária sobre importação e exportação, que foi posta em vigor em 1990. Além disso, foram eliminadas várias barreiras não tarifárias, tais como a Lei do Similar Nacional e os Programas Especiais de Importação. As reformas atacaram principalmente quatro áreas em específico, a saber: comercial, privatizações, financeira e liberalização da conta capital e tributária. Como apontado por Bandeira (2002), tais reformas constituíram uma alteração na base econômica, elas afetaram o sistema de preços relativos, a alocação dos recursos e também modificaram a estrutura institucional do país.

Os anos 1990 no Brasil foram marcados pelo processo de abertura comercial e financeira e pela busca por uma maior estabilidade dos preços. O país vinha de um longo período com altas taxas de inflação e restrição às importações que foi quebrado no início dos anos 1990 com a redução das tarifas de importação. Além da diminuição nas tarifas, houve uma sobrevalorização da moeda com a

implementação do Plano Real (até 1999), que em conjunto alteraram a estrutura dos preços relativos.

O objetivo das mudanças era criar um ambiente econômico estável e que propiciasse a instalação de um círculo virtuoso de crescimento, através do aumento da entrada de capital externo e de investimento direto. Nesse contexto esperava-se que a competição nos mercados internos ficasse acirrada e que assim ter-se-ia mais acesso e estímulo ao investimento em tecnologia e bens de capital mais modernos. Entretanto, grande parcela do investimento externo foi direcionada para a compra de empresas nacionais – tanto privadas como estatais privatizadas – e a taxa de investimento da economia nacional permaneceu em um nível baixo.

As contas externas estavam desestabilizadas, as crises externas expuseram a situação de dependência do Brasil ao capital de curto prazo. O déficit em transações correntes foi aumentado por causa da valorização sofrida pelo câmbio que estava sob o mecanismo de âncora cambial e isso gerou insegurança e incerteza quanto ao financiamento via entrada líquida de capitais. Os persistentes ataques especulativos foram combatidos com elevação da taxa de juros e perda das reservas internacionais.

A necessidade de capital externo era cada vez maior, pois os déficits externos eram aumentados pelos saldos negativos na balança comercial, o pagamento de juros e as remessas de lucros ao exterior. Consequentemente as taxas de juros não baixavam e assim o ritmo de crescimento da economia mantinha-se extremamente baixo.

No que tange o processo de abertura econômica, o foco era na mudança dos critérios discricionários e subjetivos que regiam a política de importações. A postura altamente intervencionista do Estado acabava afetando de forma negativa no fluxo dos investimentos nacionais e estrangeiros, pois a falta de transparência levava a uma descrença quanto a credibilidade do país como parceiro comercial. Não obstante, o excesso de controle estatal aumenta os custos e impede o bom funcionamento dos mercados, pois os oligopólios que se formam pela falta de concorrência externa dificultam a entrada de novas firmas no mercado.

De acordo com Silber (2002), a abertura comercial buscava criar um ambiente mais competitivo e com melhor alocação de recursos, incentivar o aumento da produtividade e da especialização da produtividade, acelerar a criação e a difusão

de inovações e aumentar a taxa de crescimento do produto através da diminuição da restrição externa e do aumento dos mercados externo e interno.

A abertura comercial favoreceu a entrada de tecnologia externa levando, a importantes mudanças na estrutura produtiva, como avanços e modernizações tecnológicas e queda na verticalização do processo produtivo. A Política Industrial e de Comércio Externo (PICE) intensificou o processo de abertura econômica e privatização, ela era uma política que objetivava acabar com o modelo de industrialização por substituição de importações e retomar o nível de atividade do setor industrial, que era considerado uma condição indispensável para alcançar a estabilidade dos preços. A PICE deu fim a grande parte das barreiras não-tarifárias herdadas do PSI e definiu um cronograma para a redução de tarifas de importação. Essa política foi abandonada quando, em 1992, a atividade econômica caiu ainda mais, a inflação subiu e a crise política advinda do impeachment do presidente Collor se instalou.

Dentro das propostas iniciais a que teve mais sucesso foi a da privatização das empresas públicas. Além da receita gerada com a privatização, o fato de não precisar mais financiar empresas deficitárias colabora com o saneamento das contas do governo. Alguns dos objetivos das privatizações eram: fortalecer o balanço de pagamentos, aumentar a eficiência das empresas, estimular a competição em setores estratégicos e sustentar a estabilidade macroeconômica. As empresas foram estatizadas em diferentes grupos, na etapa inicial foram empresas ligadas à petroquímica, siderurgia e de fertilizantes, posteriormente foram incluídas empresas prestadoras de serviços. Um ponto importante a destacar foi o fim de restrições aos investidores internacionais.

As reformas comerciais e econômicas tiveram diversos resultados positivos, entre eles: aumento da concorrência, liberdade e acesso ao capital internacional, integração com a economia mundial, modernização de tecnologias já existentes, criação de inovações e aumento da produtividade.

Nesse período o Brasil também esteve imerso no processo de globalização financeira que acontecia no mundo inteiro. Uma das razões para o país fazer parte desse processo era a necessidade de tentar reverter as distorções herdadas das políticas desenvolvimentistas. Assim como acontecia no resto da América Latina, o excesso de intervenção que esteve presente até a década de 1980 interferia negativamente no nível de monetização, na qualidade do investimento privado e na

formação de poupança. Isso porque as taxas reais de juros eram negativas e a alocação do crédito seguia critérios que não estavam necessariamente alinhados com as necessidades e ideais de desenvolvimento econômicos. As outras reformas do período, a do setor financeiro buscavam aumentar a eficiência e a estabilidade das atividades financeiras, eliminando os controles que eram prejudiciais ao seu funcionamento e criando organismos legais que controlassem futuras crises.

As principais mudanças vislumbradas a partir de 1990 foram a liberação da entrada de investimento estrangeiro, de instituições financeiras internacionais e o acesso por parte dos residentes ao financiamento por meio de emissão de títulos e ações no mercado de capitais. O investimento internacional entrou através de Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) principalmente nas estatais ligadas ao setor de infraestrutura que estavam sendo privatizadas, mas também no setor químico e tecnológico. Através da Emenda Constitucional de 1994 as empresas estrangeiras passaram a ter o mesmo acesso ao crédito e aos incentivos fiscais que as empresas nacionais, além disso, a tributação sobre remessa de lucros foi reduzida.

Como resultado dessas mudanças, o Brasil recebeu uma quantidade crescente de capitais externos, que só foi abalado com as crises que vieram a assolar o mundo a partir de 1997, como a crise asiática e a russa. Após a crise de 1999, que levou preponderantemente os capitais de curto prazo embora, houve queda no volume de capitais internacionais que entravam no país principalmente por causa dos outros choques que a economia mundial sofreu.

Um último ponto a citar dentro das reformas é a tributária, que tinha como objetivo minimizar os danos causados pela estrutura tributária vigente até então à economia brasileira. A ideia é que ela fosse capaz de funcionar através de um sistema que tivesse um grau inferior de complexidade e de espaço para sonegação e que ainda assim gerasse renda suficiente para evitar déficits. Outro problema era a transferência de receitas para estados e municípios sem que houvesse como contrapartida transferência de encargos e responsabilidades.

A Comissão Executiva para a Reforma Fiscal (CERF), criada durante o governo Collor, tinha como missão elaborar um sistema tributário mais simples e menos distorcivo. A proposta era focada na tributação da renda, do patrimônio, do consumo, de transações financeiras e também em pontos ligados aos gastos do governo e previdência. Porém, as alterações propostas na estrutura de tributos

nacionais não foram levadas a cabo por causa da crise política, da deposição do presidente e do processo inflacionário.

Até 1995 o Brasil dependeu de medidas pontuais para tratar sobre o assunto, mas elas não tinham uma preocupação com eficiência e fim das distorções, seu foco era apenas promover o aumento da arrecadação. Já sob o governo Fernando Henrique Cardoso, quando o país vivenciava um período de maior estabilidade, o assunto voltou à tona. Com o intuito de sanar os mesmos problemas que já haviam sido identificados na gestão Collor, foi proposta a Emenda Constitucional 175-A, porém seu alcance era mais restrito, focava apenas na reforma da tributação do consumo no país.

Em setembro do mesmo ano foi criada a Comissão Especial de Reforma Tributária da Câmara dos Deputados, que objetivava dar seguimento na proposta, mas que não teve muita efetividade em sua missão. O país voltou a dar soluções pontuais para a questão tributária. Efetivamente a única reforma tributária levada à diante foi a da renda, ela não envolvia diferentes níveis governamentais e por isso não enfrentou tanta resistência. Tais mudanças afetaram as leis do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro líquido e buscavam não apenas simplificar o sistema como modernizá-lo.

A abertura comercial e econômica acabou por causar, ao contrário do que se esperava, um crescimento que não era suficientemente grande para garantir o saneamento das contas externas. Entre 1993 e 1995 houve taxas significativas de crescimento do PIB, a passo que a partir de 1996 uma série de crises externas impôs uma redução ao ritmo de crescimento da economia.

Mesmo com a mudança do regime cambial em 1999, não se alcançou a estabilidade cambial por causa dos efeitos acumulados da deterioração das contas externas e da liberalização econômica. Ainda que a estabilidade de preços tenha sido mantida após a depreciação do Real em janeiro de 1999 com a mudança de regime cambial, o contexto macroeconômico não colaborou para a diminuição das incertezas das empresas produtivas, pois não bastassem as altas taxas de juros domésticas tinha-se ainda a instabilidade do câmbio. De fato o setor externo evoluiu de um déficit de 2,8% do PIB em 1995, para pouco mais de 4% do PIB em 1997; somente após 2003 o país teve saldos positivos.

Tabela 2 – Indicadores Macroeconômicos: Necessidade de Financiamento, Taxa de Crescimento do PIB *per capita*, Deflator Implícito e Formação Bruta de Capital.

