

IV SEMINÁRIO SOBRE PESQUISAS EM RELAÇÕES
ECONÔMICAS INTERNACIONAIS

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES



Ministro de Estado
Secretário-Geral

Embaixador Antonio de Aguiar Patriota
Embaixador Ruy Nunes Pinto Nogueira

FUNDAÇÃO ALEXANDRE DE GUSMÃO



Presidente

Embaixador José Vicente de Sá Pimentel

Instituto de Pesquisa de
Relações Internacionais

Diretor

Centro de História e
Documentação Diplomática

Diretor

Embaixador Maurício E. Cortes Costa

A Fundação Alexandre de Gusmão, instituída em 1971, é uma fundação pública vinculada ao Ministério das Relações Exteriores e tem a finalidade de levar à sociedade civil informações sobre a realidade internacional e sobre aspectos da pauta diplomática brasileira. Sua missão é promover a sensibilização da opinião pública nacional para os temas de relações internacionais e para a política externa brasileira.

Ministério das Relações Exteriores
Esplanada dos Ministérios, Bloco H
Anexo II, Térreo, Sala 1
70170-900 Brasília, DF
Telefones: (61) 2030-6033/6034
Fax: (61) 2030-9125
Site: www.funag.gov.br

**IV SEMINÁRIO SOBRE
PESQUISAS EM RELAÇÕES
ECONÔMICAS INTERNACIONAIS**



Brasília, 2012

Direitos de publicação reservados à
Fundação Alexandre de Gusmão
Ministério das Relações Exteriores
Esplanada dos Ministérios, Bloco H
Anexo II, Térreo
70170-900 Brasília - DF
Telefones: (61) 2030-6033/6034
Fax: (61) 2030-9125
Site: www.funag.gov.br
E-mail: funag@itamaraty.gov.br

Equipe Técnica:

Fernanda Antunes Siqueira
Gabriela Del Rio de Rezende
Jessé Nóbrega Cardoso
Rafael Ramos da Luz
Wellington Solon de Souza Lima de Araújo

Programação Visual e Diagramação:

Gráfica e Editora Ideal

Impresso no Brasil 2012

S471

Seminário sobre pesquisas em relações econômicas internacionais (4. : 2012 : Brasília, Brasil).
Seminário sobre pesquisas em relações econômicas internacionais : 28 e 29 de março de 2012,
Brasília, Brasil. - 2012.
282 p.; 23 cm.

Apresentação de Paulo Estivallet de Mesquita. Palestras de Andréa Cristina Dörr, Rúbia Strassburger, Aline Zulian, Jacqueline Carla Guse, Marivane Vestena Rossato, Ariane Danielle Baraúna da Silva, Álvaro Barrantes Hidalgo, David Ferreira Carvalho, Emerson Fernandes Marçal, Filipe Mendonça, Carlos Eduardo Carvalho, Jacqueline A. H. Haffner, Marcel Jaroski Barbosa, José Alexandre Ferreira Filho, Thales Cavalcanti Castro, Lia Valls Pereira, Luiz M. de Niemeyer, Mayla Pereira Costa, Paulo Ricardo Feistel e Álvaro Barrantes Hidalgo.

ISBN: 978-85-7631-397-7

1. Relações econômicas internacionais. 2. Estados Unidos da América. 3. Relações comerciais Brasil - Europa. 4. Relações comerciais Brasil - China. 5. Relações bilaterais Brasil - Índia. 6. NAFTA. I. Fundação Alexandre de Gusmão.

CDU:339.9

Ficha catalográfica elaborada pela bibliotecária Talita
Daemon James - CRB-7/6078

Depósito Legal na Fundação Biblioteca Nacional conforme
Lei nº 10.994, de 14/12/2004.

Apresentação

O Departamento Econômico (DEC), em parceria com a Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG), teve a satisfação de organizar, nos dias 28 e 29 de março de 2012, no Palácio Itamaraty, em Brasília, mais um Seminário sobre Pesquisas em Relações Econômicas Internacionais.

Na sua quarta edição, pelo quarto ano consecutivo, o que demonstra o grande êxito da iniciativa, o evento reforçou a reflexão acadêmica e dos condutores de política externa sobre as relações econômicas internacionais. Permitiu, nesse sentido, melhor compreensão dos grandes desafios e oportunidades para o nosso país no plano econômico global, nas suas vertentes comercial e financeira.

Evidenciou, uma vez mais, o apreço do Itamaraty pelo exame de temas econômicos de mais alta relevância, por meio do aporte de contribuições de renomados pesquisadores, procedentes de grandes centros de diferentes regiões do Brasil.

Os assuntos tratados foram de especial atualidade e densidade, distribuídos em quatro painéis, num total de treze palestras, dez das quais compõem este livro.

O painel que abriu o evento foi dedicado à China, na hora presente o principal destino das exportações brasileiras, a que se seguiu, no dia 28 de março, um painel sobre África e BRICS. No dia 29 de março, foram enfocados estudos sobre as exportações brasileiras e o Mercosul, um painel a respeito dos EUA e Nafta e, por fim, encerrando os trabalhos, um estudo sobre a questão do câmbio no G-20, tema que não poderia ser mais oportuno e atual.

Todas as palestras, numa panorâmica sobre assuntos tão relevantes e que cobrem as diversas regiões do globo, serviram para fortalecer nosso entendimento sobre a inserção do Brasil na economia global.

A publicação pela FUNAG deste livro estende ao público interessado os estudos apresentados no seminário.

Paulo Estivallet de Mesquita
Diretor do Departamento Econômico
Ministério das Relações Exteriores

Sumário

Análise da comercialização do óleo essencial de tangerina: um enfoque das relações comerciais entre Brasil e Europa

Andréa Cristina Dörr, Rúbia Strassburger, Aline Zulian, Jaqueline Carla Guse e Marioane Vestena Rossato9

Relações comerciais entre o Brasil e a China: a concorrência em terceiros mercados e os desafios para a indústria brasileira

Ariane Danielle Baraúna da Silva e Álvaro Barrantes Hidalgo.....25

Crise financeira, recessão e risco de depressão no capitalismo globalizado do século XXI

David Ferreira Carvalho49

Estimando o desalinhamento cambial brasileiro a partir de modelos multivariados com cointegração

Emerson Fernandes Marçal83

Hegemonia em tempos de crise: lições da reação dos EUA às crises e contestações dos anos 1970

Filipe Mendonça e Carlos Eduardo Carvalho109

Análise das relações bilaterais entre o Brasil e a Índia pós-década de 1990

Jacqueline A. H. Haffner e Marcel Jaroski Barbosa141

O papel das instituições formais e informais no crescimento econômico: Brasil, Rússia, Índia e China em perspectiva comparada <i>José Alexandre Ferreira Filho e Thales Cavalcanti Castro</i>	165
Perdas de participação das exportações brasileiras na América do Sul: o efeito China <i>Lia Valls Pereira</i>	201
O Nafta e as assimetrias: o caso do México <i>Luiz M. de Niemeyer e Mayla Pereira Costa</i>	227
O Intercâmbio comercial Brasil-China: o caso das regiões Norte, Centro- -Oeste e Nordeste <i>Paulo Ricardo Feistel e Álvaro Barrantes Hidalgo</i>	257

Análise da comercialização do óleo essencial de tangerina: um enfoque das relações comerciais entre Brasil e Europa

*Andréa Cristina Dörr*¹

*Rúbia Strassburger*²

*Aline Zulian*³

*Jaqueline Carla Guse*⁴

*Marivane Vestena Rossato*⁵

Resumo

O objetivo deste trabalho é conhecer o mercado de óleos essenciais, principalmente os cítricos, nacional e internacionalmente, bem como o processo de produção e as condições internas e externas de comercialização desse produto. Também se objetiva aprofundar a análise no caso da Ecocitrus, cuja cooperativa é tida como inovadora e pioneira no ramo com foco em tangerinas orgânicas, uma vez que existem no Brasil somente cinco indústrias de extração de óleo. O referencial teórico desta pesquisa consiste na literatura da Cadeia Global de Valor (GVC), que enfoca o papel dos compradores globais e da governança para definir as oportunidades de melhoria na cadeia como *upgrading*. Os resultados mostram que a extração do óleo essencial colabora para o desenvolvimento da atividade citrícola, pois, mesmo sendo a fruta verde um subproduto sem valor de mercado, resulta em ganhos de renda e em agregação de valor, quando destinada ao mercado externo, tanto para os produtores da região quanto para o Brasil, em razão da entrada de divisas. A demanda do mercado

¹ Professora adjunta do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria, no Brasil. Doutora em Economia pela Universidade de Leibniz, na Alemanha.

² Acadêmica do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria, no Brasil.

³ Bacharel em Ciências Econômicas e acadêmica do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria, no Brasil.

⁴ Acadêmica do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria, no Brasil.

⁵ Professora adjunta do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria, no Brasil. Doutora em Economia Rural pela Universidade de Viçosa.

comprador europeu direciona-se pela alta especificidade do produto, uma vez que a tendência é utilizar óleo orgânico para a fabricação de cosméticos e perfumes.

Palavras-chaves: óleo essencial; tangerina; contrato; Europa.

1. Introdução

A citricultura é um importante setor do agronegócio brasileiro que vem ganhando destaque principalmente no setor da agroindústria. Além de o Brasil ser o grande produtor e exportador do suco concentrado de laranja, é reconhecido pela produção de óleo extraído da tangerina. O Brasil é o terceiro maior exportador de óleos essenciais do mundo, principalmente de óleos cítricos, lugar em que permanece desde 2007, quando ultrapassou o Reino Unido (SOUZA et al., 2010).

No *ranking* de exportação, o país só fica atrás dos Estados Unidos e da França. A análise dos canais e das estratégias de mercado para óleos essenciais mostra como o desenvolvimento de nichos de mercado para os produtos de maior valor agregado cria novas oportunidades para produtores e exportadores de países em desenvolvimento que conseguem atender as normas exigidas - como no caso do óleo orgânico. Novos canais de comercialização se abriram como resultado de uma combinação de mudança nos gostos e nos comportamento dos consumidores. A identificação de oportunidades por agregação de valor e o desenvolvimento de estratégias são baseados em uma análise das mudanças de estruturas de governança de cadeias de valor do setor de alimentos.

A Cooperativa dos Citricultores Ecológicos do Vale do Caí (Ecocitrus), da região do Vale do Caí, no Rio Grande do Sul, no Brasil, tem um diferencial de mercado, a produção do óleo orgânico de tangerina exclusivamente para o mercado europeu. Além da importância no mercado internacional, a extração do óleo essencial colabora para o desenvolvimento da atividade citrícola, pois mesmo sendo a fruta verde - fruta de raleio utilizada para processamento do óleo - um subproduto da citricultura, ela resulta em rendimentos para os produtores, quando destinada ao mercado externo.

Desse modo, o objetivo deste trabalho é conhecer o mercado de óleos essenciais, principalmente os cítricos, por meio de pesquisa de dados internacionais e nacionais secundários sobre a produção do óleo e

das condições internas e externas de comercialização desse produto, a fim de realizar um diagnóstico sobre as potencialidades e os problemas que poderão ser enfrentados pela cooperativa nesse ramo da atividade.

2. Referencial teórico conceitual da Cadeia Global de Valor (GVC)

Uma análise dos canais e das estratégias de mercado para frutas frescas mostra como o desenvolvimento de nichos de mercado para os produtos de alto valor cria novas oportunidades para produtores e exportadores de países em desenvolvimento que conseguem atender as normas exigidas. Novos canais de comercialização se abriram como resultado de uma combinação entre a mudança nos gostos dos consumidores e o crescente domínio dos grandes varejistas nos mercados dos países industrializados. A identificação de oportunidades por agregação de valor e o desenvolvimento de estratégias para tirar proveito delas são baseados em uma análise das mudanças de estruturas de governança de cadeias de valor de alimentos (UNCTAD, 2000).

Entrar em novos mercados de exportação poderia ser considerado um grande desafio para muitas empresas dos países em desenvolvimento. Novas competências e conhecimentos são exigidos, principalmente os relacionados a procedimentos burocráticos, normas e procedimentos nacionais, canais de comercialização e gostos dos consumidores. O aprimoramento poderia facilitar e promover a competitividade para acessar esses mercados.

A literatura da Cadeia Global de Valor (GVC) enfoca o papel dos compradores globais e da governança para definir as oportunidades de melhoria. Humphrey e Schmitz (2000) usam o conceito de atualização (*upgrading*), em suas variadas concepções, para se referir a três diferentes ações que as empresas poderiam realizar. Em primeiro lugar, atualização do processo: as empresas podem se atualizar tanto ao transformar entradas em saídas de forma mais eficiente, por meio de reorganização do sistema de produção, quanto ao introduzir o uso de melhor tecnologia. Em segundo lugar, atualização do produto: as empresas podem se atualizar ao mudar suas linhas de produto para outras mais sofisticadas. Em terceiro lugar, atualização funcional: as empresas podem se atualizar por um maior valor acrescentado. Kaplinsky e Morris (2002) acrescentaram um quarto caso, atualização interseccional, na qual as empresas podem se atualizar ao sair de uma cadeia para outra.

2.1. *Abordagem da Cadeia Global de Valor (GVC)*

O conceito de governança:

[...] É central para a abordagem da Cadeia de Valor Global [...]. O conceito é usado para se referir às inter-relações da empresa e mecanismos institucionais através dos quais a coordenação do não mercado das atividades da cadeia ocorre. Esta coordenação é conseguida através da definição e aplicação de parâmetros de produto e processo a serem cumpridas pelos agentes em que os produtores dos países em desenvolvimento geralmente operam (HUMPHREY; SCHMITZ, 2001, p. 3).

Os mesmos autores usam o conceito de governança “para expressar que algumas empresas no conjunto da cadeia e/ou adéquam-se aos parâmetros em que os outros na cadeia operam. Uma cadeia sem governança seria um emaranhado de relações de mercado” (2001, p. 4). Os determinantes da governança apresentados por Humphrey e Schmitz são: as relações independentes de mercado (comprador e fornecedor não definem o produto, não há relação de longo prazo e os riscos dos compradores e dos produtores são baixos); as redes (o comprador e o fornecedor definem as especificações do produto; em conjunto, e o risco dos compradores é minimizado em função do elevado nível de competência dos fornecedores); a quase hierarquia (alto grau de controle dos compradores sobre os fornecedores – o primeiro define o produto); e hierarquia (compradores controlam o processo de produção do fornecedor) (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000, p. 6). Os autores sugerem que a quase hierarquia é mais provável de ocorrer em situações nas quais as Cadeias de Valor Global frequentemente unem produtores de países em desenvolvimento a varejistas de países desenvolvidos.

Semelhantemente, Keesing e Lall (1992) argumentam que os produtores dos países em desenvolvimento devem atender aos requisitos que, frequentemente, não se aplicam ao seu mercado interno. Isso cria uma lacuna entre as capacidades exigidas para o mercado interno e as necessárias para o internacional, por exemplo. Essa lacuna é ampliada quando os compradores exigem qualidade e oferta consistentes, criando duas razões para a governança quasehierárquica. A primeira razão se refere ao monitoramento e ao controle que possam ser necessários para assegurar que os produtos e processos cumpram as normas exigidas. A segunda, ao caso de ser necessário fechar a lacuna rapidamente, condição em que os compradores terão de investir em poucos fornecedores escolhidos e ajudá-los a fazer a atualização. Principalmente os compradores têm maior interesse em fornecedores de acordo com seus relacionamentos.

Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, p. 83) propõem uma tipologia mais completa da governança em cadeia de valor, dividida em cinco tipos: (i) mercados (ligações de mercado podem persistir ao longo do tempo com operações repetidas – o custo de mudar o parceiro é baixo para ambos); (ii) cadeias de valor modular (fornecedores fazem os produtos de acordo com as especificações dos clientes, mais ou menos detalhadas por este); (iii) cadeias de valor relacional (complexas interações entre compradores e vendedores, muitas vezes criando dependência mútua e elevado nível de especificidade de recursos); (iv) cadeias de valor cativo (pequenos fornecedores são dependentes transacionais de compradores maiores. São caracterizadas por um alto grau de vigilância e por um controle por parte das empresas líderes); e, finalmente, (v) hierarquia (integração vertical).

No mesmo estudo, os autores desenvolvem uma teoria de governança em cadeia de valor com base em três fatores: (i) a complexidade de informações e conhecimentos necessários para sustentar uma operação especial no que diz respeito às especificações de produto e do processo; (ii) a extensão na qual o conhecimento e as informações são codificadas e transmitidas de forma eficiente; e (iii) a capacidade dos atuais e dos potenciais fornecedores em relação aos requisitos da transação.

2.1.1. Nova Economia Institucional (NEI)

A Nova Economia Institucional (NEI) é formada por duas correntes complementares: a que estuda o Ambiente Institucional e a que estuda as Instituições de Governança (Economia dos Custos de Transação). A primeira, cujos principais estudos são feitos por Douglas North, faz análises dos parâmetros macroinstitucionais; e a segunda, que tem Oliver Williamson como precursor das pesquisas, analisa as microinstituições.

2.2. Economia dos Custos de Transação (ECT)

A teoria da Economia de Custos de Transação (ECT) sustenta que são as características das transações que condicionarão a forma de governança mais eficiente, ou aquela que se espera como redutora dos custos de transação. Destacam-se as dificuldades de mensurar os custos de transação e até mesmo de identificá-los adequadamente, visto que, diferentemente dos custos de produção física, eles não são facilmente separáveis dos custos administrativos da atividade.

As estruturas de governança podem ser classificadas em: (i) a opção pela compra no mercado; (ii) a produção própria, sob a forma hierárquica; e (iii) a forma híbrida (contratos e integração vertical). No primeiro caso, a sinalização de preços é suficiente para organizar o mercado com um nível de controle menor. No segundo caso, as transações são conduzidas em um regime de propriedade unificada, pois o comprador e o vendedor são da mesma empresa e estão sujeitos a controles administrativos. A integração vertical será preferível em situações de alta especificidade de ativos, de maior incerteza e com complexidade contratual. Já nas formas híbridas, ocorrem relações contratuais que preservam a autonomia das partes e que instituem salvaguardas específicas às transações. Os contratos apresentam custos associados ao seu desenho, à sua implementação, ao seu monitoramento e aos seus custos associados à solução de disputas emergentes do descumprimento das relações contratuais estabelecidas (ZYLBERSZTAJN, 1995).

2.2.1. Pressupostos comportamentais

Custos de transação são custos não ligados diretamente à produção, mas que podem surgir à medida que os agentes se relacionam entre si e os problemas de coordenação de suas ações emergem (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). O conceito de custos de transação é ilustrado por Williamson como o “equivalente econômico ao atrito no sistema físico” (1985).

Williamson (1996) destaca dois pressupostos fundamentais para a compreensão da ECT: os agentes têm racionalidade limitada e são oportunistas, o que leva a contratos incompletos. O oportunismo implica que as partes podem se aproveitar de uma renegociação, agindo aeticamente, impondo, conseqüentemente, perdas a sua contraparte na transação (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). O fato de alguns agentes agirem de modo oportunista algumas vezes é suficiente para introduzir custos de monitoramento nos contratos, incluindo, dessa forma, salvaguardas para situações de dependência unilateral (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Quando a ação oportunista ocorre antes do fechamento do contrato, é denominada seleção adversa (*adverse selection*); quando ocorre após o fechamento do contrato, é chamada de risco moral (*moral hazard*). Esses comportamentos são facilitados quando alguma informação está incompleta, imperfeita ou assimétrica, opondo-se, dessa forma, à Economia Neoclássica, cujo pressuposto é o de que as informações pertinentes aos contratos são sempre perfeitas.

Assim, dado um determinado ambiente institucional, as estruturas de governança serão determinadas pelas características das transações, ou seja, supõe-se que a existência de diferentes estruturas seja explicada pelas diferenças básicas nos atributos das transações, cujas principais características são: (i) especificidade dos ativos; ii) frequência; e (iii) incerteza.

3. Metodologia

3.1. Fonte dos dados

Para a realização desta pesquisa, foram coletados, em bases confiáveis, primeiramente, dados secundários a respeito do mercado de óleos essenciais no Brasil e no mundo, como o AliceWeb e o FAOSTAT (Divisão Estatística da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação - FAO). Foram também utilizados dados primários provenientes de um estudo de caso realizado no Vale do Caí, no Rio Grande do Sul, com uma cooperativa que processa óleo essencial na região e que o destina para o mercado externo. O estudo foi realizado *in loco* em março de 2011. Para complementar as análises, foram entrevistados 24 produtores sócios da cooperativa, com o intuito de conhecer o perfil socioeconômico, as características da produção de citros e os canais de comercialização. A coleta de dados primários consistiu-se da aplicação de um formulário semiestruturado, com perguntas abertas tanto para a cooperativa quanto para os produtores.

De modo geral, o estudo de caso é aplicável quando se deseja obter generalizações analíticas e não estatísticas que possam contribuir para certo referencial teórico. A pesquisa por meio de estudos de caso tem sido enquadrada no grupo de métodos denominados qualitativos, que se caracterizam por um maior foco na compreensão dos fatos do que propriamente na sua mensuração. Dessa forma, contrastam-se com os métodos quantitativos, que se preocupam mais em mensurar fenômenos e que são aplicados a amostras mais extensas (LAZZARINI, 1997).

Gil (1991) destaca que a entrevista é um método inserido no estudo de caso que apresenta vantagens pelo fato de ser a mais adequada para a obtenção das respostas em profundidade. Entretanto, as limitações dessa técnica envolvem custos altos, além da necessidade de ter pessoas treinadas para desenvolvê-la. Outra limitação refere-se às deformações informativas provocadas pelo entrevistador.

3.2. Área de estudo

Nos 20 municípios que compreendem o Vale do Caí, com destaque para Montenegro, São Sebastião do Caí, Feliz, Bom Princípio e Salvador do Sul, a citricultura desenvolve um papel fundamental no desenvolvimento da região, na geração de renda e na permanência do homem no campo. Conforme a Secretaria Municipal de Agricultura e Meio Ambiente de Montenegro, no Rio Grande do Sul (PREFEITURA MUNICIPAL DE MONTENEGRO, 2011), cerca de quatro mil famílias da região do Vale do Caí têm a citricultura como a principal fonte de renda.

O setor gera empregos no plantio e na colheita, no transporte, no armazenamento, nas cooperativas e nas indústrias de beneficiamento da fruta. Além disso, o comportamento do setor de comércio e serviços das cidades que compreendem o Vale do Caí está diretamente relacionado ao período das safras obtidas na produção de citros.

As principais potencialidades e facilidades da região são: (i) solo e clima favoráveis para o cultivo dos citros; (ii) proximidade dos centros de comercialização; (iii) bom número de comerciantes na região; (iv) grande volume de fertilizante orgânico de aves e suínos disponível na região; (v) as experiências na produção ecológica de citros; e (vi) manejo do solo com cobertura vegetal permanente em alguns pomares (PREFEITURA MUNICIPAL DE MONTENEGRO, 2011).

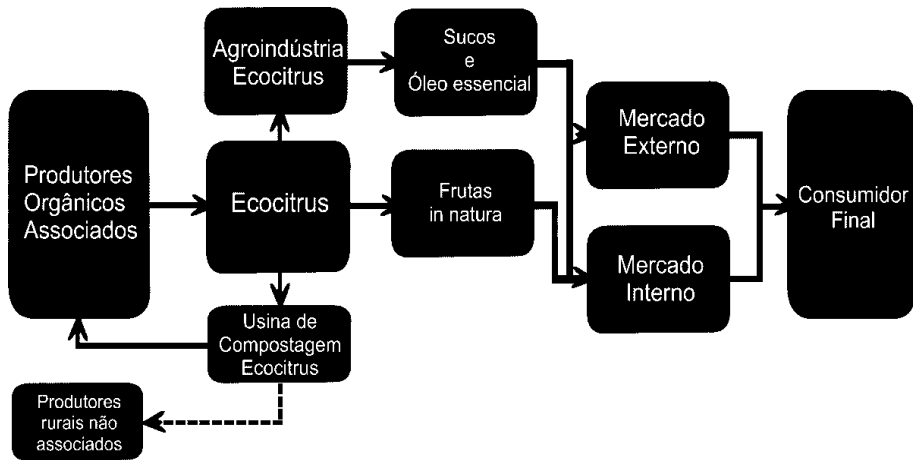
Mais especificamente, analisou-se a cooperativa Ecocitrus, que faz o processamento do óleo essencial de tangerina, além de fabricar o suco e também vender a fruta *in natura*. A Ecocitrus foi formada em 1994, em Montenegro, no Rio Grande do Sul, na região do Vale do Caí, como uma alternativa à agricultura convencional, com a ideia de cultivar frutas cítricas sem a utilização de agroquímicos. Com a preocupação de manter a família no campo, diminuir os custos de produção – principalmente com agrotóxicos – e reduzir a poluição de arroios e rios, os produtores optaram por plantar as frutas usando apenas adubo orgânico.

Atualmente, a cooperativa é composta por cerca de 110 associados, sendo que sete são produtores e trabalhadores, 42 são sócios trabalhadores, 10 são empregados e 61 são agricultores. No geral, estão envolvidas diretamente com a instituição aproximadamente 150 famílias (ECOCITRUS, 2010).

O diferencial dessa cooperativa está na produção de frutas cítricas e de produtos derivados orgânicos, totalmente livres de agroquímicos. O insumo utilizado é processado pela própria cooperativa, que tem a Usina de Compostagem para esse fim. A usina recolhe insumos orgânicos de

mais de 30 agroindústrias da região e faz o processamento e a distribuição do adubo orgânico gratuitamente para seus sócios. Além da instituição ter a sede e a Usina de Compostagem em Montenegro, ela também tem uma agroindústria de fabricação do suco de laranja ou tangerina e do óleo essencial (Figura 1). Essa agroindústria tem toda a estrutura necessária para a finalização do processo produtivo, incluindo a presença de duas câmaras frias, para armazenamento.

Figura 1 - Canal de comercialização adotado pela cooperativa Ecocitrus



Fonte: elaborado pelos autores.

4. Resultados e discussão

4.1. Dados sobre a produção mundial de óleo essencial

De acordo com a base de dados americana United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), os maiores consumidores de óleos essenciais no mundo são os Estados Unidos (40%), a União Europeia (UE) (30%) – sendo a França o país líder em importações – e o Japão (7%), ao lado do Reino Unido, da Alemanha, da Suíça, da Irlanda, da China, de Cingapura e da Espanha. O mercado mundial de óleos essenciais gira em torno de US\$ 15 milhões/ano, apresentando crescimento aproximado de 11% por ano (ITC; COMTRADE apud BIZZO; HOVELL; RESENDE, 2009).

Segundo Bizzo, Hovell e Resende (2009), o Brasil tem lugar de destaque na produção de óleos essenciais, ao lado da Índia, da China e da

Indonésia, que são considerados os quatro grandes produtores mundiais. Para os mesmos autores, o Brasil aparece entre os principais países fornecedores dos óleos essenciais de laranja, de limão, de lima e de outros cítricos, contribuindo, no período, com 5% do total de óleos importados e entre os grandes exportadores internacionais.

O desempenho do comércio exterior brasileiro de exportação de óleos essenciais decresceu tanto em relação ao volume quanto à receita no período de 2003 a 2005, passando de 69.521 toneladas para 59.745 toneladas e de US\$ 1.649.640,00 para US\$ 1.275.720,00, respectivamente, segundo FERNANDES (2005). Entre os principais óleos exportados pelo Brasil, em 2007, destacam-se os óleos cítricos, pau-rosa, eucalipto e candeia. O principal produtor do óleo essencial de eucalipto foi o estado do Sergipe e o do pau-rosa, o estado do Amazonas (MATTOSO, 2007).

As importações brasileiras de óleos essenciais mostraram uma tendência de crescimento nesses últimos anos. O ano de 2007 fechou com aproximadamente US\$ 51 milhões, sendo os principais óleos importados pelo Brasil o de limão siciliano e o de menta (MATTOSO, 2007).

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o Brasil apresentou, no ano de 2011, um volume total de mais de 24 milhões de quilos e um valor de mais de US\$ 128 milhões em condição de venda Free on Board (FOB) (Tabela 1).

Tabela 1 - Exportações de óleos essenciais de cítricos realizadas pelo Brasil no ano de 2011

Mês	US\$ FOB	Peso líquido (Kg)	US\$ FOB (acumulado)	Peso líquido (Kg) Acumulado
Jan.	6.565.725	1.584.616	6.565.725	1.584.616
Fev.	8.067.628	2.014.634	14.633.353	3.599.250
Mar.	9.252.945	1.679.433	23.886.298	5.278.683
Abr.	8.285.348	1.405.617	32.171.646	6.684.300
Mai	6.782.993	872.273	38.954.639	7.556.573
Jun.	6.656.013	903.525	45.610.652	8.460.098
Jul.	7.564.293	1.327.755	53.174.945	9.787.853
Ago.	12.155.650	2.375.894	65.330.595	12.163.747
Set.	15.900.365	3.273.476	81.230.960	15.437.223

Out.	16.398.582	3.288.211	97.629.542	18.725.434
Nov.	15.461.914	2.938.917	113.091.456	21.664.351
Dez.	15.438.551	3.175.621	128.530.007	24.839.972

Fonte: adaptado *site* AliceWeb do MDIC. Soma NCM 8 dígitos: 33011100 - óleo essencial de bergamota até 33011990 - outros óleos essenciais de cítricos (ALICEWEB, 2012).

As importações brasileiras de óleos essenciais mostraram uma tendência de crescimento nos últimos anos. O ano de 2011 fechou com importações de óleos essenciais cítricos de mais de US\$ 12 milhões em condição de venda FOB e um volume de mais de 550 mil quilos (Tabela 2).

Tabela 2 - Importações de óleos essenciais de cítricos realizadas pelo Brasil no ano de 2011

Mês	US\$ FOB	Peso líquido (Kg)	US\$ FOB (acumulado)	Peso líquido (Kg) Acumulado
Jan.	903.047	44.468	903.047	44.468
Fev.	1.253.221	51.595	2.156.268	96.063
Mar.	1.251.380	74.286	3.407.648	170.349
Abr.	757.382	30.083	4.165.030	200.432
Mai	1.775.765	69.389	5.940.795	269.821
Jun.	1.684.897	68.456	7.625.692	338.277
Jul.	827.654	29.018	8.453.346	367.295
Ago.	736.576	27.569	9.189.922	394.864
Set.	776.964	42.547	9.966.886	437.411
Out.	928.088	47.084	10.894.974	484.495
Nov.	836.568	42.846	11.731.542	527.341
Dez.	854.284	26.294	12.585.826	553.635

Fonte: Adaptado *site* AliceWeb do MIDC. Soma NCM 8 dígitos: 33011100 - óleo essencial de bergamota até 33011990 - outros óleos essenciais de cítricos (ALICEWEB, 2012).

4.2. Estudo de caso da Ecocitrus

Como já apontado, a cooperativa Ecocitrus defende a ideia de uma agricultura ecologicamente correta e que seja economicamente viável. Ela tem se organizado de forma que o produtor consiga dominar toda a cadeia produtiva dos citros: produção dos insumos (Usina de Compostagem), organização social, formação, geração de tecnologia, industrialização e comercialização (ECOCITRUS, 2010). Isso demonstra a ampla visão de mercado que a cooperativa tem juntamente com seus associados.

Cabe destacar que toda a produção dos sócios é comercializada pela cooperativa, que é responsável pelo beneficiamento das frutas e pela industrialização dos sucos. A decisão em produzir o suco e o óleo essencial da fruta cítrica foi, além do fato de proporcionar uma renda alternativa ao citricultor, poder agregar valor à fruta *in natura* de menor qualidade e, no caso do óleo essencial, dar um destino para a tangerina de raleio (técnica utilizada na citricultura que consiste na retirada das frutas menores, ainda verdes, do pé para que o restante das frutas se desenvolva melhor no período do amadurecimento, gerando um produto de melhor qualidade).

Desse modo, a Ecocitrus é uma cooperativa que, além de comercializar a fruta *in natura* e o suco de laranja ou de tangerina, faz o processamento e a exportação do óleo essencial da tangerina, sendo que todos os produtos ofertados são orgânicos. Ela se localiza na região do Vale do Caí, no Rio Grande do Sul, onde a cadeia citrícola faz parte dos fatores que levam ao desenvolvimento econômico dos municípios.

O óleo essencial surgiu na cooperativa como forma de utilização das frutas resultantes do raleio. Em 1980, iniciou-se a atividade de raleio, em que produtores da cooperativa retiravam algumas frutas verdes para, num período posterior, dar maior espaço na árvore para as frutas crescerem e apresentarem maior qualidade. Com isso, os produtores conseguiram atingir seus objetivos, de modo que após dois ou três anos outros produtores da região começaram a aderir à técnica. Na região do Vale do Caí, 30 mil toneladas de tangerinas verdes são retiradas dos pomares na época do raleio. No Brasil, conforme informações da cooperativa, existem apenas cinco indústrias que processam o óleo, embora o óleo essencial orgânico seja produzido somente pela Ecocitrus.

O óleo essencial orgânico de tangerina da cooperativa é destinado apenas para o mercado internacional, mais especificamente para a Europa. Em 2010, ano de início do processamento do óleo, foram produzidas cinco toneladas. Por ser um produto inflamável, ele não pode ser transportado por via aérea para o mercado europeu. Assim, toda a produção é embalada

em tambores e transportada em navios para um intermediário da Europa, via contrato formal de venda, que faz a distribuição para seus clientes (Figura 2).

Figura 2 - Canal de comercialização para o óleo essencial orgânico de tangerina adotado pela cooperativa Ecocitrus



Fonte: elaborado pelos autores.

As negociações entre o comprador europeu e a cooperativa são consolidadas via contrato formal. Dessa forma, caracteriza-se a estrutura prevalecte entre os elos de cadeia híbrida. Ambas as partes já se conheceram, o que aumenta a segurança na comercialização e estreita os laços das negociações. A relação comercial entre estes é tida como positiva, pois a cooperativa destina toda a produção do óleo para um único cliente, em função das vantagens de logística e do volume total comercializado. Esses resultados mostram que há uma redução dos custos de transação, em razão de as incertezas diminuírem à medida que as partes se conhecem e de se tratar de um ativo muito específico. A formalização de contrato entre eles é vantajosa não só para a cooperativa – que, mesmo pagando uma comissão para esse intermediário, consegue distribuir toda a produção do óleo –, mas também para o comprador, que tem garantia do recebimento do produto com qualidade reconhecida e certificada pelo selo orgânico, requisito necessário para acessar o mercado europeu.

A cooperativa tem grandes perspectivas para esse mercado, não só por considerar a demanda muito superior ao volume produzido, mas também por ter analisado esse mercado antes de serem feitos os investimentos (planejamento).

5. Considerações finais

O estabelecimento de contrato entre as partes da negociação mostra-se uma característica fundamental para que ela seja garantida, favorecendo tanto o vendedor (a cooperativa) quanto o comprador europeu. Desse modo, um fator importante para consolidar o mercado de óleos essenciais (além de comprador e vendedor se conhecerem e estabelecerem um laço de confiança) é o contrato formal.

Conclui-se que a cooperativa tem grandes perspectivas para esse mercado, pois considera a demanda muito superior ao volume produzido. Desse modo, a cooperativa Ecocitrus tem um diferencial de mercado: a produção do óleo de tangerina orgânico e a consolidação dos laços de comércio internacional para esse produto. Tendo em vista o crescimento e o potencial da exportação de óleos essenciais, é necessário que o setor, no Brasil, tenha interesse em alcançar e em expandir as relações comerciais com novos mercados.

6. Agradecimentos

Os autores agradecem à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (FAPERGS) pelo apoio financeiro para a realização desta pesquisa.

7. Referências bibliográficas

ALICEWEB. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Estatísticas*. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em: 24 fev. 2012.

BIZZO, H. R.; HOVELL, A. M. C.; RESENDE, C. M. Óleos essenciais no Brasil: aspectos gerais, desenvolvimento e perspectivas. *Química Nova*, São Paulo, v. 32, n. 3, pp. 588-594, 2009.

COMTRADE, 2005. <[HTTP://data.un.org/Data.aspx?d=ComTrade&f=_1Code%3a34](http://data.un.org/Data.aspx?d=ComTrade&f=_1Code%3a34)> Acesso em: dez. 2008.

ECOCITRUS. Cooperativa Ecocitrus. 2010. Disponível em: <<http://www.ecocitrus.com.br/cooperativa.htm>>. Acesso em: 24 fev. 2012.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. *Competitividade: mercado, Estado e organizações*. São Paulo: Singular, 1997.

FERNANDES, I. F. O desempenho do comércio exterior brasileiro de óleos essenciais. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE ÓLEOS ESSENCIAIS, 3, 2005, Campinas. Campinas: IAC, 2005.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The Governance of Global Value Chains. *Review International Political Economy*, Routledge, v. 12, n. 1, pp. 78-104, 2005.

GIL, A. C. N. *Técnicas de pesquisa em economia*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1991. 195 p.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and Upgrading in Global Value Chains. *Paper for the Bellagio Value Chain Workshop*, 2000.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance in Global Value Chains. *IDS Bulletin*, Brighton: Institute of Development Studies, v. 2, n. 3, 2001.

KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. *A Handbook for Value Chain Research*. University of Sussex, Brighton: Institute of Development Studies, 2002. Disponível em: <www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf>. Acesso em: 5 maio 2011.

KEESING, D.; LALL, S. Marketing Manufactured Exports from Developing Countries: Learning Sequences and Public Support. In: Helleiner, G. (Ed). *Trade Policy, Industrialization and Development*. Oxford: Oxford University Press, 1992.

LAZZARINI, S. G. Estudo de caso para fins de pesquisa: aplicabilidade e aplicações do método. In: FARINA, M. M. Q. (Coord.). *Estudo de caso em agribusiness*. São Paulo: Pioneira, 1997. pp. 9-23.

LEVY, P. S.; LEMESHOW, S. *Sampling of populations. Methods and applications*. 3 ed. New York: John Wiley & Sons, 1999.

MATTOSO, E. O mercado interno de óleos essenciais: desafios e oportunidades. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE ÓLEOS ESSENCIAIS, IV, 2007, Fortaleza. Fortaleza: IAC, 2007.

NORTH, D.C. Institution. *Journal of Economic Perspectives*, v.1, n.1, p.97-112, 1991.

NORTH, D.C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: University Press, 1990.

PREFEITURA MUNICIPAL DE MONTENEGRO. Secretaria Municipal de Agricultura e Meio Ambiente de Montenegro. Dados citricultura. Rio Grande do Sul, 2011.

SOUZA, S. A. M. et al. Óleos essenciais: aspectos econômicos e sustentáveis. *Enciclopédia Biosfera*, Centro Científico Conhecer: Goiânia, v. 6, n. 10, 2010.

UNCTAD. *Strategies for Diversification and Adding Value to Food Exports: a Value Chain Perspective*. UNCTAD/DITC/COM/TM/1, UNCTAD/ITE/MISC.23, Geneva, UNCTAD, 14 nov. 2000. Disponível em: <<http://www.unctad.org/en/docs/poitem23.en.pdf>>. Acesso em: 8 Jun. 2011.

WILLIAMSON, O. *The economic institutions of capitalism: firms markets, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. *The mechanism of governance*. New York: Oxford University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. *Estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições*. 1995. 285 f. Tese (Livre-Docência) – Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Relações comerciais entre o Brasil e a China: a concorrência em terceiros mercados e os desafios para a indústria brasileira

*Ariane Danielle Baraúna da Silva*⁶

*Álvaro Barrantes Hidalgo*⁷

Resumo

A consolidação da China como grande produtora e exportadora de produtos manufaturados trouxe grandes desafios para todas as economias, principalmente para aquelas em desenvolvimento, como é o caso do Brasil. Em diversas partes do mundo, variados setores da indústria têm enfrentado dificuldades em decorrência da oferta dos bens manufaturados chineses. Este trabalho tem por objetivo analisar os efeitos da concorrência de produtos da China para os manufaturados brasileiros em alguns mercados selecionados (sul-africano, norte-americano e mexicano). O trabalho identifica quais os setores ou produtos em que a concorrência se apresenta mais forte. A análise é feita utilizando o modelo do *constant market share*, que permite mensurar os ganhos e as perdas do Brasil e da China em terceiros mercados. De posse desses resultados, é possível verificar em quais setores ou produtos existe coincidência de perdas para o Brasil e ganhos para a China. O método permite aferir ainda que parte, no caso de perdas brasileiras, pode ser atribuída à China. O estudo dessa questão é relevante não apenas para o entendimento das relações comerciais entre o Brasil e os países envolvidos, mas também para a formulação de políticas de comércio exterior. Os resultados obtidos

⁶ Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco (PIMES/UFPE).

⁷ Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco (PIMES/UFPE) e Pesquisador do CNPq.

permitem concluir que boa parte das perdas de exportações brasileiras não apenas na África do Sul, mas também no mercado norte-americano e mexicano, é decorrente dos ganhos de participação da China. O trabalho conclui que a emergência da China como grande exportadora de produtos manufaturados – tanto de produtos intensivos em mão de obra e de baixa tecnologia quanto, de forma crescente, de produtos de média e alta intensidade tecnológica – se apresenta como um desafio para a indústria brasileira.

1. Introdução

A ascensão e consolidação da China como potência econômica mundial lhe deu a capacidade de projetar sua influência nas mais distintas formas. O crescimento dessa economia gera efeitos positivos para o resto do mundo. A necessidade da economia chinesa por matérias-primas, bens intermediários e bens de consumo parece insaciável e tem como consequência o crescimento das economias que suprem essa demanda⁸. Porém, esse crescimento não é sem custo para os outros países. A oferta de produtos manufaturados chineses invade mercados tradicionalmente ocupados por outras nações, afastando os concorrentes com sua imbatível competitividade nos mais diversos setores. A crise financeira internacional recente não modificou o quadro de vertiginoso crescimento chinês. Com efeito, o ritmo de crescimento da economia do país foi reafirmado em 2009, com seu PIB crescendo a uma taxa de 9,2%; durante o ano de 2010, o crescimento foi da ordem de 10,3%, levando o país a permanecer no posto de segunda maior economia do mundo. Desse modo, o que se espera é que, considerando as dificuldades por que passam as economias mais industrializadas, a China saia da crise em uma posição hierarquicamente superior na ordem econômica internacional, deixando para trás os outros países.

No que diz respeito à economia brasileira, a China também exerce efeitos positivos sobre as exportações brasileiras. O grande volume de *commodities* demandado pela China proporciona divisas para importação de insumos importantes para a indústria local, além do barateamento de inúmeros bens, como roupas e calçados, o que contribui, inclusive, para a redução das pressões inflacionárias internas. No entanto, o surgimento

⁸ A ascensão da economia chinesa tem sido objeto de estudo por parte de diversos economistas. Cunha, Bichara, Monsueto e Lélis (2011), por exemplo, analisam as características desse processo e os impactos sobre a economia brasileira. Hiratuka e Sarti (2009) discutem os efeitos do crescimento chinês sobre as exportações brasileiras de produtos manufaturados.

da China como importante exportadora de produtos manufaturados de baixo custo tem constituído um desafio para os países com maior nível de industrialização da América Latina. É de se esperar que surja entre esses países latino-americanos um sentimento ambíguo com relação aos rumos que está tomando o comércio internacional. Dessa forma, o fato de a China ter-se tornado uma grande exportadora de uma gama cada vez maior de produtos manufaturados pode ser visto como uma ameaça crescente para a produção industrial brasileira não apenas aquela destinada ao mercado interno, mas também ao externo.

Diante do exposto, este trabalho tem por objetivo analisar os efeitos da concorrência de produtos chineses para os manufaturados brasileiros em alguns mercados selecionados (mercado sul-africano, mercado norte-americano e mercado do México). O trabalho pretende identificar quais os setores ou produtos nos quais a concorrência chinesa se apresenta mais forte. Os mercados a serem estudados foram selecionados tendo em vista a importância histórica que sempre tiveram para o comércio exterior brasileiro. A fim de realizar a análise, utilizar-se-á o método do *constant market share*, que permite calcular o valor das perdas brasileiras em tais mercados, bem como os ganhos chineses com o objetivo de avaliar a magnitude do desvio comercial. O estudo dessa questão é relevante não apenas para o entendimento das relações comerciais entre o Brasil e os países envolvidos, mas também para a formulação de políticas de comércio exterior. A fim de atingir os objetivos, o trabalho está dividido em quatro seções. Na seção descrever-se-á a metodologia do *constant market share* a ser utilizada para avaliar as perdas e ganhos de competitividade das exportações brasileiras nesses mercados. Na seção três serão apresentados os resultados que foram obtidos, e na seção quatro são apresentadas as conclusões do trabalho.

2. Aspectos metodológicos: o modelo *constant market share*

A fim de mensurar a competitividade das exportações brasileiras em alguns mercados selecionados diante do avanço dos produtos chineses, utilizar-se-á o modelo do *constant market share*. Este método tem servido de base para calcular as perdas ou ganhos de competitividade dos países que participam do comércio ao longo do tempo.

Na literatura econômica, essa análise foi originalmente utilizada por Leamer e Stern (1970) para mensurar as modificações no *market share* de países

exportadores de bens manufaturados. Quase concomitantemente Rigaux (1971) utilizou o modelo para analisar as exportações de trigo do Canadá.

O modelo mostra explicitamente o papel da demanda mundial, da composição dos produtos, das diferenças de demanda de cada país e os elementos de competitividade que influem nas exportações de determinado país. Formalmente o modelo pode ser representado como a seguir⁹:

$$\sum_i [(X_i^t] - X_i^{t-1}) - r \sum_i X_i^{t-1} \equiv \sum_i (r_i - r) X_i^{t-1} + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) X_{ij}^{t-1} + \sum_i \sum_j [(X_{ij}^t] - X_{ij}^{t-1} - r_{ij} X_{ij}^{t-1})$$

(1)

Onde:

r é a taxa de crescimento das exportações mundiais entre os períodos t e $t-1$;

r_i é a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i entre os períodos t e $t-1$;

r_{ij} é a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i para o mercado j entre os períodos t e $t-1$;

X_i é o valor das exportações do produto i do país em análise;

X_{ij} é o valor das exportações do produto i destinadas ao mercado j do país em análise.

Nesse modelo, a diferença entre o aumento observado no valor das exportações de um país em determinado período e o aumento que seria necessário para manter constante sua participação nas exportações mundiais (efeito demanda das exportações mundiais) é decomposta em três efeitos:

- (i) *efeito produto*: calcula em que medida os ganhos (ou as perdas) de participação de mercado podem ser explicadas pela concentração das exportações em mercadorias cuja demanda mundial cresce de forma relativamente mais rápida (ou mais lenta);
- (ii) *efeito mercado*: calcula em que medida os ganhos ou as perdas de participação de mercado podem ser atribuídos à concentração das exportações em mercados cuja demanda cresce com maior rapidez relativa;
- (iii) *efeito competitividade*: calcula o ganho ou perda líquida de competitividade das exportações, estimando em que medida

⁹ Esse modelo foi descrito em Chami (2002).

outros fatores, além do efeito produto e do efeito mercado, podem explicar a variação das exportações.

Neste trabalho, será utilizado exclusivamente o efeito competitividade das exportações, que medirá o ganho ou a perda líquida de competitividade das exportações da China e do Brasil para os mercados selecionados no setor de bens manufaturados.