Anos	PIB %	PIB <i>per capita</i> %	Necessidade de financiamento percentagem do PIB	Deflator Implícito %	Taxa de crescimento da FBCF %	FBCF/PIB a preços do ano anterior
1991	1,03	(-)0,66	-1,17	416,70	-4,70	19,50
1992	(-)0,54	(-)2,15	-0,92	969,00	-6,60	17,00
1993	4,92	3,26	-0,76	1.996,15	6,30	18,70
1994	5,85	4,20	-0,92	2.240,17	14,25	20,81
1995	4,22	2,62	-2,82	77,55	7,29	21,36
1996	2,66	1,10	-3,15	17,41	1,20	20,25
1997	3,27	1,72	-4,14	8,25	9,33	20,40
1998	0,13	(-)1,36	-4,32	4,85	-0,33	19,77
1999	0,79	(-)0,71	-4,73	5,70	-7,24	18,12
2000	4,36	2,82	-4,17	8,36	4,46	18,92
2001	1,31	(-)0,17	-4,46	7,44	1,06	19,24
2002	1,93	0,44	-1,15	10,16	-4,16	18,31
2003	0,54	(-)0,91	0,72	14,99	-5,13	17,29
2004	4,94	1,03	1,95	8,18	10,92	19,60

Fonte: Elaboração do autor a partir de IBGE (2006).

Analisando a tabela acima, destacamos a coluna referente à necessidade de financiamento externo, que demonstra a dependência e vulnerabilidade externas. Ela apresenta um ritmo crescente que foi revertido apenas em 2003. Um aspecto positivo a ser considerado é o desempenho do controle da inflação, com a queda significativa do deflator implícito do PIB após 1994 com o Plano Real. O aumento em 1999 veio após a desvalorização da moeda e a troca de regime cambial, mas ainda assim mante-se sobre controle.

As decisões de investimento foram influenciadas negativamente no período pela manutenção de altas taxas de juros e do alto grau de incerteza e comprometeram o crescimento econômico. Considerando a análise da tabela, bem como dos fatos ocorridos no período, pode-se dizer que do ponto de vista macroeconômico o processo de abertura comercial e econômica brasileira nos anos 1990 acabou por tornar o país vulnerável aos choques externos. Tal fato pressionou as taxas de juros domésticas, que por ficarem elevadas durante todo o período prejudicaram o desenvolvimento econômico e o emprego cujos resultados foram, principalmente no setor secundário, extremamente negativos e também levaram ao aumento do endividamento do setor público.

Analisando especificamente a situação da indústria nesse período, Barros de Castro (2001) aponta que a abertura comercial dos anos 1990 se deu com a

indústria brasileira estando em situação adversa por causa da ineficiência microeconômica ocasionada pela manutenção de preços elevados em relação aos produtos internacionais. Segundo o autor, no período anterior ao Plano Real a preocupação primária da indústria era com sua proteção em relação à inflação, deixando as políticas de investimento produtivo em segundo plano. Ele destaca que na segunda metade da década de 80, quando outros países realizavam reformas produtivas e organizacionais, o Brasil continuava tentando proteger suas empresas no cenário inflacionário.

Nesse sentido, ainda que se infira que a abertura econômica anunciada no início da década de 1990 representava uma grave ameaça à indústria nacional, o autor destaca que esse ganho de competitividade tinha sérias dificuldades em se materializar em um ambiente que beirava a hiperinflação. Barros de Castro caracteriza o fenômeno como “abertura travada”, pois apesar da exposição à competição internacional, o contexto brasileiro não permitia uma materialização dessa superioridade. Somado isso está o fato de existirem empresas nacionais que buscaram de fato a reorganização gerencial e produtiva no início dos anos 1990, permitindo seu melhor posicionamento em termos competitivos, em face à percepção de que essa “trava” era efêmera e que eventualmente haveria exposição à competição das multinacionais.

A implementação do Real e a estabilização econômica agravariam essas ameaças e abririam de fato o imenso potencial do mercado brasileiro. Ocorreu o que o autor chama de “festa da estabilização” com a explosão da demanda, especialmente devido ao consumo proporcionado pela sobrevalorização do câmbio e conseqüente explosão das importações. A resposta da indústria nacional, segundo Barros de Castro se deu em três aspectos. Primeiro, uma intensificação do processo de modernização da gestão e de aspectos operacionais, sendo que muitas das empresas que não fizeram essa modernização tendiam a ser incorporadas pelo capital externo. Segundo, a modernização e diversificação das linhas de produtos, o que implicava uma sensível reativação dos investimentos produtivos (e nesse ponto a abertura contribuiu para a importação de equipamentos). E terceiro, a preferência por áreas com vantagens de infraestrutura, facilidade de acesso a mercados, mão de obra ou matéria prima barata e benefícios fiscais, ou seja, um movimento de realocação das plantas industriais com base em preços relativos, mas também de cunho estratégico.

Pode-se notar ainda uma diferenciação no impacto nos diferentes setores: as tradicionais, ao enfrentar a competitividade das importações asiáticas, entram inicialmente em crise, mas após uma readequação, retomam algum crescimento; as tecnológicas sofreram um impacto mais profundo, levando ao desaparecimento de várias empresas e reduzindo o nível de pesquisa tecnológica no país. Desse modo, até a desvalorização de 1999, o movimento de *catch-up* produtivo avançou intensamente no mercado interno (com um fraco desempenho das exportações), e se a abertura econômica gerou uma alta taxa de juros e ceifou o investimento produtivo, trazendo no longo prazo um ambiente recessivo, o certo é que os impactos seriam muito mais devastadores se não houvesse ocorrido a readequação industrial descrita por Barros de Castro.

Outro autor que tratou do processo de abertura comercial e econômica brasileiro foi Ricardo Carneiro (2002), que apontou que o processo de liberalização financeira no Brasil engloba dois aspectos principais e que demonstram uma interdependência: liberalização do fluxo de capitais e a privatização de grande parte do setor financeiro. No tocante à abertura ao capital externo, destacam-se as modificações regulatórias para facilitar seu fluxo (inclusive baixando o imposto sobre a remessa de lucros), que, aliadas a programas de privatizações sem restrições a estrangeiros, contribuíram para o aumento da presença de empresas externas no país. Assim, entre 1992 e 1994 privatizaram os setores de siderurgia e petroquímicos e a partir de 1995 os de telecomunicações e energia. O autor destaca ainda a privatização do setor bancário, na mesma ótica liberal de diminuir a participação do Estado na economia, aumentando a participação de empresas estrangeiras no setor bancário nacional.

Em relação ao desempenho da balança comercial, Carneiro (2002) destaca que a partir de 1990, com a liberalização comercial (e em especial com a estabilização em 1994), houve um crescimento muito mais significativo das importações do que das exportações, sendo que a partir de 1995 a balança comercial passa do superávit para o déficit. Os sucessivos déficits na balança comercial colocam em xeque o regime cambial, e em 1999 ocorre a primeira má desvalorização do real. A partir daí em 2001 o país volta a apresentar superávit devido ao crescimento do comércio mundial, valorização das *commodities* e o comércio com a China.

Cumprir destacar que a abertura comercial e econômica ocorrida no Brasil foi diferente da ocorrida em outros países, como Chile e Argentina, pois não se deu em um ambiente economicamente estável e também não houve liberalização do mercado de bens e serviços para apenas depois liberalizar o mercado de capitais, elas ocorreram concomitantemente.

A abertura trouxe benefícios para os consumidores pela maior disponibilidade de bens e serviços, com melhores preços e tecnologia. Entretanto, teve impactos negativos sobre o nível de emprego. A abertura também provocou um desafio exemplar para os produtores locais, tendo se dado sem que os fatores de competitividade sistêmica fossem adaptados. Estes, ao contrário dos concorrentes internacionais, foram prejudicados com tributação e juros elevados, carência de infraestrutura e excessiva burocracia.

#### 4.3 MUDANÇAS ESTRUTURAIS DA BALANÇA COMERCIAL

Conforme citado anteriormente, durante o processo de industrialização da economia brasileira o mercado nacional apresentava como principal característica um forte protecionismo às empresas nacionais nascentes, o que ocasionava um amplo desestímulo às importações. Tal quadro só viria a dar sinais de mudança em 1988, quando o governo adotou as primeiras medidas de liberalização do comércio e da economia, especialmente por meio da redução das taxas de importação e diminuição de algumas barreiras não tarifárias. A abertura do comércio viria a se consolidar com o governo Collor, logo na primeira parte da década de 1990, quando a maioria das restrições não-tarifárias a produtos importados seria removida e, também, seria programada uma agenda para a diminuição das alíquotas de importação. Além disso, quase todos os regimes especiais de importação viriam a ser revogados.

Todas essas mudanças refletiram posteriormente na balança comercial e também no endividamento externo brasileiro. Logo no início dos anos 1990, o Brasil viu seus consideráveis superávits comerciais se transformarem em déficits, sendo, a partir de então, o déficit na Balança de Transações Correntes uma situação quase corriqueira. Foi nesse período que, com o objetivo de cobrir os déficits na conta de transações correntes, o governo se viu obrigado a aumentar seu endividamento externo.

As mudanças na estrutura econômica nacional deveram-se em grande parte ao novo panorama mundial da época. A década de 1990 foi marcada pela forte presença de nova filosofia de livres mercados e menor participação estatal na economia. Assim, em um misto de pressão, desespero e otimismo os países latino-americanos, inicialmente a Argentina e o México, seguidos posteriormente pelo Brasil, aderiram às ideias liberais ditadas pelo Consenso de Washington. Efetivamente, o que se viu em todos os países foi uma abertura comercial e financeira muito veloz, que foi considerada até prematura por alguns, seguida de um impressionantemente vultoso aumento das importações e dos influxos de capitais estrangeiros.

De acordo com o apontado por Baumann (2001), os países latino-americanos percorreram diferentes caminhos e optaram por diferentes abordagens quando da implementação inicial das reformas. Essencialmente as reformas partiam de quatro suportes teóricos básicos, quais sejam:

- a) a) a liberalização econômica reduz as ineficiências causadas pela má distribuição e pelo desperdício de recursos;
- b) a liberalização econômica funciona como um propulsor para o processo de aprendizagem;
- c) as economias voltadas ao exterior têm mais condições de enfrentar e superar os choques externos adversos;
- d) os sistemas econômicos baseados no mercado seriam menos predispostos a atividades que tenham fins rentistas e que sejam geradoras de desperdícios.