Depois de calculados os ganhos (ou as perdas) de competitividade, mensurar-se-á que parte dos ganhos (ou as perdas) das exportações de um país p para outro país c pode ser creditado às perdas (ou os ganhos) de um terceiro país g . Essa análise é possível de ser realizada e foi desenvolvida por Chami Batista (2005)¹⁰. A seguir será apresentado um resumo do método. Seja:

(2)

$$M^t = \sum_{j=1}^k M_j^t = \sum_{i=1}^n M_i^t = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n M_{j,i}^t$$

Onde:

M^t é o valor total das importações do país c no período t . As importações de c consistem de n bens e se originam em k países;

M_j^t é o valor das importações do país c que têm origem no país j no período t ;

M_i^t é o valor das importações do país c do bem i no período t ;

$M_{j,i}^t$ são as importações do país c com origem no país j do bem i no período t .

Agora é possível definir $mks_{j,i}^t = \left(\frac{M_{j,i}^t}{M_i^t} \right)$

como sendo a participação de mercado (mks) do país j nas importações do bem i do país c no ano ou período t . Da mesma forma, pode-se definir a fatia de mercado do país j nas importações totais do país c como

sendo: $mks_j^t = \frac{\sum_{i=1}^n M_{j,i}^t}{\sum_{i=1}^n M_i^t} = \frac{M_j^t}{M^t}$. Com base nessas definições, dizemos que o país

j perde participação de mercado no bem i quando $mks_{j,i}^{t-1} > mks_{j,i}^t$, e

¹⁰ O método desenvolvido por Chami Batista foi apresentado pela primeira vez em Chami Batista (1999) e depois utilizado por Azevedo (1999) e Didier (2000).

ganha participação de mercado do bem i quando $mks_{j,i}^{t-1} < mks_{j,i}^t$, entre

os períodos $t-1$ e t . No entanto, sabendo que $\sum_{j=1}^k (mks_{j,i}^t) = 1$

$$\sum_{j=1}^k (mks_{j,i}^t - mks_{j,i}^{t-1}) = 0, \text{ então se conclui que a soma dos ganhos}$$

é igual à soma das perdas de participação de mercado de cada país. Quando acontece perda de fatia de mercado do país j do bem i em um

determinado mercado, então $mks_{j,i}^{t-1} > mks_{j,i}^t$, e a perda pode ser definida

como: $P_{j,i} = (mks_{j,i}^{t-1} - mks_{j,i}^t) * M_i^t$. Em outras palavras, o valor das

perdas de participação do país j do bem i é igual à diferença entre o valor das importações oriundas do país j no final do ano t que seria necessário para manter a participação de mercado do país j do bem i constante entre o período $t-1$ e t e o valor observado dessas importações. Analogamente, quando acontecem ganhos de fatias de mercado do país j do bem i em

um dado mercado no ano final $mks_{j,i}^{t-1} < mks_{j,i}^t$. Nesse caso o ganho pode

ser expresso como: $G_{j,i} = (mks_{j,i}^t - mks_{j,i}^{t-1}) * M_i^t$. Evidentemente que

$\sum_{j=1}^k (P_{j,i} - G_{j,i}) = 0$, isto é: a soma das perdas dos países que perderam

fatia de mercado nas importações do bem i do país c é igual à soma dos ganhos dos países que ganharam fatia de mercado nessas importações no mesmo período. Considerem-se agora que p é um país que perde fatia de mercado do bem i entre os períodos t e $t-1$ e g é um país que ganha fatia de mercado no mesmo bem i e no mesmo período, então é possível definir o valor da perda do país p no bem i que pode ser atribuída ao ganho de participação de um país g no mesmo bem da seguinte forma:

$$(3) \quad P_{p,g,i} = P_{p,i} * \left[\frac{G_{g,i}}{\sum_{g=1}^{K_i} G_{g,i}} \right]$$

Onde o primeiro termo do lado direito da expressão (3) corresponde ao valor da perda de participação do país p e o segundo termo mostra a participação do país g (numerador) no total de ganhos de todos os países que ganharam participação de mercado no período nas importações do produto i para o país c (denominador). Finalmente, considere-se o subconjunto dos h , bens de i para os quais $mks_{j,i}^{t-1} > mks_{j,i}^t$ (país perdedor), e também o subconjunto dos h , bens para os quais $mks_{j,i}^{t-1} < mks_{j,i}^t$ (país ganhador), então fica definido o valor bruto total das perdas do país p que podem ser atribuídas ao país g da seguinte forma:

$$(4) \quad P_{p,g} = \sum_{i=1}^h \left\{ P_{p,i} * \left[\frac{G_{g,i}}{\sum_{g=1}^{K_i} G_{g,i}} \right] \right\}$$

Analogamente $P_{g,p}$ representa o valor das perdas brutas totais do país g que podem ser atribuídas ao país p ; e, portanto $(P_{p,g} - P_{g,p})$ seria o valor das perdas líquidas do país p atribuídas ao país g . Observe-se que nessa expressão o número de países K_i varia conforme o produto i . Segundo Chami (2005), o valor das perdas líquidas fornece um indicador *ex post* do grau de competitividade de um país em relação aos seus competidores em determinados bens. Entretanto, esse indicador apenas ordena o grau de competitividade e mostra as vantagens (ou desvantagens) competitivas de um país diante de outros. Ainda assim, o valor das perdas, ou ganhos líquidos, fica a depender também do nível de desagregação considerado dos bens importados pelo país. Informações mais desagregadas fornecem melhores estimativas das perdas ou dos ganhos líquidos do país considerado. Dessa forma, as estimativas que serão apresentadas neste trabalho serão realizadas considerando o maior nível de desagregação possível.

3. Ganhos e perdas de competitividade do Brasil e da China em mercados importadores selecionados

Nesta seção serão apresentados os resultados da análise. O estudo foi feito para os Estados Unidos, México e África do Sul, por representarem importantes mercados para as exportações brasileiras de manufaturados. Primeiro, aplicou-se a metodologia tradicional, mensurando a competitividade do Brasil e da China em cada um dos mercados citados anteriormente, depois se aplicou a segunda parte da metodologia, na qual se estimou que parte das perdas de competitividade do Brasil é atribuída efetivamente à China.

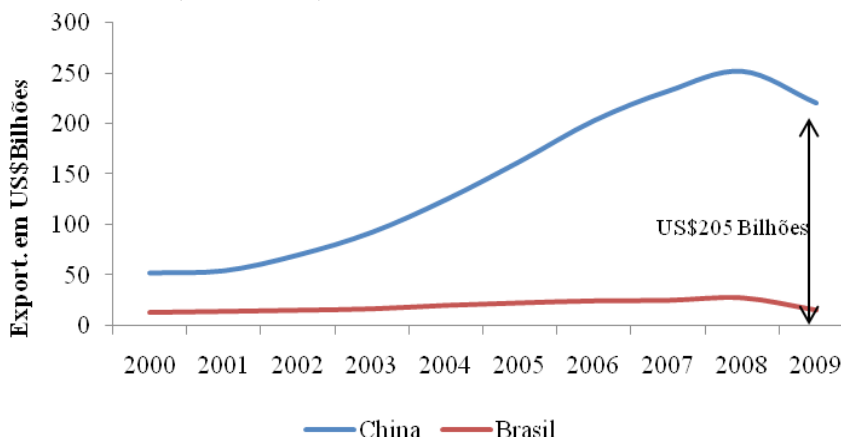
3.1 A competitividade do Brasil e da China no mercado americano

A economia dos Estados Unidos é responsável por aproximadamente 20% das importações e 14% das exportações mundiais, ocupando no passado o primeiro lugar no comércio internacional. O comércio entre o Brasil e esse país é muito significativo em termos de valor e especialmente importante para a economia brasileira. Em 2010, os Estados Unidos responderam por 9,5% das exportações totais brasileiras e 14,9% das importações totais; no período de 2000 a 2010, o comércio total entre os dois países dobrou, passando de US\$ 26 bilhões para US\$ 46,3 bilhões. No entanto, as exportações brasileiras vêm perdendo espaço no mercado americano, uma vez que o crescimento das exportações do Brasil para os Estados Unidos ficaram aquém do aumento global das vendas brasileiras, que, por sua vez, não evoluíram ao longo do tempo, mantendo-se aproximadamente constantes, enquanto as vendas para a China cresceram à taxa média de 27% ao ano no período de 2001 a 2008. A pauta de exportações brasileiras para os Estados Unidos é composta principalmente por produtos industrializados, os quais responderam, em 2010, por 68% das exportações brasileiras para o mercado norte-americano.

As relações comerciais do Brasil e da China no mercado dos Estados Unidos têm apresentado mudanças muito importantes nas últimas décadas. Vinte anos atrás, as vendas do Brasil e da China para os Estados Unidos eram muito semelhantes, aproximadamente US\$ 7 bilhões de dólares, mas atualmente esses resultados são bem diferentes. A China tem ganhado participação no mercado, enquanto o Brasil tem perdido; e o peso dessa perda é sentido principalmente no setor de manufaturados brasileiros. Em 1995, a participação de mercado da China e do Brasil nesse

setor era de respectivamente 3,8% e 1,05%; em 2009, a participação da China se encontrava em torno de 19%, enquanto a do Brasil caiu para 0,8%. O Gráfico 1, a seguir, mostra a evolução das exportações brasileiras e chinesas para o mercado dos Estados Unidos.

Gráfico 1 - Evolução das exportações do Brasil e da China destinada aos Estados Unidos (2000 - 2009)



Fonte: UN COMTRADE. Elaboração própria.

Para se conhecer mais bem a evolução recente das vendas externas do Brasil e da China para o mercado norte-americano foi utilizado o índice de intensidade de comércio (ICC). Esse indicador é calculado com base na seguinte expressão:

(5)

$$ICC = \frac{\left(\frac{m_{i,j}}{M_{i,w}} \right)}{\left(\frac{x_{j,w}}{X_{w,w}} \right)}$$

Onde $m_{i,j}$ representa as importações do país i provenientes do país j , $M_{i,w}$ representa as importações do país i provenientes do mundo, $x_{j,w}$ são as exportações do país j para o mundo e $X_{w,w}$ são as exportações totais do mundo.

Este índice mostra em que medida as exportações da região ou país j em direção à região ou país i são maiores (ou menores) do que o esperado, haja vista a importância relativa da região ou país j no comércio

internacional. Um valor superior à unidade indica que as vendas externas de j para i são maiores do que o previsto, respeitando a participação da região j nas compras internacionais. A Tabela 1, a seguir, apresenta o indicador de intensidade de comércio do Brasil e da China com os Estados Unidos entre os anos de 2001 e 2009.

Tabela 1 – Indicadores de intensidade de comércio (2001-2009)

Ano	China	Brasil
2001	2,11	1,35
2002	2,18	1,47
2003	2,13	1,48
2004	2,12	1,41
2005	2,04	1,32
2006	1,98	1,28
2007	1,91	1,16
2008	1,84	1,19
2009	1,99	1,06

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

Os dados da Tabela 1 mostram que em geral a intensidade de comércio é mais forte com a China. O índice para esta economia é em média igual a dois, o que mostra que as vendas chinesas para os Estados Unidos são maiores do que o previsto, dada a participação chinesa nas compras internacionais. Para o Brasil, o índice também apresenta valores maiores que um; no entanto, é possível perceber uma forte redução ao longo do tempo. Em 2009, o índice apresentou um valor de 1,06, com tendência a cair para valores inferiores à unidade, o que indica uma tendência das vendas externas brasileiras para os Estados Unidos se tornarem menores do que o previsto de acordo com a participação brasileira nas compras internacionais.

A fim de reforçar essa evidência na Tabela 2, a seguir, são apresentados os ganhos e as perdas de mercado das exportações brasileiras e chinesas no mercado dos Estados Unidos, segundo diferentes categorias de produtos manufaturados e períodos considerados. A tabela mostra com detalhe os setores mais afetados pela concorrência chinesa.

Tabela 2 – Ganhos e perdas de mercado da China e do Brasil nos Estados Unidos

SETORES	CHINA		BRASIL	
	(US\$ milhões/ano)		(US\$ milhões/ano)	
	1995-2007	2007-2009	1995-2007	2007-2009
Subst. químicas e prod. relacionados	3.334,3	1.111,3	142,5	-278,6
Substâncias químicas orgânicas	1.614,9	608,6	464,7	-258,7
Substâncias químicas inorgânicas	119,6	85,8	8,9	28,1
Tintas, materiais para colorir	195,7	-30,4	3,7	-1,6
Prod. medicinais e farmacêuticos	-1.313,7	444,7	12,2	13,4
Óleos essenciais e mat. de perf.	438,3	17,2	-108,3	-2,7
Plásticos em forma primária	192,7	146,4	21,3	-4,2
Plásticos em forma não primária	399,7	14,7	6	-11,2
Materiais químicos	395	162,2	-13,6	4,8
Fabricação de bens classificados por material	1.715,3	4.255,8	223,1	-855,7
Fabricação de couro	215,5	-21,9	157,9	-36,4
Fabricação de borracha	2.052,9	182,8	-23,8	-14,3
Fabricação de madeira e cortiça	1.149,1	353,5	-119,6	-80,8
Papel e artigos de polpa de papel	916,5	332,2	54,5	66
Tecidos e produtos relacionados	3.229,7	1.551	-90,1	-73,8
Fabric. de minerais não metálicos	9.50,3	577,3	410,7	-106,9
Ferro e aço	2.186	-962,3	120,7	-510,8
Metais não ferrosos	688,8	886,2	-273,8	84,8
Fabricação de metais	6.680,9	-70,7	-18,2	36,3
Maquinaria e equip. de transporte	78.680,3	20.957,7	1.103,3	-1.286,2
Maquinaria geradora	1.662,4	915,5	252,6	-206,6
Maquinaria especializada	1.306,3	262	202,4	-178
Maquinaria de metal	223,5	118,5	-46,6	24,4

Maquinaria indust. geral e equip.	5.592,5	1.103,8	-378,4	-192,7
Máquinas de escritório	36.617	5.553,2	-105,8	12
Telecom. e gravador de som	22.699,4	-115,1	-888,9	-103
Maq. elétrica e eletrodomésticos	12.588,9	3.341,7	110,5	-18,8
Veículos de estrada	4.014,5	473	-68,2	-74
Outros equip. de transporte	321,1	268,5	1288,5	-574,7
Artigos fabricados diversos	42.024,5	11.871,5	-1.417,8	-407,5
Material de construção	845,7	500,9	9,3	-30,4
Mobília	6.396,8	2.279,9	-46	-83,8
Bens de viagem	1.207,3	688	-2,7	-0,9
Artigos de vestuário e acessório	10.664,4	3.979,1	-142	-39,3
Calçados	2.562,4	1.459,6	-805	-291,5
Instrumentos profissionais	2.648,9	766,6	48,2	-39,7
Instrumentos ópticos	300,2	162,5	-2,9	-1,9
Artigos diversos	9.214,2	2.410,7	25,0	60,6

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

A Tabela 2 mostra que a China obteve ganhos nos quatro grandes setores durante o primeiro período que vai de 1995 a 2007, e o Brasil apresentou perdas em apenas um dos setores. Pode-se ver, no entanto, que os ganhos deste último país são bem mais modestos quando comparados aos ganhos da China. No segundo período analisado, 2007 a 2009, a China continua obtendo ganhos, ao contrário do Brasil, que apresentou perdas em todos os grandes setores. Analisando em nível desagregado as principais perdas do Brasil, observa-se que estas ocorreram nos seguintes setores: Substâncias químicas orgânicas (-258,7), fabricação de minerais não metálicos (-106,9), ferro e aço (-510,8), maquinaria geradora (-206,6), maquinaria especializada (-178), maquinaria industrial geral e equipamentos. (-192,7), outros equipamentos de transporte (-574,7) e calçados (-291,5).

Os maiores ganhos da China no segundo período foram nos setores de tecidos e produtos relacionados (1.551), metais não ferrosos (886,2), maquinaria geradora (915,5), maquinaria industrial (1103,8), maquinaria de escritório (5.553,2), maquinaria elétrica e eletrodomésticos (3.341,7), mobília (2.279,9), artigos de vestuário e acessórios (3.979,1), calçados

(1.459,6) e artigos diversos (2.410,7). No primeiro período, o destaque foi para o setor de maquinaria e equipamentos de transporte, que obteve o maior ganho entre os setores de manufaturados. Analisando em nível desagregado, o setor de telecomunicações foi o que mais contribuiu para esse resultado. Pode-se observar que esse também foi o setor que representou a segunda maior perda no período para o Brasil.

Comparando os resultados, é possível perceber que as maiores perdas de mercado do Brasil coincidem, em alguns casos, com os mais expressivos ganhos chineses. Por exemplo, o setor de maquinaria e equipamentos de transporte foi o que apresentou ganhos mais elevados para os chineses, acompanhadas das maiores perdas brasileiras no segundo período.

A fim de mais bem conhecer que partes dessas perdas se devem à expansão chinesa, foram calculados os ganhos e as perdas dos principais parceiros comerciais dos Estados Unidos e mercados em crescimento (Canadá, México, União Europeia-27, Japão, Índia, Reino Unido, Cingapura), e aplicada a metodologia desenvolvida por Chami Batista (1999), apresentada anteriormente, para o período mais recente (2007-2009), durante o qual ocorreram as maiores perdas de competitividade para o Brasil. A Tabela 3, a seguir, mostra os resultados obtidos para o mercado dos Estados Unidos.

Tabela 3 – Perdas do Brasil atribuídas à China no mercado dos Estados Unidos (em%)

SETOR	2007-2009
Substâncias químicas e produtos relacionados	21,03
Fabricação de bens classificados por material	57,25
Maquinaria e equipamentos de transporte	47,78
Artigos fabricados diversos	89,67

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

Os resultados mostram que as perdas de participação do Brasil se devem em grande parte aos ganhos de participação da China nos Estados Unidos. O setor de artigos fabricados diversos apresenta o percentual mais elevado; neste setor, quase a totalidade das perdas são devidas à China. Era de se esperar esse elevado índice, dado que esse é um dos setores em que o país asiático tem ganhado mais mercados. Nos outros setores o

percentual foi menor, embora ainda sejam elevados; nestes casos devem-se considerar outros fatores para explicar as perdas, devidas em grande parte à crise econômica de 2008.

3.2 A competitividade do Brasil e da China no mercado sul-africano

Ao longo dos anos, a África do Sul sempre manteve uma relação comercial positiva e crescente com o Brasil. Mais recentemente, durante o período de 2004 a 2008, essas relações se intensificaram e as importações da África do Sul de produtos brasileiros, por um lado, tiveram um crescimento de mais de 100%. Por outro lado, as importações brasileiras da África do Sul correspondiam, em 2008, a apenas 0,4% das importações totais brasileiras, embora estas mostrem sinais de estarem aumentando nos últimos anos. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), nas relações comerciais com a África do Sul, o Brasil tem apresentado superávit comercial.

A estrutura da pauta de exportações do Brasil para a África do Sul mostra uma concentração em produtos do setor automotivo. Com efeito, no ano de 2008, 30% das exportações brasileira consistiam de equipamentos manufaturados e de veículos e equipamentos de transporte. Outros produtos importantes exportados pelo Brasil para a África do Sul em 2008 foram: máquinas, aparelhos mecânicos e equipamentos eletrônicos (19% do total), carnes e miudezas de origem animal (8,2% do total), gorduras e óleos comestíveis (8,7%) e açúcares e produtos de confeitaria (6,8%).

Conforme já foi dito, a crescente presença da China na África vem provocando modificações no intercâmbio comercial do Brasil com esse continente. A fim de conhecer mais bem essas mudanças e seguindo a metodologia descrita anteriormente, na Tabela 4, a seguir, apresentamos os ganhos e as perdas de mercado em termos de valor, para a China e para o Brasil no mercado sul-africano. Os resultados são mostrados segundo diferentes categorias de setores e subsetores e para os períodos 2000-2007 e 2007-2009.

Tabela 4 – Ganhos e perdas de mercado da China e do Brasil na África do Sul

SITC Rev. 03	SETORES	CHINA		BRASIL	
		(US\$ milhões/ano)		(US\$ milhões/ano)	
		2000-2007	2007-2009	2000-2007	2007-2009
5	Subst. químicas e prod. relacionados	160,5	93,4	19,9	-12,7
52	Substâncias químicos inorgânicos	17,7	36,2	-0,1	-2,1
53	Tintas, materiais para colorir	7,6	-0,6	0,2	0,6
54	Prod. medicinais e farmacêuticos	12,8	21,8	-1,7	1,6
55	Óleos essenciais e mat. de perf.	11,2	6,7	7,9	-3,8
57	Plásticos em forma primária	28	31,9	10,2	2
58	Plásticos em forma não primária	27,4	9,8	1,3	0,6
59	Materiais químicos	60,4	-5,3	0,2	-8,1
6	Fabric. de bens classificados por material	689,9	375,3	24,7	-10,3
61	Fabricação de couro	0,4	0,5	6,6	-3,5
62	Fabricação de borracha	100,9	3,5	-1,5	4,9
63	Fabricação de madeira e cortiça	29,9	1	1,3	5,4
64	Papel e artigos de polpa de papel	35,3	18,8	2,7	3,4
65	Tecidos e produtos relacionados	289,2	115,1	0,8	-1,5
66	Fabric. de minerais não metálicos	34,3	98,2	12,1	-7,8
67	Ferro e aço	83,4	63,7	7,4	-1,4
68	Metais não ferrosos	50,6	-11,7	-8,9	-0,7
69	Fabricação de metais	192,2	-6,3	1,1	-0,5

7	Maquinaria e equip. de transporte	1.526,1	577,5	320,8	-56,4
71	Maquinaria geradora	119,1	-15,1	43,3	-34,7
72	Maquinaria especializada	98,6	24,4	19,5	-0,3
73	Maquinaria de metal	37,9	-10,5	-0,6	2,4
74	Maquinaria indust. geral e equip.	281,2	63,5	-1,2	-0,5
75	Máquinas de escritório	200,9	181,1	1,3	-1
76	Telecom. e gravador de som	382,5	184,8	0,8	0,6
77	Maq. elétrica e eletrodomésticos	358,1	78,6	37,4	-17,1
78	Veículos de estrada	201,2	-90,2	73,8	59,8
79	Outros equip. de transporte	-2,4	31,4	17,9	-9
8	Artigos fabricados diversos	1.143,8	243,4	11,8	-6,6
81	Material de construção	30,2	5,3	0	1
82	Mobília	79,6	87	2,8	1,1
83	Bens de viagem	9,3	41,6	0,2	-0,1
84	Artigos de vestuário e acessório	456,2	-307,3	0,4	-0,2
85	Calçados	112,2	138,7	1,1	-1,1
87	Instrumentos profissionais	31,4	5	7,8	-3,7
88	Instrumentos ópticos	3,4	8,1	0,3	-0,9
89	Artigos diversos	130,9	83,6	-1,9	-1,5

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

A tabela apresentada evidencia que a China obteve ao longo dos dois períodos considerados ganhos significativos na participação de mercado no mercado sul-africano. Esses ganhos se apresentam com mais intensidade no primeiro período e são maiores nos setores de maquinaria e equipamentos de transporte e de artigos fabricados diversos.

Já os resultados sob a ótica do Brasil também mostram ganhos durante o primeiro período; porém, esses ganhos são muito inferiores

quando comparados àqueles observados para a China. Os ganhos brasileiros se apresentam maiores nos setores de maquinaria e equipamentos de transporte. Os resultados mostram que o Brasil teve perdas de mercado em todos os setores durante o segundo período 2007-2009.

A fim de mais bem conhecer que parte dessas perdas brasileiras se deve à expansão comercial da China, estimaram-se os ganhos ou as perdas dos principais parceiros comerciais da África do Sul e de mercados em crescimento. Em seguida, foi utilizado o método desenvolvido por Chami Batista (1999) para verificar qual foi a contribuição da China para as perdas observadas para o Brasil. Os resultados que foram obtidos segundo diversos subperíodos e setores são apresentados na Tabela 5, a seguir.

Tabela 5 - Perdas do Brasil atribuídas à China na África do Sul (em%)

Setor	2007-2009
Substâncias químicas e produtos relacionados	49,2
Fabricação de bens classificados por material	37,2
Maquinaria e equipamentos de transporte	72,6
Artigos fabricados diversos	81,7

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

A Tabela 5 é eloquente e mostra que, na maior parte dos setores, as perdas brasileiras podem ser atribuídas à China, principalmente naqueles de maquinaria e equipamentos de transporte e artigos fabricados diversos, setores nos quais a China mais tem se expandido. De forma similar ao verificado para os Estados Unidos, o setor em que a presença chinesa tem sido mais prejudicial foi o de artigos fabricados diversos; a Tabela 4 mostra ser esse um dos setores em que são maiores os ganhos de competitividade da China.

Conclui-se, portanto, que grande parte das perdas do Brasil no mercado sul-africano é decorrente dos ganhos de participação da China, tendo em vista que os ganhos chineses foram acompanhados na maioria dos casos por perdas de competitividade por parte do Brasil.

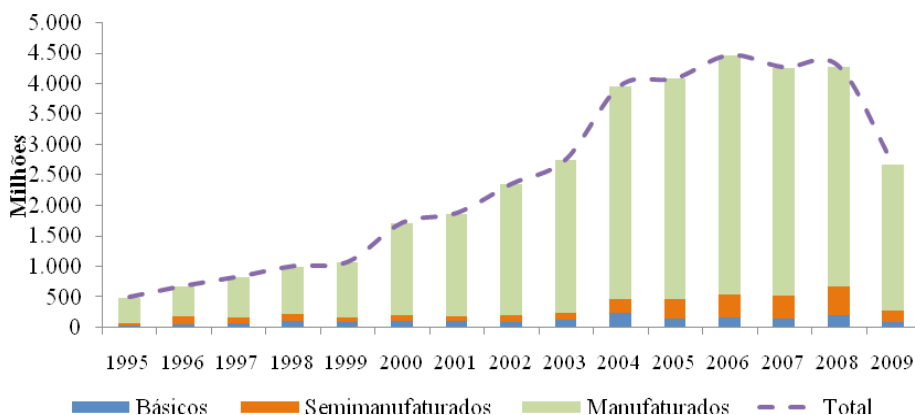
3.3 A competitividade do Brasil e da China no mercado do México

A composição do comércio exterior mexicano tem evoluído de forma notável, passando de uma pauta de produtos básicos a produtos

de maior valor agregado e conteúdo tecnológico, principalmente após o ingresso do país no Nafta. Apesar do inegável sucesso exportador do México, as exportações estão concentradas em relativamente poucas empresas, em sua maioria de origem multinacional, como é o caso do setor automotivo (Ford, VW, GM, Chrysler, entre outras), de informática (IBM, HP), farmacêutico (Pfizer, BMS) e de comunicações (Motorola).

As exportações brasileiras destinadas para o México estão concentradas em produtos manufaturados, como mostra o Gráfico 2, a seguir. Em 2009, os principais produtos exportados para o México foram: automóveis com motor a explosão (18,68%), acessórios para tratores e veículos (2,87%), outros produtos manufaturados de ferro e aço (2,65%), terminais portáteis de telefonia celular (2,71%), pneus novos para ônibus e caminhões (2,60%) e motocompressor hermético (2,41%).

Gráfico 2 – Evolução do total exportado para o México por fator agregado (1995-2009)



Fonte: Aliceweb/MDIC. Elaboração própria.

A ascensão e concorrência dos produtos chineses também teve impacto sobre o intercâmbio comercial Brasil-México. Na Tabela 6 são apresentados os ganhos e as perdas de competitividade das exportações brasileiras e chinesas no mercado mexicano, pelo setor de manufaturados.

Tabela 6 – Ganhos e perdas de mercado da China e do Brasil no México

SETORES	CHINA		BRASIL	
	(US\$ Milhões/Ano)		(US\$ Milhões/Ano)	
	1995-2007	2007-2009	1995-2007	2007-2009
Subst. químicas e prod. relacionados	421,2	162,6	154,3	1,7
Substâncias químicas orgânicos	150,1	78,0	51,7	-22,0
Substâncias químicas inorgânicos	44,4	25,8	-13,0	-0,2
Tintas, materiais para colorir	52,0	-8,8	2,4	-2,6
Prod. medicinais e farmacêuticos	25,3	35,4	66,5	-8,7
Óleos essenciais e mat. de perf.	12,7	-2,8	24,2	6,3
Fertilizantes	24,1	17,0	14,0	15,9
Plásticos em forma não primária	44,8	19,2	8,5	-4,2
Materiais químicos		-10,0	5,1	0,4
Fabricação de bens classificados por material	1.252,0	329,8	201,9	-155,5
Fabricação de couro	4,1	3,2	37,3	18,3
Fabricação de borracha	123,7	64,7	121,8	-9,7
Fabricação de madeira e cortiça	56,5	-1,2	2,8	-4,1
Papel e artigos de polpa de papel	22,9	8,1	5,5	-2,2
Tecidos e produtos relacionados	516,9	215,8	44,4	-3,3
Fabric. de minerais não metálicos	77,5	68,2	25,4	7,5
Ferro e aço	156,3	-89,7	-140,6	-131,7
Metais não ferrosos	53,2	11,2	11,9	-27,5
Fabricação de metais	238,8	49,4	30,9	-3,6
Maquinaria e equip. de transporte	5.447,6	1.318,8	812,5	-754,0
Maquinaria geradora	92,1	30,2	-0,4	6,7

Maquinaria especializada	152,5	-36,0	111,1	-64,4
Maquinaria de metal	31,6	48,3	16,0	23,3
Maquinaria indust. geral e equip.	501,7	199,4	34,5	-5,4
Máquinas de escritório	1.873,3	325,1	-13,0	-14,8
Telecom. e gravador de som	2.281,6	-414,6	77,4	42,5
Maq. elétrica e eletrodomésticos	949,5	116,8	12,6	-41,2
Veículos de estrada	290,2	122,3	575,7	-307,8
Artigos fabricados diversos	1.960,9	391,8	8,7	-16,7
Material de construção	52,7	28,9	0,1	-0,1
Mobília	72,5	52,0	6,7	-4,5
Bens de viagem	101,2	19,7	0,2	0,1
Artigos de vestuário e acessório	816,9	-696,1	0,6	-2,5
Calçados	37,6	-5,7	6,6	-21,0
Instrumentos profissionais	434,0	811,7	18,9	8,9
Art. fotogr., relóg. e bens ópt.	28,2	7,9	-46,7	-1,5
Artigos diversos	517,4	91,5	24,7	-2,5

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

Os dados da Tabela 6 mostram o mesmo padrão de comportamento, ou seja, a China apresentando maiores ganhos do que o Brasil. Durante o segundo subperíodo, 2007-2009, a China continua a apresentar ganhos, enquanto o Brasil mostra perdas em três dos quatro grandes setores, destacando-se o setor de máquinas e equipamentos de transporte, com perda agregada para o Brasil de US\$ 754 milhões. O principal responsável por essa perda foi o segmento de veículos de estrada, com perda de US\$ 307,8 milhões.

A China, por sua vez, ganhou competitividade em todos os setores de manufaturados no agregado, em especial no setor de maquinaria e equipamentos de transporte. Com ganhos mais expressivos no primeiro período, nos setores de máquinas de escritório (1873,3), telecomunicações e gravador de som (2281,6) e maquinaria elétrica e eletrodomésticos (949,5).

A partir da análise dos resultados obtidos para o México, pode-se perceber, comparando os resultados dos dois países, que a concorrência chinesa nesse mercado tem sido intensa, pois as perdas brasileiras

geralmente são acompanhadas de significativos ganhos chineses. Os números anteriores sugerem que o alto dinamismo das exportações chinesas representa um fator importante para a explicação das perdas de competitividade das exportações brasileiras em alguns produtos manufaturados.

Tabela 7 – Perdas do Brasil atribuídas à China no México (em %)

SETOR	2007-2009
Substâncias químicas e produtos relacionados	-
Fabricação de bens classificados por material	12,8
Maquinaria e equipamentos de transporte	62,3
Artigos fabricados diversos	11,7

Fonte: UN COMTRADE. Cálculos realizados pelo autor.

No mercado mexicano a China representou menos ameaça no setor de bens classificados por material (12,8%) e artigos fabricados diversos (11,7%). Nestes setores, a participação chinesa foi pequena quando comparada ao setor de maquinaria e equipamentos de transporte (62,3%). A Tabela 6 mostra que esse foi o setor em que a China apresentou os maiores ganhos e o Brasil suas maiores perdas.

4. Conclusão

A economia da China vem se consolidando como uma das maiores e mais dinâmicas do mundo. Os impactos que esse desempenho pode trazer têm sido motivo de preocupação não apenas de outros países em desenvolvimento, mas também do Brasil. Diversos setores da indústria brasileira vêm sofrendo com os preços altamente competitivos praticados pelos produtores chineses. Por um lado, as exportações de manufaturados brasileiros, embora tenham apresentado crescimento, vêm perdendo sua participação na pauta de exportações, conforme foi mostrado. Por outro lado, as importações se caracterizam por beneficiar os produtos industriais chineses, que, ao entrarem no país, concorrem diretamente com os produtos da indústria nacional. Embora as estatísticas mostrem que na atualidade a China já representa um dos principais mercados de destino para as exportações brasileiras, esse comércio tem se concentrado

em produtos primários, contribuindo inclusive para a “primarização” das exportações brasileiras¹¹.

Os resultados apresentados neste trabalho parecem mostrar um forte impacto da concorrência chinesa sobre os manufaturados brasileiros nos mercados norte-americano, sul-africano e mexicano. Na maioria dos subsetores analisados, a China parece responsável por boa parte das perdas brasileiras, principalmente no subsetor de artigos fabricados diversos. Os resultados mostram que esse setor reúne os maiores ganhos de competitividade para a China.

Portanto, os resultados obtidos permitem concluir que boa parte das perdas de exportações brasileiras não apenas na África do Sul, mas também nos mercados norte-americano e mexicano, podem ser creditadas aos ganhos de participação da China. O surgimento da China como grande exportadora de produtos manufaturados – tanto de produtos intensivos em mão de obra e de baixa tecnologia quanto, e de forma crescente, de produtos de média e alta intensidade tecnológica – se apresenta como um desafio para a indústria brasileira.

O principal motivo para as perdas brasileiras nesses mercados parece ser a falta de competitividade da indústria nacional frente à concorrente chinesa. A indústria chinesa tem mais competitividade principalmente pelo baixo custo da mão de obra, pela elevada escala de produção e pela taxa de câmbio desvalorizada, que favorece as exportações do país asiático.

5. Referências bibliográficas

AZEVEDO, J. de. *Exportações brasileiras para os Estados Unidos: ganhos e perdas por país competidor*. Rio de Janeiro: Universidade Federal de Rio de Janeiro, Instituto de Economia, 1999.

CHAMI BATISTA, J. *Índices de competição e a origem por países dos ganhos e perdas de competitividade em terceiros mercados*. Rio de Janeiro: Universidade Federal de Rio de Janeiro, Instituto de Economia, jul. 1999 (mimeo.).

CHAMI BATISTA, J. El TLC y las perdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos, 1992-2001. *Revista de la Cepal*, n. 78, dez. 2002.

¹¹ Ver a respeito, por exemplo, De Negri e Alvarenga (2011) e Fishlow e Bacha (2010).

CHAMI BATISTA, J. *Competition between Brazil and other exporting countries in the U.S. import market: a new extension of constant-market-share analysis*. Texto para Discussão 10. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, 2005.

CUNHA, A. M.; J. da S. BICHARA; S. E. MONSUETO; M. T. C. LÉLIS. Breves considerações sobre os impactos potenciais da ascensão da China na economia brasileira. In: *II Seminário sobre Pesquisas em Relações Econômicas Internacionais*. Brasília: FUNAG, 2011. pp. 9-47.

DE NEGRI, F.; G.V. ALVARENGA. A primarização da pauta de exportações no Brasil: Ainda um Dilema. In: IPEA/Diset. *Boletim Radar Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*, n. 13, pp. 7 a 14, abr. 2011.

DIDIER, G. *A geografia dos padrões de competitividade do Brasil e os efeitos de variações nos preços relativos sobre as exportações brasileiras*. Rio de Janeiro: Universidade Federal de Rio de Janeiro, Instituto de Economia, 2000.

FISHLOW, A.; BACHA, E. "Recent Commodity Price Boom and Latin American Growth: More than New Bottles for an Old Wine?". In: OCAMPO, J. A.; ROS, J. (eds.). *Handbook of Latin American Economics*. Oxford University Press, 2010.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. Ameaça das Exportações Chinesas nos Principais Mercados de Exportações de Manufaturados do Brasil. In: 14º ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, São Paulo, 2009. *Anais*.

LEAMER, E. E.; STERN, R. M. *Quantitative internacional economics*. Boston, Massachusetts: Allyn and Bacon, 1970.

RIGAUX, L. R. Market share analysis applied to Canadian wheat exports. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, Orleans, v. 19, n. 1, pp. 22-34, jul. 1971.

SILVA, A. D. B. da, Um Estudo das Relações Comerciais entre Brasil e China e da Concorrência Chinesa em Terceiros Mercados, Dissertação de Mestrado defendida no Curso de Pós-Graduação em Economia da UFPE, Recife, 2011.

UNITED NATIONS. COMTRADE. *Commodity Trade Statistics Database*. Nova York, 2010.



Crise financeira, recessão e risco de depressão no capitalismo globalizado do século XXI

*David Ferreira Carvalho*¹²

Resumo

A Grande Depressão da década de 1930 é considerada, até os dias atuais, como a mais grave doença do sistema econômico que pôs em risco a existência do capitalismo moderno. Até hoje, os economistas investigam as causas dessa terrível pandemia. Hyman Minsky, seguindo a trilha de John M. Keynes, desenvolveu as teorias da instabilidade e fragilidade financeira que explicam as causas das crises financeiras do capitalismo contemporâneo. A atual grande recessão mundial tem origem na crise *subprime* que ocorreu em 2008 nos Estados Unidos e que contagiou o resto do mundo. O objetivo do presente artigo é investigar as causas e os efeitos da crise contemporânea do capitalismo, que teve como epicentro os Estados Unidos e que depois se propagou não só para a Zona do Euro, mas também para o resto do mundo (inclusive para o Brasil), com o risco de se tornar a nova Grande Depressão, no início do século XXI.

Palavras-chaves: crise financeira; instabilidade financeira; fragilidade financeira.

¹² Pós-doutor e doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Professor pesquisador do programa de Pós-graduação (Mestrado) em Economia da Universidade Federal do Pará (UFPA).

1. Introdução

Os ciclos dos negócios são intrínsecos ao capitalismo como os terremotos e maremotos à superfície terrestre. As flutuações dos negócios econômicos nas economias capitalistas são de muitas espécies e têm causas múltiplas. Algumas são súbitas, isoladas, descontínuas e de curta ou média duração; outras podem ser prolongadas e causadoras de mudanças estruturais. Os ciclos econômicos têm uma dinâmica que se manifesta em forma de ondas. Eles assumem formas de manifestação tanto nas atividades econômicas quanto nas financeiras, são flutuações daquelas atividades e surgem de múltiplas causas cumulativas e interativas entre si.

Mill (1983) identificou o crédito e o endividamento como fatores alimentadores da especulação. Pode-se dizer que uma bolha financeira especulativa tende a crescer sempre que for oxigenada por uma ampliação do crédito, em uma espiral de concessões, que somente termina quando, por algum motivo inesperado, a desconfiança e a incerteza aumentam quanto aos lucros esperados. Nesse momento, o crédito concedido praticamente desaparece, os preços caem, e o pânico domina os mercados, manifestando a instabilidade. Marx, quando escreveu o *Manifesto Comunista*, em 1848, retratou essa instabilidade da seguinte maneira:

A sociedade burguesa moderna, que conjurou gigantescos meios de produção e de troca, assemelha-se ao feiticeiro que já não pode controlar as potências internas que pôs em movimento com suas palavras mágicas. Basta mencionar as crises comerciais que, repetindo-se periodicamente, ameaçam cada vez mais a existência da sociedade burguesa. Cada crise destrói regularmente não só uma grande massa de produtos já fabricados, mas também uma grande parte das próprias forças produtivas já desenvolvidas. Uma epidemia, que em qualquer época teria parecido um paradoxo, desaba sobre a sociedade – a *epidemia da superprodução*. E por quê? Porque a sociedade possui demasiada civilização, demasiados meios de subsistência, demasiada indústria, demasiado comércio. O sistema burguês tornou-se demasiado estreito para conter as riquezas criadas em seu seio. De que modo consegue a burguesia vencer essas crises? De um lado, pela destruição violenta de grande quantidade de forças produtivas; de outro lado, pela conquista de novos mercados e pela exploração mais intensa dos antigos. A que leva isso? Ao preparo de crises mais extensas e mais destruidoras e à diminuição dos meios de evitá-las (MARX, 1982, p. 26).

Fica claro, por essa citação datada, que Marx foi um dos grandes pensadores a perceber que o sistema capitalista moderno era inerentemente instável e sujeito a intermitentes crises econômicas ou financeiras. Marx se afastou da geração dos economistas políticos que encaravam o capitalismo como um sistema de mercados autorreguladores.

Por “movimento cíclico”, Keynes não quer dizer apenas que as tendências ascendentes e descendentes, uma vez iniciadas, não persistam indefinidamente na mesma direção, mas sim que acabam por inverter-se. A inflexão da fase de auge econômico para a fase de recessão é o momento de crise. Nesse sentido, Keynes oferece uma “teoria da crise econômico-financeira” do capitalismo contemporâneo, segundo a qual a crise acaba desencadeando a dinâmica dos ciclos. Por “crise” deve ser compreendido o fato de que a substituição de uma fase ascendente por outra descendente geralmente ocorre de modo repentino e violento, ao passo que, como regra, a transição de uma fase descendente para uma fase ascendente não é tão repentina (KEYNES, 1982, p. 244; MICHELL, 1984, pp. 137-145). Os elementos teóricos postos até aqui são suficientes para balizar este ensaio sobre a crise financeira internacional e a recessão do capitalismo contemporâneo global.

O objetivo do artigo é investigar as causas e os efeitos da crise do capitalismo contemporâneo – que tem como epicentro os Estados Unidos e os países desenvolvidos da chamada Zona do Euro – bem como suas consequências sobre o resto do mundo. O presente artigo foi organizado em três seções, além desta introdução e da conclusão. Na primeira seção, apresentam-se as principais características da Grande Depressão da década de 1930 e as interpretações das causas do seu surgimento; na segunda, apresenta-se a teoria da instabilidade da financeira de Minsky e outros conceitos que ajudam a compreender as causas da crise financeira atual; na terceira, discutem-se as causas da crise financeira atual, suas consequências para a economia norte-americana e seu efeito de contágio para o resto do mundo; por fim, analisam-se os efeitos dos déficits gêmeos da economia norte-americana sobre a economia global, em particular sobre os países da Zona do Euro e sobre o Brasil.

2. A Grande Depressão da década de 1930

A Grande Depressão da década de 1930, considerada a maior depressão de todos os tempos, é um fenômeno que até hoje vem sendo investigado. Há registros de contrações econômicas nos Estados Unidos desde 1854, mas

nenhum deles foi tão avassalador quanto a Grande Depressão (ESTEY, 1960, pp. 82-99). É uma questão de critério a consideração a respeito da magnitude de uma depressão; mesmo a depressão da década de 1920 não foi grande o bastante, quando comparada com a duração da depressão da década seguinte. Depois do fim da Primeira Grande Guerra Mundial, a economia norte-americana, a partir de 1942, entrou em um ciclo virtuoso que durou até o final da década de 1960. Esse período consistiu em dois pilares: a expansão do crédito bancário e a efetivação de gastos em bens de investimentos e em bens de consumo.

A efetivação dos gastos de investimentos se deu com o envolvimento de várias indústrias de bens de capital fixo e de bens de consumo duráveis, além dos investimentos em rodovias, energia elétrica e portos. As condições favoráveis do crédito para financiar os investimentos industriais foram muito importantes. As famílias não encontraram restrições para o financiamento da compra de suas casas, automóveis e eletrodomésticos. A redução dos juros favoreceu a concessão de créditos não só para os investidores industriais, mas também para os especuladores financeiros profissionais tanto nacionais quanto internacionais. Nesse ambiente de expansão econômica e de ampla fartura de crédito, ninguém se importava com o aumento de dívidas nem com os sinais de queda dos preços, até a data fatal. Os indicadores macroeconômicos da Tabela 1 revelam a tendência do desempenho da economia norte-americana até 1929, ano do estouro da bolsa de valores de Nova York.

Tabela 1 – Indicadores da economia norte-americana (1921-1929)

Ano	Índice de evolução do PIB	Taxa de desemprego (%)	Evolução dos preços dos bens de consumo	Receitas públicas (em US\$ bilhões)	Gastos públicos (em US\$ bilhões)	Variação da dívida pública (%)
1921	100	11,4	100	5,6	5,1	-1,3
1922	105,5	7,2	97,6	4	3,3	-4,2
1923	119,4	3	99,4	3,9	3,1	-2,7
1924	123,1	5,3	99,4	3,9	2,9	-4,9
1925	126	3,8	102,4	3,6	2,9	-3,5
1926	134,2	1,9	101,2	3,8	2,9	-4,3
1927	135,5	3,9	98,8	4	2,9	-5,8
1928	137	4,3	97,6	3,9	3	-4,9
1929	145,5	3,1	97,6	3,9	3,1	-3,8

Fonte: Mazzucchelli (2009, p. 201).

Há datas tão catastróficas à humanidade que não são esquecidas. Uma delas é o dia 24 de outubro de 1929, o dia em que sobreveio o grande colapso da bolsa de valores de Nova York. Carvalho (2006, p. 105) ressalta que, antes dessa data, era generalizada a ideia do espírito empreendedor e otimista dos homens de negócio americanos, os quais reproduziam um regime de acumulação de capital intensivo – centrado fundamentalmente no consumo de massa e no investimento industrial, definido pelo regime de acumulação fordista –, que proporcionava um alto padrão de bem-estar social às famílias americanas (*the American way of life*). Porém, a “onda destruidora” – que teve como epicentro o maior e mais poderoso centro do capitalismo financeiro mundial, Wall Street – não só causou a falência dos bancos e de outras instituições financeiras, mas também atingiu a indústria, a agricultura, o setor de serviços e a sociedade norte-americana, na forma de desemprego, de baixa nos preços, de falência de bancos e de execução de dívidas de empresas e famílias.

Segundo Galbraith (1988), antes de 1929, a estatística do índice de suicídios nos Estados Unidos vinha se elevando gradativamente. No entanto, essa tendência continuou em 1929 e se acentuou muito no período de 1930 a 1932 – anos da fase mais intensa da crise, época em que os fatores sociais associados ao aumento do desemprego eram alheios aos fatos do mercado financeiro, e muita gente concluiu que não valia mais a pena viver. Segundo Galbraith (1988, p. 116), a taxa média de suicídios por cem mil habitantes em Nova York subiu de 15,7 (de 1925 a 1928) para 17,7 (de 1929 a 1934).