Aliado à abertura comercial, outro fator relevante para o aumento da vulnerabilidade externa brasileira e, conseqüentemente um fator extra de preocupação para as contas do governo, foi a implantação do Plano Real, já que o plano contava com o auxílio de uma âncora cambial. Assim, o primeiro resultado visível, após a entrada em vigor do Plano Real, foi uma apreciação cambial no segundo semestre de 1994, que atingiu a balança comercial de maneira feroz e, conseqüentemente, também afetou as transações correntes do país, em 1995. Após a brusca abertura comercial da década de 1990, a economia brasileira ficou exposta

à concorrência internacional e a balança comercial apresentou os reflexos diretos da taxa de câmbio corrente e da situação das outras economias do mundo.

Os estudos da balança comercial brasileira no período apresentam claramente o ponto de inflexão que os resultados da balança apresentaram após a entrada em vigor do Plano Real. Os motivos de tal inflexão são dois e se relacionam entre si:

- a) a importância do aumento da importação de bens para ajudar a estabilização dos preços; e
- b) a apreciação do câmbio estimulou importações e, concomitantemente, desestimulou as exportações.

Acerca dessa situação, Batista Jr. (2000, pág. 110) afirma que “O efeito da desindexação foi reforçado pelo uso agressivo e (...) temerário da taxa de câmbio e da abertura às importações como instrumentos de combate às pressões inflacionárias.”.

É muito importante ressaltar que a mistura entre a forte apreciação cambial e a brusca abertura às importações dificilmente seria possível em um ambiente em que não houvesse uma grande oferta de capitais externos, pois eles permitiram que o governo financiasse os crescentes déficits em transações correntes que eram fomentados pelos déficits comerciais.

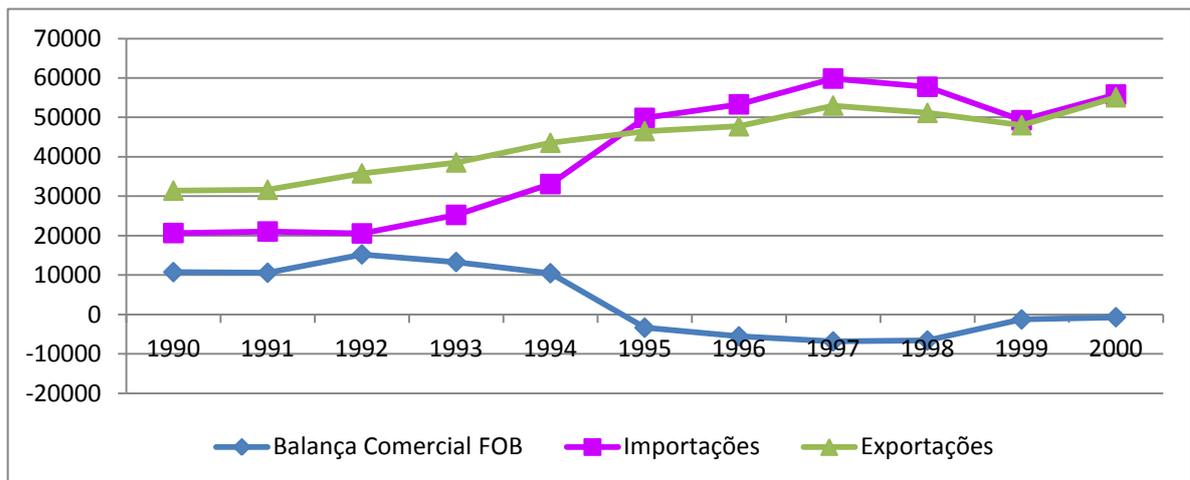
Uma forma de visualizar a evolução da balança comercial brasileira na década de 1990 é avaliar a Tabela 3 e o Gráfico 3, que mostram através de dados estatísticos extraídos do site do Banco Central o, já mencionado, significativo crescimento das importações resultante da abertura comercial e da apreciação cambial.

Tabela 3 – Evolução da Balança Comercial Brasileira (1990-2000)

Ano	Balança Comercial FOB	Importações	Exportações
1990	10752	20661	31414
1991	10579	21041	31620
1992	15239	20554	35793
1993	13307	25256	38563
1994	10467	33079	43545
1995	-3351	49858	46506
1996	-5554	53301	47747
1997	-6848	59838	52990
1998	-6604	57744	51140
1999	-1261	49272	48011
2000	-698	55783	55086

Fonte: Elaborado pela autora, a partir de Banco Central do Brasil (2001).

Gráfico 3 – Evolução da Balança Comercial Brasileira (1990-2000)



Fonte: Elaborado pela autora, a partir de Banco Central do Brasil (2001).

Fica bastante claro que os estímulos (ou o fim aos desestímulos) às importações surtiram efeito. No período compreendido entre 1990 e 2000 houve um crescimento das importações na ordem de US\$ 35 bilhões, o que corresponde a um aumento de cerca de 175% em dez anos. No que diz respeito às exportações, pode-se verificar que elas passaram de US\$ 31 bilhões em 1990 para US\$ 55 bilhões em 2000, equivalente a aproximadamente 77%. A diferença entre as taxas de crescimento de importações e exportações acarretou, já em 1995, a uma inflexão na balança comercial que, em números, representou a troca de um superávit de mais de US\$ 10 bilhões em 1994 por um déficit que ultrapassava US\$ 3 bilhões em 1995.

Como já apresentado anteriormente, o déficit comercial gerou um comprometimento nas transações correntes brasileiras que agora passaram a ser deficitárias, obrigando o governo a recorrer ao financiamento externo. Esse quadro levou ao incremento dos empréstimos e financiamentos que alimentavam o aumento do endividamento externo brasileiro, mesmo sendo feitas amortizações de maneira contínua e crescente, bem como as reservas.

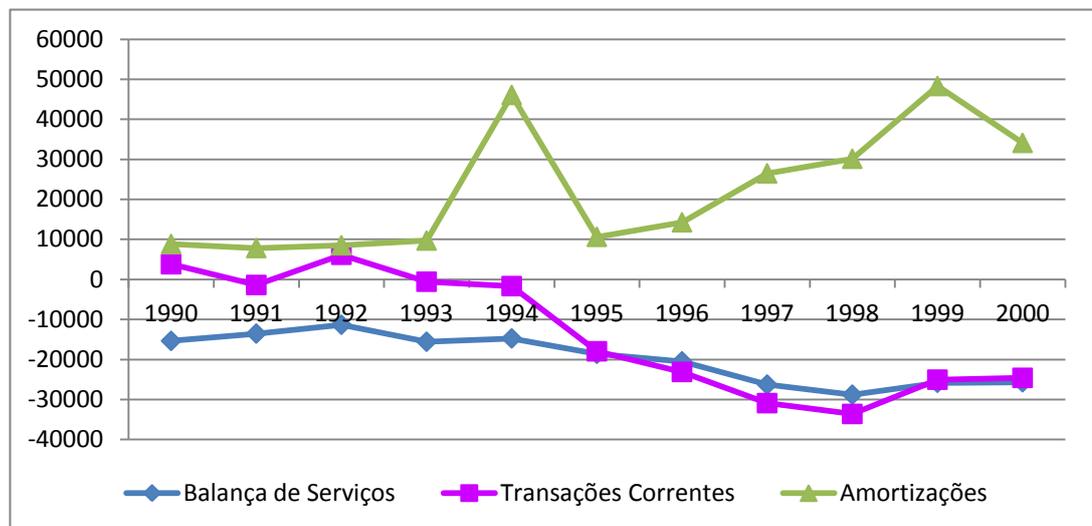
Um outro ponto chave é a análise evolução da balança de serviços, para que fique clara a sua contribuição para o déficit em transações no período.

Tabela 4 – Serviços, Transações Correntes e Amortizações do Brasil na década de 1990

Ano	Balança de Serviços	Transações Correntes	Amortizações
1990	-15369	3782	8826
1991	-13542	-1407	7827
1992	-11338	6144	8513
1993	-15585	-592	9700
1994	-14743	-1688	46078
1995	-18595	-17972	10624
1996	-20483	-23136	14258
1997	-26284	-30916	26479
1998	-28800	-33625	30127
1999	-25829	-25062	48304
2000	-25706	-24608	34093

Fonte: Elaborado pela autora, a partir de Banco Central do Brasil (2001).

Gráfico 4 – Serviços, Transações Correntes e Amortizações do Brasil na década de 1990



Fonte: Elaborado pela autora, a partir de Banco Central do Brasil (2001).

Analisando o Gráfico 4, é possível constatar que, realmente como apresentado anteriormente, o fator decisivo para o surgimento dos déficits em transações correntes em 1995 foi o déficit na balança comercial (que é possível ser observado na Tabela 4, quando passa de superávit de US\$ 10,4 bilhões em 1994 para um déficit de US\$ 3,3 bilhões em 1995). De qualquer forma, é importante notar que, a partir de 1994, o Brasil passa a apresentar um forte e constante crescimento do déficit na balança de serviços, o que acabou colaborando, também, para o aumento do déficit em transações correntes. Essa situação tem raízes no maior endividamento do país a partir de 1994, o que acaba por criar um círculo vicioso.

Uma forma de entender a fragilidade externa do país e sua grande suscetibilidade às consequências dos choques externos é através de um fluxo, qual seja: as aberturas comercial e econômica levam à apreciação cambial, que acaba causando déficit comercial e déficit em transações correntes; com esse quando instalado o governo precisa recorrer ao financiamento externo para sanar seu endividamento e acaba por assumir uma despesa maior com juros e dividendos, acarretando em déficit dos serviços. Dessa forma, é visível que o principal e mais danoso efeito da abertura comercial e da apreciação cambial para as contas brasileiras foi o endividamento externo.

Completando a análise pode-se ver também que no Gráfico 4 a evolução das despesas externas é bem apresentada, já que discrimina o valor das transações

correntes e dos pagamentos das amortizações da dívida externa pelo Brasil. Mais uma vez, pode ser notada a inversão das transações correntes de superavitárias ou de relativamente equilibradas para deficitárias a partir de 1995 (primeiro ano do plano real). Como apontado no referido Gráfico, as transações correntes vão de um déficit de US\$ 18 bilhões em 1995, para um de US\$ 33 bilhões em 1998. Concomitantemente, aumentam também as amortizações a partir de 1995 devido ao crescimento do endividamento para sanar o déficit em transações correntes.