O que tornou inevitável o colapso da bolsa de valores de Nova York, em outubro de 1929, foi o aumento da especulação insensata e desenfreada. Por trás da explosão especulativa estavam as forças econômicas, políticas, psicológicas e culturais que tornaram os norte-americanos susceptíveis ao maior desastre econômico que pôs em risco a própria sobrevivência do capitalismo – a Grande Depressão da década de 1930. Logo após o colapso da bolsa, em 1929, seguiu-se o colapso do crédito, em 1931. A queda generalizada dos preços de fatores e de mercadorias nos mercados financeiros tornou mais grave o processo depressivo dos Estados Unidos. A quase paralisia do comércio internacional foi suspensa nos primeiros meses de 1930 com a volta da concessão de crédito para alguns países da periferia e da Europa. Os empréstimos internacionais concedidos reativaram as economias tanto dos países da periferia quanto dos países da Europa, sobretudo a Alemanha, mas não foi o suficiente para a saída da depressão e o início da recuperação.

Apesar das semelhanças da grande recessão iniciada nos países desenvolvidos – tendo como epicentro os Estados Unidos e

como coadjuvantes os países da União Europeia (UE) – com a Grande Depressão da década de 1930, o contexto e a natureza da crise financeira que desencadeou a maior recessão dos últimos 50 anos têm características distintas. A conexão entre os mercados de valores e os mercados de bens era, em parte, em razão da falta de confiança nos negócios, e a falha se devia, em grande parte, ao mecanismo de crédito em um momento em que os bancos e as empresas precisavam de liquidez.

3. O modelo de Minsky: elementos para interpretação da atual crise financeira

É preciso uma teoria econômica que seja capaz de identificar as diferenças entre a crise que levou à Grande Depressão de 1930 e à crise atual, que está desencadeando tanto a maior recessão desde o segundo pós-Guerra quanto o risco de a economia mundial entrar em uma grande depressão, como comunicou recentemente a economista gerente do Fundo Monetário Internacional (FMI), Christine Lagarde. A teoria capaz de dar conta da crise atual, desenvolvida por Minsky a partir de Keynes, vem tendo o reconhecimento da maioria dos economistas. Kindleberger (2000) já tinha afirmado que, se existe uma teoria capaz de explicar os motivos das crises financeiras do capitalismo, essa teoria é a da instabilidade financeira, desenvolvida Hyman Minsky (KINDLEBERGER, 2000, pp. 16-18).

Minsky (1982) escreveu um livro no qual fez a seguinte pergunta: “*Cant ‘It’ happen again?*”, (em português, “Pode ‘ela’ – a Grande Depressão – acontecer novamente?”). Ele respondeu que somente as ações dos bancos centrais, como reguladores e emprestadores de última instância, e dos grandes governos com responsabilidade fiscal, por meio de políticas anticíclicas e às vezes como emprestadores de última instância, vinham impedindo a possibilidade de uma nova grande depressão. No entanto, se essas instituições não atuarem com políticas econômicas coordenadas, pode ser criado um impasse político grave, que pode alimentar o risco de uma recessão se transformar em uma depressão.

No modelo clássico de Minsky (1982), o *boom* expansionista de crescimento é alimentado por uma expansão do crédito, que aumenta a oferta total do dinheiro disponível. Os bancos podem, por intermédio da abertura de novas contas correntes (cheques) e de novos empréstimos bancários (acréscimo de depósitos) a clientes, aumentar a quantidade de moeda para financiar os gastos de consumo das famílias e também os gastos de investimento dos empresários. Além disso, a oferta de moeda

pode ser expandida não só dentro do sistema bancário, mas também por intermédio da constituição de novos bancos, de outras instituições financeiras, da expansão do crédito pessoal fora dos bancos e das inovações financeiras. Não obstante, qualquer que seja a forma de expansão do volume de dinheiro, o crédito dos bancos comerciais é instável, e o modelo de Minsky repousa sobre esse fato.

Minsky (1975) é um dos raros estudiosos das crises financeiras que incorpora ao modelo teórico o desordenamentoinstitucional como algo importante, que deve ser considerado nas interpretações das crises financeiras. A natureza desse desordenamento varia de um “boom especulativo” a outro: pode ser o fim de uma guerra, uma ótima safra ou uma péssima colheita, uma inovação tecnológica de efeitos difusos – a exemplo das manias pelas ferrovias, pelos automóveis e hoje pelos bens eletroeletrônicos –, algum efeito político, um êxito financeiro surpreendente ou uma conversão de dívidas que baixe a taxa de juros monetária de forma abrupta. Uma mudança inesperada da política monetária ou a introdução de inovações financeiras também podem causar instabilidade financeira. Seja qual for a gênese da crise, se ela tiver uma ampla abrangência espacial e setorial e ainda tiver um elevado poder de difusão planetária, então, sem dúvida, provocará efeitos desastrosos nas economias nacionais.

Neste contexto, surgem questões cruciais relativas ao modo como controlar todos os meios de expansão do crédito, sobretudo quando não há um sistema de regulação financeira. Mesmo que a instabilidade de bancos antigos e de outros novos fosse corrigida, a instabilidade do crédito pessoal permaneceria fornecendo recursos para continuar financiando o *boom* de consumo, desde que houvesse um estímulo forte para isso (WRAY, 2008, pp. 1 e 2).

Assim, pode-se admitir a hipótese de que o impulso dos agentes de especular esteja presente e que este possa transformar-se em demanda efetiva de bens ou de ativos financeiros. Passado determinado tempo, o *boom* do crescimento econômico, puxado pela demanda efetiva, exercerá forte pressão sobre a capacidade produtiva das firmas de produzir mercadorias ou sobre a oferta dos estoques dos ativos financeiros existentes.

3.1. O estado de euforia e a postura dos agentes: hedge, especulativo e Ponzi

Para os defensores do mercado eficiente, o capitalismo não deveria ter ciclos de negócios intermitentes. Quando a demanda agregada caísse

ou subisse, os preços e salários, e não a produção, deveriam cair ou subir. A oferta e a demanda agregada deveriam assegurar que todos os fatores de produção que quisessem e que buscassem emprego não encontrassem dificuldades. Os trabalhadores que fossem demitidos deveriam encontrar rapidamente novos empregos, desde que estivessem dispostos a trabalhar por menores salários. No entanto, os mercados de fatores, especialmente o mercado de trabalho, não se ajustam rapidamente às variações de salários e preços – exatamente o contrário do que diz o ensinamento da sabedoria convencional. A produção se ajusta mais depressa do que os salários e os preços de bens e serviços. Em consequência, o capitalismo convive com recessões ou mesmo depressões (THURLOW, 1997, pp. 276-278).

O capitalismo é um sistema econômico e financeiro inerentemente instável, embora possam ocorrer períodos de estabilidade. A dinâmica do capitalismo se mostra com movimentos cíclicos de expansão, crise, recessão, depressão e recuperação. No estado de expansão da economia capitalista, os preços de bens e serviços e de ativos financeiros sobem, propiciando assim o surgimento de novas oportunidades de negócios rentáveis e, portanto, atraindo mais empresários e investidores financeiros que vão reforçar o grau de euforia do *boom*. É nesse estágio de auge da expansão do *boom* do crescimento de uma moderna economia de mercado, como a dos Estados Unidos, que se pode compreender o significado do que Minsky (1982) chamou de estado de euforia. Nesse estado, a especulação com o objetivo de aumentar os preços dos ativos líquidos poderá somar-se ao aumento do crédito para financiar os gastos das famílias e das empresas com a compra de bens de consumo duráveis, de bens de investimento ou de ativos financeiros.

Nesse ambiente de grande euforia, surgem três modalidades de posturas financeiras dos tomadores: a “postura hedge” (o agente tem condições de honrar tanto o pagamento dos juros quanto da amortização de sua dívida junto aos bancos); a “postura especulativa” (o agente só tem condições de honrar o pagamento dos juros junto aos bancos); e a “postura Ponzi” (o agente não tem condições de honrar nem o pagamento dos juros nem a amortização do capital tomado junto ao banco credor). A estabilidade da estrutura financeira em uma economia capitalista depende da composição dessas posturas financeiras. Supondo dada a estrutura das instituições financeiras e as formas de intervenção do governo e/ou do Banco Central, então, quanto maior for o peso da postura “financeira hedge” tanto maior deverá ser a estabilidade da estrutura financeira; quanto maior o peso das posturas financeiras especulativas e Ponzi, então, tanto maior deverá ser instabilidade da estrutura financeira (MINSKY, 1982, pp. 20 e 21).

Na economia capitalista moderna, empresas, famílias e governos podem assumir posturas financeiras diferenciadas por meio das relações que estabelecem entre os fluxos de pagamento contratuais provenientes de suas obrigações assumidas e os fluxos de dinheiro provenientes de suas fontes primárias e/ou secundárias. Além das fontes primárias das empresas (lucros), das famílias (salários), dos rentistas (aluguéis) e dos governos (impostos), os agentes podem dispor de fontes secundárias representadas pelos seus patrimônios na forma de ativos reais e/ou líquidos, que podem ser vendidos para cobrir algum compromisso de dívida contraída.

Se esse processo ganha expressão incontrollável, chegando ao paroxismo, então o resultado é geralmente, embora não de modo peremptoriamente inevitável, a emergência do que é chamado de *overtrading*¹³. A especulação financeira envolve, em geral, a compra de ativos reais para revenda, em vez de uso, ou a revenda, em vez de fluxo de renda, no caso dos ativos financeiros. Nesse sentido, empresas e pessoas, quando veem seus semelhantes, concorrentes ou não, obtendo lucros por meio de compras e vendas especulativas de ativos financeiros, tendem a imitar tal modelo. Isso, geralmente, tende a produzir um clima de euforia favorável ao processo do “efeito manada” de entrada de mais pessoas no “curral da especulação”. No entanto, depois, quando o estouro da “bolha” ocorre e o pânico se estabelece, tem início o efeito manada dos indivíduos que perderam tudo ou quase tudo.

Quando o número de empresas e famílias que incidem em práticas especulativas aumenta de forma significativa, arrastando consigo até mesmo os segmentos da população mais cautelosa, que normalmente se mantêm distante de aventuras arriscadas, então a frenética corrida pelo ganho especulativo no mercado financeiro desencadeia um comportamento estranho, fora dos padrões de normalidade e de racionalidade, em direção à formação do que é conhecido como manias ou bolhas especulativas (a palavra “mania” enfatiza a irracionalidade da “manada”, e o termo “bolha” prenuncia o estouro da “manada”, o qual, quando ocorre, leva à crise financeira e, logo, à crise econômica, por falta de confiança, que provoca uma travagem do crédito).

3.2. Margem de segurança e securitização

No contexto anteriormente descrito, a deterioração da *cushions of safety* (margem de segurança), decorrente da avaliação bancária do risco do

¹³ *Overtrading* é um processo financeiro que ocorre quando algum agente econômico fecha negócios superiores à sua capacidade de pagamento, ou seja, quando alguém realiza comércio em excesso do capital possuído ou dos requisitos exigidos pelo mercado (KINDLEBERGER, 2000, p. 18).

crédito do tomador, deixou de ser apreciada com o devido rigor bancário necessário. Na verdade, os executivos de alguns bancos comerciais estavam preocupados com suas habilidades comerciais em vender ativos de emissão primária, com o propósito de ganhar polpudos honorários e/ou comissões que não “seguravam” os ativos primários nos seus livros contábeis de empréstimos por uma taxa de retorno que considerasse uma mínima margem de segurança de riscos do credor e devedor (KEYNES, 1982, p. 121).

A análise da fragilidade financeira das instituições bancárias está associada ao conceito de margem de segurança desenvolvido por Keynes: a margem de segurança deve cobrir a margem de erros dos retornos esperados de um projeto rentável de investimento. Minsky (1987) analisou as decisões dos bancos de financiamento, em relação aos gastos com investimentos, do ponto de vista da margem de segurança resultante da diferença entre as receitas esperadas dos ativos e as obrigações (passivos) de pagamentos de dívidas registradas em seus portfólios. Por exemplo, a margem de segurança de um empréstimo bancário para um empresário, com um projeto de investimento particular, pode ser determinada pela diferença entre a quantidade emprestada e a requerida para financiar o suposto projeto rentável. A margem de segurança pode também ser determinada pela venda do colateral requerido pelo banco ao tomador, pela quantidade de depósitos compensatórios ou ainda por algum outro fator que o banqueiro avalie que pode lhe proporcionar uma margem de lucro mínima sobre o empréstimo bancário, caso as expectativas dos rendimentos esperados no futuro do projeto de investimento do empresário sejam frustradas (KREGEL, 2008, pp. 7 e 8).

A ideia do aumento da fragilidade financeira foi construída por Minsky em torno de uma suave e pouco perceptível erosão da margem de segurança, requerida pelos empréstimos bancários durante as condições de relativa estabilidade dos preços. Quando as margens de segurança ficam perigosamente reduzidas, então o menor desvio de realização das expectativas cria as condições nas quais as empresas modificam seus planos, a fim de satisfazer compromissos (obrigações de dívidas contraídas) estabelecidos. Essa mudança de comportamento pode significar atraso nos pagamentos de dívidas contraídas, resgate do penhor ou caução de empréstimos, ou grande dificuldade para vender bens patrimoniais e/ou ativos financeiros. Em uma economia financeirizada, a preferência pela liquidez altera o espectro das taxas de juros, e isso afeta os dois sistemas de preço – o sistema de preço dos ativos e o sistema de preço dos produtos correntes – em razão da presença de especuladores apostadores *Bulls* (touro) e *Bears* (Ursos) que agem no circuito financeiro.

Naturalmente, o banqueiro pode exigir a posse de hipotecas ou de outros colaterais de valor mais alto que o valor do empréstimo concedido. No entanto, o resultado disso é um processo de deflação de dívidas, no qual o tomador se vê forçado a vender seus ativos patrimoniais – e mesmo os seus bens produzidos – a preços cada vez menores, para fazer face ao pagamento de suas dívidas. Essa pressão descendente sobre os preços aumenta a carga da dívida em termos reais. Nesse sentido, os preços mais baixos dos ativos em geral aumentam sua necessidade de revenda, e isso só reforça o excesso da oferta de ativos no mercado, tornando mais difícil ao investidor pagar completamente o empréstimo tomado junto ao banco com a venda dos seus ativos no mercado, sobretudo se esses ativos são ilíquidos.

A análise de Minsky baseia-se no fato de que a instabilidade endógena da economia de mercado é imanente ao capitalismo contemporâneo, isto é, de que os períodos de estabilidade produzem fragilidade financeira, e o aumento dessa fragilidade torna o sistema financeiro mais propenso a uma instabilidade sistêmica, como resposta a mudanças das regras e/ou a outras condições relevantes à taxa de retorno dos projetos de investimentos. É comum descrever esse processo de criação endógena de fragilidade financeira como euforia, que se manifesta na forma de manias ou de bolhas especulativas.

Minsky (1986) expressa a ideia de fragilidade financeira em termos do declínio de *cushion of safety* (margem de segurança) das transações financeiras e da perda do controle (governança) dos empréstimos por excesso do *layering* (excesso de níveis burocráticos de decisões em uma estrutura organizacional, o que acaba causando “ruídos” de comunicação que podem ser deturpados na passagem de um canal a outro)¹⁴. Entretanto, a crise financeira atual difere em certos aspectos da tradicional análise de uma típica crise à la Minsky. Wray (2008, pp. 4-6) considera também que essa diferença produz um significativo impacto sobre a maneira da evolução e do desfecho da crise atual.

A ideia central da fragilidade financeira de Minsky está ligada ao conceito de *cushion of safety*, que certamente deve cobrir a margem de erro das expectativas dos rendimentos esperados de um dado projeto de investimento. No entanto, essa hipótese pressupõe que o risco de seleção adversa seja feito pelos técnicos dos bancos, e não por cálculos de alta complexidade feitos pelas agências de risco, de difícil explicação para os tomadores dos empréstimos *subprime*. A presença dessas instituições e de outras na crise financeira atual – que começa na maior economia no mundo, os Estados Unidos – requer a inserção desse componente institucional na teoria da instabilidade de Minsky.

¹⁴ “Ruído” é o termo usado pelos analistas financeiros para traduzir a ocorrência de pequenas variações de preços em valores fundamentais, como no caso dos preços dos ativos financeiros.

4. A crise financeira dos Estados Unidos em 2008 e o começo da grande recessão mundial

Kregel (2008), um economista pós-keynesiano que analisa a origem da crise financeira nos Estados Unidos, incorpora em sua análise as novas instituições envolvidas na crise *subprime*. Ele observa que a *securitização* dos ativos nos Estados Unidos era realizada por uma Special Purpose Entity (SPE), uma instituição financeira autônoma que compra e revende títulos de dívidas, a fim de adquirir ativos originados em bancos comerciais. Os riscos de crédito dos ativos emitidos pelos bancos podem ser transferidos para a SPE e/ou para o investidor, cuja compra de título de dívida o banco financia, ou para quem oferecer mais crédito ou garantias de pagamento para o comprador.

Entretanto, o processo endógeno de redução da margem de segurança deve ser baseado em algo mais que o estado de euforia ou o excesso de expectativas otimistas. Kregel (2008) chama atenção para o fato os bancos, ao decidirem conceder empréstimos para os empresários, mesmo quando se trata de um projeto de investimento rentável, não avaliam somente o risco do tomador e do prestador quanto à possibilidade de fracasso do projeto de investimento, mas também determinadas “regras de confiança”, do tipo J. P. Morgan, o histórico de “dignidade” de “bom pagador” do tomador do empréstimo no passado, as expectativas futuras dos rendimentos esperados do projeto de investimento e o grau de confiança da própria avaliação feita pela equipe técnica do banco. Por isso, o problema da queda da margem de segurança de um dado projeto de investimento imobiliário, por exemplo, é também o resultado do método utilizado para avaliar os riscos dessa modalidade de investimento (KREGEL, 2008, pp. 11-13).

Nos Estados Unidos, não existiam garantias *a priori* de que os títulos das dívidas hipotecárias pudessem ser revendidos no futuro a um preço capaz de cobrir os prejuízos dos bancos prestadores no momento em que, diante de uma crise por não pagamento dos juros e/ou da amortização por parte dos tomadores, o montante da dívida dos tomadores atingisse um valor muito elevado. No caso da crise *subprime*, para que os títulos de dívidas emitidos fossem vendidos a investidores institucionais – tais como seguradoras, fundos de pensão, fundos mútuos de investimento e empresas previdenciárias –, eles deveriam ser emitidos por um veículo especializado, uma SPE. Essa instituição financeira deveria avaliar e carregar o risco do investimento atribuído por uma agência avaliadora de risco financeiro, responsável pela realização do cálculo matemático e pelo posicionamento no *ranking* do risco de inadimplência do tomador. Com isso, a avaliação do grau de inadimplência pelas agências de risco passou a substituir a tradicional

avaliação do risco de crédito do tomador que, no passado, era formalmente realizada por funcionários e comitês de avaliação dos próprios bancos, isto é, a avaliação do crédito passou a ser feito pelas *credit rating agencies*.

As agências de risco não têm conhecimento confiável nem dos tomadores nem dos ativos que eles fornecem como hipotecas e/ou colaterais aos empréstimos *securitizados*. Na ausência da margem da segurança, não há como comparar, com alguma precisão, as diferentes taxas de retornos nominais esperadas dos investimentos em *securities* de diferentes graus de riscos e os prazos de vencimento, mesmo que os modelos econométricos de previsão de riscos sejam computavelmente modernos, em razão da incerteza e da complexidade institucional.

4.1. Globalização, inovações financeiras e desmonte regulatório

Thurow (1997) utilizou a imagem das placas tectônicas, que se movem incessantemente no interior da terra e que, de vez em quando, provocam grandes erupções vulcânicas, terremotos e maremotos (todos de grande poder de destruição da vida na terra), para representar as cinco grandes forças econômicas que estão moldando a dinâmica econômica e política do sistema capitalista. Das cinco forças – o fim do comunismo; as inovações tecnológicas, dominadas pela inteligência humana; a demografia mundial inédita e revolucionária; a economia globalizada; e a era multipolar, sem dominância absoluta, em termos econômicos e políticos –, as inovações tecnológicas e a globalização potencializam as crises em escala mundial desde a década de 1990 (THUROW, 1997, pp. 7-12; KRUGMAN, 2009, pp. 23-30).

A globalização é um novo método capitalista de conquistar mercados no mundo, mas com uma novidade: o ritmo acelerado do comércio internacional é de longe superado pela velocidade crescente da globalização financeira. Isso foi possível graças às inovações tecnológicas na área de telecomunicações. De fato, a fibra ótica, combinada com *lasers* e satélites, revolucionou a mídia das telecomunicações de tal forma, que as pessoas do mundo inteiro passaram por grandes mudanças em seu estilo de vida social, sobretudo com a internet. Essas inovações tecnológicas não só abriram novos horizontes para a globalização da indústria eletroeletrônica de novos produtos de baixo custo, criando um mercado de consumo de massa – a exemplo do celular, do computador e da televisão –, mas também facilitaram os avanços da modernização das múltiplas instituições financeiras, ampliando a capacidade de financiamento dos investimentos das empresas e do consumo das famílias. Por sua vez, a política do Federal Reserve (FED, o Banco Central

norte-americano) de redução da taxa de juros, conduzida por Greenspan (2008) durante o governo Bill Clinton, ajudou a economia norte-americana a transitar pelo caminho do mais longo *boom* de crescimento depois dos anos dourados do pós-Segunda Guerra Mundial (KRUGMAN, 2009, pp. 146-153).

No final desse longo período de tempo, iniciou-se o declínio da margem de segurança dos empréstimos bancários, resultante do relaxamento operacional da avaliação do risco de seleção adversa e do risco moral dos tomadores de crédito, decorrente da substituição do método de avaliação bancária tradicional do devedor pelos métodos econométricos de avaliação das agências de riscos (WRAY, 2008, pp. 3 e 4). A crise financeira atual tem como epicentro os Estados Unidos. Nesse país, a trajetória da taxa de juros elevada, de 1980 a 2002, é o resultado da política monetária de combate à inflação; nos anos de 2003 e 2004, o FED voltou a rebaixar a taxa de juros, estimulando os gastos de consumo e os gastos de investimento da economia norte-americana. De 2005 a 2007, o presidente do FED Alan Greenspan, sob a ameaça de alta da taxa de inflação, resolveu voltar a elevar a taxa de juros básica, o suficiente para provocar a explosão da bolha especulativa que vinha se formando no setor imobiliário, como mostra a Tabela 3.

Tabela 3 - Evolução da taxa de juros anual dos Estados Unidos (1997-2011)

Anos	Taxa de juros (%)	Anos	Taxa de juros (%)	Anos	Taxa de juros (%)
1980	13,35	1990	8,10	2000	6,24
1981	16,39	1991	5,69	2001	5,00
1982	12,24	1992	3,52	2002	5,07
1983	9,09	1993	3,02	2003	2,40
1984	10,23	1994	4,21	2004	1,35
1985	8,10	1995	5,83	2005	3,22
1986	6,80	1996	5,30	2006	4,97
1987	6,66	1997	5,46	2007	5,02
1988	7,75	1998	5,35	2008	1,92
1989	9,21	1999	4,97	2009	0,16

Fonte: FED (2010).

No entanto, os efeitos dessas inovações tecnológicas não ficaram circunscritos apenas aos mercados de bens eletroeletrônicos e das mídias de telecomunicações; a rápida difusão daquelas inovações penetrou no sistema financeiro global, facilitando o surgimento das inovações financeiras como instrumentos poderosos dos bancos comerciais para enfrentar a concorrência dos seus rivais: fundos de pensão, fundos mútuos de investimento, seguradoras e corretoras imobiliárias. As inovações financeiras – como os depósitos à vista remunerados de curto prazo – produziram uma destruição criadora à la Schumpeter que levou ao desmonte do marco regulatório que disciplinava o movimento do capital especulativo nos Estados Unidos.

No passado, a Lei Glass-Steagal proibia que bancos comerciais subscrevessem títulos. Essa lei definia o ordenamento institucional do sistema financeiro dos Estados Unidos, departamentalizado e regulado, com os bancos atuando como intermediários financeiros (BELLUZZO, 2009, pp. 288-294). O desmonte institucional desse marco regulatório, criado durante o New Deal pela política neoliberal dos três “Ds” – Desregulamentação, Desintermediação e Desdepartamentalização –, resultou da pressão dos banqueiros sobre o Congresso norte-americano para anular a Lei Glass-Steagal, que disciplinava o mercado financeiro desde 1933 (CHESNAIS, 1996, pp. 255-263; 1998, pp. 249-289).

Em seu lugar, o Basel Capital Adequacy Accord (1988) e a Lei Gramm-Leach-Bliley (1999) não só permitiram que os bancos atuassem em todas as atividades financeiras por meio de suas filiais, originando os bancos universais (bancos múltiplos), mas também que bancos de investimento pudessem adquirir instituições financeiras de depósito e poupança. Os bancos de investimento lideraram a criação de lotes de títulos de hipotecas negociáveis. Ao negociar com qualquer instituição financeira que tivesse originado os lotes de hipoteca – bancos comerciais, instituições não bancárias e instituições financeiras garantidas pelo Governo Federal –, os bancos de investimento criaram um Veículo de Propósito Específico (SPV, do inglês Special Purpose Vehicle). O SPV é uma instituição financeira criada só para emitir títulos de renda fixa, ou títulos lastreados por hipoteca, a fim de vendê-los para investidores.

Na década de 1980, surgiram uma gama de inovações financeiras na forma de novos títulos mobiliários securitizados garantidos por hipotecas *subprime* e novos ativos criados pelos bancos de investimento norte-americanos. Esses títulos securitizados tinham diferentes nomes e siglas, como Collateralized Debt Obligations (CDOs), Collateralized Mortgage Obligations (CMOs) e Collateralized Loans Obligations (CLOs).

Roubini e Mihm (2010, pp. 73-79) afirmam que esses títulos geraram derivativos fatiados (*tranches*) com taxas de risco diferenciadas: alto risco (participativo); médio risco (intermediário) e baixo risco (sênior). A inovação financeira que possibilitou a securitização das hipotecas *subprime* foi aquela do tipo CDO, que oferecia cotas de participação nos pagamentos recebíveis; no entanto, nem todas as cotas eram iguais. Algumas eram do tipo sênior e outras, do tipo intermediário.

A avaliação desses títulos hipotecários era tão complexa, que eles deixaram de ser avaliados pelos métodos convencionais dos técnicos dos bancos financiadores para serem avaliados por métodos econométricos sofisticados das agências de risco. As agências de risco (Moody's, Fitch e Standard & Poor's) substituíram o papel dos peritos bancários que faziam a avaliação dos tomadores de empréstimos *subprime*. As agências de classificação de risco chegavam a atribuir grau "triplo A" (AAA) para os títulos podres de agentes Ponzi que tomavam empréstimos de elevado risco. Nesse esquema financeiro, como observa Krugman (2009, pp. 154-159), todos ganharam, até que a corrente da felicidade, montada pelos especuladores profissionais, foi rompida.

O novo sistema financeiro dos Estados Unidos produziu uma nova forma de operações financeiras, conhecida como *originate and distribute*. De acordo com ela, os bancos buscavam maximizar não só a margem de lucro (*spread*), mas também os honorários dos executivos que obtinham polpudas rendas comissionadas com as vendas dos títulos hipotecários de emissões originais transacionados no mercado primário - com o registro maquiado dessas negociatas nos balancetes das empresas filiais -, subscrevendo a distribuição das *securities* (títulos) colateralizadas aos ativos de emissão originais (ações e hipotecas) negociados no mercado secundário (WRAY, 2008, pp. 3 e 4).

Nesse tipo de operação financeira cruzada, os bancos passaram a transferir a avaliação do risco do tomador para as agências especializadas em cálculo de riscos bancários, pois a expectativa deles era de que os juros e a amortização do principal, sobre os valores dos empréstimos originais, fossem pagos pelos compradores finais dos ativos colateralizados. Embora, na década de 1980 nos Estados Unidos, os títulos garantidos por hipotecas tenham se tornado de grande apelo popular, na de 1990 eles passaram a ganhar importância no mercado financeiro, com grande participação da classe média. A crise das associações de poupança e empréstimos, ironicamente, popularizou a securitização de hipotecas residenciais. Mais de 1.600 bancos faliram porque haviam financiado imóveis residenciais e comerciais cujas hipotecas foram mantidas nas carteiras desses bancos: modelo "originar e manter em carteira".

A avaliação posteriormente feita pelos “engenheiros financeiros” era de que isso não teria acontecido se as hipotecas das moradias tivessem sido securitizadas. A partir desse diagnóstico surgiu a política bancária de “originar e distribuir” e, com ela, a crença neoliberal de que um mercado livre – dentro dos pressupostos do *laissez-faire* – é um mercado eficiente, que pode reduzir a possibilidade uma crise bancária sistêmica (ROUBINI; MIHM, 2010, p. 76).

4.2. O estouro da bolha imobiliária em 2008 e as ações do governo Bush

A crise *subprime* apareceu no governo do presidente norte-americano George Bush, do Partido Republicano, em junho de 2007, com a queda dos preços dos imóveis e com a desvalorização dos títulos hipotecários. O secretário do Tesouro Nacional do governo Bush Henry Paulson Jr. afirmou, no livro *On the Brink*, que havia previsto a crise financeira que eclodiu em setembro de 2008, mas que não esperava que ela viesse do setor de imóveis residenciais nem que causasse danos profundos e duradouros à economia dos Estados Unidos e do resto do mundo (PAULSON JR., 2010, pp. 1-18).

É bem estranha essa afirmativa, quando comparada com outras antes da eclosão da crise. De fato, de agosto de 2007 a agosto de 2008, o setor imobiliário vinha dando sinais claros de que algo estava errado. Nessa época, Henry Paulson Jr. descartou qualquer possibilidade de colapso das hipotecas *subprime*. Mesmo depois da falência do banco Bear Stearns, Paulson Jr. continuou não acreditando que pudesse eclodir uma grande crise no setor imobiliário. O presidente do FED, o economista Ben Bernanke, em conferência no Congresso norte-americano afirmou: “Na atual conjuntura, tudo indica que o impacto dos problemas do mercado de hipotecas *subprime* na economia dos Estados Unidos e nos mercados financeiros será contido.”

Em um passado não muito distante, os bancos norte-americanos faziam empréstimos, sobretudo para financiamento de casas residenciais, operando o modelo mais conhecido por “originar e manter”, nas carteiras dos bancos, os títulos hipotecários (títulos de dívidas privadas de financiamento de casa própria) dados em garantia pelos tomadores desse tipo de empréstimo. A hipoteca era mantida pelo banco credor até a data da liquidação do empréstimo. Essa modalidade de transação era realizada estritamente entre o proprietário potencial do imóvel e o banco. Na década de 1970, foi criada pelo governo norte-americano a Government National Mortgage, conhecida como Ginnie Mae, uma instituição financeira garantidora de hipotecas (títulos de dívidas). Na prática, a Ginnie Mae

reunia lotes de títulos de hipoteca que ela criava e, em seguida, em vez de manter em sua carteira, emitia títulos de crédito lastreados nele. Como resultado, em vez de esperar 20, 30 ou mais anos para recuperar o financiamento concedido ao cliente, a Ginnie Mae passou a receber antecipadamente o valor do financiamento dos compradores desses títulos de capitalização especiais ao negociá-los no mercado secundário. Por sua vez, os investidores que adquiriam esses títulos ou os passavam adiante, vendendo-os no mercado secundário, ou recebiam parte das receitas provenientes dos pagamentos realizados pelos milhares de proprietários das casas, os quais amortizavam suas dívidas.

Essa inovação financeira foi rapidamente difundida para os bancos, originando o processo de “securitização de hipotecas” (os ativos ilíquidos, isto é, os títulos hipotecários que deveriam ficar retidos nas carteiras dos bancos, passaram a ser negociados no novo mercado secundário, no qual eram transformados em ativos líquidos negociáveis). Esses títulos financeiros eram chamados de Mortgage-Backed Securities (MBSs), isto é, títulos lastreados por hipotecas. Com o tempo, outras agências do governo, como a Federal National Mortgage Association (FNMA), conhecida como Fannie Mae, e a Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC), conhecida como Freddie Mac, também passaram a emitir hipotecas securitizadas (ROUBINI; MIHM, 2010, p. 75).

Os bancos comerciais, de investimento, as corretoras e até mesmo as construtoras passaram a usufruir de lucros crescentes, em virtude do grande número de lotes de hipotecas securitizadas. Investidores, bancos, fundos de pensão e fundos de investimento do resto do mundo também compraram esses títulos, pois afinal as agências de riscos sugeriam que os preços das casas nunca cairiam. Esse foi o principal canal de contágio para os aplicadores europeus quando a bolha especulativa estourou nos Estados Unidos. Fannie Mae e Freddie Mac, que contavam com o apoio do Governo Federal americano por intermédio da Government Sponsored Enterprise (GSE), foram as duas companhias pioneiras na concessão dos empréstimos imprudentes que também participaram do esquema fraudulento de securitização de hipotecas. Krugman (2009, pp. 170-172) afirma que a crise financeira não envolveu problemas apenas com as instituições desregulamentadas. Na verdade, a crise financeira americana foi causada pelos riscos assumidos por instituições que nunca foram regulamentadas.

4.3. A sequência de falência dos grandes bancos e empresas nos Estados Unidos

Depois do plano do Tesouro Nacional, Fannie Mae e Freddie Mac ficaram sob o controle direto do governo norte-americano, que logo substituiu seus chefes executivos e recorreu a um empréstimo de US\$ 200 bilhões para mantê-las solventes. Essas empresas gigantes, agora estatizadas, passaram para a administração da Federal Housing Finance Agency, uma agência federal recém-criada pelo governo americano para enfrentar o problema do financiamento da casa própria nos Estados Unidos.

Em 16 de setembro de 2008, foi noticiado que o Lehman Brothers, o quarto maior banco dos Estados Unidos, pedia concordata. O Bank of American, por sua vez, fechou um acordo de compra do banco de investimento Merrill Lynch, que estava sob risco de falência, por US\$ 50 bilhões. O quinto maior banco de investimento dos Estados Unidos, o Bear Stearns, recebeu uma proposta de compra da J. P. Morgan para evitar a falência, em razão de empréstimos de alto risco. No mesmo dia, as ações da grande corporação American International Group Inc. (AIG), a maior empresa seguradora dos Estados Unidos, caíram 60% na abertura do mercado. Em 17 de setembro de 2008, o FED anunciou um empréstimo de US\$ 85 bilhões para salvar a AIG e, em troca, o governo assumiu o controle de quase 89% das ações da empresa e a gestão dos negócios. O Citigroup e o Merrill Lynch tiveram prejuízos de mais de US\$ 10 bilhões cada um no quarto trimestre de 2008. Em novembro de 2008, o pacote de resgate do Citigroup exigia que o governo financiasse US\$ 306 bilhões em empréstimos e títulos e que investisse US\$ 20 bilhões no grupo.

Em dezembro do mesmo ano, o plano de resgate das empresas montadoras estabelecia um pedido inicial de recursos ao Governo Federal de US\$ 35 bilhões para GM, Chrysler e Ford. As duas primeiras foram contempladas com US\$ 14 bilhões, após um difícil processo de negociação no Congresso dos Estados Unidos. A companhia Ford desistiu de sua demanda inicial. Mesmo os bancos que não negociavam com “créditos podres”, nos Estados Unidos e fora do país, foram atingidos pela crise. Por exemplo, o banco britânico Northern Rock adotou uma estratégia arriscada, que consistia em tomar dinheiro emprestado de certas instituições financeiras no curto prazo (três meses) para emprestá-lo no médio (cinco anos) e no longo prazo (10 e 20 anos) aos compradores de imóveis. Essa estratégia se revelou também desastrosa, com o surgimento da crise *subprime*, e esse banco acabou sofrendo a intervenção do banco central da Inglaterra.

4.4. As ações imediatas do governo Obama

Um dos principais sintomas da gravidade da crise norte-americana se manifestou pela travagem do crédito bancário e, a partir dela, pelo agravamento da crise, na medida em que tal atitude dos bancos bloqueava o crédito pessoal dos consumidores que vinham financiando a demanda efetiva dos gastos de compra bens de consumo dos norte-americanos.

A ação imediata do novo presidente do FED, Ben Bernanke, foi, inicialmente, atuar como prestador de última instância, como é comum nos casos de falta de liquidez; no entanto, dessa vez, o repasse do FED de apenas US\$ 50 bilhões não foi suficiente para desobstruir os canais do crédito. Em 3 de outubro de 2008, o presidente Bush recorreu ao prestígio do recém-eleito presidente Barack Obama para aprovar no Senado o plano de resgate dos bancos endividados, no valor de US\$ 800 bilhões; contudo, só conseguiu a aprovação de US\$ 700 bilhões. A decisão de ajudar Wall Street, em vez das famílias endividadas, teve um preço político alto para o governo Barack Obama. Além disso, o risco moral *ex ante* da possibilidade da não restituição dos empréstimos concedidos pelo governo Obama não foi bem-avaliado politicamente.

5. Os déficits gêmeos da economia norte-americana e seus impactos no resto do mundo

A crise financeira da economia dos Estados Unidos é, sintomaticamente, uma crise macroeconômica porque os seus déficits comerciais e fiscais são, eventualmente, produzidos nos mercados financeiros e, depois, transmitidos para a economia real (DAVIDSON, 1990). Enquanto isso, o sistema financeiro internacional é dependente do déficit da conta de transações correntes dos Estados Unidos, para que a liquidez em dólares possa alimentar os mercados de bens de consumo, de *commodities*, monetário e financeiro. O registro do grande fluxo do movimento da conta capital dos países emergentes do resto do mundo (China, Brasil e Índia) e também dos desenvolvidos para os Estados Unidos marca a compra dos títulos do Tesouro Nacional do governo norte-americano.

A hipótese da instabilidade financeira, no sentido de Minsky, causada pelo déficit da conta de transações correntes da balança de pagamento da economia norte-americana, ajuda a compreender a relação existente entre o desequilíbrio macroeconômico das contas públicas

(déficit fiscal) do governo norte-americano e as dívidas contraídas pelos governos da chamada Zona do Euro (dívidas soberanas) com o sistema bancário. Trata-se de um dos principais transmissores da instabilidade financeira sistêmica para os países do resto do mundo. Essa abordagem importa porque, realmente, persiste ainda um desequilíbrio estrutural tanto na balança comercial quanto nas contas públicas dos Estados Unidos, que já se arrasta há algum tempo. Apesar disso, ainda são raras as teorias que procuram explicar, enfatizando os impactos dos déficits gêmeos dos Estados Unidos sobre o sistema financeiro internacional, as causas da atual crise financeira sistêmica mundial (PERELSTEIN, 2009, p. 3).

5.1. Déficit estrutural do governo e crise financeira internacional

Na tentativa de sensibilizar os membros do Senado para que plano fiscal do governo Bush, no valor de US\$ 150 bilhões, fosse aprovado, o secretário do Tesouro Nacional Henry Paulson Jr. foi forçado a conceder redução de impostos para a classe média e incentivos fiscais às pequenas empresas. De qualquer maneira, a essa altura, a crise financeira e a travagem do crédito já tinham provocado uma crise econômica, com redução dos gastos de consumo e de investimento, aumento do desemprego e deflação. Mesmo com a queda da taxa de juros, de 2008 em diante, a perda da confiança dos bancos causou racionamento do crédito por meio do aumento das restrições para a concessão de crédito, e isso dificultou o processo de recuperação no curto prazo da economia norte-americana.

Os indicadores macroeconômicos, registrados na Tabela 4, revelam o início da atual grande recessão. A recessão da economia norte-americana caracteriza-se pela queda do crescimento do Produto Nacional Bruto (PNB) e pelo aumento da taxa de desemprego. A taxa de juros nominal, que tinha subindo no período 2006 a 2008, declinou depois de 2008, mas sem nenhum efeito prático para os tomadores endividados. Os déficits gêmeos também aumentaram, como mostra a Tabela 4. Em 2011, o impasse político entre o Poder Executivo e o Legislativo dos Estados Unidos contribuiu para o aumento do risco de uma grande depressão mundial. O Partido Republicano, maioria no Congresso, deixou o governo Barak Obama refém dos “radicais republicanos”, e o Executivo teve de dificuldade de aprovar o aumento de verbas orçamentárias. Esse fato criou um impasse político de alto risco que, se não fosse resolvido, poderia agravar mais ainda a crise financeira sistêmica internacional.

Tabela 4 – Indicadores econômicos dos Estados Unidos (2006-2012)

Indicadores econômicos	Unidades	2008	2010	2011 ⁽¹⁾	2012 ⁽²⁾
PNB	US\$ bilhões	13.161	12.087	13.287	13.524
Taxa de crescimento do PNB	%	-0,34	-3,52	1,78	2,54
Investimento	% do PNB	18,09	15,84	15,83	16,25
Taxa de inflação	%	0,7	1,69	2,47	0,87
Taxa de juros	%	3,05	0,52	0,44	0,51
Taxa de desemprego	%	5,8	9,63	9,09	9,04
Déficit governamental bruto	% do PNB	71,61	94,36	100,05	105,03
Déficit em transações correntes	% do PNB	-4,74	-3,24	-3,1	-2,13

Fonte: FMI (2011). (1) Até setembro de 2011. (2) Estimativa do FMI.

5.2. *Déficit da balança comercial e crise financeira*

A discussão acadêmica sobre o déficit da balança de comercial dos Estados Unidos tem sido dominada por duas posições antagônicas: (i) dos novos monetaristas ortodoxos, que acreditam na velha hipótese de que os mercados tendem para o equilíbrio e, portanto, que o desequilíbrio dos Estados Unidos com o comércio exterior do resto do mundo será resolvido pela via do mercado; e (ii) dos monetaristas heterodoxos, que defendem a ideia oposta à dos monetaristas ortodoxos, de que o crescente aumento do déficit de transações correntes dos Estados Unidos, além de insustentável, poderá causar efeitos desastrosos à economia global.

O argumento dos monetaristas heterodoxos é de que se o déficit do comércio exterior da economia dos Estados Unidos não for drasticamente reduzido, poderá levar a ataques especulativos contra o dólar norte-americano – sobretudo se o gigantesco déficit fiscal de US\$ 9,684 trilhões (setembro de 2008) continuar subindo –, o que poderá resultar em uma crise de grandes proporções à economia global. Krugman (2009, p. 438) anunciou que o crescente déficit da conta corrente dos Estados Unidos poderia levar a uma crise da moeda americana. De fato, enquanto a economia norte-americana ainda gira o seu déficit de transações correntes, os países do resto mundo estão constituindo uma dívida externa que vem sendo compensada pelos fluxos de capitais da conta movimento de capital do balanço de pagamento ou, mais frequentemente, agora, pela aplicação dos países emergentes de suas reservas internacionais em títulos

do Tesouro Nacional do governo dos Estados Unidos (OBSTFELD, 1998; ROGOFF, 1999).

Essas dívidas terão de ser pagas no futuro. Assim, se o dólar americano for aplicado apenas em gastos de consumo, em vez de em gastos de investimento, que poderão gerar mais renda agregada no futuro nos Estados Unidos, então, um dia, os dólares americanos podem não ser mais vistos como um bom investimento financeiro. A economia capitalista global está passando por uma grande recessão. A incerteza sobre as condições financeiras no futuro próximo e sobre os preços relativos dos estoques e fluxos das *commodities* tem impactado os investimentos em bens de capital fixo e a demanda por produtos manufaturados de uma maneira ainda não vista. Tudo indica que se trata da primeira grande crise do século XXI. A queda da taxa de crescimento da maioria dos países da economia mundial, de 2007 a 2011, sugere a trajetória de uma recessão profunda, como mostra a Tabela 5.

Tabela 5 – Taxas de crescimento do PNB de países selecionados (2007-2012)

Países selecionados	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ⁽¹⁾
Desenvolvidos						
Estados Unidos	1,91	-0,34	-3,49	3,03	1,53	1,78
Japão	2,36	-1,16	-6,28	3,96	-0,47	2,30
Alemanha	3,39	0,81	-5,08	3,56	2,72	1,27
França	2,23	-0,21	-2,63	1,38	1,65	1,39
Reino Unido	2,68	-0,06	-4,87	1,35	1,14	1,58
Canadá	2,2	0,69	-2,77	3,21	2,08	1,9
Emergentes						
Brasil	6,09	5,16	-0,64	7,49	3,77	4,5
Rússia	8,53	5,25	-7,8	4	4,29	4,08
Índia	9,99	6,19	6,77	10,09	7,84	7,53
China	14,2	9,59	9,22	10,33	9,47	9,04
Zona do Euro						
Irlanda	5,18	-2,97	-6,99	-0,43	0,36	1,48
Portugal	2,39	-0,01	-2,51	1,33	-2,16	-1,84
Espanha	3,57	0,86	-3,72	-0,15	0,77	1,12
Itália	1,48	-1,32	-5,22	1,29	0,63	0,32
Alemanha	3,39	0,81	-5,08	3,56	2,72	1,27

França	2,23	-0,21	-2,63	1,38	1,65	1,39
Reino Unido	2,68	-0,06	-4,87	1,35	1,14	1,58

Fonte: FMI e Banco Mundial. Dados básicos de setembro de 2011. (!) Estimativa a partir de 2010.

A transmissão dos efeitos do déficit do comércio exterior norte-americano para o mercado financeiro ocorre por meio do mecanismo do pagamento, em dólar, do excedente das exportações, feito por meio do crédito dos exportadores estrangeiros com o saldo de dólares repassados às contas dos bancos norte-americanos. Quando os países exportadores do resto do mundo vendem seus bens e serviços para os Estados Unidos, a transação é creditada em dólar; no entanto, em razão do déficit na conta de transações correntes dos Estados Unidos, esses dólares são destinados à compra de títulos do governo norte-americano, que assim financia seu déficit fiscal (PAPADIMITRIOU; HANNSEGEN, 2009). A consequência é que os dólares tomados de fora (isto é, dos países do resto do mundo) têm inundado em demasia o mercado financeiro americano.

Esses excedentes de dólar são usados pelo governo dos países exportadores do resto do mundo para comprar *securities* emitidos pelo governo dos Estados Unidos, que proporcionam melhor taxa de retorno. No entanto, é exatamente isso que vem inflando os preços dos mercados de *securities* nos Estados Unidos e que tem levado à compra de todos os tipos de títulos de dívidas cujos riscos são desconhecidos, como os títulos de dívidas colateralizados por obrigações (CDOs), associadas a tomadores de alto risco. Na verdade, não só a China, mas também a maioria dos países exportadores que vendem bens e serviços aos Estados Unidos mantêm superávits nas suas contas correntes.

A incerteza e os riscos em razão da crise financeira global e da fragilidade financeira atual, de muitas posições especulativas, vêm causando mudanças no carregamento dos ativos. A especulação sobre a apreciação da taxa de câmbio nominal, em países com *fundamentals* relativamente ruins, reflete a tendência da construção de riscos de alavancagem de posições especulativas na busca desesperada por rendimentos de investimentos financeiros com dois dígitos. Mesmo o Brasil, cujos *fundamentals* são considerados relativamente bons o suficiente para evitar uma recessão, vem sofrendo com a apreciação da taxa de câmbio. De fato, o aumento do fluxo da entrada dólar na economia brasileira, de 2009 a 2011, tem causado uma forte apreciação do real, com dois efeitos: de um lado, a redução das exportações de bens manufaturados, que vem sendo compensada com o aumento das exportações de *commodities* de minerais, grãos e carnes; de outro, o aumento das importações de bens industriais, que ameaça um processo de

desindustrialização. Até agora, as medidas fiscais tomadas pelo governo brasileiro não foram suficientes para reverter essa tendência. No entanto, o Governo Federal e o Banco Central dispõem de outros instrumentos de política macroeconômica para conter a tendência de apreciação do real.