Então, como já dito anteriormente, as mudanças estruturais no balanço de pagamentos brasileiro foram forjadas através das marcas da atuação de um círculo vicioso do recorrente endividamento brasileiro, já que era necessário o aumento contínuo do endividamento externo para o pagamento das despesas externas contraídas anteriormente. Assim, no mercado se encontravam os donos de créditos internacionais que disponibilizavam os recursos e o Brasil, extremamente carente de divisas e sujeito ao pagamento de taxas de retorno estratosféricas.

#### 4.4 “DOENÇA HOLANDESA” E DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Na análise do processo de desindustrialização da economia nacional é recorrente o uso do termo “doença holandesa”, então, antes de fazermos qualquer menção a essa possível relação vamos definir o conceito, as origens e a ligação de tal fenômeno com o processo de desindustrialização. O termo foi usado em 1977 em um artigo da revista *The Economist* que tratava sobre os efeitos da descoberta de depósitos de gás natural na economia holandesa. Nos anos 1960 foram encontrados imensos depósitos de gás natural na Holanda e eles foram direcionados para exportação. Ocorre que a entrada maciça de divisas no país valorizou o florim holandês e assim as exportações de outros produtos foram prejudicadas, o que acabou gerando um movimento de desindustrialização no curto prazo.

De acordo com Bresser-Pereira e Marconi (2008) o primeiro modelo de doença holandesa pode ser definido da seguinte forma:

Nele, existem três setores: o de produtos não comercializáveis, o de produtos comercializáveis que cresce rapidamente (extração de produtos naturais ou produção de grãos, por exemplo, nos quais o país possui vantagens comparativas) e o de comercializáveis que cresce mais lentamente (indústria e demais setores da agricultura e extração). O setor que produz recursos naturais (comercializáveis que cresce à frente dos

demais) tende a expandir rapidamente suas receitas de exportação, o que leva à apreciação da taxa de câmbio (ambos fatores contribuem para elevar a renda, incluindo a dos assalariados, e a demanda interna) e, por consequência, ao desestímulo à exportação no setor de manufaturados (comercializáveis que crescem mais lentamente). Uma parcela dos fatores produtivos é deslocada para o setor que produz recursos naturais e para o setor de não comercializáveis (neste caso, devido ao aumento da renda interna) e, ainda que a produção de manufaturados se desloque para o mercado interno, pode ocorrer um processo de desindustrialização em virtude da redução das vendas externas deste último e do aquecimento dos demais setores (BRESSER-PEREIRA e MARCONI, 2008, p. 7-8).

Observou-se mais adiante que a Holanda foi capaz de reverter os efeitos negativos desse processo e voltou a ter aumento da participação das manufaturas na sua pauta exportadora. Entretanto, o termo doença holandesa permaneceu vinculado à ideia de um país que possui uma quantidade significativa de determinado recurso natural que cria vantagem comparativa para ele e acabam por levar à especialização na produção, abandonando o processo de industrialização ou mesmo se desindustrializando. Bresser-Pereira aponta que esse excesso de recurso natural causa uma sobre-apreciação crônica do câmbio que não corresponde à taxa de câmbio que serviria como estímulo às outras indústrias. Assim, a doença holandesa funciona como um entrave para novos investimentos constituindo uma falha de mercado, pois determina a existência de duas taxas de câmbio, a de equilíbrio corrente e a de equilíbrio industrial. Ou seja, uma determinada pelo custo marginal de produção do bem que gera a doença e a outra que possibilita a produção de outros bens no país. Além disso, o excesso de disponibilidade de determinado bem primário a um preço muito baixo geram rendas ricardianas. Bresser-Pereira destaca que o grande problema da doença holandesa é a diferença entre as duas taxas de câmbio.

O economista Thorvaldur Gylfason mostrou que o fato de um país possuir vantagem comparativa em um recurso natural não obrigatoriamente acarretará em prejuízo ao setor industrial. Pelo contrário, há a possibilidade de o país tirar vantagem dessa situação e impulsionar o desenvolvimento econômico. Isso é possível desde que consiga identificar os riscos da doença holandesa e combata-os.

A abundância de commodities pode levar o país a se voltar para um modelo industrial intensivo em recursos naturais, ou seja, com um nível inferior de qualificação e desenvolvimento tecnológico. O conforto advindo do ganho de vantagens comparativas por causa de uma commodity de alto preço no mercado internacional pode barrar o investimento em capital físico e humano. A grande

questão desse tipo de bem é que são esgotáveis e escassos, via de regra, assim possibilitam aos países se sustentarem apenas por um curto período de tempo, assim mais tarde essa especialização em recursos naturais e abandono do desenvolvimento da economia de uma forma que englobe outros setores pode tornar-se prejudicial.

Conforme explicado no ponto 3.2 do presente trabalho, Palma abordou a temática da doença holandesa como um tipo de desindustrialização. Nas palavras do autor:

(...) a doença holandesa não é vista como simplesmente "excedendo" a desindustrialização, mas sim como um tipo específico de excesso, associado ao movimento de um processo de desindustrialização típico de países que seguem uma pauta de industrialização que visa à geração de um superávit comercial industrial para um processo de desindustrialização típico de países capazes (e satisfeitos) de gerar um superávit comercial de produtos primários ou serviços. Em geral, a mudança entre os dois tipos de processos de desindustrialização ocorreu por uma de três diferentes razões: (i) a descoberta de recursos naturais (por ex., a Holanda); (ii) o desenvolvimento de atividades de exportação- serviços, principalmente turismo e finanças (por ex., Grécia no primeiro e Hong Kong SAR no segundo); e, por último, (iii) mudanças na política econômica, que trouxeram os países que estavam acima da sua posição Ricardiana natural de volta para sua posição de vantagem comparativa tradicional (estática) (por ex., Chile, Brasil e Argentina) (PALMA, 2005, p. 21).

Em outras palavras, os três diferentes tipos apontados pelo autor seriam: casos clássicos como o da Holanda, cuja doença foi causada pela descoberta de bens naturais de alto preço no mercado internacional; desenvolvimento de novos serviços para exportação, como o turismo em locais como Chipre e Malta e setor financeiro na Suíça, por exemplo; e o caso dos países da América Latina, que já tinham as vantagens comparativas mas não sofriam da doença holandesa em virtude de medidas protecionistas de seus governos durante o período em que realizarão o Processo de Substituição de Importações.

Vamos nos ater ao terceiro tipo de doença holandesa, pois é nesse que o Brasil está englobado e é o mote do presente trabalho. Pode-se dizer que ele veio a tona quando, ao final da década de 1980 e início da década de 1990, os princípios do liberalismo tomaram conta do cenário mundial e levaram as economias latino americanas a abrirem seus mercados, o que pôs fim aos controles não-tarifários, alfandegários e cambiais que desestimulavam as importações e protegiam a indústria nacional.

No caso brasileiro houve um crescimento significativamente superior nos preços relativos das commodities (em comparação com os bens manufaturados) que em conjunto com o alto diferencial entre as taxas de juros externa e interna, colaboraram, a partir de 2003, para o processo de apreciação da taxa de câmbio e para o aprofundamento dos efeitos da doença holandesa no país. Não há especialização da produção em um bem específico, pois o país possui uma estrutura industrial consolidada e nenhum recurso é abundante ao ponto de gerar uma renda ricardiana elevada o suficiente. Porém, se considerarmos o fluxo dos fatores de produção para os setores atrelados à produção das commodities que geram vantagens relativas para o país podemos dizer que há um processo de desindustrialização causado por doença holandesa.

Uma forma de identificar a presença desse processo é através da análise dos dados de exportação, importação e balança comercial de setores cujos bens estão separados em dois conjuntos, a saber: o de commodities que poderiam ser fonte de doença holandesa no Brasil e o de produtos manufaturados.

Para melhor entender o processo vamos analisar os dados da Tabela 5 que está dividida em dois grupos principais referentes a commodities e bens manufaturados. No grupo de commodities estão as agrícolas, as minerais e as industrializadas decorrentes da atividade agrícola ou da extração mineral. Já no grupo de manufaturados têm-se os produtos com baixo e médio-baixo conteúdo tecnológico e médio-alto e alto conteúdo tecnológico, de acordo com a definição Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). A Tabela conta com dados dos seguintes anos: 1992, por ser o período imediatamente posterior ao processo de abertura nacional; e 2002, pois foi o ano em que houve um aumento significativo no preço dos bens primários exportados – e potencialmente quando houve agravamento da doença holandesa em virtude da diferença entre as taxas de câmbio já citadas.

Tabela 5 – Saldo da balança comercial segundo produtos que originam (*commodities*) e são afetados pela doença holandesa (manufaturados)

	Valores em US\$ bi	
	1992	2002
Commodities	11	16,1
Commodities Agrícolas	3,8	9,8
Commodities Minerais	-1,3	1,1
Commodities Agrícolas Industrializadas	3,5	3,9
Commodities Minerais Industrializadas	5	1,4
Manufaturados	4	-4
Manufaturados Baixa e Baixa-Média Tecnologia	4,7	6
Manufaturados Média-Alta e Alta Tecnologia	-0,7	-10,1
Total	15	12,1

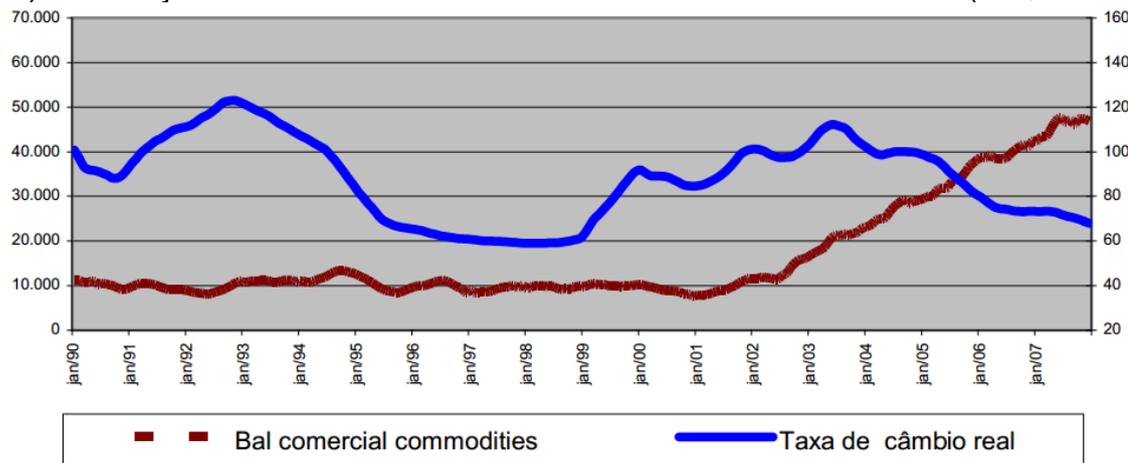
Fonte: Elaborado pela autora, a partir de Funcex (2008).