5.3. O contágio da crise financeira nos países da Zona do Euro

Durante a crise financeira norte-americana, que se alastrou para a economia global de 2007 a 2009, o mundo entrou em uma profunda recessão, que já dura quase quatro anos. De 2009 a 2011, a queda do crescimento do PNB da economia global atingiu níveis alcançados no começo da Grande Depressão. Os desequilíbrios da conta da balança de transação corrente de vários países, inclusive dos países da Zona do Euro, resultaram em desaceleração do crescimento econômico global. O aumento de gastos de governos para o resgate de instituições financeiras pode levar as economias a trajetórias insustentáveis de suas dívidas soberanas, como vem ocorrendo com Portugal, Irlanda, Itália, Grécia e Espanha (PIIGS), na Zona do Euro, como revela a Tabela 6.

Tabela 6 – Dívidas soberanas dos países periféricos da Zona do Euro (2006-2011) (em porcentagem do PNB)

Países	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Grécia	116,9	115,0	118,1	133,5	149,1	165,1
Irlanda	29,2	28,7	49,6	71,1	98,5	112,6
Itália	116,9	112,1	114,7	127,1	126,1	127,7
Portugal	77,6	75,4	80,7	93,3	103,6	111,9
Espanha	46,2	42,3	47,7	62,9	67,1	74,1

Fonte: OECD (2011).

As dívidas públicas do PIIGS, na Zona do Euro, aumentaram muito, e a competitividade desses países caiu bastante. A adoção do euro como moeda regional forte permitiu que os bancos desses países periféricos tomassem empréstimos dos grandes bancos dos países centrais da Zona do Euro e repassassem aos consumidores, que aumentaram seus gastos de consumo como importante componente da demanda efetiva. O crescimento do crédito suportou o aumento do consumismo, mas também forçou o aumento dos salários. Isso tornou as exportações dos

países periféricos da Zona do Euro menos competitivas. Mais ainda, a pesada burocracia estatal e os graves problemas estruturais desencorajaram os investimentos produtivos nos países periféricos de baixa eficiência competitiva, mesmo naqueles com os salários abaixo da média da UE.

Nesse ambiente de crise econômica, os desempregados se defenderam encontrando trabalho precário no mercado informal. Isso está ocorrendo tanto nos Estados Unidos quanto na UE. Além disso, na Zona do Euro, o PIIGS vem sofrendo os efeitos da crise financeira sistêmica global.

Rogoff e Reinhart (2008) têm afirmado que crises financeiras sistêmicas, com frequência, são seguidas de dívidas soberanas. A combinação explosiva de grandes déficits públicos e na conta em transações correntes deixou os países periféricos da Zona do Euro bastante endividados com bancos e outras instituições financeiras dos países centrais da Zona do Euro – Alemanha, França, Inglaterra e Holanda – todos altamente alavancados, o que transformou a atual dívida soberana dos países periféricos em uma fonte de alto contágio financeiro. Mais ainda, a forte valorização do euro em relação ao dólar, no período de 2008 a 2011, não só vem reduzindo a competitividade dos bens exportados por países, mas também tem aumentado o peso da dívida dos governos desses países, deixando-os mais vulneráveis à inadimplência e criando a ameaça de um efeito cascata sobre os grandes bancos e governos dos países centrais da Zona do Euro.

Enquanto países como a Alemanha buscavam reduzir seu desequilíbrio fiscal e melhorar sua produtividade industrial com mais inovações tecnológicas – após a Zona do Euro ter sido instituída –, o oposto ocorria com Portugal, Irlanda, Itália, Grécia e Espanha, nações nas quais os desequilíbrios fiscais permaneceram altos e os custos da mão de obra subiram acima do aumento da produtividade. Por isso, agora, há duas Europas, em vez de uma, como pretendia a unificação do continente, com a criação do euro. É claro que há outros gargalos que preocupam. Por exemplo, as nações individuais da UE têm diferenças econômicas, sociais, tecnológicas e culturais. A migração entre os países da Zona do Euro (dos trabalhadores não qualificados dos países periféricos para os países centrais) esbarra em restrições institucionais que dificultam a mobilidade social dos migrantes. De fato, além da língua, da cultura e de outros fatores sociais que dificultam a migração, a mobilidade do trabalho é modesta, e isso só aumenta a taxa de desemprego aberto nos países da periferia da Zona do Euro e reduz a migração do trabalhador para os países mais ricos. Igualmente problemático é o fato de os países da periferia da Zona do Euro não disporem de uma Lei de Responsabilidade Fiscal, para evitar os desequilíbrios fiscais.

Deixar a política fiscal por conta das nações individuais inadimplentes limita o grau de ajuda a outras nações. Se essas diferenças persistirem e se não houver uma saída política para a atual crise dos governos Ponzi, a UE correrá o risco de implodir. Se isso ocorrer, o rastilho da pólvora da grande recessão pode resultar em uma grande depressão. A política de austeridade fiscal pode agravar mais a recessão em curso nos países da UE se não for pensada uma política alternativa que permita algum crescimento econômico. A crise de crédito dos bancos europeus é muito grave. O FMI, por intermédio da publicação do Global Financial Stability Report (GFSR), comunicou que os bancos europeus precisam de no mínimo € 300 bilhões, valor bem superior aos € 106 bilhões estimados pelo Banco Central Europeu para os líderes europeus em fins de outubro de 2011.

5.4. A grande recessão e seus impactos na economia brasileira

A crise financeira que começou nos Estados Unidos e que se espalhou pelo mundo atingiu os países da América Latina; porém, alguns deles estão com sistemas financeiros mais fortes do que em outras épocas. Os efeitos da crise financeira sobre os mercados de ações e das moedas domésticas em termos de dólar dos países da América Latina se mostraram diferenciados. O Brasil ficou em posição melhor do que em outras crises mundiais. As políticas macroeconômicas utilizadas pelo Brasil, depois da intensa luta contra a inflação e contra os surpreendentes ataques especulativos na década de 1990, bem como a melhoria nos níveis de suas reservas internacionais, deixaram o país mais resistente aos choques externos.

O Brasil é um exemplo dos países que investiram habitação. De fato, o total do valor orçamentário destinado à habitação foi de US\$ 8 bilhões em 2009 e 2010, com vistas a construir um milhão de residências, apesar de cobrir apenas 12% do déficit habitacional. O governo brasileiro também vem usando a política fiscal para impedir a possibilidade de uma recessão no país. Mesmo assim, os dados da Tabela 7 revelam que, apesar das ações do Governo Federal, a economia brasileira não está isenta aos efeitos de uma depressão da economia mundial.

Tabela 7 – Dados macroeconômicos da economia brasileira (2007-2012)

Dados macroeconômicos	Unidades	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Taxa de crescimento	%	6,09	5,16	-0,64	7,49	3,02	4,25
Investimento	% do PNB	18,32	20,68	16,5	19,25	19,82	20,55
Inflação	%	3,64	5,67	4,9	5,04	6,58	4,55
Taxa de desemprego	%	9,28	7,9	8,1	6,7	6,7	7,5
Receita do governo	% do PNB	35,65	36,32	35,58	37,51	36,73	36,38
Despesa do governo	% do PNB	38,34	37,72	38,7	40,4	39,21	39,18
Transações correntes	US\$ bilhões	1.551	-28.192	-24.302	-47.365	-58.408	-66.580

Fonte: Banco Central do Brasil (2011).

Os investimentos públicos tanto na segunda fase do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 2) quanto no Pré-Sal estão sendo importantes como ações complementares. Mesmo assim, o risco do Brasil ser afetado pela grande recessão do mundo desenvolvido é real. A adoção de políticas macroeconômicas anticíclicas, que vem sendo conduzida pelo Estado brasileiro, poderá facilitar a recuperação da economia brasileira em tempo mais curto do que se poderia supor. Diante da dificuldade de uma ação política coordenada entre os governos dos países ricos, para superar a grande recessão em curso desde 2008, não poderá ser descartado o risco da possibilidade da recessão se transformar em uma depressão em escala mundial. Embora no momento em que escrevo este ensaio não se vislumbre uma grande depressão, o impasse político tanto nos Estados Unidos quanto na Zona do Euro pode aprofundar a recessão da economia mundial. A “guerra cambial” pode afetar a pauta de exportação dos países emergentes exportadores de *commodities*, como o Brasil, em prejuízo das exportações de bens industriais de maior valor agregado. Até mesmo a China e a Índia, que vinham apresentando altas taxas de crescimento até 2010, dão sinais de fadiga perante o agravamento da crise financeira internacional. Se permanecer a recessão dos países desenvolvidos e os países emergentes, como os do grupo formado de Brasil, Rússia, Índia e China (Bric), entrarem também em processo recessivo, então o risco de

uma depressão não poderá ser descartado. Essa possibilidade não pode ser descartada se a crise de confiança se agravar, com a travagem ou com o racionamento do crédito, e se o comércio internacional e as economias nacionais não sinalizarem o começo de uma recuperação econômica.

6. Considerações finais

A crise do mercado de hipotecas *subprime* nos Estados Unidos foi a faísca que causou a explosão de todo o mercado financeiro norte-americano (que levou à quebra de bancos e outras instituições financeiras não bancárias), mas não foi a causa fundamental. Na raiz da crise financeira atual estão os desequilíbrios macroeconômicos e a subestimação do risco sistêmico que conduziu uma excessiva alavancagem financeira nos anos anteriores à crise. O risco construído poderia ter sido evitado se as políticas financeiras fossem guiadas mais pelo senso pragmático, sugerido por Keynes, do que pela ideologia fundamentalista da crença do mercado eficiente. A combinação das inovações técnicas e financeiras nos mercados financeiros e monetários, sem regulação nem supervisão adequada, levou à maior crise financeira dos últimos anos nos Estados Unidos. Entretanto, há outros ingredientes importantes que devem ser considerados no quadro de análise macroeconômica da crise econômico-financeira norte-americana: o primeiro é a importância assumida pelos gastos de consumo doméstico em detrimento dos investimentos reais e das exportações líquidas na economia dos Estados Unidos; o segundo é a fragilidade do comércio internacional causada pelo aumento do déficit de transações correntes do balanço de pagamentos da economia americana.

O encaminhamento da crise na periferia da Zona do Euro vem se tornando cada vez mais difícil de negociar, sobretudo no que se refere à Grécia, em razão das pressões da sociedade contra o primeiro-ministro, que está negociando um acordo que requer mais austeridade fiscal, exigida pelos bancos e governos da França e da Alemanha. A capacidade de carregamento das dívidas soberanas dos países periféricos da Zona do Euro, que atualmente têm dificuldade de cumprir suas obrigações, não é fácil de ser resolvida.

Mais de 50% da dívida grega é dívida do governo. O aumento da capitalização dos bancos fragilizados é muito alta, estimada em € 106 bilhões, e tende a sacrificar bastante a carteira de ativos desses bancos, que devem elevar seus níveis de capital até meados de 2012. Isso

tende a obstruir mais ainda o canal de crédito desses bancos, os quais ficam com receio de emprestar para governos inadimplentes do tipo Ponzi ou especulativo. Além disso, o FMI mostra uma necessidade de recapitalização desses bancos muito maior, em torno de € 300 bilhões. O Fundo de Financiamento de Estabilidade Europeu teve suas prerrogativas ampliadas para outros fins que não só empréstimos: (i) compra de títulos de dívida soberana nos mercados primário e secundário; ii) prestador de última instância a favor de países da zona do euro com possíveis sinais de contágio; e (iii) recapitalização de bancos.

Espera-se que o fundo europeu venha ter uma dotação de recursos monetários elevada para € 4 bilhões ou € 5 bilhões dos atuais € 440 bilhões, por intermédio de esquemas de garantia, ou de SPV. Qualquer que seja a alternativa (compra de garantias pelas economias periféricas ou mesmo pelas economias centrais), a fragilidade financeira dos bancos e dos governos europeus tende a deteriorar a classificação da França, de “triplo A”, para uma classificação inferior. Isso acaba afastando os investidores estrangeiros. A possibilidade de ajuda de países emergentes, como a de China e Brasil, pressupõe uma série de pré-requisitos que impedem um acordo no curto prazo.

Quanto ao Brasil, apesar da grande recessão mundial já ter provocado alguns estragos na sua economia, com a queda da taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de 7,5% em 2007 para 3,2% em 2010, o país pode ter um futuro bem melhor do que os demais países do Bric. A maioria dos países emergentes pode esperar um crescimento no médio prazo de 4% a 8%, dependendo de cada um. Isso é muito mais significativo do que a taxa de 2% a 3% do desempenho esperado pelos países centrais nos próximos anos. A taxa de crescimento da economia brasileira pode melhorar muito mais do que a taxa média anual esperada de 4,5% para 2012 e 2013. Para isso, o Governo Federal, o setor privado e a sociedade brasileira terão de realizar reformas inadiáveis, como a reforma da previdência, a redução de gastos funcionais de custeio e o aumento do investimento em infraestrutura de logística, em educação em saúde e em políticas públicas sociais que contribuam para a redução das desigualdades de renda e de riqueza, da capacitação e do treinamento de mão de obra.

A economia norte-americana, que vinha dando sinais de suave recuperação no primeiro semestre de 2011, voltou a desacelerar no segundo, com a queda dos gastos de consumo das famílias, que representam 70% do produto da economia norte-americana. No primeiro semestre de 2012, há sinais de suave recuperação da economia dos Estados Unidos, em razão do aumento dos gastos de consumo das famílias.

Apesar disso, os indicadores macroeconômicos não indicam ainda uma melhoria robusta no crescimento do PNB da economia norte-americana, pois isso requer um aumento mais robusto da demanda efetiva agregada, em termos de um aumento crescente dos gastos das famílias em bens de consumo – sobretudo em bens duráveis –, dos gastos dos empresários em investimentos privados e dos governos em investimentos públicos.

7. Referências bibliográficas

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. *Os antecedentes da tormenta: origens da crise global*. Campinas: Unesp/Facamp, 2009.

CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

_____. Mundialização financeira e vulnerabilidade sistêmica. In: _____. *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.

CARVALHO, David Ferreira. Globalização e a hegemonia norte-americana na Nova Ordem Mundial. In: _____. *Globalização financeira e Amazônia nos anos 1990: ensaios selecionados sobre a globalização financeira da economia brasileira e amazônica*. Belém: CSE/UFGPA, 2006.

DAVIDSON, Paul. Macroeconomic Policy and the Twin Deficits. In: DAVIDSON, Louise (Ed.). *Money & Employment: The Collected Writings of Paul Davidson*. London: MacMillan, 1990. v. 1.

ESTEY, James A. *Tratado sobre los ciclos económicos*. México: Fondo de Cultura Económica, 1960.

GALBRAITH, John Kenneth. *1929: o colapso da bolsa*. São Paulo: Pioneira, 1988.

HABERLER, Gottfried(1942). *Prosperidade y Depressão: Análisis teórico de los movimientos cíclicos*. México, Fondo de Cultura Económica.

KEYNES, J. Maynard. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Atlas, 1982.

KINDLEBERGER, Charles P. (1985). *La Crisis Económica, 1929-1939*. Barcelona, Crítica.

KINDLEBERGER, Charles P. *Manias, pânico e crashes: um histórico das crises financeiras*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000.

KREGEL, Jan. *Minsky's Cushion of Safety: Risk and the Crisis in the U. S. Subprime Mortgage Market*. New York: Levy Economics Institute of Bard College, *Public Policy Brief*, n. 93, ago. 2008

KRUGMAN, Paul. *A crise de 2008 e a economia da depressão*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

MARX, Karl. *Manifesto do Partido Comunista*. In: *Obras selecionadas de Karl Marx & Friedrich Engels*. São Paulo: Alfa-Omega, 1982.

MAZZUCHELLI, Frederico. *Os anos de chumbo: economia e política internacional no entreguerras*. São Paulo: Unesp/Facamp, 2009.

MILL, John Stuart. *Princípios de Economia Política: com algumas de suas aplicações à filosofia social*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

OBSTFELD, M. *The Global Capital Market: Benefactor or Menace*. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 12, n. 4, pp. 9-30, autumn 1998.

PAPADIMITRIOU, Dimitri B.; HANNSGEN, Greg. *Recent rise in Federal Government and Federal Reserve Liabilities: Antidote to a Speculative Hangover*. New York: Levy Economics Institute of Bard College, *Strategic Analysis*, apr. 2 2009. Disponível em: <<http://www.levy.org>>.

PAULSON JR., Henry M. *On the Brink: inside the race to stop the collapse of the global financial system*. New York: Business Plus, 2010.

PERELSTEIN, Julia S. *Macroeconomic Imbalances in the United States and their Impact on the International Financial System*. New York: Levy Economics Institute of Bard College, *Levy Economics Institute Working Paper*, n. 554, mar. 2009 Disponível em: <<http://www.levy.org>>.

ROUBINI, Nouriel; MIHM, Stephen. *A economia das crises: um curso-relâmpago sobre o futuro do sistema financeiro internacional*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2010.

THUROW, Lester C. *O futuro do capitalismo: como as forças econômicas moldam o mundo de amanhã*. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.

WRAY, Randall. Financial Markets Meltdown: What can we learn from Minsky? New York: Levy Economics Institute of Bard College, *Public Policy Brief*, n. 94, 2008.



Estimando o desalinhamento cambial brasileiro a partir de modelos multivariados com cointegração¹⁵

Emerson Fernandes Marçal¹⁶

Resumo

Este artigo tem como objetivo estimar a taxa de câmbio real de equilíbrio para a economia brasileira. O objetivo é determinar que taxa de câmbio real implica estabilidade da posição passiva líquida externa entre residentes e não residentes e, assim, evita o acúmulo de desequilíbrio que gere fortes alterações na taxa de câmbio em um futuro próximo. Utiliza-se um modelo econométrico com cointegração. O modelo estimado sugere que a taxa de câmbio estava apreciada frente a uma cesta de moedas no final de 2010. A razão para esta apreciação sugerida se deve ao fato de o modelo interpretar os ganhos de trocas recentes como transitórios na maioria dos casos, obrigando ajustes da taxa de câmbio no futuro. Uma decomposição entre fatores transitórios e permanentes é feita a partir da metodologia proposta por Gonzalo e Granger (1995).

Palavras-chaves: desalinhamento cambial; cointegração; decomposição entre efeitos transitórios e permanentes.

¹⁵ Este artigo contou com o apoio do Instituto de Pesquisa Econômicas Aplicada (Ipea) por meio do projeto Regulação do Comércio Global, da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) da instituição.

¹⁶ Coordenador do Centro de Macroeconomia Aplicada da Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (EESP/FGV) e do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Presbiteriana Mackenzie (CCSA/Mackenzie). O autor agradece a Priscila Fernandes Ribeiro, bolsista do Programa de Pesquisa para o Desenvolvimento Nacional (PNPD) do Ipea, pelo auxílio na pesquisa.

1. Introdução

Um intenso debate sobre os determinantes de longo prazo da taxa de câmbio real tem sido realizado nos últimos anos. Alguns autores são céticos quanto à possibilidade de existir algum fundamento de longo prazo que explique o comportamento da taxa de câmbio real e de esta ser bem descrita por um processo não estacionário de difícil previsibilidade.

A teoria clássica sobre determinantes da taxa de câmbio real de longo prazo consiste na denominada Paridade do Poder de Compra (PPC). Esta sugere que os índices de preço sob determinadas condições – quando medidos entre dois países, na mesma moeda – devem convergir em um prazo mais longo. Tal teoria foi extensamente testada na década de 1990 e no início da de 2000. Os resultados indicam alta persistência nos desvios, sendo difícil diferenciá-los de uma série não estacionária. Há várias razões para explicar este fato, de argumentos econômicos até econométricos.

Outra gama de modelos sugere que o câmbio real pode ser explicado por algum grupo de variáveis no longo prazo. Desta forma, seria possível calcular que a taxa de câmbio equilibraria as contas externas de um país ou, pelo menos, impediria que o país jogasse um jogo do tipo Ponzi, assumindo passivos externos de forma indefinida.

Este trabalho se encaixa na literatura que procura pesquisar os determinantes da taxa de câmbio real. Tal medida de câmbio de equilíbrio seria de grande relevância, seja para os formuladores de política econômica, seja para o próprio setor privado, no planejamento de decisões de investimento e gastos.

O trabalho está dividido em seis seções. Uma introdução, uma revisão da literatura sobre os determinantes da taxa de câmbio real e uma apresentação do instrumental econométrico. Por fim, nas últimas seções, apresentam-se os resultados dos modelos estimados e são listadas algumas conclusões.

2. Literatura sobre taxa de câmbio real

A literatura sobre taxa de câmbio real é de longa data. A doutrina clássica e mais antiga para a determinação da taxa de câmbio real é a PPC. Referência a esta teoria pode ser encontrada em autores clássicos. Recentemente, uma série de estudos confirmou a validade da PPC para os bens transacionáveis, embora o ajustamento se dê de forma bem lenta (FROOT; ROGOFF, 1995). Ahmad

e Craighead (2010), em um trabalho recente com dados mensais e de preços ao consumidor para uma base longa, secular e mensal, americana e britânica, demonstram evidência de forte reversão à média, mas com alta meia-vida. O trabalho segue a linha proposta por Taylor (2001).

2.1 A economia do desalinhamento

Há uma discussão teórica sobre quais são as variáveis que determinam os fundamentos de longo prazo. Uma literatura mais antiga remonta ao trabalho de Edwards (1987) e Dornbusch (1976). O primeiro analisa a denominada Economia do Desalinhamento, suas causas e consequências. A pesquisa do segundo consiste no modelo clássico de câmbio flexível, de acordo com o qual choques de política monetária causam variações além dos fundamentos (PPC) de longo prazo.

Os trabalhos de Bilson (1979) e Mussa (1976) também são clássicos e contemplam a denominada Abordagem Monetária para a taxa de câmbio. Segundo essa abordagem, a taxa de câmbio seria basicamente determinada não só pela evolução relativa do produto e da oferta de moeda entre os países, na hipótese de validade contínua da PPC e da Paridade de Taxa de Juros Descoberta (PTJD), mas também da estabilidade na demanda por moeda dos países. O trabalho de Meese e Rogoff (1983) colocou em dúvida o poder explicativo de tal teoria ao mostrar que as previsões obtidas a partir dessa abordagem não são superiores a um modelo “ingênuo”, como um passeio aleatório puro para a taxa de câmbio.

Stein (1995) propõe a abordagem da taxa natural de câmbio (NATREX). Segundo o autor, em tal abordagem o câmbio de equilíbrio é aquele que iguala a poupança ao nível de investimento gerado pelos fundamentos econômicos.

Williamson (1994) propõe uma discussão mais recente sobre desalinhamento, de acordo com a qual o câmbio de equilíbrio é aquele que permite ao país manter um determinado déficit ou superávit desejado (visto como sustentável) nas contas externas. É a denominada Abordagem Fundamental da taxa de câmbio real (FRER, do inglês *Fundamental Real Exchange Rate Approach*). Outra referência mais recente dessa abordagem é Cline (2008). Uma crítica a ela se deve ao seu alto grau de arbitrariedade, dada a subjetividade na escolha da meta de contas externas. Além disso, o foco desse tipo de abordagem são os fluxos e não nos estoques.

Faruqee (1995) procura incorporar questões relacionadas à evolução dos estoques e constrói um modelo que permite uma interação

entre fluxos e estoques. Dessa forma, mostra que deve existir uma relação estável entre o câmbio real e a posição externa líquida de passivos entre residentes e não residentes. É denominada Abordagem Comportamental da taxa de câmbio real – (BRER, do inglês *Behaviourial Real Exchange Rate Approach*). O modelo é estendido por Alberola et al. (1999). Kubota (2009) utiliza um modelo com agente representativo que maximiza consumo intertemporalmente e que acumula capital, cujo resultado é o de que a taxa de câmbio real é função de termos de troca, além de posição externa líquida e de produtividade relativa dos setores transacionáveis e não transacionáveis. Essa é a abordagem utilizada no trabalho.

Tal abordagem procura diminuir o grau de subjetividade existente na estimação do desalinhamento cambial ao (i) ligar a taxa de câmbio real ao conjunto de fundamentos a partir de algum modelo teórico; e (ii) decompor as séries de câmbio real e dos fundamentos em componentes transitórios e permanentes, utilizando alguma técnica econométrica disponível.

Quanto às consequências ocasionadas pelo desalinhamento cambial no crescimento econômico, o trabalho de Rodrik (2008) sugere que a manutenção da desvalorização de moeda tende a gerar efeitos benéficos para o crescimento econômico. Calderon e Aguirre (2005) não encontram tal relação, mas obtêm evidência de que desalinhamentos grandes e persistentes na direção de sobrevalorização poderiam causar efeitos negativos para o crescimento econômico. Entretanto, tais conclusões ainda não são definitivas e estão abertas à discussão.

2.2 A literatura empírica

Uma série de estudos procura estimar a taxa de câmbio real de equilíbrio. Uma revisão não exaustiva da literatura internacional e brasileira é realizada.

Goldfajn e Valdes (1999) estimam o desalinhamento cambial para um grupo de países e testam sua hipótese, a fim de responder em que medida um desalinhamento cambial pode ser corrigido pelo movimento de preços ou pela mudança da taxa de câmbio nominal. Concluem que são muito mais comuns as correções nominais. Nilsson (2004) procurou estimar o câmbio de equilíbrio para uma eventual adesão da Suécia ao euro. Esse autor utiliza uma metodologia muito parecida com a desenvolvida neste trabalho.

Mccown et al. (2007) fazem uma revisão das diversas metodologias disponíveis na literatura para estimar desalinhamento cambial. Argumentam

que os diversos modelos podem e devem ser usados como guia para pesquisar a existência ou não de desalinhamentos importantes; todavia, chamam a atenção para o fato de ser difícil incorporar questões sobre equilíbrio e dinâmica dos mercados financeiros. Acreditam que há um grande caminho a ser percorrido para compatibilizar as diversas metodologias. As medidas de desalinhamento devem ser acompanhadas com considerações sobre plausibilidade e sustentabilidade dos métodos de pesquisa em determinados períodos. Sugerem que o Fundo Monetário Internacional (FMI) poderia e deveria incentivar a discussão de tais metodologias, pois se trata de um organismo com um corpo técnico extremamente qualificado que seria o fórum adequado para este tipo de debate.

Mccown et al. (2007) salientam ainda os seguintes pontos como importantes para estudos que visam estimar desalinhamentos cambiais: i) construção de intervalos de confiança para as estimativas; ii) estimação de modelos alternativos; iii) cálculo para medidas efetivas e não bilaterais; iv) avaliação do andamento do ajustamento; v) avaliação das razões fundadas para a manutenção do desalinhamento como prêmio de risco alto; e vi) avaliação dos motivos pelos quais a moeda está sendo mantida desalinhada (política como compra de reservas, controle de capitais, dependência das exportações para manutenção do crescimento, entre outros).

Chand (2001) calcula o desalinhamento da moeda australiana usando metodologia similar à deste trabalho, embora sua lista de fundamentos seja diferente. Égert (2002) e Égert et al. (2004) estimam a relação entre passivo externo e câmbio real para as economias em transição. Alguns resultados não são intuitivos, mas, segundo os autores, podem ser explicados em razão da amostra relativamente pequena em termos temporais utilizada para estimar a relação entre passivo externo e câmbio real.

Dufrénot et al. (2008) estimam um modelo de desalinhamento cambial incorporando ajustamento não linear – por meio de um Vetor Autorregressivo com Transição Suave (STAR) – a modelos de memória longa do tipo ARFIMA (Modelos Autorregressivos e Médias Móveis com Integração Fracionária). Não há conclusão definitiva sobre qual abordagem se ajusta melhor aos dados. Os autores utilizam a capacidade preditiva como critério de comparação dos modelos.

Bénassy-Quéré et al. (2008) realizam uma comparação das diversas metodologias para calcular o desalinhamento cambial, tentando unificá-las em um mesmo arcabouço. Argumentam que as estimativas baseadas em fluxos BRER podem subestimar o desalinhamento, enquanto a abordagem FRER pode superestimá-lo. Os autores realizam estimativas para o câmbio de equilíbrio entre Europa e Estados Unidos.

Dufrenot et al. (2006) estimam modelos de cointegração com ajustamento não linear para alguns países europeus. Encontram evidência de não linearidade no ajustamento, o que implica que o ajustamento pode ocorrer de forma abrupta.

Coudert e Couharde (2006) procuram avaliar a magnitude do efeito Balassa-Samuelson em países em desenvolvimento que apresentam um período de forte crescimento. Analisam países da periferia europeia aspirantes a membros da Zona do Euro. Chinn (2006) questiona a utilização de índices de câmbio efetivo para a mensuração de desalinhamento cambial.

Camarero et al. (2002) realizam a estimação do desalinhamento cambial utilizando diferentes metodologias econométricas: i) cointegração multivariada de Johansen (1995) e (ii) técnicas de cointegração em painel (PESARAN ET AL., 1999). Obtêm resultados similares nas duas metodologias, analisando dados do eurodólar. Argumentam que ainda é cedo para detectar mudanças estruturais significativas para a era pré e pós-euro. Os testes não sugerem a presença de mudança estrutural nos dados do euro.

Taylor e Peel (2000) estimam o desalinhamento cambial nas relações dólar-euro e dólar-libra inglesa usando técnicas econométricas não lineares. Macdonald (1999) estima o câmbio de equilíbrio para Japão, Alemanha e Estados Unidos utilizando abordagem semelhante à utilizada neste trabalho. O autor mostra que as previsões para taxa de câmbio gerada pelo modelo batem um passeio aleatório.

No caso brasileiro, alguns trabalhos foram realizados recentemente. Badanie e Hidalgo (2005) adotam a metodologia proposta por Edwards (1987) utilizando dados mensais de 1994 a 2003. Concluem que a moeda brasileira esteve sobrevalorizada até 1999 e então permaneceu depreciada além do equilíbrio. O Instituto para Estudos do Desenvolvimento Industrial (2007) calcula o desalinhamento utilizando um modelo econométrico com as variáveis câmbio real, saldo comercial, termos de troca e paridade descoberta das taxas de juros. Identificam três relações de cointegração entre as variáveis, sendo que uma pode ser associada à taxa de câmbio de equilíbrio. Lucinda et al. (2008) estimam desalinhamento cambial utilizando como base os trabalhos de Montiel (2003), Montiel e Hinkle (1999) e Edwards (1987). Concluem que a taxa de câmbio de equilíbrio muda ao longo do tempo e que afirmações baseadas em médias históricas para inferir desalinhamento são altamente inadequadas. Araujo e Leite (2009) estimam a taxa de câmbio real de equilíbrio utilizando também a metodologia proposta por Edwards (1987). Concluem que o câmbio real brasileiro estava sobreapreciado ao final da amostra utilizada (entre os anos

de 2005 a 2007). Por fim, Pastore et al. (2010) estimam a taxa de câmbio de equilíbrio usando dados mensais para uma amostra que contém dados de 1994 até novembro de 2009. Concluem que a moeda brasileira estava próxima de seu nível de equilíbrio. Utilizam em seu modelo as variáveis câmbio real, passivo externo líquido e termos de troca, ou seja, um conjunto de informação mais restrito do que o utilizado neste trabalho, seja em tamanho da amostra, seja nas variáveis utilizadas.

2.3 A abordagem deste trabalho

Nesta subseção, apresentam-se as variáveis utilizadas no trabalho. Para estimar a taxa de câmbio real de equilíbrio, adotamos a ideia de que não é possível manter uma trajetória de piora indefinida da posição externa líquida sem que a taxa de câmbio real tenha de depreciar para evitar tal movimento.

Na literatura, alguns dos principais fundamentos listados como importantes condicionantes da taxa de câmbio real são aqui utilizados. O trabalho segue as recomendações de Kubota (2009) e Faruqee (1995), ou seja, empregam-se as seguintes variáveis obtidas a partir de um modelo teórico: câmbio real, passivo externo líquido, termos de troca, produtividade relativa entre bens transacionáveis e não transacionáveis, e diferencial de juros reais.

2.3.1 Termos de troca (TT)

Esta variável é listada na maioria dos estudos que procuram estimar uma taxa de câmbio real de equilíbrio. A importância desta variável é dada pelo fato de melhores termos de troca implicarem melhor situação em transações correntes e, logo, permitirem um câmbio real mais apreciado sem acúmulo de desequilíbrio externo.

2.3.2 Passivo Externo Líquido (PEL)

Esta variável é ressaltada como importante pela abordagem de Faruqee (1995), Kubota (2009), entre outros. O autor chama a atenção para o papel que os estoques exercem na taxa de câmbio e que uma análise centrada apenas nos fluxos pode levar a conclusões equivocadas. Uma trajetória de

acúmulo de passivos líquidos crescentes no exterior pelos residentes não pode ser sustentada com estabilidade da taxa de câmbio real. Na medida em que esta se desvaloriza, uma série de incentivos econômicos induz os agentes a refrear seus gastos no exterior e, desta forma, tal trajetória é abortada. Logo, existe uma relação entre câmbio real e posição externa líquida.

2.3.3 Diferencial de produtividade entre bens transacionáveis e não transacionáveis: Efeito Balassa-Samuelson - (BS)

O diferencial de produtividade entre o setor que produz bens transacionáveis (que podem ser comercializados entre os países) e bens não comercializáveis tende também a afetar a taxa de câmbio real. Um dos primeiros trabalhos que ressaltou a distinção importante entre bens transacionáveis e não transacionáveis foi o de Balassa (1964) e Samuelson (1964).

2.3.4 Paridade real das taxas de juros: Fisher

Esta variável está associada à possibilidade de arbitragem com a aplicação de recursos em ativos denominados em diferentes moedas. Com mobilidade grande de capitais, tais oportunidades controladas por risco devem ser bem pequenas. Um retorno alto em termos reais dos ativos em um país pode contribuir para a valorização da moeda do país.

2.3.5 Taxa de Câmbio Real (CR)

A definição de CR utilizada no trabalho segue o padrão da literatura dado pela abordagem de fluxo e estoques (FARUQEE, 1995). Utilizam-se os índices de preços ao consumidor dos parceiros comerciais e o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) brasileiro para a construção do índice de câmbio real.

3. Breve descrição do modelo econométrico

A abordagem econométrica utiliza o instrumental econométrico e o conceito de cointegração, desenvolvido inicialmente no trabalho clássico

de Engle e Granger (1987). Os testes de cointegração foram inicialmente generalizados nos trabalhos de Johansen e Juselius (JOHANSEN, 1988, 1990, 1995. JOHANSEN; JUSELIUS, 1992). Uma grande revisão da literatura de cointegração até meados da década de 1990 foi feita por Maddala e Kim (1998). Na década de 2000 foi realizada uma série de aperfeiçoamentos ao modelo básico, os quais permitiram modelos com vários regimes, quebra estrutural e heteroscedasticidade condicional e *outliers*. O trabalho de Hansen (2000, 2002, 2003) se destaca no que tange à quebra estrutural. Já Cavaliere et al. (2008) tratam de inferência robusta à heteroscedasticidade condicional. Por fim, Hendry et al. (2008) desenvolvem um algoritmo de procura para encontrar possíveis *outliers* em séries¹⁷.

O modelo estimado é dado pela equação

$$\Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k-1} + \alpha \beta' X_{t-1} + \Phi D_t + \varepsilon_t \quad (1),$$

na qual ε_t é um vetor de variáveis aleatórias com média zero e matriz de variância-covariância constante.

O modelo anteriormente mencionado permite a inclusão de *dummies* pontuais que não alteram, assintoticamente, os resultados obtidos por Johansen (1995) para a estatística do traço e máximo autovalor.

A estimação de 0 é feita utilizando o método da regressão de posto reduzido.

3.1 Estimando o modelo Vetor Autorregressivo com Mecanismo de Correção de Erros (VECM, do inglês Vector Error Correction Model)

A estimação do modelo dado por 0 utiliza os algoritmos propostos em Johansen (1995). A busca por *outliers* utiliza o algoritmo de procura desenvolvido pelo *software* Oxmetrics, cujo trabalho base é de Hendry et al. (2008).

Após especificar o modelo a ser utilizado como ponto de partida, determinada a existência de cointegração ou não, cabe identificar e testar hipóteses sobre as relações de longo prazo estimadas.¹⁸ Para realizar isto, o procedimento utilizado segue os trabalhos de Johansen (2007), Juselius (2009), Paruolo (2006).

¹⁷ No *software* Oxmetrics, o algoritmo está implementado em modelos multivariados.

¹⁸ O modelo contém *dummies* pontuais para retirar efeitos de *outliers* sobre a estimação, como a introdução do Plano Real no segundo trimestre de 1994. Além disso, a variável paridade de juros foi introduzida como exógena no modelo e supostamente estacionária.

3.2 Testando hipóteses de identificação sobre a matriz de longo prazo

Existem várias estratégias possíveis de identificação. O analista pode impor restrições de zero em algumas relações de cointegração, ou impor restrições sobre a matriz de cargas tais como uma relação está presente em apenas um subgrupo de equações, assim como as demais estão presentes em outro subgrupo. Uma descrição detalhada das estratégias possíveis de identificação é feita, entre outros, em Juselius (2009).

Neste texto, a estratégia de identificação segue os trabalhos de Paruolo (2006) e Johansen (2005, 2007). Em especial, procura-se avaliar em que medida é possível reescrever um subconjunto de variáveis como função de outro subconjunto de variáveis no longo prazo. Dessa forma, seria possível construir um “experimento natural”, como proposto por Johansen (2005). Seria possível, utilizando um instrumento, mover uma variável no longo prazo. A primeira variável geraria um efeito em uma segunda variável; esta, um movimento de determinada intensidade em uma terceira variável, e este efeito poderia ser interpretado como elasticidade, na medida em que as demais variáveis do sistema seriam estáveis no longo prazo.

Usando o teorema de representação de Granger-Johansen (JOHANSEN, 1995), é possível escrever:

$$X_t = C \sum_{i=0}^t \varepsilon_{t-i} + R(.) \quad (2),$$

na qual $C = \beta_{\perp} (\alpha_{\perp} \Gamma \beta_{\perp})^{-1} \alpha'_{\perp}$ e $R(.)$ contém um termo estacionário.

Suponha-se que seja possível dar um choque de magnitude $k = \Gamma \beta_{\perp} \psi$. O efeito de longo prazo deste, a partir de 0, é dado por $C \Gamma \beta_{\perp} \psi = \beta_{\perp} \psi$. Agora, suponha-se que haja duas variáveis para as quais existam “metas”. Por exemplo, algum analista poderia estar interessado em promover uma desvalorização permanente da taxa de câmbio real e, simultaneamente, uma melhora da posição externa líquida. No sistema deste trabalho, dado por $X_t = [CR_t, PEL_t, TOT_t, BS_t]'$, com duas relações de cointegração, sejam $v_t \equiv b' X_t$ e $b \equiv [I_2 \quad 0_{2 \times 3}]$, no longo prazo, portanto, vale:

$$v_{t+\infty} \equiv X_{t+\infty} - X_0 = b' \beta_{\perp} \psi \quad (3).$$

Para uma dada meta para v , ψ será única? Para isso, a matriz $b' \beta_{\perp}$ tem de ter posto completo¹⁹. Esta restrição pode ser testada pelas técnicas propostas por Paruolo (2006) e implica restrições que podem ser impostas

¹⁹ Vale notar que se trata de um sistema linear com r equações e r incógnitas e que, logo, a existência de solução única depende essencialmente do posto de $b' \beta_{\perp}$.

sobre a matriz de longo prazo, de tal sorte que $b_{\perp}'\beta$ tenha posto completo. Tais restrições serão testadas no presente trabalho, mais adiante.

3.3 Decomposição entre componentes transitórios e permanentes

Uma série de decomposições foi proposta para separar um processo entre componentes transitórios e permanentes. Em geral, a decomposição tem a forma a seguir²⁰:

$$X_t = \beta_{\perp} (c' \beta_{\perp})^{-1} c' X_t + c_{\perp} (\beta' c_{\perp})^{-1} \beta' X_t \quad (4).$$

As decomposições variam de acordo com a escolha do vetor c . Uma condição para a existência da decomposição é a de que a matriz $(\beta' c_{\perp})$ tenha posto completo. Nem sempre isto está assegurado.

Gonzalo e Granger (1995) propuseram $c = \alpha_{\perp}$ ²¹. Esta representação sempre existe para o caso de um VECM de ordem 0. Johansen (1995) propõe $c = \alpha_{\perp} \Gamma$. Esta decomposição sempre existe, desde que no sistema haja variáveis cuja ordem de integração seja, no máximo, 1²². Kaza propõe $c = \beta_{\perp}$. Outra possibilidade consiste em gerar previsões a partir do VECM estimado para cada um dos pontos. Os valores para os quais as séries convergirem é denominado "fundamentos"²³. Neste trabalho, utilizam-se as decomposições de Gonzalo e Granger (1995). Os autores demonstram que, em sua decomposição, os componentes transitórios não causam, no sentido de Granger²⁴, a variação dos componentes permanentes no longo prazo, ou seja, o desalinhamento não contém informação relevante para prever a variação dos componentes permanentes no longo prazo.

4. Apresentação dos resultados

Nesta seção, apresenta-se uma sequência de testes, para obter uma melhor compreensão das relações estimadas a partir do modelo econométrico.

²⁰ β_{\perp} denota o vetor ortogonal a β , de tal sorte que $\beta'_{\perp} \beta = 0$.

²¹ A decomposição de Gonzalo e Granger (1995) é implementada no *software* Matlab.

²² Note-se que em 0 a matriz $C = \beta_{\perp} (\alpha_{\perp} \Gamma \beta_{\perp})^{-1} \alpha'_{\perp}$ existe e, para isto, a matriz $\alpha_{\perp} \Gamma \beta_{\perp}$ deve possuir inversa. Isto é uma implicação direta do teorema de representação de Granger-Johansen (JOHANSEN, 1995).

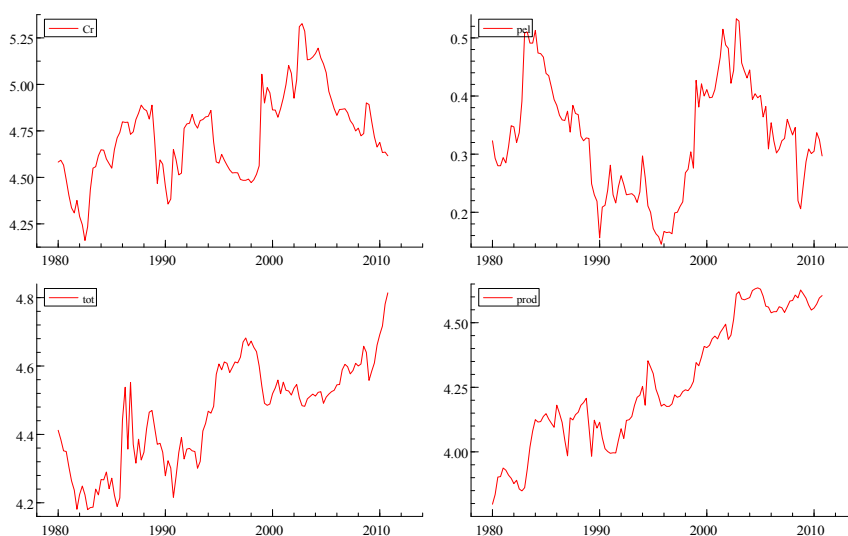
²³ Neste caso, os componentes deterministas do modelo, como constante e tendência, devem estar restritos ao espaço de cointegração.

²⁴ Para uma definição rigorosa de Causalidade de Granger, ver Hendry (1995).

4.1 Base de dados

Os dados foram coletados em diversas fontes. Para a construção dos índices de taxa de câmbio real, utilizaram-se os índices de preços ao consumidor e as taxas de câmbio nominais. Os dados foram coletados no International Financial Statistics (IFS) do Fundo Monetário Internacional (IFS/FMI). Os pesos dos parceiros comerciais no comércio internacional brasileiro foram coletados no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). A série de termos de troca é calculada pela Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex). Os dados das taxas de juros nominais foram coletados no IFS/FMI e referem-se às taxas básicas dos países. Os valores do passivo externo líquido foram obtidos na base de Lane e Milesi-Ferretti (2007) e atualizados a partir de 2002 com valores do Banco Central do Brasil (BCB). Os dados para o cálculo do indicador do diferencial de produtividade entre bens transacionáveis e não transacionáveis são feitos com base no índice de preços ao consumidor (IPC) e no atacado (IPA), cuja fonte também é o IFS-FMI e segue Nilsson (2004). A evolução temporal das séries pode ser vista no Gráfico 1.

Gráfico 1 – Gráfico das séries utilizadas



Fonte: gráfico elaborado pelo autor.

4.2 Testes de cointegração e especificação

No modelo estimado, foram incluídas variáveis *dummies* para controlar os pontos de instabilidade, e as defasagens não significativas foram excluídas. Os testes de especificação estão na Tabela 1. A inclusão de *dummies* pontuais não altera a distribuição assintótica do teste de cointegração de Johansen, mas em pequenas amostras sua omissão pode induzir a distorções na inferência (NIELSEN, 2004). A exclusão de defasagens de variáveis insignificantes também não afeta a distribuição no longo prazo, pois tais parâmetros não entram na distribuição assintótica do traço e do máximo autovalor (KURITA; NIELSEN, 2009).

A Tabela 2 mostra a estatística do traço calculada e os respectivos valores críticos. Pelos resultados obtidos, há um vetor de cointegração de 1% em todos os critérios - estatística do traço e do máximo autovalor tradicional (JOHANSEN, 1995) e as mesmas estatísticas corrigidas pela dimensão e pelo número de defasagens (REIMERS, 1992). Há evidência de um segundo vetor de cointegração ao se utilizar o nível de significância de 5% por todos os critérios. Opta-se por trabalhar com dois vetores de cointegração.

Tabela 1 - Testes de especificação (modelo estimado)

	CR	PEL	TOT	BS	Multivariada
ARCH 1-4 test	0.40691	0.4965	0.28373	0.41609	
	[0.8032]	[0.7383]	[0.8877]	[0.7966]	
Distribuição					
Graus de Liberdade	F(4,80)	F(4,80)	F(4,80)	F(4,80)	
Normalidade	1.9138	1.8119	8.4926	0.8322	13.669
	[0.8032]	[0.7383]	[0.8877]	[0.7966]	[0.0908]
Distribuição	χ^2	χ^2	χ^2	χ^2	χ^2
Graus de Liberdade	2	2	2	2	2
Teste de Heterocedasticidade	0.69254	0.25228	0.41539	0.55134	0.4285
	[0.6961]	[0.9778]	[0.9060]	[0.8116]	[1.0000]
Distribuição	F(8,47)	F(8,47)	F(8,47)	F(8,47)	F(140,279)

Fonte: tabela elaborada pelo autor.

Tabela 2 – Resultados dos testes de cointegração

Análise de Cointegração			Amostra: 1981(2) - 2010(4)		Constante: Irrestrita			
Posto	Autovalor	Log da Verossimilhança						
0		1020,7						
1	0,400	1051,1						
2	0,177	1062,7						
3	0,063	1066,6						
4	0,002	1066,7						
Posto	Traço	[Prob]	Máximo autovalor	[Prob]	Traço corrigida	[Prob]	Máximo autovalor corrigida	[Prob]
0	92,0	[0.000]**	60,9	[0.000]**	88,9	[0.000]**	58,8	[0.000]**
1	31,1	[0.035]*	23,2	[0.023]*	30,0	[0.047]*	22,4	[0.031]*
2	7,9	[0.485]	7,7	[0.420]	7,6	[0.514]	7,4	[0.448]
3	0,2	[0.660]	0,2	[0.660]	0,2	[0.665]	0,2	[0.665]

Fonte: tabela elaborada pelo autor.

4.3 Testes sobre o espaço de cointegração

Nesta subsecção, testa-se a hipótese sobre o espaço de cointegração, com o objetivo de identificar tais relações e testar as hipóteses sobre a matriz de cargas (α).

4.3.1 Alguma variável pode ser excluída do espaço de cointegração?

A existência de cointegração em um sistema multivariado não pode ser vista necessariamente como evidência de uma relação fundamental entre o câmbio e as demais variáveis do sistema. Trata-se de uma condição necessária, mas não suficiente. Estas variáveis não podem ser excluídas do espaço de cointegração para que seja possível afirmar que existe uma relação de longo prazo entre câmbio real e fundamentos, posição externa líquida, termos de troca e *proxy* para produtividade. Na Tabela 3, apresentam-se os resultados dos testes de exclusão. Todas as variáveis estão presentes no espaço de cointegração, validando a ideia de que existe uma relação entre câmbio e fundamentos. Faruqee (1995) sugere que termos de troca não seriam relevantes para explicar a dinâmica da taxa de câmbio no longo prazo; apenas a posição externa líquida seria relevante. Esta hipótese é testada a partir do modelo estimado e impõe que a série de termos de troca não está presente no espaço de cointegração. Ela é fortemente rejeitada (linha TOT da Tabela 3).

Tabela 3 – Testes de exclusão das variáveis do espaço de cointegração

	Estatística de Teste	Distribuição	Graus de Liberdade	P-valor
CR	12.463	χ^2	2	[0.0020]
TOT	30.841	χ^2	2	[0.0000]
PEL	45.53	χ^2	2	[0.0000]
PROD	40.278	χ^2	2	[0.0000]

Fonte: tabela elaborada pelo autor.

4.3.2 *Quais variáveis podem servir de metas no longo prazo?*

Tendo em vista a discussão feita na subseção 3.2., procura-se avaliar quais variáveis podem ser tomadas como possíveis metas no longo prazo (PARUOLO, 2006. JOHANSEN; JUSELIUS, 2001). Como há duas relações de cointegração, é possível formar pares de variáveis-metas. Testaram-se as restrições para cada par, como descrito em Paruolo (2006). A aceitação da hipótese nula implica que é possível ter meta, ou seja, por meio de um experimento natural, é possível manipular as outras duas variáveis para obter determinado resultado nas variáveis-metas. A hipótese nula é facilmente aceita – com valor-p acima de 5% – para os pares PEL, TOT e PEL, BS (Tabela 4), sendo que a nula é aceita com bastante folga para este último par. Para os demais pares, há forte rejeição da hipótese nula.

Tabela 4 – Testes de hipóteses para avaliar o posto de uma submatriz da matriz de vetores de cointegração

Pares excluídos de um dos vetores - metas	Estatística de Teste	Distribuição	Graus de Liberdade	P-valor
1 CR, TOT	11.756	χ^2	1	[0.0006]
2 CR, BS	11.064	χ^2	1	[0.0009]
3 CR, PEL	7.3651	χ^2	1	[0.0067]
4 PEL, TOT	2.1717	χ^2	1	[0.1406]
5 PEL, BS	0.1063	χ^2	1	[0.7444]
6 TOT, BS	4.8521	χ^2	1	[0.0276]

Fonte: tabela elaborada pelo autor.

4.4 Especificação final da matriz de longo prazo

A Tabela 5 mostra os valores estimados para a matriz α e β . As restrições impostas foram testadas usando a estatística de razão de verossimilhança, conforme descrita em Johansen (1995). O primeiro vetor estimado mostra uma relação negativa entre taxa de câmbio real e posição externa líquida, sugerindo que uma desvalorização cambial tende a gerar uma melhoria na posição externa líquida do país. A segunda relação sugere uma relação negativa entre termos de troca e posição externa líquida. Uma melhora dos termos de troca provoca uma melhoria da posição externa, por conta provavelmente de uma melhoria de transações correntes.

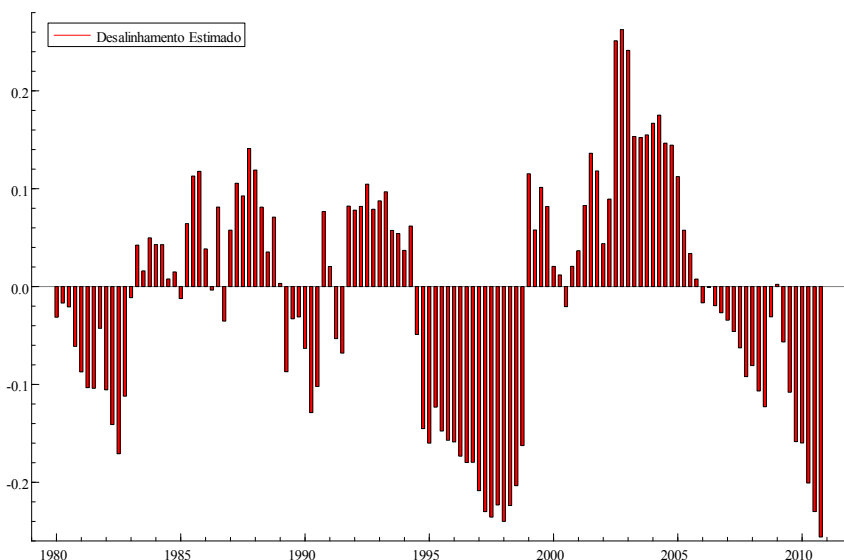
Tabela 5 – Vetor de cointegração final estimado

	CR	PEL	TOT	PROD	Constante
$\hat{\beta}_1$	0	1.00 (0.0000)	0.86 (0.1177)	-0.62 (0.0690)	-1.48 (0.3836)
$\hat{\beta}_2$	1	1.37 (0.4669)	0.31 (0.3431)	-1.00	-2.32 (1.5574)
$\hat{\alpha}_1$	0.1892 (0.0767)	0	-0.2183 (0.0414)	0.0988 (0.0370)	
$\hat{\alpha}_2$	0	-0.0522 (0.0108)	0	0	
Vetores Renormalizados					
Vetor 1	1	1.01	0	-0.77	-1.78
Vetor 2	0	1.17	1	-0.73	-1.73
Ortogonal aos vetores de cointegração					
	0.49	-0.61	0.60	-0.16	
	0.34	0.31	0.26	0.85	

Fonte: tabela elaborada pelo autor.

No Gráfico 2, mostra-se a evolução do desalinhamento cambial estimado. No período pós-Plano Real (de 1994 a 1999), prevaleceu uma valorização da taxa de câmbio real, corrigida com a desvalorização de janeiro de 1999. A partir daí, o câmbio real permaneceu sistematicamente acima do equilíbrio até meados de 2005. Desde então, o câmbio vem permanecendo, em maior ou em menor grau, abaixo dos fundamentos, com exceção do período da eclosão da crise americana, em 2008.

Gráfico 2 – Evolução estimada do desalinhamento cambial



Fonte: gráfico elaborado pelo autor.

5. Análise dos resultados e possíveis extensões

A análise dos componentes transitórios e permanentes das demais variáveis do sistema²⁵ sugere que a razão pela qual o câmbio brasileiro estaria desalinhado diz respeito à evolução dos termos de troca. O recente aumento dos termos de troca está sendo interpretado pelo modelo econométrico primordialmente como transitório. Desde 2003 a série de termos de troca vem subindo de forma sistemática, quase monotonicamente. Caso este aumento se reverta no longo prazo, como sugerido pelo modelo, então haverá uma pressão para piora das contas externas brasileiras com aumento do déficit em transações correntes como proporção do Produto Interno Bruto (PIB), e piora da posição externa líquida. Dessa forma, uma depreciação da moeda brasileira será necessária para conter tal deterioração.

A série de termos de troca é uma das poucas séries brasileiras seculares. Dois trabalhos recentes analisaram o comportamento desta

²⁵ Tais resultados não são reportados e podem ser pedidos ao autor, caso o leitor deseje.

série. São eles: Marçal (2006) e Kannebley Júnior (2003). O objetivo destes trabalhos consistia em avaliar se existia uma tendência à deterioração dos termos de troca. Os resultados dos trabalhos divergem. Marçal (2006) consegue rejeitar a hipótese nula de raiz unitária em favor de estacionaridade a 5%. O valor do coeficiente autorregressivo é de $0.8361 = (1 - 0.1639)$ (Tabela 8 do referido trabalho). Isto dá uma meia-vida de aproximadamente 3,87 anos ($= \ln(0,5)/\ln(0.8361)$), o que torna a reversão total do choque bem lenta. A reversão a um quarto do choque demora cerca de 7,74 anos ($= \ln(0,25)/\ln(0.8361)$).

Tamanha memória na série de termos de troca talvez explique grande parte da memória encontrada nas séries de câmbio real e posição externa líquida. Como esta última variável sofre forte influência da série de termos de troca, uma reversão da posição externa líquida depende de uma piora de termos de troca, o que leva tempo. Ganhos de termos de troca permitem uma contínua e persistente melhoria da posição externa líquida. A reversão quase plena pode levar cerca de sete anos e, durante este período, as contas externas permaneceriam em uma posição sólida. Isto também pode explicar por que o câmbio não segue os fundamentos a cada instante. No momento de abundância, haveria uma oferta “excessiva” de divisas externas, levando à forte apreciação da moeda. No período de queda de termos de troca, haveria escassez de divisas, o que exigiria movimentos de depreciação da taxa de câmbio. Uma investigação mais detalhada sobre como se dá a reversão ao equilíbrio de cada variável do sistema pode ser feita como extensão deste trabalho. O trabalho de Fanelli e Paruolo (2010) parece ser um bom ponto de partida para essa direção, mas tal investigação é deixada para pesquisas futuras.

Possíveis extensões e refinamentos deste trabalho podem ser realizados. Um campo ainda pouco explorado no Brasil diz respeito ao papel de não linearidades em um modelo econométrico, para estimar a taxa de câmbio real de equilíbrio. Trabalhos nesta linha existem no exterior (ver subseção 2.2.). Vale citar trabalhos com metodologia de cointegração com dinâmica não linear: Seo (2003), Dufrânot e Mignon (2002), Kristensen e Rahbek (2007), Saikoonen (2001), Ripatti e Saikoonen (2001), Corradi et al. (2000), Ma e Kanas (1999), Seo (2006), Seo e Linton (2007), entre outros. Outro caminho possível de ser trilhado consiste no trabalho com modelos que permitam mudança estrutural. Por fim, o cálculo de intervalos de confiança para as estimativas seria recomendável, como ressaltam Mccown et al. (2007). Contudo, isto é deixado para pesquisa futura, e este caminho ainda não foi explorado para o Brasil.

6. Considerações finais

A análise realizada neste trabalho sugere que a moeda brasileira frente a uma cesta de moedas está valorizada em relação a uma série de fundamentos. Estima-se uma valorização na casa de 20% ao final de 2010.

Os testes conduzidos neste trabalho indicam que a evolução dos termos de troca é importante determinante da posição externa líquida do país e que isto gera fortes efeitos sobre a taxa de câmbio real no equilíbrio. O modelo aqui estimado também sugere que boa parte dos movimentos recentes de ganho de termos de troca pode ser transitória. Todavia, a meia-vida dos choques destas séries é alta, sugerindo um longo período para reversão. Caso esta de fato venha a se materializar, será necessária uma depreciação da taxa de câmbio real no longo prazo. É neste sentido que o termo desalinhamento cambial deve ser interpretado.

7. Referências bibliográficas

AHMAD, Y.; CRAIGHEAD, W. D. Temporal aggregation and purchasing power parity persistence. *Journal of International Money and Finance*, v. 30, In Press, Accepted Manuscript, 2010.

ALBEROLA, E. et al. Global equilibrium exchange rate: euro, dolar, “ins”, “outs” and other major currencies in a panel cointegration framework. Washington: IMF, *IMF Working Paper*, pp. 99-175, 1999.

ARAÚJO, E. C.; LEITE, M. V. C. *Sobrepreciação cambial no Brasil: estimativa, causas e consequências (1994-2008)*. Brasília: Ipea, *Texto para Discussão*, n. 1.404, 2009.

BADANI, P. C.; HIDALGO, A. B. A taxa de câmbio real de equilíbrio no Brasil. *Economia Aplicada*, v. 9, n. 4, pp. 543-555, out.-dez. 2005.

BALASSA, B. The purchasing power doctrine: a reappraisal. *Journal of Political Economy*, v. 72, pp. 584-596, 1964.

BÉNASSY-QUÉRÉ, A. et al. Equilibrium exchange rate: a guidebook for the euro-dollar rate. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, 2008.

BILSON, J. F. Recent developments in monetary models of exchange rate determination. *IMF Staff Paper*, v. 26, n. 2, pp. 201-223, 1979.

CALDERON, C. A.; AGUIRRE, A. Real exchange rate misalignments and economic performance. Santiago: Banco Central do Chile, *Working Paper*, n. 315, 2005.

CAMARERO, M. et al. The euro-dollar exchange rate: is it fundamental? Venice: CESIFO, *Working Paper*, n. 798, 2002.

CAVALIERE, G. et al. Testing for co-integration in vector autoregressions with non-stationary volatility. Copenhagen: CREATES, *CREATES Research Paper*, 2008.

CHAND, S. How misaligned is the Australian real exchange rate? Sidney: East Asian Bureau of Economic Research, *International and Development Economics Working Paper*, 2001.

CHINN, M. A primer on real effective exchange rates: determinants, overvaluation, trade flows and competitive devaluation. *Open Economies Review*, v. 17, pp. 115-143, 2006.

CLINE, W. R. Estimating consistent fundamental equilibrium exchange rate. Washington: Peterson Institute for International Economics, *Working Paper Series*, pp. 1-26, 2008.

CORRADI, V. N. R. et al. Testing for stationarity-ergodicity and for comovements between nonlinear discrete time Markov processes. *Journal of Econometrics*, v. 96, n. 1, pp. 39-73, 2000.

COUDERT, V.; COUHARDE, C. Real equilibrium exchange rate in European union new members and candidate countries. In: III EUROFRAM CONFERENCE On ECONOMIC POLICY ISSUES In The EUROPEAN UNION, 2006, Berlin.

DORNBUSCH, R. Expectations and exchange rate dynamics. *Journal of Political Economy*, v. 84, n. 6, pp. 1.161-1.176, 1976.

DUFRAËNOT, G.; MIGNON, V. *Recent developments in nonlinear cointegration with applications to macroeconomics and finance*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2002. 299 p.

DUFRENOT, G. S. et al. Explaining the European exchange rates deviations: long memory or non-linear adjustment? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, v. 18, n. 3, pp. 207-215, 2008.

DUFRENOT, G. L. et al. Persistent misalignments of the European exchange rates: some evidence from non-linear cointegration. *Applied Economics*, v. 38, pp. 203-229, 2006.

EDWARDS, S. Exchange rate misalignment in developing countries. Los Angeles: University of California/National Bureau of Economics Research, *NBER Working Paper*, n. 442, 1987.

ÉGERT, B. Equilibrium real exchange rates in Central Europe's transition economies: knocking on heaven's door. Paris: University of Paris, *William Davidson Working Paper*, 2002.

ÉGERT, B. et al. The stock-flow approach to the real exchange rate of CEE transition economies. Paris: Centre D'Études Prospectives et d'Informations Internationales, 2004. 42 p.

ENGLE, R. F.; GRANGER, C. W. J. Co-integration and error correction: representation, estimation and testing. *Econometrica*, v. 55, pp. 251-276, 1987.

FANELLI, L.; PARUOLO, P. Speed of adjustment in cointegrated systems. *Journal of Econometrics*, v. 158, n. 1, pp. 130-141, 2010.

FARUQEE, H. Long-run determinants of the real exchange rate: a stock flow perspective. *IMF Staff Paper*, v. 42, pp. 80-107, 1995.

FROOT, K. A.; ROGOFF, K. (Eds). Perspectives on PPP and long-run real exchange rates. Amsterdam: North-Holland, *Handbook of International Economics*, v. 3, 1995.

GOLDFAJN, I.; VALDES, R. The aftermath of appreciations. *Quarterly Journal of Economics*, v. 114, n. 1, pp. 229-262, 1999.

GONZALO, J. C.; GRANJER, W. J. Estimation of common long-memory components in cointegrated systems. *Journal of Business and Economic Statistics*, v. 13, n. 1, 1995.

HANSEN, P. R. *Structural changes in cointegrated processes*. San Diego: Economics, University of California, 2000.

_____. Generalized reduced rank regression: SSRN. Rhode Island: Brown University, *Working Paper*, 2002.

_____. Structural changes in the cointegrated vector autoregressive model. *Journal of Econometrics*, v. 114, pp. 261-295, 2003.

HENDRY, D. et al. Automatic selection of indicators in a fully saturated regression. *Computational Statistics*, v. 23, n. 2, pp. 337-339, 2008.

HENDRY, D. F. *Dynamic econometrics*. Oxford: Oxford University Press, 1995.

INSTITUTO PARA ESTUDOS DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. *Estimando o desalinamento cambial*. São Paulo: IEDI, 2007.

JOHANSEN, S. Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, v. 12, n. 2, pp. 231-254, 1988.

_____. Maximum likelihood estimation and inferences on cointegration - with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 52, pp. 169-210, 1990.

_____. Likelihood-based inference in cointegrated vector autoregressive models. Oxford: Oxford University Press, 1995. 267 p.

_____. The interpretation of cointegrating coefficients in the cointegrated vector autoregressive model. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 67, pp. 93-104, 2005.

_____. *Some identification problems in the cointegrated vector autoregressive model*. Copenhagen: Department of Economics, *Working Paper*, 2007.

JOHANSEN, S.; JUSELIUS, K. Testing structural hypothesis in a multivariate cointegration analysis of the PPP and UIP for UK. *Journal of Econometrics*, v. 53, pp. 211-224, 1992.

_____. Controlling inflation in a cointegrated vector autoregressive model with an application to US data. San Domenico: European University

Institute Department of Economics, *EUI Working Paper*, n. 2001/2, 50 p., 2001.

JUSELIUS, K. *The cointegrated VAR model methodology and applications*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

KANNEBLEY JÚNIOR, S. Paridade do poder de compra no Brasil: 1968 a 1994. *Estudos Econômicos*, v. 33, pp. 735-769, 2003.

KRISTENSEN, D.; RAHBEK, A. Likelihood-based inference in nonlinear error-correction models. Copenhagen: CREATES, *CREATES Research Paper*, 2007.

KUBOTA, M. Real exchange rate misalignments: theoretical modelling and empirical evidence. York: University of York, *Discussion Papers in Economics*, 2009.

KURITA, T.; NIELSEN, B. Short-run parameter changes in a cointegrated vector autoregressive model. *Quantitative and Qualitative Analysis in Social Sciences*, v. 3, n. 3, pp. 43-77, 2009.

LANE, P. R.; MILESI-FERRETTI, G. M. The external wealth of nations mark II: revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970-2004. *Journal of International Economics*, v. 73, n. 2, pp. 223-250, 2007.

LUCINDA, C. et al. *Desalinhamento cambial no Brasil: uma primeira aproximação*. São Paulo: EESP-FGV, 2008.

MA, Y.; KANAS, A. Testing for a nonlinear relationship among fundamentals and exchange rates in the ERM. Starling: Dept. of Economics University of Starling, *Starling Discussion Papers in Economics*, n. 99/3, 31 p., 1999.

MACDONALD, R. What determines real exchange rate? The long and short of it. In: _____; STEIN, J. (Eds.). *Equilibrium exchange rates. What determines real exchange rate? The long and short of it*. Dordrecht: Springer, 1999.

MADDALA, G. S.; KIM, I.-M. Unit roots, cointegration and structural change. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. 505 p.

MARÇAL, E. F. Há realmente uma tendência a deterioração dos termos de troca? Uma análise dos dados brasileiros. Campinas, *Economia*, v. 7, pp. 307-329, 2006.

MCCOWN, T. A. et al. Equilibrium exchange rate models and misalignments. Washington:Office of International Affairs/Department of Treasury, *Occasional Paper*, n. 7, 2007.

MEESE, R. A.; ROGOFF, K. Empirical Exchange models of the seventies: Do they fit out of the sample? *Journal of International Economics*, v. 14, pp. 3-24. 1983.

MONTIEL, P. *Macroeconomics in emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

_____; HINKLE, L. *Exchange rate misalignment, concepts and measurement for developing countries*. Oxford: Oxford University Press, 1999.

MUSSA, M. The exchange rate, the balance of payments and monetary policy under a regime of controlled floating. *Scandinavian Journal of Economics*, v. 78, pp. 228-248, 1976.

NIELSEN, B. Cointegration analysis in the presence of outliers. *Econometric Journal*, v. 7, pp. 249-271, 2004.

NILSSON, K. Do fundamentals explain the behaviour of the Swedish real effective exchange rate? *Scandinavian Journal of Economics*, v. 106, n. 4, pp. 603-622, 2004.

PARUOLO, P. The likelihood ratio test for the rank of a cointegration submatrix. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 68 (supplement), 2006.

PASTORE, A. C. et al. *Limites ao crescimento econômico*. São Paulo: AC Pastore e Associados, 2010.

PESARAN, M. H. et al. Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of American Statistical Association*, v. 94, n. 446, pp. 621-634, 1999.

- REIMERS, H. E. Comparisons of tests for multivariate cointegration. *Statistical Papers*, v. 33, n. 1, pp. 335-359, 1992.
- RIPATTI, A.; SAIKKONEN, P. Vector autoregressive processes with nonlinear time trends in cointegrating relations. *Macroeconomic Dynamics*, v. 5, pp. 577-597, 2001.
- RODRIK, D. The real exchange rate and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, v. 2, pp. 365-412, Fall, 2008.
- SAIKKONEN, P. Stability results for nonlinear vector autoregressions with an application to a nonlinear error correction model. *Journal of Econometrics*, v. 127, n. 1, pp. 69-81, 2001.
- SAMUELSON, P. Theoretical notes on trade problems. *The Review of Economics and Statistics*, v. 46, pp. 145-154, 1964.
- SEO, B. Non linear mean reversion in the term structure of interest rate. *Journal of Economic Dynamics and Control*, v. 27, ns.11-12, pp. 2.243-2.265, 2003.
- _____. Bootstrap testing for the null of no cointegration in a threshold vector error correction model. *Journal of Econometrics*, v. 134, n. 1, pp. 129-150, 2006.
- _____; LINTON, O. B. A smoothed least squares estimator for threshold regression models. *Journal of Econometrics*, v. 141, n. 2, pp. 704-735, 2007.
- STEIN, J. The fundamental determinants of the real exchange rate of the U. S. Dollar relative to other G-7 currencies. *IMF Working Paper*, v. 95/81, 1995.
- TAYLOR, A. M. Potential pitfalls for the purchasing-power-parity puzzle? Sampling and specification biases in mean-reversion tests of the law of one price. *Econometrica*, v. 69, n. 2, pp. 473-498, 2001.
- TAYLOR, M. P.; PEEL, D. A. Nonlinear adjustment, long-run equilibrium and exchange rate fundamentals. *Journal of International Money and Finance*, v. 19, n. 1, pp. 33-53, 2000.
- WILLIAMSON, J. *Estimating equilibrium exchange rates*. Washington D. C.: IIE, 1994.



Hegemonia em tempos de crise: lições da reação dos Estados Unidos às crises e contestações dos anos 1970

*Filipe Mendonça*²⁶

*Carlos Eduardo Carvalho*²⁷

Resumo

A tese de declínio da hegemonia dos Estados Unidos conheceu diversos momentos na primeira década do século XXI – dos atoleiros militares e da ascensão do euro e da China, à reafirmação da liderança no auge da crise, em 2008; e aos novos sinais de fraqueza, com as dificuldades criadas pelo endividamento público, pelas tensões fiscais e pelo afrouxamento monetário do século XXI. A análise dos possíveis desdobramentos desses processos pode ser estimulada pela revisão dos problemas de liderança dos Estados Unidos nos anos 1970: derrota no Vietnã; “ações rebeldes” dentro e fora do país; dificuldades para manter a posição do dólar antes e depois da ruptura da conversibilidade e do câmbio fixo com o ouro, que marcaram a ruptura do sistema de Bretton Woods; além da perda de competitividade da indústria; da crise do petróleo; e do escândalo de Watergate. A década seguinte, contudo, mostrou um cenário muito diferente e no seu final não havia dúvidas de que os Estados Unidos haviam reorganizado as bases para exercer a liderança mundial e conseguiam fazê-lo. A literatura da época, conhecida

²⁶ Filipe Almeida do Prado Mendonça é mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas (Unesp, Unicamp, PUC/SP), doutorando em Ciência Política pela UNICAMP, pesquisador do Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia para Estudos sobre os Estados Unidos (INCT-Ineu) e professor assistente do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Contato: filipe@ie.ufu.br.

²⁷ Carlos Eduardo Carvalho é professor da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP) pelo Departamento de Economia e Programa de Pós-Graduação em Economia, e do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas (Unesp, Unicamp, PUC/SP). Contato: cecarv@uol.com.br.

como “declinismo”, não foi capaz de prever a capacidade de reação dos Estados Unidos, embora tenha sido muito competente na caracterização e na análise dos problemas em curso.

1. Introdução

Na década de 1970 a hegemonia dos Estados Unidos parecia ameaçada por intensos movimentos de contestação em decorrência das crises militares, econômicas e ideológicas do período. Como parte do esforço explicativo desta conjuntura, diversos autores conhecidos como “declinistas”, de matrizes teóricas distintas, buscaram analisar esses processos a partir do pressuposto do declínio do poder norte-americano. Na área econômica, as crises nas instituições econômicas internacionais eram entendidas como sintomas irreversíveis da incapacidade de gestão econômica do Estado hegemônico.

A década de 1970 chegou a ser designada como um período de “caos sistêmico” por esta literatura, com a emergência de um sistema financeiro internacional visto como incontrolável e com a ruptura do sistema de Bretton Woods e o fim da conversibilidade do dólar em ouro e do sistema de taxas de câmbio fixas entre as principais moedas. As flutuações acentuadas dos preços do petróleo e o fracasso das tentativas de coordenação de políticas macroeconômicas reforçavam a visão de que estava aberta uma “janela histórica” para a provável transição da hegemonia mundial.

A década seguinte, contudo, mostrou um cenário muito diferente e no seu final não havia dúvidas de que os Estados Unidos haviam reorganizado as bases para exercer a liderança mundial e conseguiam fazê-lo. A literatura “declinista” não foi capaz de prever a capacidade de reação do país, embora tenha sido muito competente na caracterização e na análise dos problemas em curso.

O artigo analisa o caminho percorrido pelo país entre o cenário de crise e de declínio da hegemonia nos anos 1970 e a vigorosa recuperação que se seguiu, com o objetivo de compreender como as crises e contestações daqueles anos provocaram ou geraram as mudanças sistêmicas e como se deu a reação dos Estados Unidos que permitiu a retomada de sua hegemonia e a reorganização das relações econômicas internacionais. A revisão desse processo, décadas depois, pode oferecer lições e indicações importantes para o entendimento dos desafios atuais: destaca-se que os Estados Unidos dispõem de instrumentos econômicos que permitem

reorganizar o sistema, instrumentos que não estão ao alcance de outros países, e os têm à disposição para utilizá-los quando entendem que a situação requer que o façam, independentemente da gravidade dos possíveis efeitos que venham a provocar, como na forte elevação dos juros no final de 1979: o choque de Volcker.

O artigo está dividido em quatro partes: a primeira faz um breve balanço da literatura declinista que surge na década de 1970 e 1980; a segunda discute o cenário da década de 1960 que deu lugar ao conhecido “dilema de Triffin” e ao esgotamento do sistema Bretton Woods; a terceira aborda o cenário político e econômico da década de 1970 e a contestação da liderança norte-americana; e a quarta busca refletir sobre a virada da política monetária promovida por Paul Volcker e a subsequente reorganização das finanças internacionais.

2. O debate sobre o declínio dos Estados Unidos nos anos 1970/1980

Entre as décadas de 1970 e 1980, sob a influência dos acontecimentos dos anos anteriores e dos problemas em curso, houve uma explosão de trabalhos que buscavam relacionar ordem e concentração de poder no sistema internacional. Em um cenário de constantes questionamentos sobre a liderança norte-americana, estes autores buscavam identificar e analisar os impactos do suposto declínio norte-americano na gestão dos assuntos internacionais, com especial destaque para a ordem econômica.

Esta literatura, em linhas gerais, partia do pressuposto de que o sistema econômico internacional tende a ser mais aberto e estável quando há um único Estado dominante ou hegemônico. Nessa linha, uma das principais características da ordem econômica internacional gerida por um Estado hegemônico é que este detém grande parte dos recursos materiais, econômicos e militares para gerir o sistema, punindo transgressores e beneficiando aliados. Como principal patrocinador desta ordem, o Estado hegemônico deve estar disposto a implantar políticas necessárias para criar e manter a ordem econômica. Portanto, quando as instituições econômicas entram em colapso, é sinal de que tal Estado já não possui as condições básicas para gerir o sistema. Esta ideia é, em essência, o argumento dos autores declinistas, independentemente de suas concepções teóricas.

Muitos autores do campo das Relações Internacionais que analisaram os acontecimentos da década de 1970 como Arrighi (1994), Kennedy (1989), Gilpin (1981), entre outros, caracterizaram este período como de “crise sistêmica”. Isso significa, segundo os declinistas, que

a hegemonia do sistema está em processo de decadência, o que acaba gerando “desordem” no sistema internacional e nos subsistemas, uma vez que cabe ao *hegemon* o papel de ordenador do cenário mundial. Muitos acontecimentos contribuíram para este tipo de análise: desde as dificuldades das instituições de Bretton Woods na década de 1960, que inspiraram o conhecido “dilema de Triffin”, passando pelas pressões do presidente francês Charles de Gaulle e pela instabilidade cambial do final dos anos 1960, com os problemas do balanço de pagamentos norte-americano, até o cenário conturbado da década de 1970, com o fim da conversibilidade dólar-ouro em 1971, o fim do compromisso em torno do câmbio fixo em 1973, os choques do petróleo e a forte instabilidade do sistema monetário internacional no regime de câmbio flutuante. A decisão de Volcker, em 1979, embora tenha “reorganizado” as finanças internacionais reafirmando a centralidade do dólar, teve impactos negativos no crescimento de economias no mundo todo.

Entre tantos livros lançados neste contexto, um chama atenção especial pela importância que teve no debate teórico em torno da liderança norte-americana: *After Hegemony*, de Robert Keohane (1984). Clássico das Relações Internacionais, o livro pressupõe um esvaziamento natural da liderança norte-americana e atribui às instituições internacionais o papel de regular de maneira autônoma a ordem econômica internacional. Para o autor:

After the mid-1960s, however, U.S. dominance in the world political economy was challenged by the economic recovery and increasing unity of Europe and by the rapid economic growth of Japan. Yet economic interdependence continued to grow, and the pace of increased U.S. involvement in the world economy even accelerated after 1970. At this point, therefore, the Institutionalist and Realist predictions began to diverge. From a strict Institutionalist standpoint, the increasing need for coordination of policy, created by interdependence, should have led to more cooperation. From a Realist perspective, by contrast, the diffusion of power should have undermined the ability of anyone to create order (KEOHANE, 1984, p. 9).

As análises declinistas tiveram desdobramentos nas mais diferentes concepções teóricas. Robert Gilpin afirma que “during the 1970s and 1980s a series of dramatic events signaled that international relations were undergoing a significant upheaval [...] these events and developments revealed that the relatively stable international system that the world had known since the end of World War II was entering a period of uncertain

political changes” (GILPIN, 1981, p. 1). Paul Kennedy, afirmou que “os responsáveis pelas decisões em Washington têm de enfrentar a dura e permanente realidade de que a soma total dos interesses e obrigações mundiais dos Estados Unidos é hoje muito superior ao poder que eles têm de defender simultaneamente esses interesses e obrigações” (KENNEDY, 1989, p. 488). Em outras palavras, o autor argumentava que o poder norte-americano não era suficiente para manter a posição internacional do país. Alfred E. Eckes, Jr. e Thomas W. Zeiler afirmam que “American power entered a period of acknowledged limits after 1969” (ECKES e ZEILER, 2003, p. 181). Eric Hobsbawm definiu o pós-1973 como o período do “desmoronamento”, em contraposição à “era de ouro”, e afirmou que “a história dos vinte anos após 1973 é a de um mundo que perdeu suas referências e resvalou para a instabilidade e a crise” (HOBSBAWM, 1995, p. 393). Para Fiori, “a crise dos anos setenta também era o produto imediato do fim da crise da liderança mundial norte-americana, questionada no plano militar pela expansão da força da União Soviética e da China e pela vitória do Vietnã; e no plano econômico pela crescente presença internacional da Alemanha e do Japão” (FIORI, 1997, p. 93).

Em diversos índices, argumentam tais autores, os Estados Unidos perdiam autoridade. Para Giovanni Arrighi (1994, p. 310), por exemplo, “a crise iminente do regime norte-americano foi assinalada entre 1968 e 1973, em três esferas distintas e estreitamente relacionadas. Militarmente [...], financeiramente [...], e ideologicamente”.

A crise militar se deu principalmente em decorrência da incapacidade norte-americana de lidar com o Vietnã. A coexistência pacífica da Guerra Fria eliminava os constrangimentos impostos pela bipolaridade. Havia uma impressão generalizada de desordem, com destaque para as guerras nas colônias portuguesas, em especial em Angola, com a guerra civil depois da independência a Segunda Guerra da Caxemira, a Guerra dos Seis Dias e depois a Guerra do Yom Kipur, além da ocupação do Afeganistão pela União Soviética. Fiori (1987) afirma que durante a década de 1970 os Estados Unidos sofreram sérios reveses em diversas partes do globo, como na

vitória dos comunistas em toda a Indochina concluída em 1974 e 1975. No sul da Ásia, os americanos perderam o controle dos conflitos entre a Índia e o Paquistão, e a União Soviética permitiu-se invadir o Afeganistão em 1979. No Oriente Médio os Estados Unidos perderam o seu principal aliado, em 1979, com a vitória da revolução fundamentalista no Irã [...]. Na África [...] expandia-se a influência militar soviética na Etiópia, Madagascar, Zimbábue

e Zaire. E até a América Central, multiplicaram-se as guerras civis em El Salvador e Guatemala (FIORI, 1997, p. 114).

A crise ideológica se deu por meio de sérios questionamentos ou o que Fiori chamou de “ações rebeldes” (FIORI, 1997, p. 109), dentro dos Estados Unidos e em outros países, colocando em xeque até certo ponto a legitimidade do poder americano. Vale destacar os movimentos de contestação da década de 1960, o escândalo de Watergate e a renúncia de Nixon, os dois choques de petróleo organizados pela OPEP, a pressão para o término das hostilidades no Vietnã. Embora desconexos, tais eventos deixavam clara a insatisfação com o estado de coisas vigente.

As crises econômica e financeira dizem respeito à incapacidade norte-americana de manter o sistema de Bretton Woods, fato que culminou com a decisão de Nixon de acabar com a conversibilidade dólar/ouro, deixando dúvidas quanto ao papel que o dólar desempenharia na condução das relações econômicas internacionais. Devem-se ressaltar também os problemas fiscais dos Estados Unidos, os problemas de competitividade industrial, o déficit comercial, entre outros eventos. Além dessas, a crise da atividade econômica fora de extrema importância, uma vez que havia se materializado em questionamentos internos sobre a condução e os objetivos da política comercial norte-americana, o que resultou em uma postura mais nacionalista nas negociações internacionais.

Estas crises (militar, ideológica e financeira) serviram como sustentação empírica para as análises declinistas, com desdobramentos distintos nas terias de relações internacionais. A concepção realista de declínio do poder americano parte de uma visão cíclica de ascensão e queda das grandes potências (MEARSHEIMER, 2003; GILPIN, 1981; KRASNER, 1981). Esta corrente define hegemonia como preponderância de um Estado sobre os demais, ancorada em capacidades materiais, como a econômica e a militar. Tal Estado pode mobilizar, no papel de ator racional, estas condições materiais com o principal objetivo de manter ou ampliar sua projeção no sistema internacional, mas é possível que estas capacidades não possam ser mobilizadas em razão de constrangimentos diversos, o que é considerado negativo. Segundo Stephen Gill (2008), a concepção de hegemonia realista é “poder sobre”, ou o “poder de um Estado de fazer valer sua vontade sobre outro Estado”.

Ainda para a concepção realista, o sistema internacional é anárquico (WALTZ, 2010; GUZZINI, 1998). O desdobramento óbvio desta constatação é que, para manter o sistema internacional estável, é necessária a presença de um Estado preponderante, que, por meio da força

ou da ameaça, imponha a ordem aos demais. Portanto, os “trinta anos gloriosos” do segundo pós-guerra, com as instituições de Bretton Woods, só foram possíveis em decorrência do papel assumido pelos Estados Unidos durante e depois do conflito. Em outros termos, o país, por meio de suas capacidades, patrocina, garante e polícia a ordem internacional, construindo instituições econômicas internacionais capazes de organizar as relações entre os Estados; e o enfraquecimento das capacidades norte-americanas provoca impactos nessas instituições. Assim, a ruptura de Bretton Woods e as crises da década de 1970 passam a ser entendidas, segundo esta concepção, como um reflexo natural do declínio do poder norte-americano.

Os teóricos do sistema mundo, assim como os realistas, partem de uma concepção cíclica da história. Autores como Charles P. Kindleberger (2011), Paul Kennedy (1989), Immanuel Wallerstein (1974), Giovanni Arrighi (1994), cada um a seu modo, concordam que a história das relações internacionais é marcada por tais ciclos: “successive superiorities acquired by the dominant power are followed by a similar pattern involving loss of advantage as contender states seek to catch up” (GILL, 2008.) No ciclo básico de vida das hegemonias, o risco da superextensão é grande. Isso ocorre quando os custos e benefícios da expansão chegam a um equilíbrio, tornando custosa demais a manutenção do *status quo*. Stephen Gill afirma a esse respeito que “at some point in the evolution of hegemony, the costs and benefits of expansion reach equilibrium, and thereafter a tendency emerges for the costs of maintaining the status quo to rise faster than the capacity of dominant state to finance its maintenance” (GILL, 2008, p. 75).

Segundo estes autores, a *Pax Americana* estaria fadada ao mesmo destino. Para Gilpin, os principais motivos para isso seriam: (i) mudança na economia, padrão industrial, organização empresarial, perda de competitividade; (ii) incapacidade de financiar suas operações militares; (iii) os dois pontos anteriores, somados, geram crise fiscal, contribuindo para problemas no balanço de pagamentos e elevação da dívida pública; (iv) difusão das inovações tecnológicas advindas do setor militar; (v) outros Estados, crescendo a uma velocidade superior, adotam políticas de *catching-up* e de *free-ride*. Analisando a crise de 1970, Christopher Chase-Dunn (2005), importante teórico do sistema mundo, ao avaliar os acontecimentos da época, afirma que os Estados Unidos, para não perderem sua predominância internacional, passariam a considerar outras potências capitalistas no núcleo decisório das relações econômicas internacionais.

Segundo Stephen Gill (2008; 1990), tanto os realistas quanto os teóricos do sistema mundo chegam a conclusões semelhantes. Segundo este autor, “they arrive at similar conclusions and together they help form what I have called the conventional wisdom in the American case”.

Common to World Systems and Realist perspectives is a cyclical view of history, where the national dynamism and power resources propel a state to hegemony, particularly in the aftermath of a major war that weakens potential rivals. In the long term, a combination of loss of the state’s economic primacy and the rise of new centers of economic and military power are inevitable. Hegemony is a temporary and increasingly short-term condition in the “world system”. Thus the issue concerning US hegemony is not whether it will decline with the result that the United States becomes “like an ordinary country”, but rather which point in its inevitable decline the United States has currently reached(GILL, 2008, p. 84).

A concepção liberal, em linhas gerais, define a hegemonia norte-americana como “benevolente”. Segundo estes autores, tal hegemonia ocorre quando exerce seu poder na direção da promoção de benefícios generalizados em detrimento do autointeresse e usa a recompensa em vez de ameaças para garantir a conformidade. A hegemonia benevolente é possuidora de valores morais superiores, tais como democracia e livre comércio, e de uma superioridade lógica, racional e moral. A obra de Joseph Nye (2002) afirma que o paradoxo do poder americano é que os Estados Unidos não são pequenos a ponto de serem confrontados por outros Estados e nem tão grandes a ponto de não dependerem de outros países para implementar parte de suas políticas. Daí a importância do poder brando em sua concepção, poder este que tem por objetivo demonstrar a superioridade das ideias e dos valores norte-americanos.

Não nos cabe prosseguir nesta direção. Embora com algumas diferenças, estas correntes teóricas se aproximam quanto ao prognóstico ou efeito do declínio do poder norte-americano. Tanto o “capitalismo coletivo” de Chase-Dunn quanto a teoria da interdependência (com destaque para a Comissão Trilateral) de Robert Keohane ou o poder brando de Joseph Nye possuem um elemento em comum: a ampliação do núcleo decisório. Além disso, tais autores partem da análise da conjuntura de 1960 e 1970 para fundamentar suas projeções empiricamente.

3. A década de 1960: O Gaullismo e o Dilema de Triffin

A década de 1960 assistiu ao desenvolvimento de processos e de problemas que levariam às rupturas da década seguinte – a guerra do Vietnã, a ascensão política e econômica da Europa Ocidental e do Japão, o programa social Great Society de Johnson, os questionamentos sobre a hegemonia norte-americana. Um dos principais efeitos colaterais da política externa norte-americana na década de 1960 foi o agravamento do balanço de pagamentos. Para Gardner, acadêmico que se tornaria secretário assistente do Departamento de Estado para relações com organizações internacionais (em 1961 e 1965), “later this year foreign holdings of dollars will surpass our holdings of gold for the first time in American history”. Segundo ele, algumas das opções disponíveis aos Estados Unidos poderiam impactar negativamente a condução da política externa do país: “these measures would solve our balance of payments problem at the cost of our security and prosperity and that of the entire free world” (GARDNER, 1960, p. 433).

Em 1961, Aubrey (1961, p. 471) afirmou que “for over the past decade an excess of international payments over receipts has diminished our stock of gold and increased our foreign indebtedness to a point where, rightly or wrongly, the strength of the dollar has been called in question”. Segundo Eichengreen (2000, p. 160), “em 1960, pela primeira vez o passivo monetário dos Estados Unidos no exterior ultrapassou as reservas norte-americanas de ouro; e o passivo norte-americano junto a autoridades monetárias externas, em 1963”. Bernstein, em artigo publicado em 1961, conclui que “an adequate reserve is one which would give the United States time to restore its balance of payments, not obviate the need to do so” (BERNSTEIN, 1961, p. 441). Para Salant (1964, p. 166), “unless accompanied by a surplus in the United States balance-of-payments, a reduction in foreign balance will drain gold from the United States”. Para o autor, “a large enough drain would free, or at least threaten, either the suspension of gold payments or an increase in the selling price of gold, that is, a devaluation of dollar against gold in one form or another”.

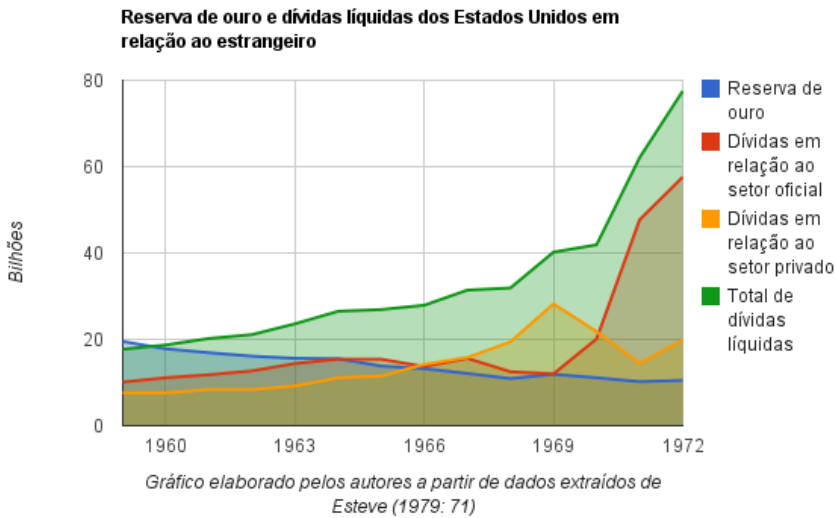
Além do problema no balanço de pagamentos, convém destacar que, no início da década de 1960, a devastação provocada pela Segunda Guerra Mundial na Europa Ocidental e no Japão já havia sido superada, e estes países passaram a competir com os Estados Unidos. Em 1947, segundo Kegley e Wittkopf (1999), os Estados Unidos detinham 50% do PIB mundial, percentual que se reduziu para 28% vinte anos depois. “Our relationship to Europe is no more [...] that of guardian to ward [...]. Europe,

now our largest customer, is also becoming a formidable competitor” (AUBREY, 1961, p. 473).

A política gaullista na França é um importante reflexo da conjuntura da época. Em discurso pronunciado em 1965, Charles de Gaulle denunciou o “privilégio exorbitante” do dólar e o sistema de Bretton Woods e sugeriu o retorno ao padrão ouro (CHIVVIS, 2011), o que acentuou o receio norte-americano de uma “corrida pelo ouro”. A política francesa, entre outras questões, denunciou a relação (e seus privilégios) entre a liderança norte-americana e a sustentação do sistema Bretton Woods. O sistema econômico norte-americano passou a ser responsável pela saúde da economia mundial e seus movimentos eram sentidos em todas as economias do mundo. O dólar norte-americano, símbolo do poder político e econômico daquele país se tornara a principal reserva de valor do sistema econômico mundial, e sua emissão proporcionava a liquidez que “lubrificava as engrenagens do comércio”. Robert Gilpin (2002, p. 155) resumiu bem a situação: “se os Estados Unidos crescia, o mundo crescia; se o seu crescimento diminuía, o mesmo acontecia com o resto do mundo”. Em outras palavras, a emissão de dólares alimentava o crescimento mundial.

A essência do problema foi bem retratada por Triffin: quando uma moeda nacional serve também como referência monetária no mercado internacional, existe uma tensão natural entre as políticas monetárias domésticas e as necessidades financeiras da economia mundial. Enquanto as reservas de ouro diminuía, as emissões aumentam consideravelmente (Gráfico 1). Em outras palavras: o déficit norte-americano criava liquidez internacional, mas no longo prazo minava a confiança na capacidade dos Estados Unidos de manter a paridade com o ouro. “Ou esses déficits precisavam parar (o que diminuiria a taxa de criação de liquidez internacional e reduziria o ritmo do crescimento econômico mundial) ou seria preciso encontrar um novo mecanismo de criação de liquidez” (GILPIN, 2002, p. 156).