A Tabela 5 mostra melhora no saldo da balança comercial de commodities entre 1992 e 2002 e uma piora do déficit dos manufaturados; no grupo das commodities o grande destaque fica para as commodities agrícolas que sofrem um incremento na ordem de US\$ 6,0 bilhões, já nos manufaturados o destaque é para o resultado negativo da fatia que incorpora média-alta e alta tecnologia, que passa de um déficit de US\$ 0,7 bilhão para um de US\$ 10,1 bilhões. Esse tipo de bem manufaturado é o que detém o maior potencial de geração e difusão de inovações e tecnologias, assim é o que tem mais capacidades de gerar ganhos de produtividade e liderar o caminho do desenvolvimento. Tais dados deixam claro que a partir de 1992 o que se desenha é que, com o fim da políticas de neutralização da doença holandesa, haverá queda nas condições de competitividade da indústria nacional.

Ao compararmos o saldo da balança comercial dos grupos com o comportamento da taxa de câmbio real, fica ainda mais clara a hipótese do aprofundamento da doença holandesa. A Figura 4 evidencia que o comportamento do saldo da balança comercial se manteve razoavelmente estável no período entre 1992 e 2001 e que em 2002 teve um aumento significativo. O fato que o comportamento ser razoavelmente independente do apresentado pela taxa real de câmbio no período é mais um indício do aprofundamento da doença holandesa. Quando isso acontece por causa da melhoria das relações de troca do país, a apreciação da taxa de câmbio não irá – necessariamente – atrapalhar o desempenho commodities que dão origem ao problema. A Figura 5 deixa clara a relação entre o comportamento do saldo da balança comercial de manufaturados e

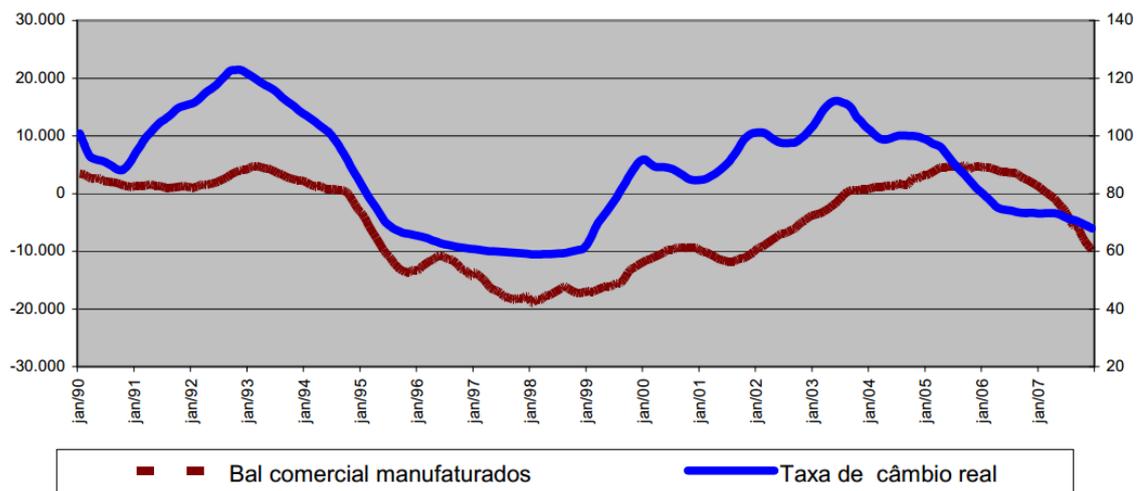
a taxa de câmbio. Após a apreciação cambial de 2003 o déficit comercial dos bens manufaturados passa a aumentar proporcionalmente. Novamente, reforça-se a suspeita de doença holandesa, pois ao contrário das commodities, o comportamento dos produtos manufaturados está intimamente ligado a uma taxa de câmbio competitiva.

Figura 4 – Índice da Taxa de Câmbio Real Efetiva (média 12 meses, dez 2003 = 100) e Balança Comercial Acumulada em 12 meses de Commodities (US\$ milhões)



Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008, p. 13).

Figura 5 – Índice da Taxa de Câmbio Real Efetiva (média 12 meses, dez 2003 = 100) e Balança Comercial Acumulada em 12 meses de Produtos Manufaturados (US\$ milhões)



Fonte: Bresser-Pereira e Marconi (2008, p. 13).

Existe por parte de alguns economistas uma negativa em relação à presença de desindustrialização advinda da doença holandesa, eles advogam que não houve

queda nas exportações de manufaturados. Tal defesa é verdade se considerarmos que de acordo com a Tabela 6 houve praticamente manutenção do percentual de manufaturados no total das exportações. Porém, nessa análise levaremos em consideração a participação do saldo comercial de manufaturados, pois o país pode estar sendo vítima de desindustrialização mesmo que as exportações de manufaturados permaneçam em alta, pois pode acontecer é uma perda relativa da participação dos manufaturados em relação às commodities.

Tabela 6 – Participação % de commodities e manufaturados nas exportações e importações totais

<b>Exportações</b>					
	<b>1992</b>	<b>1996</b>	<b>1999</b>	<b>2002</b>	<b>2007</b>
Commodities	56,5	57,2	53,1	54,4	58,9
Manufaturados	43,5	42,8	46,9	45,6	41,1
<b>Importações</b>					
	<b>1992</b>	<b>1996</b>	<b>1999</b>	<b>2002</b>	<b>2007</b>
Commodities	44,4	35	30,2	34,2	38,1
Manufaturados	55,6	65	69,8	65,8	61,9

Fonte: Elaborado pela autora, a partir de Funcex (2008).

#### 4.5 A TENDÊNCIA DE REPRIMARIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A existência de indícios sobre a doença holandesa no país pode ser observada a partir da análise da estrutura produtiva e das exportações. A entrada de capitais, ao afetar o comportamento da taxa de câmbio, altera a competitividade dos setores produtivos nacionais se comparados com os seus concorrentes externos. A tendência à valorização da moeda se reflete como um aumento relativo dos preços dos bens produzidos internamente. As exportações de manufaturados se tornam mais caras, o que diminui a parcela do mercado internacional atendida pela produção interna. Paralelamente, ao diminuir o custo das importações, aumenta-se a concorrência no mercado nacional, com favorecimento dos produtos externos em detrimento dos nacionais. A crescente concorrência reduz as margens de lucro das empresas nacionais, inibindo investimentos adicionais. Caso essa situação se mantenha, os produtores podem ser obrigados a sair do mercado.

Dessa forma, a valorização da moeda tem impactos diretos sobre a conformação e evolução da estrutura produtiva nacional e, também, sobre as

exportações. A partir de uma análise do desenvolvimento da estrutura produtiva ao longo do tempo é possível observar se os efeitos de uma “doença holandesa” se manifestaram sobre o parque industrial nacional. Nesse sentido, as exportações teriam um comportamento análogo, de modo que a perda de competitividade da indústria nacional se manifesta como uma queda relativa das exportações de manufaturados em relação ao total das exportações nacionais.

Uma abordagem sob esta perspectiva pode ser encontrada em Nassif (2008), que procura identificar como se deu a evolução da estrutura produtiva e das exportações industriais entre 1996 e 2005. Para tanto, os diferentes segmentos industriais são classificados por tipo de tecnologia empregada em seu processo de produção, de acordo com a tipologia sugerida pela OECD (1987), inspirada na taxonomia elaborada por Pavitt (1984). Essa taxonomia relaciona os diferentes tipos de tecnologia com os fatores preponderantes na produção. Esses fatores, na medida em que refletem características específicas dos segmentos produtivos, condicionam a evolução competitividade destes setores tanto no curto quanto no longo prazo.

A taxonomia apresenta cinco tipos diferentes de indústria: as que apresentam técnicas produtivas intensiva em recursos naturais; as intensivas em trabalho; intensivas em escala; as de tecnologia diferenciada e, por último, os setores baseados em ciência. Quanto às primeiras, o principal fator competitivo é o acesso a recursos naturais abundantes. Nas indústrias intensivas em trabalho, o ponto mais relevante é a disponibilidade de mão de obra de baixa e média qualificação, o que garante custos relativos reduzidos se comparados a outros países. Nos segmentos intensivos em escala, as plantas produtivas são caracterizadas por indivisibilidades tecnológicas, o que torna crucial a capacidade de alcançar altos níveis de produção que garantam o aproveitamento da capacidade instalada. Nos segmentos de tecnologia diferenciada, os produtos são fabricados para atender à padrões específicos de demanda, enquanto nas indústrias baseadas em ciência o principal fator competitivo é a rápida aplicação de pesquisa científica ao processo produtivo.

Dentro dessa segmentação, os setores intensivos em trabalho geram maior volume de emprego, visto que o aumento do investimento implica em um acréscimo mais expressivo de mão de obra. As indústrias com tecnologias intensivas em escala, diferenciadas e baseadas em ciências apresentam menor geração líquida de emprego, visto que utilizam tecnologias capital-intensivas, de modo que a relação capital trabalho é mais elevada. Ainda que a geração de emprego por unidade de

investimento seja menor, a aplicação mais intensiva de tecnologia implica em maiores encadeamentos produtivos, o que constitui um estímulo para o desenvolvimento de segmentos complementares a partir do adensamento da cadeia produtiva. A maior incorporação de tecnologia acarreta em ganhos adicionais de produtividade para esses setores, o que favorece tanto o processo de acumulação de capital dentro do setor, quanto a difusão tecnológica para outros segmentos da economia. Além disso, o maior conteúdo tecnológico se manifesta como possibilidade de diferenciação do produto no mercado, aumentando as elasticidades-renda e preço dos mesmos.