Gráfico 1



Tentando estancar o problema, Eisenhower proibiu a população norte-americana de manter ouro no exterior no final de seu mandato, e Kennedy acrescentou a proibição de cidadãos guardarem esse bem também nos Estados Unidos. Além disso, o governo Kennedy lançou programas de promoção das exportações país, ao que se seguiram medidas de restrições de capital, com a “taxa de nivelamento de juros”. Houve ainda iniciativas de cooperação com os países do norte, com destaque para o “*pool do ouro*” (1961-1968) e os empréstimos japoneses e europeus²⁸, para os quais Estados Unidos e outros sete países vendem ouro no mercado de Londres para controlar os preços. Em 1965, com a ampliação dos gastos no Vietnã, o presidente Johnson pediu aos cidadãos americanos que reduzam seus investimentos no estrangeiro. Eichengreen (2000, p. 175) afirma que as políticas adotadas por Kennedy e Johnson tornaram-se “motivo de grande embaraço. Elas admitiam a gravidade do problema do dólar, embora demonstrassem uma disposição para atacar apenas os sintomas, e não as causas”. Em 1967, o déficit fiscal norte-americano chegou a US\$ 9 bilhões, enquanto a inflação apresentava tendência de crescimento, atingindo 3,1% ao ano. Neste contexto, Johnson sobretaxou as importações em 10% e impôs restrições a investimentos no exterior e a gastos de turismo.

²⁸ “A disposição de europeus e japoneses de emprestar dinheiro aos Estados Unidos, estocando dólares inflacionados sob a forma de títulos do governo norte-americano, tornou possível ao país manter seus compromissos militares na Europa Ocidental e em outros lugares em torno da periferia soviética. [...] Em troca, os Estados Unidos continuaram a tolerar não só a discriminação contra as suas exportações pelo Japão e pela Comunidade Econômica Europeia, mas também a estratégia agressiva de exportação desses países” (GILPIN, 2002, p. 157).

Destacam-se duas políticas disponíveis aos Estados Unidos para solucionar o problema: (i) políticas deflacionárias, com aumento de juros e corte de gastos; (ii) mecanismos para impedir a saída de capital do país, como tarifas, cotas etc. Entretanto, estas opções sofriam sérios constrangimentos. Caso os Estados Unidos adotassem restrições às importações, receava-se o agravamento das condições econômicas entre seus aliados, além de oferecer mais um motivo para a permanência das barreiras às exportações norte-americanas, prejudicando assim suas próprias exportações. Caso o país optasse por uma diminuição da ajuda aos aliados, existia a possibilidade de isto também ter efeito nas suas próprias exportações, uma vez que grande parte da ajuda era revertida em compras de produtos americanos. Também era possível reduzir despesas militares, subsidiar exportações, proibir a exportação de capital norte-americano ou deixar o câmbio flutuar livremente. Contudo, os acontecimentos políticos internacionais não permitiam que os Estados Unidos tomassem tais atitudes.

It is already becoming evident that a number of remedies that are commonly applied to conventional balance-of-payments difficulties are not available to the United States on account of our international responsibilities; these we can share with others but we cannot reduce them below a point which is compatible with our position of world leadership [...] This, then, is the crux of the matter. We have pursuing deficit policies in order to further the overriding objectives of our foreign policy. And as long as the pressures of the cold war and competitive coexistence and a growing sense of responsibility for world economic development continue, we cannot be optimistic about our ability to eliminate this deficit in short order (AUBREY, 1961: 474).

Essa questão ficou conhecida como o problema do “país N1” (GILPIN, 2002, p. 159), ou seja, todos os países podem alterar sua taxa de câmbio, com exceção daquele que tem sua moeda como padrão adotado por todas as outras moedas.

No início da década de 1960 cresceu a percepção de que o papel do dólar não poderia se sustentar por muito tempo. Três problemas contribuíam para isso: (i) altos custos para a manutenção da influência dos Estados Unidos, em especial custos militares; (ii) enfraquecimento da credibilidade na paridade do dólar com o ouro, com a possibilidade de desvalorização; (iii) ascensão do marco alemão e do iene japonês como moedas alternativas. Embora os Estados Unidos tenham buscado evitar a perda de espaço do dólar, os altos custos e os déficits que tais medidas

proporcionavam tornavam isso cada vez mais difícil. Os altos níveis inflacionários nos Estados Unidos, em grande parte decorrentes do déficit fiscal, causado principalmente pela Guerra do Vietnã e pelo programa social Great Society de Johnson, fizeram com que os preços dos produtos norte-americanos subissem consideravelmente. No início da década de 1970, as pressões de diversos setores para medidas protecionistas se intensificaram.

4. A hegemonia questionada (1968-1979): do desmoronamento de Bretton Woods à “crise sistêmica”

A percepção de que um conflito nuclear poderia levar à destruição mútua modificou o relacionamento entre os Estados Unidos e a União Soviética, estimulando a busca por maior grau de cooperação entre as duas superpotências. Segundo Saraiva, “fase mais madura do relacionamento entre as superpotências só se verificou no final dos anos 1960 e início da década de 1970. Nessa nova fase deslanchou, verdadeiramente, a política da *détente*” (SARAIVA, 2001, p. 65). Já segundo Perry, “havia boas razões para um relaxamento das tensões. A Guerra do Vietnã tornara os norte-americanos mais realistas. Sentindo-se mais seguros, os líderes soviéticos, por sua vez, suavizaram o tom agressivo de sua política externa” (PERRY, 1999, p. 653).

Vale destacar outra característica da década: o significativo investimento em tecnologia visando a economias de escala, o que gerou um aumento da capacidade produtiva sem contrapartida na demanda. O mercado norte-americano e o mercado mundial eram incapazes de absorver a produção, o que gerava queda na lucratividade das indústrias. Na avaliação da época, “the immediate cause of most of these [economic] problems was the rapid growth of almost all parts of the world economy in the previous decade, culminating in a strong cyclical upswing in the industrial countries” (CHENERY, 1975, p. 243).

Este cenário contribuiu para a redução de novos investimentos na produção industrial e para a migração de recursos para o setor financeiro, principalmente a expansão do mercado de eurodólares, o que intensificou o processo de globalização do capital. As taxas de juros passaram a ser usadas como instrumento de política econômica para atrair capital, favorecendo uma série de ajustes unilaterais durante toda a década de 1970. Estes fatores somados contribuíram para a instabilidade econômica global e os diversos desajustes daí resultantes (BAER, 1995, p. 86). Era o

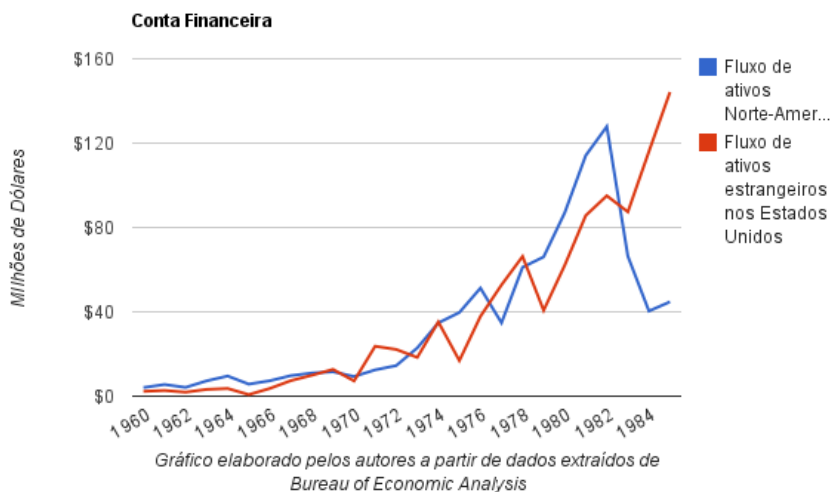
princípio da era do capital e da especulação exacerbada, pano de fundo de toda a década de 1970. Em suma, os eurodólares criaram canais de transmissão da riqueza gerada no setor produtivo para o mercado financeiro, o qual passou a elaborar, em decorrência da nova demanda, instrumentos e mecanismos de valorização do capital exclusivamente na esfera financeira.

A mobilidade de capital que surgiu daí em diante começou a ganhar um caráter estrutural. Para não perder mercado para estrangeiros, os banqueiros norte-americanos entraram na corrida pelos eurodólares, o que mais tarde acabou contribuindo para a liberalização do mercado financeiro norte-americano. Assim, as políticas liberalizantes adotadas por Washington e Londres geraram uma espécie de efeito em cadeia, fazendo com que outras economias desenvolvidas também liberalizassem seus mercados, pois “à medida que alguns governos limitavam o uso de restrições aos fluxos internacionais de capitais, outros se viam impelidos a adotar procedimentos semelhantes, sob pena de verem os investimentos financeiros migrarem continuamente na direção de praças mais atraentes” (NINA, 1999, p. 22).

No caso dos Estados Unidos, o mercado era bastante regulado internamente, com mecanismos como o Voluntary Credit Restraint Program (MOFFITT, 1984, p. 47). Como vimos, o motivo para isso era o balanço de pagamentos. Foi estabelecida uma série de restrições para evitar a fuga de capitais. Com a ascensão do eurodólar, entretanto, os bancos norte-americanos haviam se internacionalizado com rapidez. “Ao transacionar dólares em Londres ao invés de em Nova Iorque, o Citibank”, afirma Moffitt (1984, p. 56), “manteve todas as vantagens do poder militar, político e econômico americano, sem nenhuma incômoda regulamentação”. O mercado de eurodólares estimulou a internacionalização dos negócios dos bancos norte-americanos – os dez maiores registravam, na primeira metade dos anos 1970, participação dos rendimentos internacionais na faixa de 43% a 50% dos rendimentos totais (MOFFITT, 1984, p. 53).

O mercado de eurodólares movimentou cerca de US\$ 3 bilhões em 1960 e nada menos que US\$ 75 bilhões em 1975. O Gráfico 2 mostra a multiplicação acelerada dos fluxos de entrada e saída de ativos financeiros na economia norte-americana. Tavares afirma que “tinha-se desenvolvido à sombra do padrão dólar (inicialmente através do movimento intraeuropeu de comércio, seguido pela fuga de capitais americano para o euromercado) um florescente mercado privado de crédito que alimentou o último auge da expansão da economia mundial que se encerra entre 1973-74” (TAVARES, 1998, p. 30).

Gráfico 2



O fluxo de capital acelerado colocou em xeque o sistema de câmbio fixo de Bretton Woods. Em 1970, os Estados Unidos concentravam US\$ 11,1 bilhões em reservas de ouro, enquanto as dívidas líquidas do país giravam em torno de US\$ 50 bilhões (ESTEVE, 1979, p. 71), o que exacerbava a desconfiança sobre a manutenção da conversibilidade em ouro na paridade vigente. Soma-se a isso a onda especulativa contra o dólar: “Esses capitais especulativos, em uma primeira fase, atraídos pelo diferencial positivo nas taxas de juros norte-americanas (1968-69), sustentaram o dólar ao garantirem um influxo de capital para os Estados Unidos. Entretanto, em 1970-71, com a reversão da política monetária nos Estados Unidos, foram determinantes no desencadeamento definitivo da crise do dólar” (BAER, 1995, p. 84). Segundo Arrighi (1994 p. 310), a expansão financeira daquele país provocou a internacionalização dos capitais, percebida em 1968, “quando os fundos mantidos líquidos no mercado de eurodólares, centrado em Londres, experimentaram um aumento súbito e explosivo. Como resultado desse crescimento explosivo, o governo norte-americano, em 1971, foi forçado a abandonar a ficção do padrão de câmbio ouro-dólar” (ARRIGHI, 1994, p. 310). Tavares afirma que “os movimentos especulativos de capitais, sempre denominados em dólares [...] continuam minando o dólar como moeda reserva, desestabilizam periodicamente a libra e fortalecem o marco e o iene como moedas internacionais. Assim, a ordem monetária internacional caminha para o caos” (TAVARES, 1998, p. 30). A solução encontrada pelo presidente Nixon foi a quebra da conversibilidade do dólar em ouro em 1971.

Muitos autores entenderam a postura de Nixon como um elemento novo na política externa norte-americana. Ao analisar as decisões de 1971, Kolodziej (1976, p. 125) afirma que a política externa do país migrou em direção à interdependência: “Interdependence has several important dimensions that should be kept in mind in analyzing the action of the Nixon administration”. No campo financeiro, no que se refere às decisões de 1971 até 1973, o fluxo de ativos norte-americanos no estrangeiro aumentou cerca de 83%, embora o fluxo de ativos estrangeiros em direção ao mercado norte-americano tivesse diminuído em cerca de 22,5%, aumentando a pressão sobre o dólar.

Em 1973 o Federal Reserve Bank (FED) desistiu de manter a taxa de câmbio fixa, reconhecendo sua dificuldade de controlar as especulações contra o dólar. Arrighi afirma que, a partir daí, “o mercado – ou seja, primordialmente o mercado de eurodólares – assenhoreou-se do processo que estipulava os preços das moedas nacionais umas em relação às outras e ao ouro” (ARRIGHI, 1994, p. 310). Mesmo após a decisão de abolir o câmbio fixo tomada por Nixon, os movimentos especulativos mantiveram sua força e impactaram fortemente as taxas de câmbio (Gráfico 3). A especulação era em grande parte resultado do aumento da mobilidade do capital privado, impulsionada pelo advento da tecnologia, do “intenso processo de inovações tecnológicas no âmbito das informações e dos meios de comunicação” (BAER, 1995: 86).

Gráfico 3

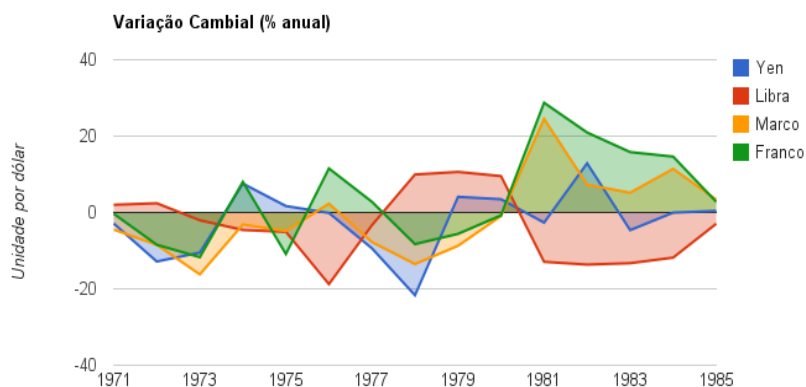


Gráfico elaborado pelos autores a partir de dados extraídos de *Economic Report to the President, 1996*

Além dos desajustes cambiais e dos ataques especulativos contra o dólar, a diminuição de investimentos no setor produtivo, em contraposição ao setor financeiro, teve desdobramentos na taxa de desemprego. Com a diminuição do consumo, ampliaram-se as perdas do setor empresarial e os estímulos para transferir investimentos e recursos para o setor financeiro, cada vez mais uma alternativa para a defesa e a ampliação da riqueza. No final da década, avaliava-se que o

growth of GNP was strong into the early 1970s, mainly because the United States employed highly stimulative monetary and fiscal policies in order to finance simultaneously domestic social programs and the Vietnam War. Although these policies brought about an unusually rapid rise in output and employment throughout the industrial world, they also led to accelerating inflation, a breakdown of the international monetary system and erosion of public confidence in money and its management. The end result was stagflation. The public's loss of confidence in the management of money is, we believe, the core of the stagflation malady (CLEVELAND, 1979, p. 104).

Esta situação foi agravada pelos choques do petróleo em 1973 e 1979. Segundo Gilpin, a crise do petróleo contribui para efeitos inflacionários e recessivos: inflacionários porque “o petróleo é tão importante como matéria-prima no custo dos transportes e em quase todos os demais aspectos da moderna economia industrial que o aumento do seu preço elevou os preços de quase todos os produtos e *commodities* em todo o mundo”; recessivos porque “retirou uma quantidade substancial do poder aquisitivo da economia mundial” (GILPIN, 2002, p. 103).

Tornou-se patente a ausência de uma estrutura capaz de manter a estabilidade internacional. Para Gilpin (1993, p. 88), esta situação tornaria muito difícil manter a cooperação econômica internacional e levaria à ampliação dos conflitos. Assim, a crise da década de 1970 criou demanda por novas estruturas tanto na economia quanto na política para a manutenção de uma ordem mundial cooperativa. A Rodada Tóquio (1973-1979) de negociações comerciais internacionais do Acordo Geral de Tarifas em Comércio (GATT, do inglês General Agreement on Tariffs and Trade) foi um esforço nesse sentido, embora não tenha sido suficiente para garantir a retomada do desenvolvimento na mesma proporção dos chamados “anos dourados” do capitalismo.

Em suma, o período entre 1973-1979 presenciou uma ruptura acentuada em relação ao intervalo entre 1958-73, onde as principais potências econômicas (Inglaterra, Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão

e Estados Unidos) cresceram em média cerca de 5% ao ano. Na década de 1970, mais especificamente entre 1973-79, o crescimento destes países despencou para em média 2% ao ano, além de vivenciarem um grande surto inflacionário.

5. A (des)organização do sistema financeiro internacional e o choque de Volcker (1979)

As políticas adotadas por Nixon demonstram uma mudança importante na postura dos Estados Unidos desde então. Calleo (1981, p. 786), ao analisar as medidas de quebra da paridade, o fim da taxa de câmbio fixa e a sobretaxa de 10% sobre as importações, conclui que: “In effect, Nixon’s policy was a nationalist or ‘mercantilist’ revolution”.

O cenário de câmbio livre com intenso fluxo de capitais voláteis era capaz de valorizar e desvalorizar moedas em curtos espaços de tempo. Surgira o novo dilema financeiro internacional, denominado por Kaminsky (2003) como “unholy trinity”: trata-se da tentativa de equacionar três condições aparentemente incompatíveis: “(i) they follow a large surge in capital flows; (ii) they come as a surprise; and (iii) they involve a leveraged common creditor”. Em outras palavras, os países não detinham “liberdade” suficiente para ajustar internamente seus instrumentos de política econômica sem proporcionar uma direta interferência em outras economias, principalmente quando esses ajustes eram feitos em países desenvolvidos.

Para Chenery (1975, p. 243), “yet, since all of these problems are connected through the international system of trade and capital movements, to prescribe separate cures for each of them is hardly desirable”. Assistia-se à decadência da territorialidade em questões financeiras e no exercício da política econômica e ao início de um debate que ganharia proporções importantes na década de 1980: a “harmonização” internacional de políticas econômicas ou coordenação macroeconômica. Esta coordenação era cada vez mais necessária, principalmente entre os países mais importantes economicamente, uma vez que não havia mais regras internacionais claramente estipuladas tal como nos tempos de Bretton Woods. A Comissão Trilateral pode ser citada como exemplo de tentativa de coordenação de políticas macroeconômicas, embora tais esforços não excluíssem o peso desproporcional dos Estados Unidos. Segundo Ullman:

under the aegis of the so-called Trilateral Commission - an organization of influential private citizens from these countries [Estados Unidos, Europa

Ocidental e Japão] – it has been the focus of a well-organized effort over the past four years to propose a set of solutions to many of the principal common problems of international society. [...] the trilateralists agreed on the diagnosis: the relative balance of economic strengths had so changed that the United States could no longer play the role of economic leader (ULLMAN, 1976, pp. 1-3).

Outro exemplo foi o papel dos Bancos Centrais defesa da paridade do dólar, comprando a moeda norte-americana em diversos momentos. Segundo Shonfield (1979, p. 597), “the occasional demonstration that speculating on the expectation of a weak dollar was not always an absolutely safe one-way bet might have had a salutary effect on the subsequent mood of international currency markets”.

Esse aumento relativo de importância das relações transnacionais provocou alterações no estabelecimento dessa nova sociedade internacional: entendia-se que o poder decisório já não poderia mais se centrar somente na figura do Estado, em decorrência do fato de se ter proporcionado àqueles atores uma ampla capacidade de influenciar nos assuntos de relações internacionais, a ponto de muitas vezes imporem a países de menor poder e às organizações internacionais seus anseios, vontades e necessidades. Em outras palavras, as transformações na natureza e no funcionamento da sociedade internacional contemporânea resultantes da globalização multidimensional colocaram amplos desafios a todos os atores nela inseridos, principalmente aos Estados nacionais, tornando o sucesso destes nas negociações comerciais internacionais fundamental para a garantia dos seus interesses nacionais, assim como também para a abertura à participação da sua sociedade doméstica para a legitimação via democracia das suas ações externas.

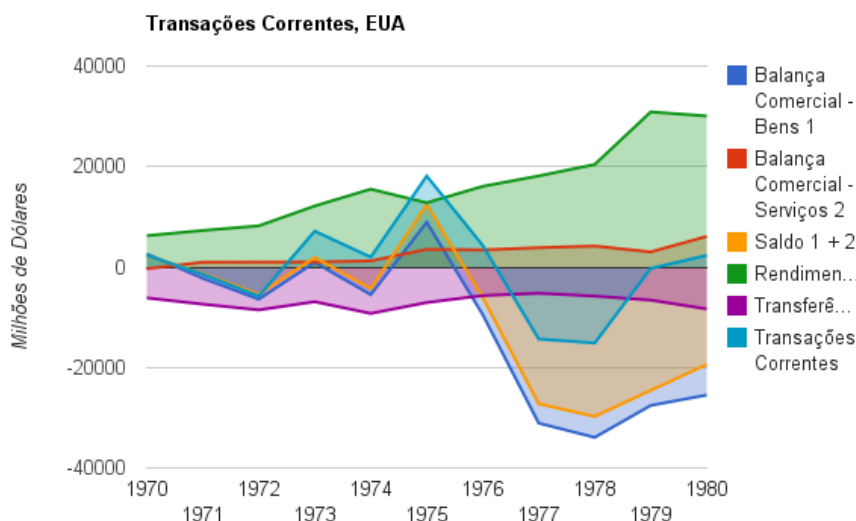
Durante toda a década de 1970 houve negociações para criar um novo sistema financeiro internacional, todos sem sucesso. O G20²⁹, por exemplo, concentrou grandes esforços nesse sentido, apresentando propostas para o déficit americano e um novo alinhamento entre as diversas moedas. A conferência da Jamaica, em 1976, ainda que precária, também demonstrou uma tentativa de coordenação macroeconômica. Após esta tentativa ter sido malograda, um novo grupo começou a ganhar importância, embora não tenha sido reconhecida na época, por falta de coordenação significativa: o G5, composto por Estados Unidos,

²⁹ Formado por Estados Unidos, Grã-Bretanha, Itália, República Federal da Alemanha, França, Suécia, Japão, Países Baixos, Bélgica, Canadá, Austrália e países então designados como subdesenvolvidos: Brasil, México, Argentina, Índia, Etiópia, Marrocos, Zaire, Indonésia e Iraque.

Japão, Alemanha, Inglaterra e França (atual G7), passou a ser o principal grupo de coordenação macroeconômica entre os países desenvolvidos (EICHENGREEN, 2000, p. 189).

A crescente desvalorização do dólar na década de 1970 aumentava a competitividade dos produtos norte-americanos. Alemanha e Japão reagiram com intervenções nos mercados cambiais para evitar a apreciação de suas moedas. A balança comercial norte-americana, a partir de meados da década de 1970, passou a apresentar déficits constantes. O déficit comercial é determinante na composição do déficit em transações correntes (Gráfico 4). As análises sobre estes índices apontavam não só para a crise das *commodities*, mas também para a perda relativa de eficiência tecnológica dos Estados Unidos. Para Lawrence (1978, p. 182), metade da composição do déficit era resultado das variações de preço de produtos derivados de petróleo, um quarto decorria dos problemas de crescimento nas economias (principalmente Japão e Alemanha) e apenas um quinto advinha de problemas de competitividade. Entretanto, a persistência do déficit, que dura até nossos dias, deixou claro que problemas de competitividade tinham mais espaço nesta conta, cada vez maior à medida que a década de 1970 avançou.

Gráfico 4



Um desdobramento do déficit comercial foi a pressão sobre Japão e Alemanha para absorver produtos norte-americanos e valorizar suas moedas. Enquanto isso, o dólar sofria intensos ataques especulativos. Grande parte deles, durante a segunda metade da década de 1970, é atribuída à administração Carter. Gary R. Gray, escrevendo para o *New York Times* em 1977, afirma que “with the mark and yen up 4 ½ percent and 3 percent respectively against the dollar since the conclusion of the O.E.C.D. meeting June 24, it would appear that Washington’s new ‘open mouth policy’³⁰ – as it has been dubbed by German financial official – is having an effect on exchange rate” (GRAY, 1977, p. F14).

Além disso, a inflação incomodava as autoridades norte-americanas: em 1974, chegou a 11% ao ano e, depois de dois anos de queda, apresentou nova tendência de crescimento, fechando a década com 13,5%. Em 1976, em relatório publicado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) sob autoria de Robert Heller, havia o entendimento de que a inflação em um ambiente de taxa de câmbio flutuante era algo improvável segundo o pensamento econômico corrente:

one might have expected inflation to be an international phenomenon under fixed exchange rates, but not under the current system of widespread floating exchange rate. [...] It is our basic hypothesis that there exists a causal link between changes in international reserves and changes in world price (HELLER, 1976).

Os ataques começaram a ser controlados depois da decisão do FED de elevar a taxa de juros norte-americana para evitar maiores desvalorizações da moeda nacional. A decisão de Volcker também serviu para conter a pressão inflacionária na economia do país. Após esse episódio, conhecido como “the Volcker shift”, deu-se início a um ciclo recessivo na economia mundial.

Volcker had managed to persuade his board to take the painful action that many people now believe essential: to place monetary brakes on the economy and thus halt the destructive and accelerating rate of inflation. The method the board chose was not only to raise the interest rates that the Fed charges member bankers, but also to increase the money those banks must keep on reserve and to make basic alterations in the way in which the Fed buys or

³⁰ “Open mouth policy” era uma referência, segundo James Reston, às palavras impensadas do presidente Carter. Segundo este autor, “even Mrs. Carter reports that she told her husband people were saying he talks first and thinks later, to which he made the solemn reply: ‘They don’t know how much I think’” (RESTON, 1977).

sells U.S. Treasury securities on the open market, all changes intended to give the Fed finer control over – and, for the present time, decrease – the amount of new money that is being made available for borrowing in America. The changes have shaken financial and commodity markets and generally driven up the interest rates the commercial lending institutions charge their customers. But the desired long-term effect is to lessen consumer demand for goods and services, and thereby slow the rate of price increases. Interest rates, too, are then expected to drop. Indeed, there are slight indications that this is now beginning to happen (HOFFMAN, 1979, p. SM15).

Tavares (1997) intitulou essa atitude de Volcker de “diplomacia do dólar forte”, pela qual os Estados Unidos mostraram ao mundo que o dólar continuaria sendo a grande reserva de valor do sistema financeiro internacional. Segundo essa autora, a partir desta reviravolta,

Volcker subiu violentamente a taxa de juros interna e declarou que o dólar manteria sua situação de padrão internacional e que a hegemonia da moeda americana seria restaurada. Esta diplomacia do dólar forte custou aos Estados Unidos mergulhar a si mesmos e à economia mundial em uma recessão contínua por três anos. Quebraram inclusive várias grandes empresas e alguns bancos americanos, além de submeterem a própria economia americana a uma violenta tensão estrutural (TAVARES, 1998: 33).

Em outro trecho, a autora afirma que:

A partir daí o sistema de crédito interbancário orientou-se decisivamente para os Estados Unidos e o sistema bancário passou a ficar sob o controle da política monetária do FED, que dita as regras do jogo. As flutuações da taxa de juros e de câmbio ficaram novamente amarradas ao dólar, e através delas o movimento da liquidez internacional foi posto a serviço da política fiscal americana. A partir do início dos 80, todos os grandes bancos internacionais estão em Nova Iorque [...] financiando obrigatoriamente – porque não há outra alternativa – o déficit fiscal americano (TAVARES, 1998: 34).

Tabela 1 – Dois momentos da economia mundial

	<i>US prime rate</i>	<i>Inflation in world trade</i>	<i>Growth of industrial countries</i>	<i>Dollar depreciation</i>
1970-73	6,7	12,4	4,7	5,7
1979-83	15,5	4,4	1,1	-8,7

Annual average percentage rates (DORNBUSCH, 1985).

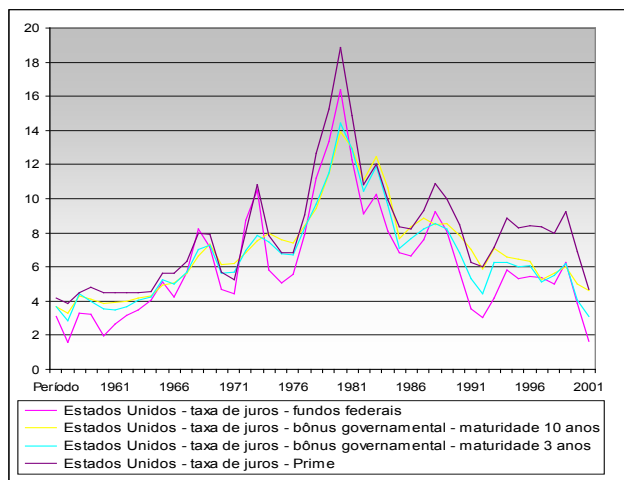
Gráfico 5 – Evolução da taxa de juros básica nos Estados Unidos

Gráfico elaborado pelo autor, a partir dos dados extraídos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

Em outras palavras, o aumento da taxa de juros proporcionou a entrada de capital estrangeiro nos Estados Unidos, fortaleceu o dólar e desestimulou a especulação sobre novas desvalorizações. Com essa política, considerada dura e unilateral pelos demais países desenvolvidos, o FED retomou na prática “o controle dos seus próprios bancos e do resto do sistema bancário privado internacional e articulou em seu proveito os interesses do rebanho disperso” (TAVARES, 1998, p. 34). Foram várias as consequências desta mudança, entre as quais destacam-se as crises cambiais e financeiras que afetaram duramente os países do então chamado Terceiro Mundo e que deram origem à “década perdida”.

Os dois choques do petróleo, o fim de Bretton Woods e a elevação da taxa de juros dos Estados Unidos contribuíram para a recessão global.

A este respeito, Ayerbe afirma que:

em relação à dívida do Terceiro Mundo, particularmente da América Latina, a política de valorização do dólar e aumento das taxas de juros representou uma dupla penalização: aumentam os encargos com o serviço da dívida, que se torna ainda mais cara, e há um esvaziamento da oferta de capitais, dada a atração exercida pelo mercado financeiro dos Estados Unidos, incluindo recursos das classes dominantes do próprio Terceiro Mundo (AYERBE, 2002, p. 200).

Em suma, no início da década, a liquidez internacional, diretamente ligada à dívida norte-americana, fazia com que os países do Terceiro Mundo corressem para essa fonte sempre que precisassem. Era muito barato tomar empréstimos no exterior. Assim, vários desses países utilizaram tais recursos para dar prosseguimento aos seus projetos políticos rumo ao desenvolvimento. A década de 1970 era, então, “arcada pela presença dos países em desenvolvimento na absorção de recursos financeiros com uma oferta aparentemente ilimitada de crédito” (BAER, 1995, p. 86). Com o fim de Bretton Woods e a elevação da taxa de juros norte-americana, a liquidez internacional cessou, obrigando os países da América Latina a se endividarem ainda mais.

A esse respeito, Arrighi afirma que esse acontecimento de 1979 marcou definitivamente a centralidade de Washington no sistema financeiro internacional, sendo o grande responsável pela liquidez internacional. Nas palavras do autor,

como não havia alternativa viável para o dólar como principal moeda de reserva e meio de troca internacional, o abandono do padrão de câmbio ouro-dólar resultou na criação de um puro padrão dólar. Em vez de diminuir, a importância do dólar norte-americano aumentou, e o que antes existira informalmente foi então formalmente estabelecido (ARRIGHI, 1994, p. 319).

Parboni caracteriza bem este direito de senhoriagem ilimitado ao afirmar que:

O sistema de taxas de câmbio flutuantes [...] eliminou qualquer necessidade de os Estados Unidos controlarem seu déficit no balanço de pagamentos, qualquer que fosse sua fonte, pois tornou-se então possível liberar na circulação internacional quantidades ilimitadas de dólares não conversíveis. Portanto, mesmo continuando a depreciar o dólar, numa tentativa de

recuperar a competitividade na produção de bens, os Estados Unidos deixaram de ser sobrecarregados pelo problema de gerar um superávit na conta corrente para financiar o seu déficit na conta de capitais. [...] Em termos práticos, o problema do ajuste do balanço de pagamentos norte-americano simplesmente desapareceu (Parboni, 1981 apud ARRIGHI, 1994, p. 319).

6. Considerações finais

Como vimos, muitos teóricos interpretaram esses acontecimentos mencionados anteriormente como a derrocada do poder americano. Fiori, por exemplo, afirma que o mundo chegara ao fim da década de 1970 da seguinte forma: “envolto por uma crise gigantesca e carente de qualquer tipo de hegemonia”. Mais adiante, o autor afirma que a elevação da taxa de juros norte-americana em 1979 caracterizou um novo tempo no sistema financeiro internacional, de “retomada [da hegemonia] americana e do processo da globalização financeira que vem reorganizando a ordem política e econômica mundiais” (FIORI, 1997, p. 114).

Um dos erros mais graves da literatura declinista é subestimar a capacidade norte-americana de reorganização do sistema, como ficou evidente com o choque de Volcker em 1979. Parece ser consenso entre a maioria dos teóricos adeptos da teoria da estabilidade hegemônica que o poder econômico norte-americano foi o grande alvo dos acontecimentos da década de 1970. É evidente que sim, mas quer isso dizer que a década de 1970 vivenciou o declínio da liderança daquele país na esfera econômica? Hoje podemos dizer que o poder econômico norte-americano não foi abalado de maneira a questionar a liderança do país no período. Embora o sistema financeiro internacional tenha apresentado momentos de instabilidade e caos quando comparado com o período de Bretton Woods, agora, no sistema pós-Bretton Woods, isso não era mais possível não em razão de uma passividade do poder americano, mas de uma crescente mobilização do capital que tomara proporções inimagináveis na década de 1970, demandando, assim, uma crescente harmonização de políticas públicas (coordenação macroeconômica internacional).

Isso não quer dizer que houve um decréscimo na coordenação internacional liderada pelos Estados Unidos se comparada à década de 1960 nem que tal coordenação foi a responsável pela reorganização do sistema. Vale lembrar que quem decretou o fim do Sistema de Bretton Woods foram os próprios Estados Unidos de maneira unilateral. Em outras palavras, esse país não perdeu o controle do sistema em decorrência

da decadência de seu poder hegemônico. Tudo parece indicar que o que assistimos nas décadas de 1960 e 1970 foi ao surgimento de uma nova contração estrutural que afetou a todos os países, uns com mais intensidade do que outros. A flexibilização e adaptação do capital a que assistimos foi fruto das políticas patrocinadas pelos próprios Estados Unidos, criando e fomentando a interdependência econômica entre os Estados³¹.

Vale lembrar que o choque de Volcker nada teve de cooperativo. A reorganização financeira em 1970 se deu por meio do unilateralismo norte-americano. Portanto, a tese da cooperação não deve minimizar de maneira demasiada a posição central dos Estados Unidos. Além disso, o exemplo de 1979 deixou claro ao mundo de que esse país não mediria esforços para manter sua centralidade e reorganizar o sistema, mesmo que isso acarretasse sérios custos econômicos, como assistimos no início da década de 1980.

7. Referências bibliográficas

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX*. São Paulo: UNESP, 1994.

AUBREY, Henry G. "Financial Policy and American purpose". *Foreign Affairs*, abr. 1961.

AYERBE, Luiz Fernando. *Estados Unidos e América Latina: a construção da hegemonia*. São Paulo: UNESP, 2002.

BAER, Mônica; CINTRA, Marcos A. M.; STRACHMAN, Eduardo; TONETO, Rudinei Jr. Os desafios à reorganização de uma padrão monetário internacional. *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, n. 4, jun. 1995.

BALDWIN, Robert E. "The structure and evolution of recent U.S. trade policy". Chicago/Londres: The University of Chicago Press, 1984.

BAYARD, T. & ELLIOT, K. 1992. 'Aggressive Unilateralism' and Section 301 : Market Opening or Market Closing. Washington: Institute for International Economics.

³¹ Webb relata esse fato quando afirma que: "If national economies are insulated from one another by weak market linkages and government controls, as they were in the late 1950s and the 1960s, the international payment imbalances generated by unilateral fiscal and monetary policymaking are small enough to be managed without sacrificing macroeconomic policymaking autonomy itself. But if capital is internationally mobile, as it was by late 1970s, the payment imbalances that emerge when different countries pursue different macroeconomic policies are too large to be ignored or managed; governments can reduce payment imbalances and stabilize their external economic position only by coordinating their monetary and fiscal policies" (WEBB, 1991, p. 309).

BERNSTEIN, Edward M. The Adequacy of United States Gold Reserve. In: Seventy-Third Annual Meeting Of The American Economic Association, maio 1961. *The American Economic Review*, v. 51, n. 2, pp. 439-446.

BLOCK, Fred. The origins of international economic disorder: a study of United States international monetary policy from World War II to the present. University of California Press, 1977.

BRAY, Marjorie Woodford. Latin America's Debt and the World Economic Crisis. *Latin American Perspectives*, Vol. 16, No. 1, Latin America's Debt and the World Economic System. (Winter, 1989), pp. 3-12.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. Economic Indicators. Acesso no dia 01/03/2012. Disponível em <<http://www.bea.gov/>>

BUREAU OF LABOR STATISTICS. Economic Indicators. Acesso no dia 01/03/2012. Disponível em <<http://www.bls.gov/>>

CHENERY, Hollis B. Restructuring the World Economy. *Foreign Affairs* (pre-1986), ABI/INFORM Global, 53, 000002; jan. 1975, p. 242.

CHIVVIS, Christopher S. "De Gaulle and the Dollar". In: ROWLAND, Benjamin M. *Charles de Gaulle's legacy of ideas*. United Kingdom: Lexington Books, 2011.

CHASE-DUNN, Christopher; ANDERSON, E. N. *The Historical Evolution Of World-Systems*. Palgrave Macmillan, 2005.

CLEVELAND, Harold van; HUERTAS, Thomas F. Stagflation: How we got into it - How to get out. *Foreign Affairs* (pre-1986), ABI/INFORM Global, outono 1979, 58, 001, p. 103.

CHAIRMAN OF THE COUNCIL OF ECONOMIC ADVISORS. Economic Report to the President 2011. Acesso no dia 01/03/2012. Disponível em <<http://www.gpoaccess.gov/eop/>>.

CHAIRMAN OF THE COUNCIL OF ECONOMIC ADVISORS. Economic Report to the President 1996. Acesso no dia 01/03/2012. Disponível em <<http://www.gpoaccess.gov/eop/>>.

EICHENGREEN, Barry. *A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: 34, 2000.

ESTEVE, Manuel. *O sistema monetário internacional*. Rio de Janeiro: Salvat editora do Brasil, 1979.

FIORI, José Luiz. "Globalização, hegemonia e império". In: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luís (orgs.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis/RJ: Vozes, 1997.

GILL, Stephen. *Power and Resistance in the New World Order*. Palgrave Macmillan, 2008.

GILL, S. *American hegemony and the Trilateral Commission*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

GILPIN, Robert. *A economia política das Relações Internacionais*. Trad. Sérgio Bath. Brasília: UnB, 2002.

GILPIN, Robert. "A nova ordem econômica mundial". In: *A nova ordem mundial em questão*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1993.

GILPIN, Robert. *O desafio do capitalismo global: a economia mundial no século XXI*. São Paulo: Record, 2000.

GORDON, David M. Chickens home to roost: from prosperity to stagnation in the postwar U.S.economy. In BERNSTEIN, Michael A; ADLER, David E. (Org.). *Understanding American Economic Decline*. New York: Cambridge University Press, 1994.

GRAY, Gary R. In defense of the dollar. *New York Times* (1857-Current file), Aug. 7 1977; *ProQuest Historical Newspapers: The New York Times* (1851-2001), p. F14.

GREEN, Duncan. "Latin America: Neoliberal Failure and the Search for Alternatives". *Third World Quarterly*, Vol. 17, No. 1. (Mar., 1996), pp. 109-122.

HELLER, H. Robert. *International Reserves and World-Wide Inflation (Réerves internationales et inflation mondiale) (Reservas internacionales*

e inflación mundial). In: INTERNATIONAL Monetary Fund. *Staff Papers*, v. 23, v. 1, mar. 1976, pp. 61-87.

HOBSBAWM, E. *Era dos extremos: o breve século XX - 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOFFMAN, Nicholas von. Can Volcker stand up to inflation?, *New York Times* (1857-Current file), Dec 2, 1979; *ProQuest Historical Newspapers: The New York Times* (1851-2001), p. SM15.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). *Estados Unidos: taxa de juros: fundos federais*. 2011. Acesso em: 7 out. 2011. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>.

NYE, Joseph. *O paradoxo do poder americano*. São Paulo: Unesp, 2002.

KAMINSKY, Graciela L.; REINHART, Carmen M.; e VEGH, Carlos A. The unholytrinityof financial contagion. *NBER Working Paper*, n. 10.061, out.2003, JEL n. F30, F31, F32.

KEGLEY, Charles W. Jr.; WITTKOPF, Eugene R. *World Politics: Trend and transformation*. Nova York: Macmillan Press Ltd., 1999.

KENNEDY, Paul. *Ascensão e queda das grandes potências*. Trad. Waltersin Dutra. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

KEOHANE, Robert O. *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press: Princeton, New Jersey, 1984.

KINDLEBERGER, Charles. *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*. Palgrave Macmillan, 2011.

KOŁODZIEJ, Edward A. Foreign Policy & the Politics of Interdependence: The Nixon Presidency. *Polity*, Palgrave Macmillan Journals, v. 9, n. 2, inverno 1976, pp. 121-157.

KRASNER, Stephen D. *International Regime*. Cornell University Press, 1981.

LAWRENCE, Robert Z., et al. An Analysis of the 1977 U.S. Trade Deficit. *Brookings Papers on Economic Activity*, v. 1978, n. 1, 1978, pp. 159-189.

MARTÍNEZ, Osvaldo; FIERRO, Luis. "Debt and Foreign Capital: The Origin of the Crisis". *Latin American Perspectives*, Vol. 20, No. 1, Cuba: Labor, Local Politics, and Internationalist Views. (Winter, 1993), pp. 64-82.

MARTINS, L. "Uma introdução ao debate sobre a nova ordem internacional". In: Reis Velloso, J. P. *A nova ordem internacional e a terceira revolução industrial*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1992.

MEARSHEIMER, John J. *The tragedy of great power politics*. W.W. Norton, 2003.

MORAES, Reginaldo. "Neoliberalismo: de onde vem, para onde vai?" São Paulo: Editora Senac, 2001.

MOFFITT, M. *O dinheiro no mundo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.

MULLANEY, Thomas E. Business and the Tax Revolt in California. *New York Times* (1857-Current file); Apr 14, 1978; *ProQuest Historical Newspapers The New York Times* (1851 - 2001). pg. D1

NINA, Alexandre Mendes. A teoria da estabilidade hegemônica e os desequilíbrios cambiais no Mundo pós-Bretton Woods. *Contexto Internacional*, v. 21, n. 1, 1999.

O'BRIEN, Philip. "The Debt Cannot Be Paid': Castro and the Latin American Debt". *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 5, No. 1. (1986), pp. 41-63.

PERRY, Marvin. *Civilização ocidental: uma história concisa*. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

SALANT, William A. The Reserve Currency Role of the Dollar: Blessings or Burden to the United States? *The Review of Economics and Statistics*, v. 46, n. 2, maio 1964, pp. 165-172.

SARAIVA, José Flávio Sombra. *Relações internacionais: dois séculos de história*. Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais (IBRI), 2001. v. 2.

SCHEMAN, L. Ronald; BAILEY, Norman A. "Putting Latin American Debt to Work: A Positive Role for the US". *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 31, No. 4. (Winter, 1989), pp. 1-21.

TAVARES, Maria da Conceição. "A retomada da hegemonia norteamericana". In: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luís (orgs.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis/RJ: Vozes, 1997.

THOMAS, John Clayton . "The growth of American public expenditures: recent trends and their implications". *Public Administration Review*, vol. 40, n° 2, Mar./Apr. 1980, pp. 160-165.

ULLMAN, Richard H. Trilateralism: "partnership" for what?. *Foreign Affairs* (pre-1986), 55, 000001, out. 1976.

VERNON, Raymond. "A trade policy for the 1960s". *Foreign Affairs*., abril, 1961.

VERNON, Raymond. International trade policy in the 1980s: prospects and problems. *International Studies Quarterly*, vol. 26, n° 4, dezembro de 1982.

VERNON, Raymond. Storm over the Multinationals: Problems and Prospects. *Foreign Affairs* (pre-1986); Jan 1977; 55, 000002; ABI/INFORM Global. pg. 243

WALLERSTEIN, Immanuel. *Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century*. Academic Press, 1974.

WEBB, Michael C. "International economic structures, government interests, and international coordination of macroeconomic adjustment policies". *International Organization*, v. 45, n. 3, verão 1991.



Análise das relações bilaterais entre o Brasil e a Índia pós-década de 1990

*Jacqueline A. H. Haffner*³²

*Marcel Jaroski Barbosa*³³

Resumo

A evolução das relações econômicas entre o Brasil e a Índia tem se mostrado bastante lenta ao longo da história dos dois países. A aproximação dessas duas economias tem se dado de fato em razão de uma vontade concreta de estreitamento de relações a partir da década de 1990. Pode-se observar que essa mudança aconteceu em quatro fases. A primeira refere-se ao período de 1991 a 1995, quando ocorreu uma mudança do paradigma indiano de inserção internacional. A segunda vai de 1996 a 1999, quando há o aumento do interesse brasileiro em uma aproximação. A terceira, de 2000 a 2002, pode ser definida como um novo estágio das relações, já que os resultados das iniciativas anteriores começaram a aparecer, ou seja, foi perceptível uma corrente de comércio indo-brasileira. Por fim, a quarta fase ocorreu a partir de 2003, com o surgimento do grupo Índia-Brasil-África do Sul (Ibas) e com a importância do papel que passou a ser atribuído ao Brasil e à Índia nas negociações conclusivas da rodada de Doha. Sendo assim, o objetivo deste artigo é apresentar, em um primeiro momento, a evolução das relações bilaterais dos dois países e, em segundo, mostrar os dados macroeconômicos recentes de ambas as economias, assim como avaliar as possibilidades de mudanças nas relações comerciais desses países.

³² Professora da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Contato: jacqueline_haffner@hotmail.com

³³ Professor do curso de Ciências Econômicas da Universidade Luterana do Brasil (ULBRA). Contato: mjaroski@terra.com.br

* Esta pesquisa contou com a participação da estudante de Relações Internacionais Marcela Tarter da Rosa, bolsista de Iniciação Científica da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

1. Introdução

A década de 1990 foi marcada por desafios do mundo globalizado. Na época, os países periféricos necessitavam desenvolver-se, e o Consenso de Washington surgiu como uma alternativa que acreditava no crescimento a partir da abertura econômica dos países subdesenvolvidos e da integração das esferas financeiras e comercial. Esse tipo de política foi adotada principalmente na América Latina, onde se destaca o caso do Brasil. Já os países subdesenvolvidos asiáticos, como a Índia, optaram por uma liberalização mais gradual, adotando mecanismos semelhantes aos das economias pós-Segunda Guerra Mundial, como Alemanha e Japão. As estratégias, contudo, consistiam em desvalorização e manejo do câmbio, acúmulo de reservas, adoção de controles sobre o fluxo de capitais e desenvolvimento das exportações.

Logo, podemos dizer que, apesar de Índia e Brasil terem passado por um processo de abertura econômica, o desenvolvimento de ambos foi diferenciado. Segundo Carneiro (2008), os países da Ásia, a partir de uma inserção produtivista, obtiveram melhores resultados em termos de crescimento, investimento e diversificação produtiva do que os países da América Latina, que fizeram uma integração do lado das finanças. Assim, quanto à sua inserção no mercado mundial, os países asiáticos podem ser chamados de “independentistas”, pois, desde 1980, mantêm o padrão de planejamento de sua estratégia de desenvolvimento e de inserção; os países da América Latina podem ser denominados “integracionistas”, por terem abandonado a antiga tradição desenvolvimentista e procurado se integrar pela abertura e absorção de tecnologia externa (SCHATZMANN, 2010, p. 35).

2. Evolução das relações econômicas entre o Brasil e a Índia

Como já exposto, a aproximação Brasil-Índia se desenvolveu de forma crescente a partir da década de 1990, momento em que os dois países, de formas diversas, se inseriram definitivamente no mercado internacional. Entretanto, é importante dizer que essa aproximação já havia acontecido na época colonial, apesar do afastamento depois da independência do Brasil.

Segundo Vieira (2007, p. 57), a aproximação aconteceu em quatro fases, demonstradas a seguir.

2.1. Primeira fase (1991-1995)

Até o início da década de 1990, o comércio com o Brasil era basicamente constituído de matérias-primas para a indústria química, além de minérios. Durante a década de 1980, além da pauta comercial pouco diversificada, havia um enorme desequilíbrio comercial entre os dois países. É estimado pelo Itamaraty que, enquanto o Brasil exportava US\$ 150 milhões para Índia, ela importava apenas US\$ 1 milhão.

Pode-se observar que a mudança estrutural no sistema internacional na década de 1990 gerou forte crise interna na Índia e fez com que este país mudasse sua política externa. Com a queda da União Soviética, a Índia, que tinha naquele país um dos seus principais parceiros comerciais, mudou seu fluxo de comércio para Estados Unidos, Europa e Ásia. Com a adoção do liberalismo comercial, houve uma queda média das tarifas do setor externo de 128%, em 1991, para 34%, em 2000 (RAJAN; SEM, 2002, p. 4).

Nessa ocasião, o Brasil surgiu como mercado alternativo, e a Índia investiu em relações comerciais. Enquanto, em 1996, o Brasil representou 0,39% do total das exportações indianas, em 2006 o percentual foi de 1,15% (Governo da Índia, 2007). Esse incremento das relações comerciais entre os dois países resultou, de 2004 a 2006, em um aumento de 165% das importações brasileiras de produtos indianos e de 43,75% das exportações brasileiras para Índia (HIRST, 2008, p. 149).

Em 1992, quando o ministro indiano das Relações Exteriores Salman Krusheed visitou o Brasil, foi assinado o Ajuste Complementar ao Acordo de Cooperação nos Campos da Ciência e Tecnologia, sobre Cooperação Científica e Tecnológica no Setor Ferroviário. A Índia tinha esperanças de que pudesse fechar um bom negócio na área. Em 1994, com a quebra da safra de açúcar indiana, o Brasil teve um aumento de suas exportações para Índia. Foram exportados US\$ 621 milhões; desse total, 69,8% correspondia ao açúcar (VIEIRA, 2007, p. 69). No entanto, nos anos seguintes, as exportações brasileiras voltaram a baixar, enquanto as importações provenientes da Índia aumentaram de maneira paulatina. Em 1995, enquanto as exportações brasileiras voltaram ao nível de 10 anos antes, as indianas para o Brasil passaram de US\$ 1,9 mil, em 1985, para US\$ 166 milhões, em 1995. Havia, segundo o embaixador Luiz Felipe de Macedo Soares, um descaso pelo mercado indiano, enquanto na mesma época o Brasil era visto pelo ministro indiano Salman Krusheed como o único país em desenvolvimento, sem considerar a China, capaz de *ombrear* com a Índia. (VIEIRA, 2007, p. 71).

Em 1995, na Rodada Uruguai, após o início da Organização Mundial do Comércio (OMC), foi a primeira vez que Brasil e Índia agiram de forma concertada na defesa dos seus interesses comuns e como líderes dos países em desenvolvimento.

2.2. Segunda fase (1996-1999)

O marco da segunda fase foi a visita do presidente Fernando Henrique Cardoso (1994-2002) à Índia, em 1996. Fernando Henrique Cardoso fez do pós-Guerra Fria um momento de liberalização econômica e diversificação de parceiros comerciais. Na ocasião de sua visita, foram assinados diversos documentos que visavam ao estreitamento das relações: Declaração Conjunta sobre a Agenda Brasil-Índia para Cooperação Científica e Tecnológica; Declaração Brasil-Índia (declaração conjunta em que assumem suas candidaturas a uma cadeira permanente no Conselho de Segurança das Nações Unidas - CSNU); Memorando de Entendimento entre a Comissão Nacional de Energia Nuclear do Brasil e a Comissão de Energia Atômica da Índia sobre a Cooperação para Utilização Pacífica da Energia Nuclear; Agenda Comum para o Meio Ambiente; Declaração Conjunta sobre Termos de Referência para a Constituição do Conselho Comercial Indo-Brasileiro (Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: <<http://www2.mre.gov.br/dao/india.html>>; VIEIRA, 2007, p. 77). A visita do presidente brasileiro à Índia fomentou ainda mais o interesse deste país no comércio bilateral, o qual novamente se mostrava o lado mais ativo na busca por resultados efetivos. Como exemplos dessa procura há, em seguida, o estabelecimento do primeiro consulado indiano da América Latina, em São Paulo, para o incremento do comércio bilateral e, em 1998, a retribuição da visita por parte do presidente Narayanan, quando foram assinados o Ajuste Complementar na Área de Saúde e Medicina ao Acordo entre o Brasil e a Índia nos Campos da Ciência e Tecnologia, e o Memorando de Entendimentos sobre Cooperação entre Academias Diplomáticas de Ambos os Países (VIEIRA, 2007, p. 79).

Todavia, o interesse indiano pelo Brasil – como por toda a América Latina – mostrava-se, sobretudo, comercial; via-se na região apenas um mercado importador de produtos, o que de certa forma conflitava com o interesse brasileiro em expandir a cooperação para outras áreas. O interesse puramente comercial era visível nas declarações do governo indiano, existindo forte campanha e promoção para o incremento das

exportações para América Latina por parte do Ministério do Comércio e Indústria indiano.

2.3. Terceira fase (2000-2002)

A partir do ano 2000, desenvolveu-se uma nova fase no relacionamento indo-brasileiro. O fluxo de comércio começou a funcionar sistematicamente a partir desse ano. Desenvolveu-se uma atuação mais assertiva do Brasil, que também passou a promover instrumentos a fim de aumentar a participação brasileira no mercado indiano.

Nesse período, puderam-se perceber o aumento crescente das importações de produtos indianos pelo Brasil e a diminuição comparativa de suas exportações para Índia. A partir da década de 2000, também se percebeu um aumento significativo do fluxo comercial, em decorrência do acordo firmado entre a Petrobras e a Reliance Petroleum Ltda. (maior grupo indiano, cujas atividades abrangem exploração, produção e distribuição de petróleo e gás; petroquímica; têxteis; energia elétrica; telecomunicações; finanças; seguros; e informática). Por esse acordo, a Petrobras exportou petróleo bruto extraído do complexo de Marlim, em Campos, pouco adequado às refinarias brasileiras, e importou óleo diesel. O acordo teve validade de 2002 a 2003 e foi responsável pelo aumento de mais de 90% das exportações brasileiras para Índia no período (FONSECA; AZEVEDO; VELLOSO, 2005, p. 13).

Além do petróleo bruto, o Brasil também exportava na época para Índia alguns derivados do petróleo, açúcar, óleos comestíveis (como o de soja), minérios e químicos (“enos”). Quanto às exportações indianas para o Brasil, essas também foram representadas no período pela predominância de derivados do petróleo. O óleo *diesel* recebeu destaque na época, apesar de já ter sido exportado para o Brasil pela Reliance antes do acordo. O restante das exportações era de artigos diversos, como fármacos, plásticos, químicos, artigos de borracha e máquinas elétricas.

Deve-se frisar o destaque para os fármacos, o interesse mútuo na existência de exportações de medicamentos da Índia para o Brasil. Para os indianos, era interessante exportá-los, pois os preços são controlados pelo governo e os lucros são muito baixos no país. Já a entrada de medicamentos indianos no mercado brasileiro era vista como positiva pelo governo, pois forçava a baixa dos preços internos, além de possibilitar a fabricação de genéricos a baixos custos, em razão da importação de matéria-prima barata para a fabricação (VIEIRA, 2007, p. 104).

Nesse âmbito, outro aspecto importante a ser destacado é a modificação da lei brasileira de patentes sobre medicamentos, que tornou as negociações da rodada de 2001 na OMC produtiva para ambos os países.

Outro setor que entrou na pauta das negociações foi o energético. Em 2001, o ministro indiano do Petróleo e Gás Natural Ram Naik visitou o Brasil para conhecer o Programa Nacional do Álcool (PróÁlcool). O resultado do encontro foi o Memorando de Entendimento Referente à Cooperação Tecnológica na Área de Mistura de Etanol em Combustíveis para Transporte, assinado em 2002, na visita do ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Sérgio Amaral, que somente entrou em vigor em 2006 (MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES apud VIEIRA, 2007, pp. 111 e 112).

Um estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), publicado em 2005 (FONSECA; AZEVEDO; VELLOSO, 2005), fez um exame com base nas estruturas de vantagem comparativa do Brasil e da Índia no período de 2000 a 2002, para entender não só o crescimento do fluxo comercial daqueles últimos anos, mas também a manutenção de um volume baixo de comércio, apesar do crescimento. O estudo buscou entender, então, como as vantagens e desvantagens comparativas foram postas e se resultavam ou não em economias competitivas ou complementares.

Primeiramente, o crescimento do comércio bilateral não foi resultado da diversificação da pauta de exportações, senão de uma maior concentração. Quanto aos produtos sobre os quais o Brasil e a Índia têm vantagem comparativa, verificou-se que há coincidência em 240 deles, o que corresponde a 30% e a 18% dos produtos sobre os quais o Brasil e a Índia, respectivamente, têm vantagem comparativa. A interseção dos produtos sobre os quais ambos os países têm vantagens comparativas reveladas representavam menos que 1/3 do número total de produtos sobre os quais Brasil e Índia revelaram ter vantagem comparativa, bem como da receita auferida com a exportação desses bens. Além disso, quanto aos mercados que suas exportações visavam, excetuando-se Estados Unidos e Europa, quem tem maior importância para o Brasil é a América Latina, enquanto que para a Índia é a Ásia. Logo, pode-se dizer que o Brasil e a Índia não são fortes competidores no mercado internacional (FONSECA; AZEVEDO; VELLOSO, 2005, p. 17).

Os setores em que têm vantagem comparativa são bem variados; com exceção dos de produtos básicos agrícolas, poderia haver troca em diversos setores. Na pauta de produtos competitivos, ambos os países também têm uma participação importante de produtos manufaturados, o que abre possibilidade de troca intraindústria (troca de produtos

de mesmo setor industrial - esse tipo de comércio é mais comum com produtos industrializados).

Assim, dos 792 produtos sobre os quais o Brasil apresentou vantagens comparativas, a Índia comprou 719, mas apenas 154 originaram-se do Brasil nesse período; já, dos 1.315 produtos sobre os quais a Índia tem vantagens comparativas, o Brasil adquiriu 1.188 produtos, porém apenas 428 originaram-se da Índia. No entanto, o Brasil apresentou desvantagem comparativa em 1.727 produtos, e a Índia em 1.464 produtos. A estrutura das desvantagens comparativas é muito semelhante, o que significa que ambos os países são muito similares em suas demandas. Logo, o estudo concluiu que o fluxo comercial reduzido constatado em 2002 referia-se à baixa complementaridade entre as duas economias (FONSECA; AZEVEDO; VELLOSO, 2005, p. 20).

Observou-se que, em 2002, o comércio bilateral apresentou uma pauta, nos dois sentidos, extremamente concentrada, o que pode ser reflexo da baixa complementaridade econômica apresentada entre Índia e Brasil, como foi tratado anteriormente.

2.4. Quarta fase (a partir de 2003)

As principais características do novo período são o surgimento do grupo Índia-Brasil-África do Sul (Ibas) e do Grupo de Países em Desenvolvimento com Foco em Políticas Agrícolas e Atuação Baseada na Agenda para o Desenvolvimento de Doha (G20) e a importância do grupo composto de Brasil, Índia, Alemanha e Japão (G4) com vistas a atingir um acento permanente no CSNU. Com a criação do Ibas e do G20, no mandato do presidente Luís Inácio Lula da Silva, em 2003, se institucionalizam as relações.

A criação do Ibas foi uma maneira de institucionalizar a troca de conhecimento, procurando resolver desafios comuns, como a pobreza, a Aids, a falta de coesão social, o transporte, a energia e a infraestrutura. Diferentemente das outras organizações de países em desenvolvimento, defendem-se explicitamente a democracia e as instituições, o que faz dele também um dos veículos para a reforma do CSNU.

Quanto ao interesse indiano na tecnologia do etanol brasileiro, houve, no âmbito do Ibas, a assinatura do Memorando para Estabelecer Força-tarefa Trilateral sobre Biocombustíveis, em setembro de 2006, que levava em consideração o Plano de Ação de 2004, no qual as partes se comprometeram a intensificar o diálogo existente e a promover a

cooperação conjunta em áreas selecionadas do setor de energia, incluindo biocombustíveis (etanol e biodiesel), assim como, acordos bilaterais entre as partes, como o Memorando de 2002 entre Brasil e Índia, que somente entrou em vigor em 2006, com intuito de respaldar a transferência de tecnologia e o fornecimento de equipamentos para a produção, o uso e a distribuição de etanol por parte do Brasil (BRASIL, 2009).

Na esfera do setor agrícola, as negociações têm avançado. O Conselho Indiano de Pesquisa para Agricultura (Icar) vem relacionando-se com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), um dos maiores institutos de pesquisa na área de produtividade agrária do mundo. Logo, o Brasil vem revelando-se um importante parceiro da Índia na área de segurança de alimentos. Em 2006, foi assinado no âmbito do Ibas um tratado para cooperação em agricultura.

Em 2003, foram assinados vários acordos entre ambos os países. Destacam-se aqueles que visavam a um maior incremento comercial: Acordo Quadro sobre a Cooperação nos Usos Pacíficos do Espaço Exterior; Programa de Cooperação entre a Agência Espacial Brasileira e a Organização de Pesquisa Espacial Indiana para o Ano de 2004; e Acordo de Cooperação na Área de Turismo. Quanto ao turismo, houve também a parceria entre Brasil e Índia em produções cinematográficas, iniciadas em fevereiro de 2004, com o oferecimento do território brasileiro para filmagens de Bollywood, a fim de incentivar a vinda de turistas indianos para o Brasil. Essa “foi uma das primeiras ações de disseminação dos destinos turísticos brasileiros no crescente mercado emissivo daquele país” (MINISTÉRIO DO TURISMO DO BRASIL apud HAYATA; MADRIL, 2009, p. 93).

O acordo nuclear assinado entre Índia e Estados Unidos em 2005 resultou em tensão nas relações Brasil-Índia. O Brasil criticou o tratado, que ia de encontro ao Tratado de Não Proliferação Nuclear (TNP); contudo, os dois países continuaram a se aproximar. Com a visita do primeiro-ministro Manmohan Singh ao Brasil em 2006, houve acordos de intercâmbio comercial, tais quais o Memorando de Entendimento Sobre Proteção Fitossanitária, o Acordo Sobre Serviços Aéreos, o Memorando de Entendimento entre a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e o Bureau of Indian Standards, o Memorando de Entendimento entre a Bharat Earth Movers e a Companhia de Comércio e Construções e o Memorando de Entendimento entre a Petrobras e a Oil and Natural Gas Company (ONGC)/OVL (VIEIRA, 2007, pp. 139 e 140).

Em 2004, foi assinado, em Nova Delhi, o Acordo de Comércio Preferencial entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a República da Índia. A Índia foi o primeiro país fora do continente sul-americano

a celebrar um acordo com o Mercosul. Além da importância econômica, esse acordo também tem importância política, pois não só insere a Índia no âmbito da América Latina, de modo a aumentar sua influência global, mas abre as portas para uma futura área de livre comércio entre os países do Ibas. O Mercosul é a via de negociação com a Índia, já que, em razão dos compromissos firmados com o bloco do Mercosul, não pode fazê-lo bilateralmente. Os temas relevantes do acordo Mercosul-Índia são: exportação de carne de frango; biocombustíveis; cooperação agrícola; aviação civil; medicamentos; investimentos (automotivo, TI); interligação do Brasil à Índia por linhas aéreas e marítimas (BRASIL, [201-]).

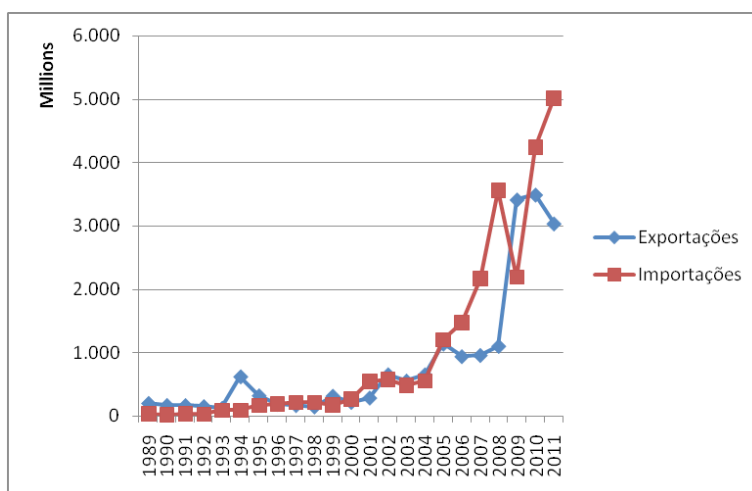
A complexa estrutura e problemática interna do Mercosul, assim como a característica de uma Índia bastante rígida nas negociações (em razão da falta de experiência nesses tipos de acordo, ainda recentes em sua política externa), resultou em alguns impasses nas negociações Brasil-Índia. Em verdade, as preferências adotadas não provocaram impactos significativos no comércio bilateral, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). O acordo cobriu apenas 3% do comércio entre Índia e Mercosul (STUENKEL, 2010, p. 295).

A relação bilateral na esfera securitária ainda é restrita, porém bastante promissora. A Índia é uma grande importadora de armamentos (a maior parte das suas importações é proveniente da Rússia, seguida dos Estados Unidos, da França, da África do Sul e de Israel) e vem mostrando interesse em adquirir armamentos brasileiros. A Índia atenta para a capacidade produtiva brasileira de artefatos bélicos, pois mesmo que os indianos sejam superiores tecnologicamente, não conseguem produzir internamente tudo aquilo de que necessitam. Quanto a essa aproximação bilateral, destaca-se a visita do ministro de Estado da Indústria da Defesa Rao Inderjit Singh ao Brasil em 2006. Já no âmbito do Ibas, destaca-se o encontro em Pretória, em 2004, entre os ministros da Defesa dos três países, para discussão da possibilidade de cooperação em produção, desenvolvimento, comércio, *marketing*, pesquisa e desenvolvimento.

A partir de 2001, houve um aumento tanto das exportações quanto das importações entre ambos os países. A corrente de comércio passou de US\$ 488,9 milhões, em 2000, para US\$ 8 bilhões, até outubro de 2011. Em outras palavras, representou-se um incremento da ordem de 1.548%. Contudo, conforme se pode observar no Gráfico 1, até 2005, os fluxos de importações e exportações seguiram uma trajetória bastante semelhante em matéria de crescimento. Já em 2006, enquanto as importações de produtos indianos por parte do Brasil continuaram a crescer de forma acelerada, apesar deterem apresentado queda expressiva em 2009, voltando a crescer

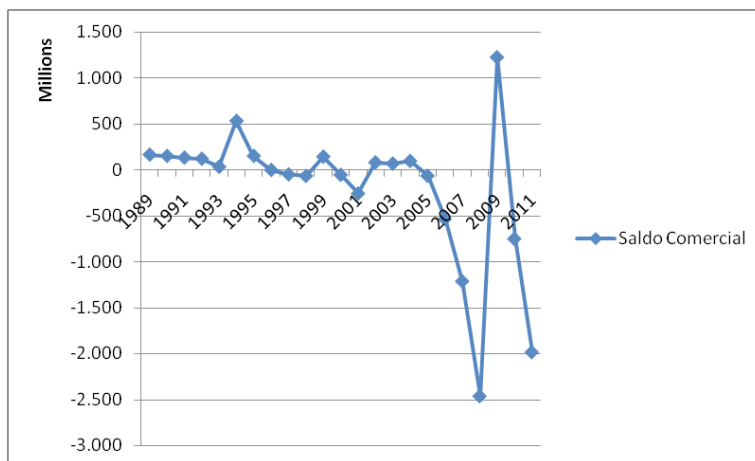
em 2010, as exportações brasileiras para a Índia, após um período de pouca variação (de 2005 a 2008), apresentou um significativo aumento de 2008 a 2010. Desse modo, de 2005 a 2007, as importações brasileiras de produtos indianos aumentaram 317% (de US\$ 1,2 bilhão para US\$ 5 bilhões). Igualmente, as exportações aumentaram 244% (de US\$ 1,1 bilhão para US\$ 3 bilhões). Assim, percebe-se um aumento das relações comerciais entre os dois países (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2008, p. 13).

Gráfico 1 – Evolução de exportações e importações entre o Brasil e a Índia (1989-2011) (US\$ F.O.B)



Fonte: Secretaria do Comércio Exterior (Secex)/Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Dessa forma, o saldo da balança comercial se mostrou negativo para o Brasil, como pode ser observado no Gráfico 2.

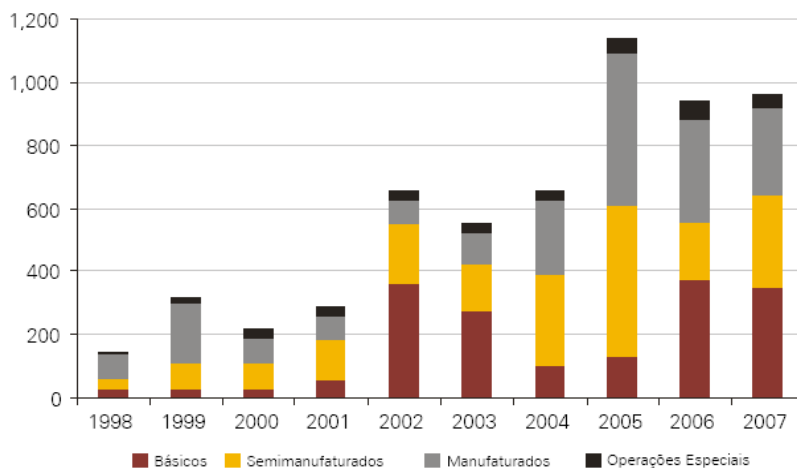
Gráfico 2 – Evolução do saldo comercial entre o Brasil e a Índia (1989-2011)

Fonte: Secex/MDIC.

No referente à pauta de produtos comercializados entre os dois países, existe uma predominância de produtos básicos nas exportações brasileiras para a Índia, à exceção de 2005, quando os produtos manufaturados predominaram, em razão de uma venda específica de aviões. De 2002 a 2003, foi, em grande parte, em virtude do acordo entre a Petrobras e a Reliance que se verificou uma presença elevada de produtos básicos. Já em 2004 e em 2005, elevou-se a venda de semimanufaturados – óleo de soja e açúcar de cana. A partir de 2006, a densidade de produtos básicos aumentou em função do crescimento das exportações de sulfetos de minério de cobre. Em contrapartida, em razão da cessão das exportações de cana-de-açúcar, as vendas de semimanufaturados declinaram.

No Gráfico 3, pode-se observar a composição das exportações destinadas à Índia e sua evolução nos anos de 1998 a 2007:

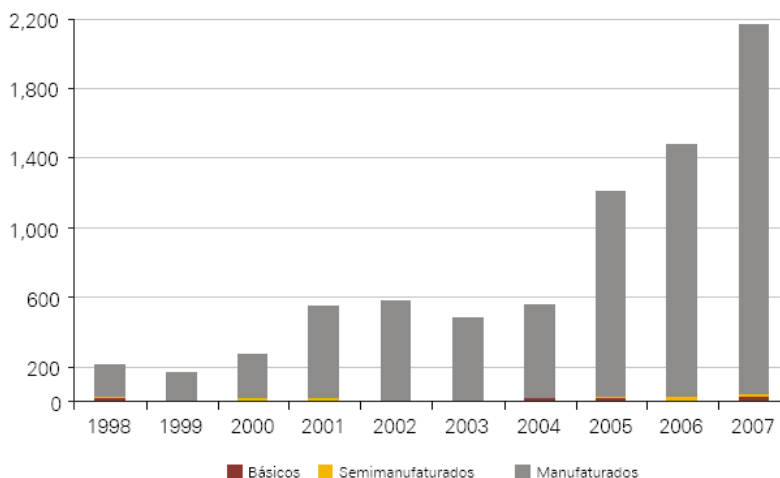
Gráfico 3 – Exportação do Brasil para a Índia, segundo classes de produto (US\$ milhões F.O.B)



Fonte: CNI (2008), Funcex, elaborado a partir de dados brutos da Secex/MDIC.

As importações do Brasil de produtos indianos figuram-se concentradas em produtos manufaturados. Por exemplo, de 1998 a 2007, os manufaturados representaram 95,5% do total importado. Desde 2001, a gasolina e os óleos combustíveis são os principais produtos da pauta. Esses dados podem ser mais bem observados no Gráfico 4.

Gráfico 4 - Importação brasileira da Índia, segundo classes de produto (US\$ milhões F.O.B)



Fonte: CNI (2008). Funcex, elaborado a partir de dados brutos da Secex/MDIC.

É importante considerar também a permanência da concentração da pauta de produtos comercializados entre os dois países. Na pauta das exportações brasileiras para Índia, apenas três produtos representavam 48,9% em 2007; já nas importações brasileiras de produtos indianos, eram quatro, representando 74,9% do valor exportado. Esses dados podem ser observados na Tabela 1 a seguir.

Tabela 1 – Principais produtos da pauta de exportações brasileiras para a Índia e da pauta das importações brasileiras da Índia

Pauta das exportações brasileiras para a Índia (2007)	Valor exportado em US\$ milhões	Porcentagem do total exportado
Sulfetos de cobre	235,7	24,6%
Óleo de soja em bruto	181,5	18,9%
Produtos petroquímicos	51,9	5,4%
Total	469,1	48,9%
Pauta das importações brasileiras da Índia (2006-2007)	Valor importado em US\$ milhões	Porcentagem do total importado
Gasolina e óleos combustíveis	905,4	49,8%
Elementos e compostos químicos, não petroquímicos ou carboquímicos	203	11,15%
Produtos farmacêuticos	142	7,8%
Resinas, elastômeros e fibras artificiais e sintéticas	113	6,2%
Total	1363,4	74,9%

Fonte: elaboração própria. Dados retirados da CNI (2008).

3. Dados macroeconômicos dos dois países e possibilidades de incremento das relações comerciais

Para entender o estágio econômico em que se encontram os dois países, nesta seção, serão apresentados os dados macroeconômicos de ambas as economias. Isto se faz necessário para analisar as possibilidades de evolução nas relações econômicas entre Índia e Brasil e para tentar projetar as perspectivas de avanços nesta relação comercial.

Analisando as duas economias, observa-se que os países têm relevante tamanho geográfico e grande população³⁴; considerando seus respectivos Produtos Internos Brutos (PIBs) e seus potenciais de crescimento econômico, é meritória a referida condição de destaque dessas economias.

Em virtude das características similares, tanto Brasil quanto Índia têm virtuosos mercados internos³⁵, beneficiados, nos últimos tempos, por programas de transferência de renda com o intuito de reforçá-los. Além disso, as populações economicamente ativas brasileiras e indianas devem crescer nos próximos anos (BRASIL, 2010, p. 5).

No que tange ao comércio internacional, ambos têm buscado intensificar o comércio com nações emergentes por meio de negociações bilaterais, a fim de reduzir a dependência dos países desenvolvidos, principalmente no período pós-crise. Quanto ao nível de abertura econômica, as duas economias exportam 1/5 do PIB. As exportações brasileiras têm grande vantagem em relação a produtos intensivos em recursos naturais e primários agropecuários, enquanto as exportações indianas apresentam considerável competitividade em relação a produtos primários em trabalho, muito embora a competitividade na exploração de recursos naturais tenha aumentado (BRASIL, 2010, p. 6).

O *ranking* mundial dos maiores exportadores divulgado pela OMC mostra que a Índia encontra-se na 20ª posição e o Brasil, na 22ª. A Índia ganhou destaque juntamente com a Austrália pelo fato de as exportações desses países apresentarem crescimento acima de 70% no período de 2006 a 2011, possibilitando a essas nações ultrapassar o Brasil no *ranking*. Nesse período, as exportações brasileiras aumentaram 47%, sendo que o Brasil exportou US\$ 202 bilhões em 2010. Já as exportações indianas cresceram 77% (de 2006 a 2010), equivalendo US\$ 216 bilhões em 2010 (BRASIL, 2011d, p. 22).

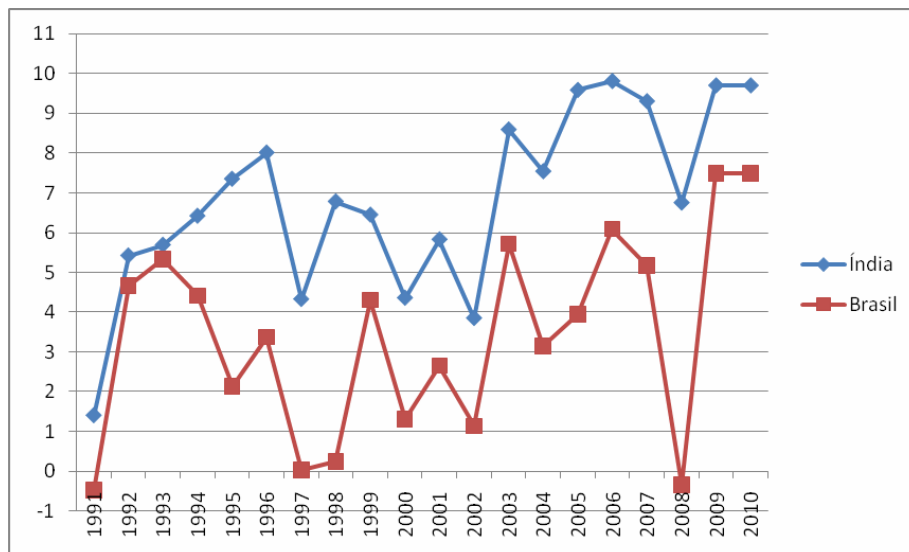
No que concerne ao crescimento econômico, os dois países têm apresentado considerável diferença. No ano de 2010, Brasil e Índia tiveram respectivamente um PIB de US\$ 2,09 trilhões e US\$ 1,43 trilhão e uma renda *per capita* de US\$ 10.805 e US\$ 1.203. Já as taxas de crescimento no mesmo período foram de 3,3% e 6,9%, respectivamente (FMI e MINISTÉRIO DA FAZENDA apud BRASIL, 2011a, p. 255). Em outras palavras, no ano de 2010, a Índia praticamente cresceu o dobro do Brasil. Em relação às últimas duas

³⁴ O espaço territorial do Brasil e da Índia equivale respectivamente a 8,5 km² e 3,3 Km² (WORLD BANK apud HAFFNER; MONTEIRO, 2011, p. 2). Já a população brasileira contabiliza 190,7 milhões de habitantes, enquanto a população indiana corresponde a 1,2 bilhão de habitantes, o que representa respectivamente 2,9% e 17% da população mundial (BRASIL, 2011a, p. 255).

³⁵ Baumann, Araujo e Ferreira destacam que os países do Bric têm grande densidade demográfica, o que lhes confere certa vantagem sobre o aparato produtivo no que se refere ao custo da mão de obra e aos estímulos de demanda, em decorrência das aglomerações humanas. A Índia tem uma densidade demográfica de 345 habitantes/km², enquanto no Brasil a densidade é de 22,6 h/km² (Baumann, R.; Araujo, R.; Ferreira, J. 2010, p. 3).

décadas, essa diferença se eleva significativamente. Na década de 1990, o Brasil cresceu em média 1,7% frente a 5,6% da Índia, enquanto na década de 2000 o crescimento médio brasileiro foi de 2,5% frente a 8,9% do crescimento indiano³⁶. O crescimento econômico dos dois países pode ser melhor observado no Gráfico 5, apresentado a seguir.

Gráfico 5 - Taxa de crescimento real do PIB (1990-2010)



Fonte: Banco Central da Índia e Ipeadata (Brasil).

Para os anos de 2011 e 2012, esta lógica continuará persistindo. De acordo com projeções do FMI³⁷, a Índia tende a crescer o dobro do Brasil. Em 2011, a Índia deve crescer 7,8%³⁸, apresentando uma taxa de inflação da ordem de 10,6%, enquanto o Brasil deve crescer 3,8%, com uma taxa de inflação de 6,5%. Já em 2012, a projeção é a Índia e o Brasil apresentarem praticamente o mesmo crescimento do ano anterior, ou seja, respectivamente 7,5%, com uma inflação de 8,6%, e 3,6%, com uma inflação de 5,2%.

Parte da explicação para as diferentes taxas de crescimento econômico pode estar na baixa taxa brasileira de investimento agregado, compreendida

³⁶ Os dados da Índia foram obtidos no *Handbook of Statistics 2010*, publicado pelo Banco Central deste país. Já os dados referentes ao Brasil foram obtidos no site <http://www.ipeadata.gov.br/>.

³⁷ World Economic Outlook de setembro de 2011.

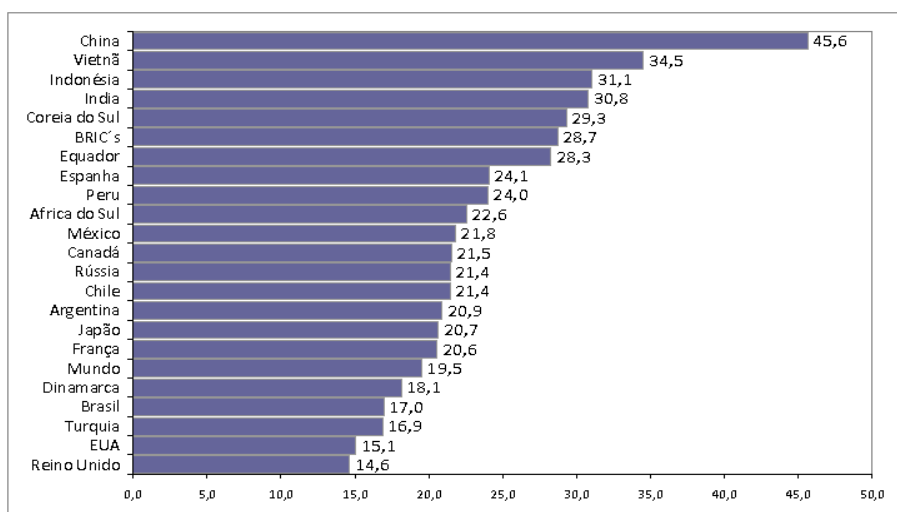
³⁸ Previsão disponível até o momento em que o artigo foi finalizado.

pela Formação Bruta de Capital Fixo (FBKF) dividida pelo PIB. Embora, nos últimos anos, essa taxa tenha aumentado, passando de 15,9% em 2005 para 18,5% em 2011, frente à média mundial que em 2009 foi de 19,5%, a taxa brasileira continua baixa, pois em 2009 foi de 17% (BRASIL, 2011c, p. 1).

Nesse sentido, no Gráfico 6, observa-se a taxa de investimento agregado de alguns países selecionados no ano de 2009 e constata-se o baixo investimento realizado pelo Brasil. A Índia apresenta uma taxa de 29,3%, a China de 45,6%, a Rússia de 21,4% e a África do Sul de 22,6%, ou seja, entre os países integrantes do Brics, o Brasil apresenta o menor investimento agregado. Mesmo entre a taxa dos Brics (28,7%) há grande diferença frente à brasileira. Também, considerando o ano de 2010, a fim de se observar um período após a crise financeira de 2008 e 2009, a taxa de investimento brasileira permanece baixa (18,4%), o que mantém a posição do país na comparação internacional.

Em suma, em relação aos países selecionados, a Índia se destaca entre os países que mais investem, enquanto o Brasil aparece como um dos que menos investe. Esse comportamento pode ser explicado pelas distintas políticas macroeconômicas adotadas nos dois países. Enquanto no Brasil a prioridade é a estabilidade econômica pelo estabelecimento de metas de inflação e superávit primário, na Índia, desde sua independência, em 1947, são adotados planos quinquenais de desenvolvimento, nos quais se fixam metas de crescimento econômico. Portanto, isso é parte da explicação das diferentes taxas de investimento agregado e crescimento econômico obtido por esses países.

Gráfico 6 - Taxa de investimento (FBKF/PIB) em 2009



Fonte: Brasil, 2011, p. 2.

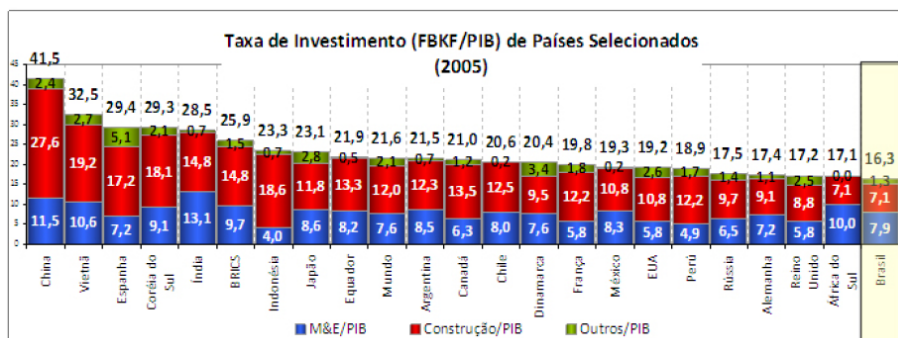
Contudo, mesmo sendo baixa a taxa de investimento agregada brasileira, a sua composição possibilita ao país obter um crescimento sustentável em longo prazo. Isso ocorre porque a FBKF basicamente é composta de máquinas e equipamentos (M&E) e de gastos no segmento da construção. Os primeiros têm uma participação direta na capacidade de crescimento de um país, enquanto os segundos têm uma participação indireta, ao melhorar a infraestrutura do país.

No Brasil, o investimento em máquinas e equipamentos encontra-se acima da média mundial (7,9 pontos percentuais frente a 7,6 pontos percentuais do resto do mundo), o que indica a inexistência de uma grande lacuna entre as empresas brasileiras em relação às internacionais (BRASIL, 2011c, p. 3). O mesmo pode ser dito em relação à Índia, onde a parcela da FBKF investida em bens de capitais corresponde 13,1%. Em outras palavras, constata-se que, embora o investimento agregado brasileiro seja quantitativamente baixo, em termos qualitativos, ele é razoável, pois esses indicadores mostram que as empresas brasileiras têm ampliado seus investimentos em máquinas e equipamentos em intensidade igual ou até mesmo superior a de outros países observados, o que possibilita a economia aumentar sua produtividade e ampliar sua capacidade de crescimento em longo prazo.

Nesse sentido, cumpre destacar que, em relação à produtividade do investimento, há uma relação média positiva entre os investimentos em máquinas e equipamentos e a produtividade dos investimentos, da ordem de 1 p. p. na taxa de investimento. Com isso, quanto maior for o investimento em bens de capitais em uma economia, maior será a produtividade do investimento e, por consequência, maior será a taxa de crescimento em longo prazo no país (BRASIL, 2011c, p. 4).

No Gráfico 7, podem se observados dados sobre a decomposição da taxa de investimento em países selecionados.

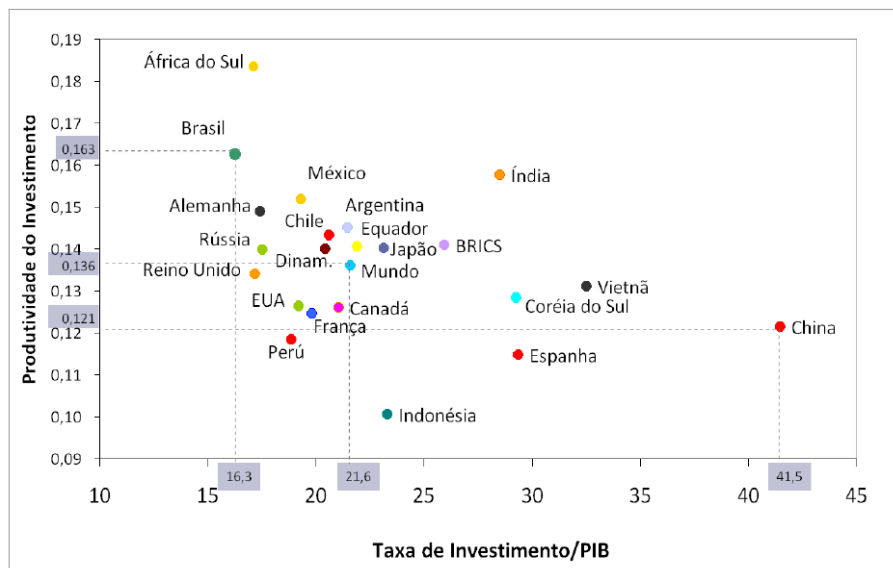
Gráfico 7 – Decomposição da taxa de investimento (FBCF/PIB) em países selecionados



Fonte: Brasil, 2011, p. 4.

O Gráfico 8 evidencia que a produtividade tanto da Índia quanto do Brasil superam a mundial, o que indica certo potencial de crescimento dessas economias, ou, em outras palavras, as empresas desses países estão alinhadas aos padrões de investimentos internacionais (BRASIL, 2011c, p. 4)³⁹.

Gráfico 8 – Produtividade do investimento⁴⁰ mundial no Brics e em países selecionados (2005)



Fonte: Brasil, 2011c, p. 5.

A constatação dos investimentos brasileiro e indiano em máquinas e equipamentos (cujas dimensões são grandes) é relevante, pois indica que essa taxa, sendo mantida ou aumentada, possibilitará uma trajetória de crescimento em longo prazo sem a ocorrência de pressões inflacionárias (BRASIL, 2011c, p. 4).

Entretanto, atualmente, a inflação indiana, na casa de dois dígitos, vem preocupando o governo desse país. Ela está sendo provocada pelas baixas taxas reais de juros e pelo crescimento do crédito. Isto deve gerar uma reação de ajuste dos juros e do crédito

³⁹ O periódico do BNDES faz essa referência apenas ao Brasil, sendo a referência à Índia feita pelos autores deste artigo, em virtude dos dados referente à Índia também serem expressivos nesse quesito.

⁴⁰ Elevação da taxa de crescimento da economia decorrente de 1 p. p. da taxa de investimento.

na implementação da política monetária. Esse comportamento de inflação não é exclusivo da Índia, pois tem sido experimentado por outros países asiáticos emergentes, de modo especial pelas economias cujos volumes de crédito se elevaram recentemente e que implementaram políticas econômicas mais flexíveis ao mesmo tempo em que obtiveram crescimento mais expressivo. Esse processo diminui o custo do capital para os investidores e aumenta as expectativas inflacionárias dos agentes econômicos; por isso, a preocupação do governo indiano (BRASIL, 2011b, p. 9).

Já no Brasil, onde em 2010 a inflação atingiu 5,9%, superando a meta estabelecida de 4,5% em 1,4 pontos percentuais, a tendência é o arrefecimento inflacionário e a convergência da inflação para a meta, em virtude da estabilidade dos preços das *commodities* e da desaceleração econômica. Dado o ambiente internacional, a pressão inflacionária deve diminuir e, com isso, o governo não deve adotar medidas contracionistas (Carta de Conjuntura, outubro, 2011, pág. 31; BRASIL, 2011b, p. 10).

Desse modo, pelo que foi exposto nesta seção, tanto Índia quanto Brasil têm grandes possibilidades de expandir suas participações no comércio internacional e de fortalecer suas posições em um cenário externo. Ambos industrializaram suas economias simultaneamente, embora com características distintas; posteriormente, protegeram suas indústrias incipientes e, depois, realizaram reformas de cunho liberalizantes que visavam à promoção da abertura econômica ou, em outras palavras, reinserir ambas as economias no cenário externo.

Atualmente, essas economias buscam, em consequência da inserção realizada por esses países (Índia buscou uma inserção produtiva e o Brasil, uma integração financeira, conforme observado na introdução deste artigo) e na esteira do vigente processo de globalização produtiva⁴¹, que proporciona oportunidades para os países emergentes, confirmar as expectativas em ambos depositadas se firmarem como países de destaque no âmbito externo.

Na realização de medidas que levem a esse desiderato (destaque no âmbito externo), Guimarães destaca que o governo indiano tem trabalhado para inserir a Índia na esfera regional e internacional, a fim de colocar o país em uma posição de liderança no subcontinente asiático,

⁴¹ Um exemplo desse processo é a reorganização da divisão mundial do trabalho, que tem transferido empregos do setor manufatureiro e de renda média para países emergentes, de modo especial os asiáticos. Em virtude da existência de mão de obra qualificada e mais barata nos países em desenvolvimento, empresas dos setores de comunicação e de informática transferiram suas linhas de produção para esses países, deixando os centros de pesquisa e administração nos países mais avançados (BRASIL, 2011b, p. 12). Nisso consiste especificamente a globalização produtiva, na qual, em virtude da mão de obra mais barata existente em cada país, um produto é fabricado em diversos países.

visando blindar a região de interferências externas (GUIMARÃES apud SIMÃO, 2010, pp. 11 e 12). De forma semelhante, Cervo observa que o Brasil não só reconhece a importância da América do Sul para os interesses brasileiros, mas também busca se colocar como líder regional (CERVO apud SIMÃO, 2010, p. 12).

Com efeito, não por acaso, ambos os países são superavitários em relação aos Estados que compõem seus respectivos blocos comerciais (Mercosul⁴², no caso brasileiro, e Saarc⁴³, no caso da Índia). Nesse sentido, dada a coincidência de ambos buscarem a liderança no âmbito regional, na relação indo-brasileira observa-se a predominância de acordos comerciais, tendência que pode ser confirmada pelo aumento do fluxo comercial entre os dois países, conforme apresentado no Gráfico 1.

Não obstante, também há espaço para realizações de atos bilaterais entre os dois países fora da esfera estritamente comercial. Índia e Brasil assinaram nos últimos anos Acordos de Cooperação Cultural, Declaração Conjunta para Cooperação Científica e Tecnológica, Cooperação entre as Academias Diplomáticas, Cooperação em Assuntos Relativos à Defesa. No período de 1968 a 2008, houve a assinatura de 25 atos bilaterais, sendo a maioria deles a partir da década de 1990 (12 ocorreram durante o governo Lula), o que indica uma aproximação entre as nações no período recente (SIMÃO, 2010, p. 14).