Nesse sentido, a análise do comportamento da indústria brasileira ao longo do tempo permite observar quais os segmentos que ganharam importância relativa, bem como o grau de concentração da estrutura produtiva nos diferentes segmentos tecnológicos. Para tanto, utiliza-se a composição do valor adicionado da indústria brasileira no período 1996-2004.

Tabela 7 – Composição do Valor Agregado na Indústria Brasileira por Tipo de Tecnologia no Período 1996-2004 (%) continuação

(continua)

Setores industriais com tecnologia	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Baseada em recursos naturais</b>	<b>32,7</b>	<b>32,09</b>	<b>33,36</b>	<b>36,79</b>	<b>38,32</b>	<b>39,15</b>	<b>40,05</b>	<b>42,47</b>	<b>40,1</b>
Extração de carvão mineral	0,07	0,08	0,08	0,07	0,08	0,06	0,06	0,06	0,07
Extração de Petróleo gás e serviços relacionados	0,03	0,03	0,05	0,04	0,05	0,09	0,25	0,32	0,34
Extração de minerais metálicos	1,46	1,55	1,87	2,28	2,07	2,21	2,28	2,22	2,52
Extração de minerais não-metálicos	0,68	0,62	0,65	0,62	0,58	0,58	0,56	0,56	0,52
Alimentos e bebidas	17,22	17,53	17,69	16,45	14,05	16,09	16,26	16,2	15,22
Produtos do fumo	1,1	1,03	0,95	1,04	0,8	0,87	0,85	0,78	0,73
Preparação do couro	0,3	0,28	0,23	0,25	0,22	0,31	0,36	0,33	0,34
Produtos de madeira	1,11	1,13	1,1	1,39	1,2	1,26	1,41	1,68	1,69
Fabricação de papel e outras pastas para fabricação de papel	0,67	0,52	0,44	0,82	1,16	0,9	1,08	1,02	0,67
Fabricação de coque e refino de petróleo	5,45	4,48	5,6	9,2	13,27	11,93	12,16	14,32	13,5
Produção de álcool	1,53	1,36	0,81	0,64	0,77	0,6	0,49	0,8	0,55
Metalurgia de não-ferrosos	1,25	1,48	1,38	1,8	1,78	1,73	1,77	1,79	1,92
Cimento e outros produtos minerais não metálicos	1,83	2	2,51	2,19	2,29	2,52	2,52	2,39	2,03
<b>Intensiva em trabalho</b>	<b>13,56</b>	<b>12,56</b>	<b>12,9</b>	<b>12,15</b>	<b>11,5</b>	<b>11,22</b>	<b>10,69</b>	<b>9,88</b>	<b>9,69</b>
Têxteis	3,26	2,86	2,93	3,06	2,84	2,54	2,45	2,21	2,17

Tabela 7 – Composição do Valor Agregado na Indústria Brasileira por Tipo de Tecnologia no Período 1996-2004 (%) continuação

	(conclusão)								
Setores industriais com tecnologia	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Intensiva em trabalho</b>	<b>13,56</b>	<b>12,56</b>	<b>12,9</b>	<b>12,15</b>	<b>11,5</b>	<b>11,22</b>	<b>10,69</b>	<b>9,88</b>	<b>9,69</b>
Vestuário	2,3	2,09	2,15	1,95	1,76	1,69	1,48	1,37	1,3
Artigos para viagem e artefatos de couro	0,11	0,11	0,11	0,11	0,14	0,13	0,11	0,08	0,08
Calçados	1,83	1,52	1,46	1,55	1,52	1,63	1,64	1,62	1,52
Fabricação de produtos de metal (exceto máquinas e equipamentos)	3,81	3,75	3,87	3,39	3,11	3,29	3,15	2,89	3,05
Móveis e indústrias diversas	2,25	2,23	2,38	2,09	2,13	1,94	1,86	1,71	1,57
<b>Intensiva em escala</b>	<b>35,78</b>	<b>36,91</b>	<b>35,79</b>	<b>33,8</b>	<b>33,19</b>	<b>31,69</b>	<b>32,64</b>	<b>33,15</b>	<b>35,61</b>
Produtos cerâmicos para construção civil e para usos diversos	0,97	1	1	0,89	0,8	0,73	0,77	0,69	0,68
Fabricação de produtos e artefatos de papel e papelão	3,07	2,9	3,07	3,2	3,13	2,95	3,43	3,31	3,18
Edição impressão e reprodução de gravações	4,92	5,25	5,25	4,18	4,08	3,69	3,22	2,92	2,92
Produtos químicos	9,24	9,36	9,01	10,33	9,02	9,03	8,53	8,38	8,81
Artigos de borracha e plástico	4,06	4,05	3,99	3,79	3,64	3,17	3,23	3,84	3,47
Vidro e produtos de vidro	0,61	0,65	0,55	0,6	0,59	0,58	0,6	0,56	0,6
Metalurgia básica	4,15	4,34	4,21	4,21	4,58	4,44	5,22	5,34	7,4
Veículos automotores	8,12	8,65	8	6,01	6,83	6,49	6,97	7,37	7,69
Equipamentos de transporte ferroviário naval e outros (exceto aeronáuticos)	0,64	0,71	0,71	0,59	0,52	0,61	0,67	0,74	0,86
<b>Diferenciada</b>	<b>12,98</b>	<b>13,03</b>	<b>12,02</b>	<b>11,2</b>	<b>11,18</b>	<b>11,82</b>	<b>11,18</b>	<b>9,6</b>	<b>10</b>
Máquinas e equipamentos	6,81	6,94	6,4	5,75	5,28	5,92	6,07	5,71	5,82
Máquinas aparelhos e materiais elétricos	2,12	2,19	2,3	2,06	2,03	2,17	1,92	1,69	1,65
Material eletrônico aparelhos e equipamentos de comunicação	3,55	3,39	2,78	2,88	3,36	3,28	2,73	1,75	2,12
Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares	0,29	0,29	0,31	0,3	0,3	0,25	0,29	0,28	0,27
Instrumentos ópticos cronômetros e relógios	0,21	0,22	0,23	0,21	0,21	0,2	0,17	0,17	0,14
<b>Baseada em ciência</b>	<b>4,96</b>	<b>5,33</b>	<b>5,89</b>	<b>6,02</b>	<b>5,75</b>	<b>6,06</b>	<b>5,4</b>	<b>4,82</b>	<b>4,54</b>
Produtos farmacêuticos	3,42	3,49	3,68	3,64	2,88	2,54	2,62	2,45	2,32
Máquinas de escritório e equipamentos de informática	0,49	0,54	0,56	0,76	1,11	1,34	0,72	0,6	0,47
Equipamentos de distribuição de energia elétrica	0,51	0,63	0,85	0,41	0,39	0,42	0,35	0,54	0,4
Aparelhos e instrumentos de medida teste e controle	0,26	0,25	0,26	0,25	0,28	0,27	0,25	0,18	0,22
Máquinas e aparelhos de automação industrial	0,08	0,08	0,09	0,08	0,08	0,07	0,08	0,06	0,06
Equipamentos de transporte aeronáuticos	0,2	0,34	0,45	0,88	1,01	1,42	1,38	0,99	1,07

Fonte: Nassif, 2008.

O autor destaca que a maior parte da variação no período se deve ao segmento relacionado à produção e refino de petróleo, que mesmo assentado em matéria-prima básica, tem forte potencial para geração de tecnologia. Por outro lado, a participação dos segmentos mais intensivos em tecnologia se manteve estável no período em análise. Com relação à indústria intensiva em trabalho, o autor considera que a queda no valor adicionado dos mesmos contraria a tese de desindustrialização, visto que esta representaria uma realocação em recursos abundantes no país (trabalho e recursos naturais).

Entretanto, a queda de 4% demonstra uma perda de participação que não é compensada pelo acréscimo em outros segmentos industriais. Tendo em vista seu caráter trabalho-intensivo, a diminuição tem impactos sobre a geração de emprego e renda na economia. Uma vez que houve a manutenção do patamar dos outros setores, observa-se que a indústria de transformação, em conjunto, apresentou uma diminuição relativa de sua importância. Paralelamente, observa-se que houve um crescimento de 8% na participação dos segmentos baseados em recursos naturais, o que denota a tendência à especialização crescente nessas atividades.

Para complementar o panorama, passamos à análise das exportações brasileiras no período 1989-2005.

Tabela 8 – Exportações Industriais por Tipo de Tecnologia e Taxas de Crescimento Médias Anuais e Participação Setorial (%)

(continua)

Setores industriais com tecnologia	Taxas de crescimento médias anuais (%)					Participação setorial (%)				
	1989-1994	1994-1999	1999-2004	2004-2005	1989-2005	1989	1994	1999	2004	2005
<b>Baseada em recursos naturais</b>	<b>3,12</b>	<b>4,34</b>	<b>12</b>	<b>18,4</b>	<b>7,14</b>	<b>39,7</b>	<b>39,7</b>	<b>44,3</b>	<b>45,8</b>	<b>46,9</b>
Extração de carvão mineral	-13,7	-5,6	-1,6	2,48	-6,5	0	0	0	0	0
Extração de Petróleo e gás e serviços relacionados	-	505	327	53,6	-	0	0	0	2,94	3,91
Extração de minerais metálicos	-1,09	2,37	9,05	42,6	5,46	8,19	6,66	6,74	6,1	7,53
Extração de minerais não-metálicos	-5,17	9,5	11	-1,2	4,45	0,61	0,4	0,57	0,56	0,48
Alimentos e bebidas	3,04	5,57	10,5	10,1	6,55	17,4	17,4	20,6	19,8	18,9
Produtos do fumo	36	-14	1,66	-1,1	5,53	0,29	1,15	0,49	0,31	0,27
Preparação do couro	12,1	4,56	13	0,85	9,21	0,81	1,23	1,38	1,49	1,3
Produtos de madeira	19	4,7	13,8	-7	11	1,37	2,8	3,17	3,54	2,85
Fabricação de papel e outras pastas para fabricação de papel	2,89	7	3,45	10,1	4,78	2,31	2,28	2,89	2	1,91
Fabricação de coque e refino de petróleo	-3,06	7,1	19,3	42,7	9,31	2,85	2,1	2,66	3,77	4,65
Produção de álcool	33,8	-6,2	44,9	43,2	23,3	0,06	0,24	0,16	0,58	0,72
Metalurgia de não-ferrosos	0,8	2,35	5,95	6,48	3,22	5,44	4,86	4,92	3,85	3,55
Cimento e outros produtos mineirais não metálicos	17,9	5,81	13,3	20,4	12,7	0,32	0,62	0,74	0,81	0,85
<b>Intensiva em trabalho</b>	<b>4,31</b>	<b>-3,7</b>	<b>8,49</b>	<b>0,74</b>	<b>2,77</b>	<b>10,4</b>	<b>11,1</b>	<b>8,25</b>	<b>7,26</b>	<b>6,34</b>
Têxteis	0,22	-5,3	10,1	-1,2	1,3	3,07	2,66	1,83	1,73	1,48
Vestuário	4,4	-16	12,4	-5,7	-0,8	0,94	1	0,38	0,4	0,32
Artigos para viagem e artefatos de couro	2,24	14,5	17,1	-2,4	10,2	0,06	0,06	0,11	0,14	0,12
Calçados	2,89	-4,5	3,89	-2,8	0,46	4,4	4,36	3,12	2,21	1,86
Fabricação de produtos de metal (exceto máquinas e equipamentos)	9,03	-2,6	9	16,8	5,7	1,17	1,55	1,22	1,1	1,12
Móveis e indústrias diversas	16,3	4,57	12,5	-1,4	10,2	0,78	1,42	1,6	1,69	1,44
<b>Intensiva em escala</b>	<b>2,49</b>	<b>-1</b>	<b>12,1</b>	<b>14,7</b>	<b>4,99</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>29,9</b>	<b>31</b>	<b>30,8</b>
Produtos cerâmicos para construção civil e para usos diversos	5,68	-0,8	10,3	3,09	4,85	0,62	0,7	0,61	0,58	0,52
Fabricação de produtos e artefatos de papel e papelão	7,62	-1,7	1,81	9,6	2,94	2,02	2,5	2,07	1,33	1,26

Tabela 8 – Exportações Industriais por Tipo de Tecnologia e Taxas de Crescimento Médias Anuais e Participação Setorial (%)

Setores industriais com tecnologia	Setores industriais com tecnologia					Setores industriais com tecnologia				
	1989-1994	1994-1999	1999-2004	2004-2005	1989-2005	1989	1994	1999	2004	2005
	(conclusão)									
<b>Intensiva em escala</b>	<b>2,49</b>	<b>-1</b>	<b>12,1</b>	<b>14,7</b>	<b>4,99</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>29,9</b>	<b>31</b>	<b>30,8</b>
Edição, impressão e reprodução de gravações	17,2	3,73	7,95	-12	8,02	0,07	0,14	0,15	0,13	0,1
Produtos químicos	3,53	2,08	8,18	14,3	5,15	6,59	6,72	6,71	5,83	5,77
Artigos de borracha e plástico	12,7	0,61	6,45	12,6	6,84	1,4	2,18	2,02	1,62	1,58
Vidro e produtos de vidro	11,5	6,71	5,38	-3,2	7,1	0,23	0,35	0,43	0,33	0,28
Metalurgia básica	-2,73	-6,1	14,2	19	2,44	14,8	11,1	7,27	8,3	8,55
Veículos automotores	3,31	2,87	12,7	25,6	7,31	9,98	10,1	10,5	11,1	12,1
Equipamentos de transporte ferroviário, naval e outros (exceto aeronáuticos)	34,7	-31	77	-58	10,6	0,33	1,25	0,17	1,77	0,65
<b>Diferenciada</b>	<b>5,26</b>	<b>0,7</b>	<b>11,5</b>	<b>21,2</b>	<b>6,65</b>	<b>10,1</b>	<b>11,2</b>	<b>10,4</b>	<b>10,5</b>	<b>11,1</b>
Máquinas e equipamentos	6,56	-1,7	12,4	3,18	5,44	6,61	7,8	6,46	6,78	6,06
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	11,6	-0,1	10,3	31,2	8,51	1,11	1,64	1,47	1,41	1,6
Material eletrônico, aparelhos e equipamentos de comunicação	-2,77	10,3	10,4	73,5	9,1	2	1,49	2,19	2,1	3,16
Equipamentos de instrumentos médico-hospitalares	15,9	9	12,5	14,5	12,6	0,07	0,13	0,18	0,19	0,19
Instrumentos ópticos, cronômetros e relógios	-17,9	5,37	-5,8	16,4	-5,3	0,27	0,09	0,1	0,04	0,04
<b>Baseada em ciências</b>	<b>-1,05</b>	<b>20,7</b>	<b>5,1</b>	<b>4,37</b>	<b>7,66</b>	<b>3,8</b>	<b>3,1</b>	<b>7,16</b>	<b>5,38</b>	<b>4,86</b>
Produtos farmacêuticos	11,5	15,4	1,2	20,2	9,83	0,28	0,41	0,75	0,47	0,49
Máquinas de escritório e equipamentos de informática	-3,31	15,6	-9,6	33,5	2,16	0,81	0,59	1,09	0,39	0,45
Equipamentos de distribuição de energia elétrica	11,1	0,05	5,14	8,26	5,51	0,22	0,32	0,29	0,22	0,2
Aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle	15,4	4,48	-1,2	10,5	6,3	0,24	0,42	0,47	0,26	0,25
Máquinas e aparelhos de automação industrial	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
Equipamentos de transporte aeronáutico	-6,78	30	8,69	-0,9	8,92	2,26	1,36	4,55	4,05	3,48
Total da indústria	3,1	2,1	11,3	15,5	6,02	86,7	85,6	89,7	89,1	90

Fonte: Nassif 2008

Com relação aos segmentos baseados em recursos naturais, houve um aumento de 7% sobre o total exportado, de 39,68% para 43,96%. Os setores intensivos em trabalho apresentaram queda de 4% (10,42% para 6,34%). As indústrias intensivas em escala passaram de 36,04% para 30,82%. A indústria diferenciada aumentou de 10,06% para 11,05%, enquanto os segmentos baseados em ciência passaram de 3,8% para 4,6%. Observa-se que os segmentos mais intensivos em tecnologia cresceram no período, mas sua pequena representatividade sobre o total da indústria não caracteriza essa variação como uma mudança estrutural na pauta de exportações brasileiras.

Por outro lado, a queda dos segmentos intensivos em escala denota que a perda de espaço da indústria manufatureira, acentuada pela queda dos segmentos intensivos em trabalho. Esse fato, aliado ao aumento expressivo dos setores baseados recursos naturais demonstra que ocorre uma diminuição relativa da participação de produtos industriais na composição das exportações brasileiras. Ainda que exista uma divergência entre os setores, é importante considerar que o conjunto da indústria perdeu participação relativa na pauta de exportações.

Assim, a análise das exportações demonstra que o setor industrial brasileiro diminuiu sua inserção externa, principalmente nos segmentos intensivos em escala, que são cruciais para a geração de emprego na economia, visto sua grande participação na composição do valor agregado da estrutura produtiva nacional.

## 5 CONCLUSÃO

Na década de 1990 o Brasil passou por um processo de abertura comercial e econômica influenciado tanto pelas ideias liberais que tomaram conta do cenário mundial com o CW, como pela necessidade de encontrar uma alternativa ao já esgotado modelo de industrialização via substituição de importações. O processo de abertura e integração mundial foi promovido pelos governos José Sarney e Fernando Collor de Mello, cujas medidas estavam focadas no aumento da produtividade e do desenvolvimento nacional e também na busca pela estabilidade dos preços.

Tal processo de liberalização levou o País a focar sua produção em bens dos quais extraia vantagens comparativas, o que em conjunto com o aumento dos preços internacionais das *commodities* e a expansão dos mercados com novos parceiros comerciais levou ao processo de desindustrialização. Pode-se dizer que o Brasil já estava se desindustrializando desde os anos 1980 por causa da crise de dívida externa e de alta inflação. Porém, desde a abertura comercial e financeira, a dependência de poupança externa e o surgimento da doença holandesa, a taxa de câmbio tornou-se volátil com tendência à sobreapreciação do Real.

Esse trabalho foi organizado de forma a apresentar, inicialmente, as teorias a respeito do comércio internacional, a partir das quais pode-se compreender o protecionismo implementado pelo governo nacional para proteger a indústria nascente da competição externa. Nesse sentido, o intuito foi identificar as causas e as condições que levaram o Brasil à atual estrutura econômica, bem como foram esclarecidos os conceitos ligados à ideia da desindustrialização, enfatizando suas origens e efeitos.

A conclusão geral é que as consequências das mudanças que ocorreram no mundo e mais especificamente no Brasil, foco desta pesquisa, acabaram condicionando a abertura comercial da década de 1990, que trouxe consigo diversas alterações na estrutura nacional, levando a mudanças significativas na estrutura da balança comercial do País. A partir da definição dos conceitos e da apresentação da nova realidade nacional, definiu-se o conceito de doença holandesa e como ela é a fonte da desindustrialização enfrentada pelo Brasil desde o início dos anos 1990.

Analisando os resultados da balança comercial nos anos seguintes à abertura comercial chega-se a conclusão de que o Brasil está voltando à sua tradição como

economia colonial voltada para exportação de *commodities*. Além do fim dos mecanismos de contenção da doença holandesa, o grande impulsionador do processo de desindustrialização nacional é o aumento da demanda internacional pelos produtos primários, pois a exportação desses bens vem proporcionando repetidos superávits comerciais que se transformam em acumulação de reservas. Nesse contexto, parece que o País está inserido em um ciclo, pois as reservas advindas da exportação primária fazem do Brasil um destino seguro e atraente para investidores internacionais. As divisas colocadas na economia tornam nossa economia cada vez mais atraente para novos investidores e fatalmente esse processo gera uma valorização da moeda nacional. A valorização do Real torna o produto nacional cada vez mais caro no exterior, atravancando a exportação de bens, cuja demanda não esteja em alta no mercado internacional, e ao mesmo tempo torna os bens importados mais baratos para o consumo do mercado nacional; assim sendo, a indústria brasileira vem perdendo sua robustez.

Ao contrário do ocorrido com países desenvolvidos, cujos processos de desindustrialização ocorreram com o deslocamento do setor industrial para o de serviços em virtude de sua maturidade industrial, os países latino americanos percorreram um caminho que valorizava a obtenção de vantagens comparativas estáticas em setores intensivos em recursos naturais e mão de obra. Tal “opção” reforça a ideia de dependência externa.

Ao analisarmos as características do processo de desindustrialização nacional notamos que houve: aumento da taxa de câmbio estimulado pelo crescimento das exportações, com destaque para as *commodities*; evolução positiva da balança comercial de *commodities* após a abertura comercial da década de 1990 de forma não associada ao câmbio; evolução da balança comercial de manufaturados vinculada ao resultado do câmbio; aumento dos preços das *commodities* superior ao dos produtos manufaturados; e incremento da participação do setor de *commodities* no total do valor adicionado e em contrapartida redução da participação industrial. Esse processo está se dando de forma prematura no Brasil e considerando esse quadro é mais que razoável considerar que a desindustrialização está ocorrendo pelo motivo de doença holandesa. A desindustrialização precoce causa efeitos altamente negativos sobre o potencial de crescimento de um país, pois a indústria com alto valor adicionado é o motor de crescimento das economias no

longo prazo, e nessas condições ela permanece estagnada e não é capaz de gerar e propagar desenvolvimento tecnológico.

Ainda que não seja uma desindustrialização acentuada os sintomas são bastante claros e, portanto, mister se faz que o Estado implemente medidas econômicas que inibam o aprofundamento dessa falha de mercado. O processo que ocorre no Brasil não pode ser considerado o processo natural que ocorre nos países desenvolvidos e, de acordo com os dados apontados nesse trabalho, resulta dos projetos macroeconômicos liberais implantados no final dos anos 1980 e início dos anos 1990.

## REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Suplemento Estatístico**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 16 out. 2012.

BANDEIRA, A. C. **Reformas econômicas, mudanças institucionais e crescimento na América Latina**. 2002. 152f. Dissertação (Mestrado em Economia de Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, SP, 2002.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Anuário Estatístico 2012**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=1479>>. Acesso em: 12 ago. 2012.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Balança Comercial Brasileira: dados consolidados**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=571>>. Acesso em: 12 ago.2012.

CASTRO, Antônio Barros de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90: uma interpretação. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 3(83), jul./set., 2001.

BATISTA JR, Paulo Nogueira. **A Economia como Ela é...** São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.

BAUMANN, R. Brasil em los años noventa: una economia em transición. **Revista de La CEPAL**, Santiago, n. 73, p. 149-172, abr. 2001.

BAUMOL, W. J. Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis. **American Economic Review**, v. 57, n. 3, p. 415-426, jun. 1967.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Brasil vive desindustrialização. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 29 ago.2010. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mundo/ft2908201011.htm>>. Acesso em: 22 set. 2012.

\_\_\_\_\_. Crescimento e desindustrialização. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 10 de mar. 2008. Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1003200806.htm>. Acesso em 22 set.2012.

\_\_\_\_\_. **Globalização e competição**: por que alguns países têm sucesso e outros não. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

\_\_\_\_\_. Taxa de câmbio, doença holandesa e desindustrialização. **Cadernos FGV Projetos**, São Paulo, v. 5 (14), p. 68-73, mar. 2010. Disponível em: [http://www.bresserpereira.org.br/papers/2010/10.19.C%C3%A2mbio\\_doen%C3%A7a\\_holandesa-FGVProjetos-mudada.pdf](http://www.bresserpereira.org.br/papers/2010/10.19.C%C3%A2mbio_doen%C3%A7a_holandesa-FGVProjetos-mudada.pdf). Acesso em: 22 set.2012.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; MARCONI, Nelson. “Existe doença holandesa no Brasil?” In: Bresser-Pereira (Org). **Doença Holandesa e Indústria**. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 2008.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. Campinas: UNICAMP. Instituto de Economia; São Paulo: Ed. da UNESP, 2002.

CARVALHO, Carlos Eduardo. As origens e a gênese do Plano Collor. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 16, n. 1, abr. 2006. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0103-63512006000100003&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-63512006000100003&lng=en&nrm=iso)>. Acesso em: 4 dez. 2012.

CASTRO, Lavínia Barros de. Privatização, abertura e desindexação: a primeira metade dos anos 90. In: GIAMBIAGI, Fábio et al. **Economia brasileira contemporânea (1945-2004)**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHANG, Ha-Joon. Kicking Away the Ladder: The “Real” History of Free Trade. **FPIF Special Report**, Washington, DC, 30 dec. 2003. Disponível em: <<http://camara.ie/web/wp-content/uploads/2010/03/Kicking-away-the-ladder.pdf>>. Acesso em: out. 2012.

CLARK, Colin. **The Conditions of Economic Progress**. London: Macmillan, 1957.

CRUZ, M. J. V.; NAKABASHI, L.; PORCILE, J. G.; SCATOLIN, F. D. Uma análise do impacto da composição ocupacional sobre o crescimento da economia Brasileira. **Revista da Anpec**, v. 8, p. 55-73, 2007.

FUCHS, V. R. **The Service Economy**. New York and London: Colombia University Press, 1968.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1968.

GALA, Paulo. **Política Cambial e Macroeconomia do Desenvolvimento**. 2006. 165f. Tese (Doutorado em Economia de Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, SP, 2006. Disponível em: <<http://www.eumed.net/tesis/2007/psosg/Numa.htm>>. Acesso em: 22 set. 2012.

GYFALSON, Thorvaldur. Lessons from the Dutch Disease: Causes, Treatment and Cures. **Working Paper of the Institute of Economic Studies**, aug. 2001. Disponível em: <<http://hhi.hi.is/sites/hhi.hi.is/files/W-series/2001/w0106.pdf>>. Acesso em: 22 set. 2012.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico**. Rio de Janeiro: Campus, 1981.

IBGE. **Resultados Mensais por Grupos - 1979 a 1999 - Brasil e Áreas**. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc\\_ipca/defaulttab1.sh](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaulttab1.sh)>. Acesso em: 17 nov. 2012.

IEDI. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?** Nov., 2005. Disponível em: <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acesso em: 22 set. 2012.

\_\_\_\_\_. **Taxa de Câmbio e indústria brasileira.** 2007. Disponível em: <[http://www.iedi.org.br/admin\\_ori/pdf/20070816\\_cambio\\_ind.pdf](http://www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/20070816_cambio_ind.pdf)>. Acesso em: 22 set. 2012.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **International Economics: Theory and Policy.** Boston: Pearson Addison-Wesley, 2009.

LACERDA, A. C.; NOGUEIRO, R. H. A. Novas evidências sobre os impactos da valorização cambial na estrutura produtiva brasileira. **Seminário PUC/SP**, 2008. Disponível em: <[http://www.pucsp.br/eitt/downloads/vi\\_ciclo\\_lacerda\\_novas\\_evidencias.pdf](http://www.pucsp.br/eitt/downloads/vi_ciclo_lacerda_novas_evidencias.pdf)>. Acesso em: 13 out. 2012.

LOURDES, Rodrigo Costa da Rocha; OREIRO, José Luis; PASSOS, Carlos Artur Krüger. **Desindustrialização: a crônica da servidão consentida.** Curitiba: FIEP, 2006.

NAKAHODO, S. N.; JANK, M. S. **A falácia da “doença holandesa” no Brasil.** Documento de Pesquisa - Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais. Disponível em: <<http://iepecdg.com.br/uploads/artigos/Doenca%20HOLANDESA%20FINAL%206MAR%20-%20final-27032006.pdf>>. Acesso em: 15 set. 2012.

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

OECD. **Structural Adjustment and Economic Performance.** Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1987.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Rev. Econ. Polit,** São Paulo, v. 30, n. 2, abr./jun. 2010. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572010000200003&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572010000200003&script=sci_arttext)>. Acesso em: 14 set. 2012.

PALMA, J. G. Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa. **Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento,** Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, 28 ago. 2005.

PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. **Research Policy,** v. 13, p. 343-374, 1984.

RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação.** São Paulo: Editora Abril Cultural, 1982.

ROWTHORN, Robert. Korea at the cross-roads. **Working Paper 11**, ESRC. Cambridge: Centre for Business Research, Cambridge University, 1994.

ROWTHORN, R.; COUTTS, K. De-Industrialisation and the Balance of Payments in Advanced Economies. **Cambridge Journal of Economics**, 28, p. 767-790, 2004.

ROWTHORN, R.; RAMASWAMY, R. Deindustrialization: Causes and Implications. **IMF Working Paper n. 97/42**, Washington DC, 1997. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/WP9742.PDF>>. Acesso em: 12 ago. 2012.

ROWTHORN, R.; RAMASWAMY, R. Growth, trade and deindustrialization. **IMF Staff Papers**, Washington DC, v. 46, n. 1, mar. 1999. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/1999/03-99/pdf/rowthorn.pdf>>. Acesso em: 13 ago. 2012.

ROWTHORN, R.; WELLS, J. **Deindustrialization and foreign trade**. Cambridge, Cambridge University Press, 1987.

SILBER, S.D. **Mudanças estruturais na economia brasileira (1988-2002):** abertura, estabilização e crescimento. São Paulo: USP, 2002? Disponível em: <<http://www.usp.br/prolam/simao.pdf>>. Acesso em: 16 out. 2012.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SOARES, C.; MUTTER, A.; OREIRO, J. Uma Análise Empírica dos Determinantes da Desindustrialização no Caso Brasileiro (1996-2008). **Anais do XVI Encontro da Sociedade Brasileira de Economia Política**, IE/UFU, Uberlândia, 23 e 24 jun. 2011. Disponível em: <[www.sep.org.br/artigo/6\\_congresso/2530\\_b2e46b486145b805e552c9e367605921.pdf](http://www.sep.org.br/artigo/6_congresso/2530_b2e46b486145b805e552c9e367605921.pdf)>. Acesso em: 15 ago. 2012.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Editora Atlas, 2007.

TREGENNA, Fiona. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. **Cambridge Journal of Economics**, v. 33 (3), p. 433-466, 2009.

VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de et al. **Economia brasileira contemporânea**. São Paulo: Atlas, 1999.

VERÍSSIMO, M. P.; XAVIER, C. L.; VIEIRA, F. V. Taxa de Câmbio e Preços de Commodities: Uma Investigação sobre a Hipótese da Doença Holandesa no Brasil. **XXXVIII Encontro Nacional de Economia**, Salvador, 2010. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/revista/aprovados/Holandesa.pdf>>. Acesso em: out.2012.