4. Considerações finais

Desde meados do século passado, a Índia e o Brasil passaram por um período de relativo distanciamento, tanto na esfera política quanto na comercial, fruto de políticas industrializantes e protecionistas realizadas por ambos países durante o século XX. Uma das explicações para a interrupção das relações entre os dois países após a independência indiana está na defesa de Portugal, por parte do Brasil, no entrave entre aquele país e a Índia na época da luta pela desocupação de Goa. O Brasil manteve essa posição até 1961, quando já era visível a perda do território por parte de Portugal, e ainda criticou Nehru (líder do movimento de independência indiano) por uma “guerra de agressão” que “mutilou” Portugal. Apesar da tentativa de explicação da atitude, que teria se dado em razão da tradicional parceria entre Portugal e Brasil, para a Índia, foi uma decepção

⁴² O Mercosul é constituído de Brasil, Argentina, Venezuela, Uruguai e Paraguai.

⁴³ A Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional (Saarc) é constituída de Afeganistão, Bangladesh, Butão, Índia, Malvinas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka.

um país democrático e ex-colônia apoiar uma postura avessa a isso. Desse modo, as relações entre Índia e Brasil se manteriam insignificantes por praticamente toda a Guerra Fria, não havendo assinatura de nenhum tratado entre eles nas duas primeiras décadas do pós-Segunda Guerra Mundial.

Contudo, mesmo sem uma aproximação diplomática visível entre os dois países, Índia e Brasil começaram a articular posturas comuns a partir de 1964, com a criação da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e do G77. Ainda que não proposital, contata-se que, nesse momento, já houve uma aproximação de interesses. Desde então podia-se perceber um eixo comum de política externa entre eles, que se baseava nos três “Ds” (Desarmamento, Desenvolvimento e Descolonização). Os dois países, por exemplo, defendiam os mesmos interesses no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT, do inglês General Agreement on Tariffs and Trade), embora o Brasil ter se mostrado mais vinculado aos Estados Unidos, e a Índia ter se alinhado à União Soviética.

Apesar da inclinação pró-União Soviética, a Índia foi um dos líderes do Movimento dos Países Não Alinhados (MNA) do pós-Guerra Fria, que visava manter uma posição neutra e não associada a nenhum dos dois blocos (capitalista e socialista). O Brasil recusou o convite indiano para tornar-se membro permanente do movimento, mantendo-se como observador.

A aproximação de fato entre os dois, em razão de uma vontade concreta de estreitamento de relações, deu-se, como foi exposto anteriormente, a partir da década de 1990. Desde essa época, Brasil e Índia realizaram reformas liberalizantes e procuram reinserir-se no cenário externo, fato que tem contribuído para a intensificação das relações indo-brasileiras nos últimos anos.

O processo de globalização, que coloca alguns países emergentes em destaque, também colabora para o estreitamento da relação entre os dois países. Muito embora o comércio entre ambos seja relativamente pequeno em termos quantitativos, o processo de globalização produtiva tende a impulsionar ainda mais o comércio bilateral entre essas nações pelo aumento do comércio intraindústria, ou seja, pelo aumento da importância em termos qualitativos.

Além disso, o interesse mútuo de Brasil e Índia de posicionarem-se como líderes no âmbito regional contribui para o aperfeiçoamento das relações em diversas áreas de interesse, ultrapassando a esfera comercial e política, e, assim, conduz esses países a adotarem posições similares no futuro e em diversos fóruns.

5. Referências bibliográficas

BRASIL. Decreto n. 6.965, de 29 de setembro de 2009. Promulga o Memorando de Entendimento entre os Membros do Fórum de Diálogo Índia-Brasil-África do Sul e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6965.htm>. Acesso em: 10 jan. 12.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Brasília, [201-]. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/arquivos/India.pdf>>. Acesso em: 23 nov. 2011.

_____. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Sinopse Internacional*, Brasília, n. 13, abr. 2010. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/sinopse_intl/SI13.pdf>.

_____. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Intercâmbio comercial do agronegócio: principais mercados de destino*. Brasília, 2011a.

_____. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Visão do desenvolvimento*, Brasília, n. 93, abr. 2011b. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/visao/Visao_93.pdf>.

_____. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Visão do desenvolvimento*, Brasília, n. 95, jun. 2011c. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Tipo/Visao_do_Developmento/201106_95.html em 05/01/2012>.

_____. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Sinopse Internacional*, Brasília, n. 16, out. 2011d. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/sinopse_intl/SI16.pdf>.

CARNEIRO, Ricardo. Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. *Texto para discussão*, Campinas: IE/Unicamp, n.153, nov. 2008.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. *IBAS Índia-Brasil-África do Sul: fluxos comerciais e agenda para os serviços de transporte*. Brasília: CNI, 2008. 70 p.

CONSULADO GERAL DA ÍNDIA. <<http://www.indiaconsulate.org.br>>. Último acesso em: 07/12/11.

FONSECA, Renato; AZEVEDO, Marcelo S., VELLOSO, Edson. O Potencial de Comércio entre Brasil e Índia: um exame com base nas estruturas de vantagem comparativa. *Estudos CNI* 3. Brasília: CNI, 33 p., jul. 2005.

GLOBAL Insider: Brazil-India Relations. *World Politics Review*. 23 mar 2011.

GUIMARÃES, Samuel Pinheiro (org.). *Estratégias Índia e Brasil*. Brasília, MRE/FUNAG/IPRI, 1997.

HAFFNER, J. A. H.; MONTEIRO, L. L. V. As relações econômicas entre Índia e Brasil: trajetória e perspectivas. In: III ENCONTRO ABRI, 2011, São Paulo: Associação Brasileira de Relações Internacionais.

HAYATA, Kivea Sarmiento; MADRIL, Marília Leticia. *Turismo cinematográfico: um novo segmento para o desenvolvimento turístico*. São Paulo: Faculdade Cásper Líbero, 2009.

HIRST, Mônica. Brazil-India Relations: A Reciprocal Learning Process. *South Asia Survey*, v. 15, n. 1, pp. 143-164, jan.-jun. 2008. Disponível em: <<http://sas.sagepub.com/content/15/1/143>>.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. <<http://www.itamaraty.gov.br>>. Último acesso em: 23/11/11.

RAJAN, Ramkishan S.; SEM, Rahul. A Decade of Trade Reforms in India: how it compares with East Asia. *World Economics*, v. 3, n. 4, out.-dez. 2002.

RECEITA FEDERAL. <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Último acesso em: 06/12/11.

SCHATZMANN, Samira. *Inserção internacional e desenvolvimento econômico em países emergentes: o caso da Índia*. 2010. 143 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

SIMÃO, Ana R. F. *As Relações bilaterais Brasil-Índia um estudo das perspectivas de aproximação e de distanciamento (2003-2010)*. In: III ENCONTRO ABRI, 2011, São Paulo: Associação Brasileira de Relações Internacionais.

STUENKEL, Oliver. The Case for Stronger Brazil-India Relations. *Indian Foreign Affairs Journal*, v. 5, n. 3, pp. 290-304, jul.-set. 2010.

_____. Why Brazil matters. *The Times of India*, Nova Delhi, 1º de set. 2010.

THORSTENSEN, Vera. *OMC - Organização Mundial do Comércio: As regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

VIEIRA, Máira Baé Baladão. *Relações Brasil-Índia (1991-2006)*. 2007. 228f. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

O papel das instituições formais e informais no crescimento econômico: Brasil, Rússia, Índia e China em perspectiva comparada

*José Alexandre Ferreira Filho*⁴⁴

*Thales Cavalcanti Castro*⁴⁵

Resumo

Este artigo analisa o papel das instituições formais e informais para entender o funcionamento do processo de crescimento econômico. Nosso foco foram os quatro maiores mercados emergentes: Brasil, Rússia, Índia e China (usualmente mencionados como os países Bric). Inicialmente serão discutidas as instituições formais associadas à chamada boa governança, baseadas nos desenvolvimentos do Banco Mundial. Seis medidas das instituições de governança foram empregadas na análise, entre outras variáveis, para o período de 1996 a 2009. Os resultados empíricos disponíveis na literatura indicam que governança e instituições são cruciais para o crescimento econômico. Contudo, todos os países do Bric diferem da maioria dos países estudados na literatura em seus sistemas legais, institucionais, financeiros e de crescimento. Considerando este ponto, na segunda parte do artigo analisam-se, baseado no arcabouço de instituições informais de Helmke e Levitsky, dois aspectos relacionados, ambos importantes para o processo de crescimento econômico: as estruturas de

⁴⁴ Professor e coordenador do curso de Ciências Econômicas da Universidade Católica de Pernambuco (Unicap), auditor fiscal do Tesouro Estadual da Secretaria da Fazenda de Pernambuco (Sefaz/PE). Tem mestrado em Economia e doutorado em Ciência Política, ambos pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), e pós-doutorado pela Columbia University, em Nova York.

⁴⁵ Professor do curso de Ciências Econômicas e assessor para Assuntos Internacionais da Universidade Católica de Pernambuco (Unicap); professor e coordenador dos cursos de Relações Internacionais e de pós-graduação em Diplomacia da Faculdade Damas; cônsul da República de Malta em Pernambuco. Tem graduação e mestrado em Relações Internacionais pela Indiana University da Pennsylvania, doutorado em Ciência Política pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e estudos de pós-doutorado em Direito pela Texas Tech. University.

propriedade das firmas e os direitos de propriedade, e o relacionamento entre as firmas e os investidores externos. A principal conclusão é que, embora todos os países do Bric sejam diferentes da maioria dos países estudados em termos de instituições formais, eles fizeram uso extensivo de instituições informais e arranjos baseados em relacionamentos para financiar o crescimento, obtendo resultados diferentes: o melhor foi o da China e de alguns estados da Índia; o pior, o da Rússia e de outros estados indianos. O Brasil apresenta uma situação intermediária.

Palavras-chave: crescimento; instituições; governança; Bric.

1. Introdução

O crescimento econômico tem sido um dos temas mais estudados nas Ciências Sociais. Também é um dos principais objetivos perseguido pelas sociedades, uma vez que o aumento do nível de produção permite que todos melhorem a condição de vida, apesar de nem sempre isso ocorrer (mesmo quando ocorre, os benefícios são, muitas vezes, assimetricamente distribuídos).

Dessa forma, estudos mais amplos e extremamente correlacionados, abordando questões como desenvolvimento, seus impactos sociais e distribuição de renda, também fizeram parte de grandes projetos de pesquisa e intensos debates.

É particularmente significativa a diferença entre as performances econômicas dos países, sendo, dessa forma, bastante difícil explicar como um país como os Estados Unidos produz, proporcionalmente, em uma semana, o que leva um ano, aproximadamente, para ser produzido em um país como a Nigéria, como indicam Hall e Jones no início do artigo “Why do Some Countries Produce so Much Output per Worker than Others?” (1999). Como salienta Lucas (1988), quando se começa a pensar a respeito desses fatos, é difícil pensar a respeito de algo mais.

No entanto, há muito tempo a Economia Política vem tendo o tema do crescimento econômico como ponto fundamental, como alerta Netto:

A Economia Política nasceu com a pretensão de ajudar o crescimento econômico das nações. Suas origens mais recuadas mostram com clareza a preocupação constante sobre a pobreza e a opulência das nações.

É o caso, por exemplo, do espanhol Luiz Ortiz (1558); do italiano Antonio Serra (1613); do francês Antoine de Montchrétien, autor do primeiro *Tratado de*

Economia Política (161?); dos mercantilistas ingleses Thomas Mun (1621), Gerald de Malynes (1601) e Edward Misselden (1622); e dos cameralistas germânicos, particularmente Johann Joachim Becher (1668) e Joseph R. Von Sonnenfels (1763). Todos eles cuidaram, explicitamente, de “receitas” (controle, estímulo, regulação) que levariam os estados à opulência (NETTO, 2002).

As “receitas” a que se refere Netto trazem para nossa discussão algumas questões-chaves: (i) por que os desempenhos econômicos dos países são tão diferentes? Por que alguns conseguem crescer a taxas tão elevadas e outros simplesmente experimentam taxas medíocres, se não negativas? (ii) Por que os governos destes países não adotam as mesmas políticas que levaram aqueles países a crescer de forma tão expressiva? (iii) Caso isso não seja possível, por que alguns países têm condições de adotar modelos de sucesso e outros não?

Como se sabe, a chamada nova teoria do crescimento econômico, desenvolvida a partir dos trabalhos de Romer (1986; 1990) e Lucas (1988), destacou de forma seminal os papéis da tecnologia e da educação como os principais fatores determinantes do crescimento, apontando, portanto, tais fatores como principais respostas à primeira pergunta colocada anteriormente.

Contrariamente ao modelo neoclássico de Solow (1956), no entanto, os novos modelos da também chamada teoria endógena do crescimento não consideram o progresso tecnológico como algo exógeno, ou seja, determinado por fatores alheios aos modelos, mas buscam explicar seus determinantes.

Teoricamente, muitas foram as ideias desenvolvidas que enfatizaram, além dos aspectos já mencionados (tecnologia e educação), vários outros: a importância do comércio exterior, do nível de desigualdade na distribuição da renda, do papel da infraestrutura na geração de atividades produtivas, do papel dos gastos governamentais, entre outros diversos fatores, apontados como determinantes importantes do crescimento econômico. Isso sem mencionar os fatores tradicionais: capital físico e força de trabalho.

Diante da existência de grande quantidade de fatores apontados na literatura como responsáveis pelo crescimento econômico, alguns autores têm se preocupado em tentar sistematizar suas influências, na tentativa de explicar o fenômeno.

Nessa direção, Rodrik (2003) resume dois conjuntos de fatores: as dotações de fatores (incluindo, neste conjunto, capital físico, capital humano e força de trabalho) e a produtividade, ambos determinados endogenamente.

Associados a esses conjuntos de fatores e relacionados entre si estão o comércio exterior e as instituições, considerados parcialmente endógenos (são parcialmente determinados no sistema econômico, tendo, no entanto, também condições exógenas), bem como aspectos geográficos, exógenos ao sistema econômico.

Os aspectos institucionais têm importância fundamental sobre os fatores apontados logo anteriormente, principalmente os aspectos institucionais que dizem respeito à participação do Estado como empreendedor de políticas públicas que possam desenvolver os fatores determinantes do crescimento ou criar condições favoráveis para que esses fatores sejam desenvolvidos.

Pelo lado empreendedor, podemos citar políticas públicas que incentivem avanços nas áreas de educação (colaborando para a formação de capital humano) e de tecnologia. Como facilitador, podemos citar políticas públicas que favoreçam um ambiente propício para estimular o trabalho e o investimento privado, o que Hall e Jones (1999) chamam de infraestrutura.

Por instituições, iremos seguir a ideia simplificadora de Przeworski (2004), de que elas significam regras (previamente anunciadas ou aprendidas indutivamente) que as pessoas esperam que sejam seguidas, sob pena de sanções (centralizadas ou descentralizadas) em casos de desvios. Em nosso estudo, as instituições políticas e econômicas serão consideradas como variáveis a serem analisadas, ou seja, como as regras que administram as relações políticas e econômicas podem melhorar a performance dos países. Na realidade, nossa discussão tratará de algumas das questões fundamentais acerca da importância do papel desempenhado pelas instituições para o crescimento econômico.

Corroborando o que foi dito, o economista Pérsio Arida, por exemplo, ao ser entrevistado para o livro *Conversas com economistas brasileiros*, disse o seguinte a respeito de sua concepção em relação ao desenvolvimento econômico:

A questão é, antes de mais nada, institucional. Ou seja, qual é o quadro institucional e legal que dá mais confiança aos agentes para acumular riqueza? É esta a questão chave. Refiro-me à remoção de entraves à liberdade de ação e contratação, à capacidade de criar mercados e à supressão das ameaças ao amealhamento de riqueza. Diminuir custos de transação também parece-me crucial. É uma visão muito mais restritiva do que o usual e certamente mais atenta ao quadro institucional e legal do que a maioria dos economistas gostaria (BIDERMAN; COZAC; REGO, 1997, p. 333).

Este artigo apresenta as seguintes seções: no próximo item, discutiremos não só o papel das instituições como a causa fundamental do processo de crescimento econômico, mas também a abordagem das Ciências Econômicas e Políticas desse papel, tentando trazer aspectos de complementaridade e possíveis lacunas existentes na literatura. Ainda nessa seção, analisaremos a importância da governança para o crescimento. Na segunda seção, ainda teórica, discutiremos as instituições informais. Nas duas seções seguintes, traremos análises empíricas para o caso do Bric, comparando o papel das instituições formais e informais no processo de crescimento econômico. As considerações finais encerram o trabalho.

2. Instituições formais e crescimento econômico

Em relação à discussão proposta neste artigo, é importante tentarmos sistematizar as interações entre as instituições políticas e econômicas e algumas outras variáveis, como descritas em Acemoglu, Johnson e Robinson (2004), que de alguma forma nos permitem responder às três questões elencadas na introdução deste trabalho e que nos possibilitam buscar o desenvolvimento de uma análise para o caso brasileiro, objetivo do artigo. O esquema a seguir simplifica as interações entre variáveis econômicas e políticas. Iremos explicar o diagrama logo em seguida.

Distribuição de recursos t \Rightarrow	{ <i>De facto</i> poder político t
<i>De jure</i> poder político t	Instituições econômicas t
<i>De facto</i> poder político t	{ Instituições políticas t+1
Instituições econômicas t {	Performance econômica t Distribuição de recursos t+1

Podemos observar que as instituições políticas no tempo t (presente) influenciam o chamado *de jure* poder político também no tempo t, ou seja, o poder que vem com a capacidade de alterar a legislação, mudando normas legais, e é influenciado pelos moldes das instituições políticas. A distribuição de recursos no tempo t influencia o chamado poder *de facto*, que é o poder associado não às normas legais, mas à capacidade de, por ter mais recursos, poder influenciar a tomada de decisões.

Esses dois tipos de poder, por sua vez, influenciarão as instituições econômicas no tempo t e as instituições políticas no tempo $t+1$ (futuro). Para finalizar a lógica do esquema, é preciso considerar que as instituições econômicas no tempo t influenciam a performance econômica no tempo t e a distribuição de recursos no tempo $t+1$. Dessa forma, para sabermos como poderão ser alteradas as variáveis do sistema, é necessário conhecer como podem ser alterados os comportamentos das instituições políticas e da distribuição de recursos no presente.

Em outras palavras, se o poder *de jure* depende do comportamento das instituições políticas e o poder *de facto* depende da distribuição de recursos e esses dois tipos de poder determinarão o comportamento das instituições econômicas, influenciando a performance econômica, fica claro que as variáveis políticas determinarão, em última análise, o desempenho econômico diferenciado entre os países.

Para tentar estabelecer um exemplo, podemos pensar que uma redução nos gastos públicos poderia representar uma série de mudanças nas instituições econômicas capazes de alterar a performance econômica atual e a distribuição de recursos no futuro. Para essa redução nos gastos públicos ocorrer, ou seja, para que ocorra essa modificação nas instituições econômicas, será necessário que ocorram modificações no poder político, isto é, no poder *de jure*, por meio de alterações nas instituições políticas, e/ou alterações no poder *de facto*, por meio de modificações na distribuição de recursos.

Esse é o caso brasileiro no momento, segundo alguns autores, por exemplo Rodrik, Hausmann e Velazco (2004). Para eles, a falta de poupança seria o principal fator limitador do crescimento, de tal forma que, quando o financiamento externo se faz presente, a economia cresce; quando ele cessa, a economia entra em estagnação. Seria necessário, portanto, uma redução dos gastos públicos para diminuir a dependência do financiamento externo.

A questão crucial que se estabelece, no entanto, é como as instituições políticas poderiam ser modificadas para viabilizar as mudanças nas instituições econômicas, e em nosso exemplo permitir uma redução nos gastos públicos?

As análises mais associadas com a teoria econômica parecem ter muitas limitações para responder a esta pergunta. Mesmo os desenvolvimentos mais recentes como os de Acemoglu, Johnson e Robinson (2004) e Rodrik, Hausmann e Velazco (2004), por exemplo, assim como os diversos modelos construídos a partir da teoria do crescimento endógeno, não chegam a explicar os mecanismos capazes de modificar as instituições políticas.

Coube à Ciência Política tratar melhor desta questão. Trabalhos atualizados, porém seminais, como os de Tsebelis (2002), Cox e McCubins (2001) e Tommasi et al (2006) trazem análises até certo ponto semelhantes. Para esses autores, é crucial perceber que o surgimento e a manutenção (*decisevenesse resoluteness*, nos conceitos de Cox e McCubins - 2001) das políticas governamentais direcionadas para o crescimento, assim como de suas características altamente favoráveis, dependem do resultado das transações efetuadas no “jogo” político.

A cooperação política é, muitas vezes, fundamental para levar a políticas governamentais efetivas que favoreçam o crescimento econômico. No sistema político, contudo, como mostram Tommasi et al (2006), é mais provável, inclusive no caso brasileiro, que a cooperação política ocorra se: (i) os resultados positivos ou ganhos pela não cooperação forem baixos; (ii) o número de atores políticos for pequeno; (iii) os atores tiverem ligações intertemporais fortes; (iv) existirem boas técnicas de delegação (uma burocracia eficiente, por exemplo); (v) as ações políticas forem largamente observáveis; (vi) existirem boas técnicas de coação para que os acordos intertemporais sejam honrados (um Judiciário independente, por exemplo); e, finalmente, (vii) as trocas políticas tiverem lugar em arenas nas quais as propriedades de ii a vi tendam a ser satisfeitas. O sistema político brasileiro tem fortes condições, dada sua estrutura de funcionamento, de permitir a existência dessas condições, como mostram Melo et al (2005).

Isso nos permite concluir, todavia, que, mesmo com as condições favoráveis mencionadas, caso não haja cooperação, ou seja, se as forças políticas tiverem uma capacidade limitada de autocoagir acordos cooperativos, regras políticas rígidas (não reagentes ao ambiente econômico) serão escolhidas se o conflito de interesses for grande, comparado à volatilidade do ambiente econômico.

Ou ainda, na visão de Tsebelis (2002), não havendo cooperação, os *veto players* poderão impedir que políticas extremamente importantes para o crescimento sejam implementadas. Contudo, a não cooperação também pode impedir que políticas desastrosas, do ponto de vista do favorecimento do crescimento, como aquelas que prejudicam a segurança dos direitos de propriedade, sejam postas em prática.

Na realidade, quando há uma baixa capacidade de forçar trocas políticas intertemporais, dependendo da extensão do conflito distributivo em relação à natureza da volatilidade econômica, podemos observar acordos políticos altamente voláteis ou políticas altamente inflexíveis. Isso, mais uma vez, pode ser favorável ou não para o crescimento econômico.

Se os acordos políticos voláteis ocorrerem em função de políticas importantes para o crescimento, como reformas estruturais que melhorem o sistema educacional ou o déficit do sistema previdenciário, a falta de cooperação terá sido nefasta para o objetivo de fazer o país crescer.

No entanto, se as políticas altamente inflexíveis forem estabelecidas em torno de pontos considerados vitais de sua manutenção, para incentivar o crescimento, como o controle fiscal e a segurança dos direitos de propriedade, a falta de cooperação entre os agentes políticos e o eventual conflito entre eles terá sido benéfico para o processo de crescimento.

Feita essa discussão acerca das teorias políticas e econômicas que associam o funcionamento das instituições ao processo de crescimento, fica claro que evidências empíricas são muito úteis para mostrar que tipo de instituição política pode favorecer ou não o crescimento de um país (se instituições mais rígidas e difíceis, cujo *status quo* é difícil de mudar, ou se as que são mais adaptáveis aos processos de mudanças e reformas.

2.1. Governança e crescimento

A relação entre governança e instituições tem merecido destaque em vários estudos. Essa relação é particularmente importante porque, se as instituições são as regras que determinam como as pessoas se comportam, elas então devem prover os meios (formas de incentivos para favorecer o cumprimento e sanções para o caso de descumprimento) que conduzem as pessoas a se comportarem de acordo com essas regras.

Se todas as instituições estão tendo performances efetivamente boas, as pessoas estarão se comportando de forma apropriada, no que diz respeito a todas as regras da sociedade. Boa governança e instituições apropriadas seriam, portanto, a mesma coisa.

A governança assegura que uma série de instituições apropriadas está presente, quer na esfera pública, quer na privada.

Em relação aos fatores institucionais ligados à governança, é necessário buscar a própria definição de forma mais ampla, como faz Keefer (2004), para quem governança está associada a dois conjuntos de fatores.

O primeiro conjunto está ligado às reações de resposta perante os cidadãos e à capacidade de provê-los de certos serviços básicos, como segurança aos direitos de propriedade e, mais genericamente, regras da legislação (*rule of law*), ou segurança jurídica.

O segundo está associado às instituições e aos processos do governo que forneçam aos tomadores de decisões governamentais incentivos para

gerar respostas eficientes para as demandas dos cidadãos, às medidas de democracia – voz da sociedade nesse tipo de situação – e à transparência (*accountability*).

Note-se que o primeiro conjunto representa resultados – isto é, corrupção e eficiência burocrática são indicadores diretos da falta de resposta adequada às demandas sociais – e somente indicadores indiretos da falta de incentivos governamentais para que essas respostas adequadas sejam fornecidas. Por outro lado, o segundo conjunto representa conceitos ligados à causalidade e são, portanto, mais importantes.

Outro ponto essencial a ser ressaltado é a existência de duas correntes que apresentam ideias relativas ao processo de aprimoramento da governança: a primeira coloca que, se há falhas no aparato estatal, dando margem ao surgimento de corrupção, por exemplo, reformas na administração pública, tais como intensificações de auditoria e ações do Ministério Público, ou reformas no gerenciamento financeiro do Estado, podem ser implementadas para tentar corrigir os problemas; a segunda considera que, se as falhas estão mais enraizadas nos incentivos dos atores políticos, as reformas terão de ser mais estruturais, não significando, evidentemente, que não possam e não devam ser realizadas.

É muito comum, nas linhas de pesquisa associadas à governança, a utilização sistemática de estudo e de dados fornecidos pelo Banco Mundial para apontar, nos trabalhos, alternativas de políticas para o crescimento, enfatizando o fortalecimento dos instrumentos institucionais que favoreceriam, por meio de uma maior confiança no respeito aos direitos de propriedade e na correta execução das regras da lei (*rule of law*), o investimento internacional.

Uma questão chave para trabalhar da melhor maneira a relação empírica entre governança e crescimento econômico está relacionada à desagregação desse conceito. Nesse sentido, Kaufmann et al (2002; 2003; 2004) apresentam trabalhos que constituem grande avanço na direção de apontar a governança não como um conceito único, mas como um conjunto de variáveis que devem ser consideradas em seu conjunto.

Na realidade, eles mostram 194 medidas de governança, de 17 fontes, e dividiram essas variáveis em seis categorias: (i) voz e transparência (*voice and accountability*); (ii) estabilidade política; (iii) eficiência governamental; (iv) qualidade de regulação (v) regras da lei ou segurança jurídica (*rule of law*); e (vi) corrupção.

É importante notar que muitas vezes os países têm desempenhos diferentes em relação aos itens relacionados anteriormente. Dessa forma, por exemplo, podemos constatar que a maioria dos países da América Latina vêm

melhorando, comparativamente a países com renda *per capita* semelhantes, seus resultados em relação às questões relacionadas à voz, à transparência e à estabilidade política, enquanto têm piorado em relação à eficiência governamental, à qualidade de regulação, a regras da lei e à corrupção.

Muitos estudos que utilizaram o método de corte transversal, ou seja, a escolha de um conjunto de países para ter seus dados unidos no cálculo das regressões estatísticas, encontraram uma relação positiva entre os indicadores da chamada boa governança e crescimento econômico. Notadamente, os trabalhos de Rodrik, Hausmann e Velazco (2004) e de Acemoglu, Johnson e Robinson (2004) encontraram significância nas variáveis relacionadas à segurança dos direitos de propriedade, a regras da lei e à eficiência governamental.

Em suma, as instituições são consideradas facilitadoras do desenvolvimento econômico em duas grandes áreas: na redução dos custos de fazer negócios (custos de transação) e no asseguramento do processo de competição.

O papel das instituições passa pela seguinte análise: se elas conduzem a melhores climas econômicos de investimentos, expandem o comércio exterior, encorajam o desenvolvimento tecnológico, melhoram a governança e o accountability, encorajam a confiança, reforçam os direitos de propriedade, garantem a competição e evitam a exclusão de segmentos da população dos frutos do desenvolvimento, trata-se mais de uma questão relacionada aos incentivos e às formas que forcem o cumprimento das normas institucionais (*enforcement*) do que do ambiente em que operam.

Assim, a questão da importância das instituições para o desenvolvimento depende largamente de como as informais moderam as formais na medida em que afetam os resultados (NORTH, 2005). É importante ressaltar que é impossível discutir aspectos relacionados a normas, atitudes e valores no contexto das instituições sem abordar aspectos culturais, mas concordamos com a análise de Ostrom (1997) e de outros que conceitualmente separam as regras que governam um empreendimento coletivo em particular das normas e atitudes aceitas como emanadas de forças culturais, profundamente determinadas historicamente.

3. Instituições informais

Helmke e Levitsky (2004) consideram as instituições informais como “regras que realmente estão sendo seguidas; regras que não estão escritas e que freqüentemente moldam os incentivos de forma sistemática”. Regras

informais têm despertado interesse há muito tempo, mas não têm sido rigorosamente conceituadas ou teorizadas nos estudos do “*mainstream*” sobre instituições, os quais têm priorizado as regras formais do jogo.

Instituições formais se referem aos aspectos relacionados ao Estado, tais como o Judiciário, o Legislativo, as leis, as burocracias e as formas de cumprimento das determinações de constituições, leis e regulamentações. Essas instituições são conhecidas por meio de canais oficiais, ao passo que as instituições informais normalmente não são escritas, sendo criadas e tendo suas determinações cumpridas por canais não oficiais.

Helmke e Levitsky (2004) argumentam que as instituições informais podem funcionar positiva ou negativamente para aprimorar ou limitar as instituições formais. Na esfera da Ciência Política, eles apresentam o exemplo do Chile, no qual as instituições informais podem limitar o poder presidencial, a despeito da Constituição chilena de 1980 ter criado um dos sistemas presidencialistas mais fortes do mundo.

Na prática, os presidentes chilenos são limitados por complexas redes de instituições informais, levando o Poder Executivo à realização de consultas e divisões de poder. Helmke e Levitsky (2004) observam que é importante não só distinguir as instituições informais das formais, mas também das instituições fracas.

O foco da análise de Helmke e Levitsky está nas interações entre as instituições formais e informais. Neste sentido, existem duas linhas principais na literatura. Na primeira, as instituições informais têm o papel de resolver os problemas existentes nas interações sociais, coordenando e melhorando a eficiência e o desempenho das complexas instituições formais. Na segunda, as instituições informais representam a criação de problemas, por exemplo, via corrupção, clientelismo ou clãs políticos que enfraquecem os mercados, os Estados e os regimes democráticos. Peng (2001) enfatiza o papel da análise institucional em relação às culturas nacionais e especifica o papel positivo das instituições que dão suporte ao mercado, formal e informalmente, incentivando o empreendedorismo na China.

Steier (2009), Morck e Steier (2005) e Morck (2005) destacam o comportamento opressivo e *rent-seeking* dos novos empresários, vinculados a grandes grupos empresariais familiares, particularmente nos mercados emergentes.

A análise de Helmke e Levitsky tenta sistematizar modelos nos quais, sob certas condições, as instituições informais reforçam as instituições formais mais frágeis, ao passo que, em outras condições, aquelas enfraquecem estas. Eles identificam quatro tipos de instituições informais, no sentido de como elas interagem com as instituições formais:

complementares, acomodadas, competidoras e substitutivas. Essa definição é baseada em duas características. A primeira é a efetividade das instituições informais. Existem dois aspectos relacionados com a efetividade: o primeiro é se há leis e códigos de governança que dão suporte ao mercado. O segundo é se essas leis e códigos são cumpridos. Se, por ineficiência do Judiciário ou por corrupção, os direitos formais não são cumpridos, as instituições informais são ditas ineficientes.

As instituições informais podem operar em um contexto de instituições formais eficientes, no qual boas regras existem e são cumpridas. As instituições informais também podem funcionar em um contexto no qual as regras não são claras ou não são cumpridas. Somente quando regras escritas legais são cumpridas – o que pode ocorrer por meio de instituições formais ou informais – pode-se argumentar que essas instituições informais são eficientes.

Nesse contexto, as instituições informais nunca são ineficientes por si só. Ao contrário, elas emergem em resposta aos espaços vazios deixados na esfera formal por uma demanda de uma determinada função a ser exercida e, portanto, por definição, não podem ser propriamente classificadas de ineficientes. Se elas não fossem necessárias, elas não teriam surgido. No entanto, as instituições informais desempenham suas funções de diferentes maneiras e podem operar com objetivos compatíveis ou incompatíveis em relação aos objetivos das instituições formais.

Dessa forma, a segunda característica das instituições informais neste contexto diz respeito ao grau de compatibilidade entre os objetivos dos atores relevantes para as instituições formais e informais. Os objetivos são compatíveis se as finalidades das leis formais e dos agentes que trabalham nas instituições informais (podem ser grupos de empresários, redes familiares, Estado por meio do partido local, elites burocráticas) estão trabalhando no mesmo sentido, por exemplo, o financiamento das empresas ou a segurança dos direitos de propriedade.

Por objetivos incompatíveis, entendemos que as metas dos agentes formais e informais são hostis ou, de forma mais branda, não são mutuamente complementares. Para dar um exemplo, quando os direitos dos detentores das ações de uma empresa são contestados pelo Estado ou quando os direitos dos investidores minoritários são ameaçados de expropriação, os objetivos dos investidores ou detentores de ações são preteridos em relação aos agentes das instituições informais, tais como investidores oligarcas, partidos locais ou estatais, que estão fazendo ameaças de expropriação (Tabela 1).

Tabela 1 – Tipologia das instituições informais

	Instituições formais ineficientes	Instituições formais eficientes
Objetivos compatíveis entre os atores nas instituições formais e informais	Substitutivas	Complementares
Objetivos conflitantes entre os atores nas instituições formais e informais	Competitivas	Acomodadas

Fonte: Helmke e Levitsky (2004).

A análise de Helmke e Levitsky sobre as instituições informais é mostrada na Tabela 1, na qual as *instituições informais complementares* são definidas em um contexto de instituições formais efetivas e de objetivos compatíveis entre instituições formais e informais. As instituições informais preenchem os espaços vazios deixados pelas instituições formais, sendo compatíveis e complementares a estas e assistindo-as para que funcionem efetivamente; elas tratam de problemas não considerados pelas regras formais, ainda que sem as violar. Assim, elas tendem a melhorar o desempenho ou a eficiência das instituições formais. Helmke e Levitsky fornecem exemplos dessas instituições informais complementares na variedade de normas e rotinas que permitem que as burocracias funcionem eficientemente, como no caso dos costumes (*folkways*) no Senado norte-americano.

Elas são mais comumente encontradas nos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), na qual as instituições formais funcionam efetivamente. Essa análise é de certa forma similar à literatura sobre variedades do capitalismo asiático (CARNEY; GEDAJLOVIC; YANG, 2009), que discute as complementaridades institucionais, dependendo da extensão em que os diversos atores são compatíveis uns com os outros. Economias liberais de mercado e economias de mercado coordenadas são caracterizadas como tendo altos níveis de complementaridade com instituições de suporte mutuamente interconectadas. Em contraste, modelos híbridos ou mistos de capitalismo, que podem ser aproximadamente descritos pelos mercados emergentes da Ásia, têm instituições não coesas que trabalham umas contra as outras.

Instituições informais acomodadas surgem em situações em que há instituições formais efetivas, mas com conflito entre os objetivos dos atores

formais e informais. Essas instituições informais agem para reconciliar os interesses dos atores chaves com os arranjos institucionais, desconsiderando as regras formais quando estas não estão alinhadas com os objetivos de todos os atores. Dessa forma, elas violam mais o espírito do que a própria letra das regras formais e fornecem, assim, uma segunda melhor alternativa (*second best*) quando as regras formais não podem ser desafiadas diretamente. Elas não melhoram necessariamente o desempenho, mas podem criar estabilidade e facilitar o funcionamento das instituições formais.

O processo de contratação em muitas universidades norte-americanas pode constituir bom exemplo de instituições acomodadas (*accommodating institutions*). Há a tendência de os departamentos das universidades norte-americanas contratar alunos de outras universidades, a despeito dos comitês formais que são constituídos pelas universidades e que chegam a realizar entrevistas com diversos candidatos, inclusive apresentando relatórios.

Observamos que a letra da lei é cumprida, ou seja, comitês são formados, fazem seu trabalho, analisam candidatos, mas o espírito da lei é violado porque os comitês já fizeram suas escolhas previamente, de maneira informal.

As *instituições informais substitutivas* ocorrem quando as instituições formais são ineficientes, mas os objetivos entre as instituições formais e informais são compatíveis. Elas, portanto, subvertem as regras formais ao criar uma convivência entre os atores das instituições formais e informais, para desconsiderar o que é comumente percebido como sendo instituições formais inadequadas, e fornecem métodos alternativos de funcionamento institucional.

Assim sendo, elas podem melhorar o desempenho e criar interesses que são transferidos para essas instituições informais substitutivas. Novamente, análises paralelas podem ser encontradas na literatura sobre variedades do capitalismo. Carney, Gedajlovic e Yang (2009) argumentam que a organização das firmas em grupos de negócios em muitos países da Ásia acontece em função da ausência de instituições formais que poderiam assegurar as transações comerciais; grupos comerciais negociando repetidamente uns com os outros estabelecem quase mercados para capitais, talentos, tecnologias e outros recursos que são ou caros para serem obtidos por meio de contratos nos mercados ou inacessíveis. Esses grupos estão agindo como substitutos das instituições de mercado, e suas ações preenchem espaços vazios.

As associações informais de bairros, constituídas para prevenir crimes ou coletar lixo das ruas, podem ser apresentadas como bons

exemplos de instituições substitutivas, na medida em que desempenham atividades que caberiam, em princípio, ao governo. Como a maioria dessas associações voluntárias não representa uma ameaça para as instituições formais, elas acabam sendo encorajadas pelas autoridades estatais.

No entanto, existe a possibilidade de alguns grupos de voluntários, tais como o Minutemen nos Estados Unidos, que assumiram a tarefa de vigiar as fronteiras norte-americanas com o México, terminarem representando um potencial problema, em função das ações muitas vezes violentas e sem o amparo legal, ou seja, das instituições formais.

Instituições informais competitivas existem nas situações em que há instituições formais ineficientes e interesses conflitantes entre os atores formais e informais. Nesse caso, as instituições informais, na realidade, desafiam as estruturas das instituições formais; aqueles que agem por meio das instituições informais têm objetivos diferentes dos atores internos das instituições formais.

As Leis Jim Crow (Jim Crowns Law) competiam com as leis formais contra a discriminação racial em muitas áreas dos Estados Unidos, ao ponto de ser necessário as autoridades federais norte-americanas terem de utilizar suas prerrogativas de poder para mitigar tais práticas. Lembrando que as Leis Jim Crow foram leis estaduais e locais, postas em vigência de 1876 a 1965. Elas estabeleciam, por meio do *poder de jure*, a segregação racial em áreas públicas dos estados do sul dos Estados Unidos, estados que formavam a antiga Confederação, com a alegação de que haveria “separação com igualdade” para os afro-americanos. Na prática, no entanto, a separação levou a tratamentos, ajuda financeira e acomodações usualmente inferiores às oferecidas aos brancos norte-americanos, sistematizando grande número de desvantagens econômicas, educacionais e sociais para os negros.

Esses tipos de instituições informais podem incluir redes de corrupção como as máfias, os clientelismos ou as várias formas de redes de clãs e de inspeções arbitrárias que podem extorquir rendimentos, que trabalham em sistemas de poder e de incentivos diferentes dos operados pelos atores dentro do sistema de funcionamento institucional formal.

Agindo desta forma, eles podem enfraquecer as instituições formais e tender a reduzir as medidas de melhoria no desempenho, como a entrada de novas firmas ou investimentos externos diretos. Carney, Shapiro e Tang (2009) e Steier (2009) também apresentam cenários de capitalismo oligárquico nos quais grupos empresariais podem se tornar tão grandes e poderosos em suas economias nacionais, que inibem a habilidade de novas firmas se formar, assim como inibem as firmas independentes de crescer. Isso pode constituir exemplo de que as instituições informais dos grupos empresariais estão substituindo as

instituições formais ineficientes (mercados de capitais que são insuficientemente desenvolvidos para dar acesso ao financiamento das empresas), embora os objetivos dos grandes e poderosos grupos empresariais sejam incompatíveis com os objetivos das instituições formais de fornecer acesso para todas as firmas: as pequenas e grandes, as novas ou as já existentes.

Steier (2009) contrasta as características de um sistema dominado pelas oligarquias, com pouco empresariado, preservação de riqueza e *rent-seeking* à perpetuação de instituições fracas, com um sistema dominado pelo empresariado no qual não só grupos empresariais agem para a criação de riqueza e mas também vácuos institucionais são preenchidos por esses grupos, desenvolvendo o ambiente institucional está.

Como diz Steir “whether familial capitalism contributes to or inhibits the prosperity of an economy depends largely on the institutional context [...] we need to develop better theories of how organizations, institutions and economies co-evolve” (STEIER, 2009, p. 531).

4. Instituições formais para governança corporativa e investimentos externos

4.1. Instituições formais para governança corporativa no Bric

Em termos da efetividade das instituições formais relacionadas à governança corporativa, existe uma distinção entre Índia, China e Rússia, de acordo com a efetividade é baixa em razão do fraco nível de segurança jurídica (*rule of law*), da fraca capacidade de forçar o cumprimento das leis (*enforcement*), e do elevado nível de corrupção; no Brasil, onde de uma maneira geral a efetividade é alta – mesmo com a ineficiência de seu Judiciário, apesar de uma forte segurança jurídica –, há níveis médios de corrupção e baixo risco de expropriação.

Há várias maneiras de observar a estrutura de governança ineficiente na China, em termos de instituições que dão suporte ao mercado: uma delas refere-se ao fato de a propriedade privada ter sido legalizada recentemente. Em 1977 as empresas privadas eram ilegais e em número desprezível; em 2005, havia 29,3 milhões de empresas privadas, empregando cerca de 200 milhões de pessoas e respondendo por cerca de 50% do Produto Interno Bruto (PIB) (CHINA DAILY apud TSAI, 2006).

Isso ocorreu apesar de os direitos de propriedade não terem sido formalmente reconhecidos até 2004 e de a independência legal do Judiciário ser pobre. Há falta de infraestrutura legal e de direitos de propriedade intelectual,

e fraca capacidade de forçar o cumprimento dos contratos. Existe um número considerável de empresas listadas como privadas das quais o Estado é proprietário, nas quais este ou seus agentes têm funções que deveriam caber aos acionistas privados em uma economia de mercado (TIAN; LAU, 2001). Também existem estudos mostrando a falta de capacidade do Estado como acionista, ou seja, proprietário de empresas (BROADMAN, 1999; CHEN, 1997).

A estrutura formal das instituições da governança corporativa na Índia tem melhorado desde a liberalização de 1991. O mercado de capitais foi liberalizado, e um código para os controladores foi adotado em 1994, pavimentando o caminho para um mercado rudimentar do controle corporativo. Foram iniciadas ações para melhorar as normas e as práticas de divulgação da governança corporativa. Houve um aumento na entrada de capital estrangeiro (SACHS, 2003).

Uma característica importante da Índia é a predominância de grupos empresariais participando de várias administrações e controles acionários de empresas por meio de membros familiares.

A Índia tem, todavia, regiões muito diferentes: mesmo sendo as estruturas nacionais, do ponto de vista legal e das políticas implementadas, iguais em todos os estados, existem grandes diferenças entre as ações legais elaboradas estadualmente. Assim, estados com altos desempenhos, como os de Gujarat ou Maharashtra, têm tido taxas de crescimento econômico anuais de 8% ao ano, enquanto estados de desempenho inferior, como os de Bihar ou Orissa, têm tido taxas de crescimento econômico anuais de 4% ao ano. Nestes estados, a segurança dos direitos de propriedade e o cumprimento das leis e dos contratos são precários e os códigos da legislação formal, ineficientes.

A Rússia é classificada como *high compliance country* (país de alta complacência) em termos de complacência com os padrões internacionais de governança corporativa, indicando um arcabouço legal comparável aos princípios da OCDE.

No Brasil, as estruturas de governança corporativa têm melhorado sensivelmente desde 2000 (LUBRANO, 2007). Houve uma iniciativa de reforma legal, baseada em um estudo do Banco Mundial, em 2000. Houve o estabelecimento de campeões dos setores público e privado para boa governança corporativa e liderança entre companhias e investidores. O arcabouço legal, incluindo as estruturas de cumprimento das obrigações (*enforcement*), está funcionando e também existe infraestrutura privada em termos de educação e monitoramento; ofertas recentes de firmas reestruturadas não teriam sido possíveis sem essas reformas (LUBRANO, 2007).

Em resumo, podemos ver na Tabela 2, baseada em La Porta et al (1998) e em Estrin e Prevezer (2010), que na Índia os acionistas

formais e os direitos dos credores são relativamente bem-formulados em um arcabouço legal bem-estabelecido. Nos estados indianos de baixo desempenho, a segurança dos direitos de propriedade e o cumprimento da segurança jurídica (*enforcement of the rule of law*) são precários, e os códigos de legalidade formal são ineficazes. Isso contrasta com o que ocorre na Rússia e no Brasil, onde os direitos de propriedade formal e os códigos de governança corporativa têm melhorado de forma expressiva desde a década de 1990, na Rússia, e de 2000, no Brasil (Tabela 3).

É preciso observar, no entanto, que índices de governança mais gerais, produzidos pelo Banco Mundial, pelo projeto Governance Matters, disponíveis para o período de 1996 a 2009, apresentados nas Tabelas de 4 a 9, mostram que os países do Bric não têm boas condições em termos de governança, quando comparados não só com os países desenvolvidos, mas também com países em desenvolvimento mais bem classificados, como o Chile.

Tabela 2 – Índices dos direitos dos acionistas e dos credores

	Índices dos direitos dos acionistas	Índices dos direitos dos credores
Brasil	5	1
Rússia	Alto*	Alto*
Índia	5	4
China	Baixo*	Baixo*
Estados Unidos	5	1
Média da Série	3	2,3

Fonte: La Porta et al (1998); *Estrin e Prevezer (2010).

Tabela 3 – Medidas de *enforcement* das instituições de governança corporativa

	Judiciário	Segurança jurídica (<i>Rule of Law</i>)	Controle da corrupção	Risco de expropriação
Brasil	5,75	6,32	6,32	7,62
Rússia	Fraco*	Fraco*	Pobre*	Alto*
Índia	8	4,17	4,58	7,75
China	Fraco*	Fraco*	Pobre*	Baixo*
Estados Unidos	10	10	8,63	9,98
Média da Série	7,67	6,85	6,9	8,05

Fonte: La Porta (1998); *Estrin e Prevezer (2010).

Tabela 4 – *Segurança jurídica (rule of law)*

Ano	Brasil	Rússia	Índia	China
1996	-0,18	-0,64	0,350	-0,2
1998	-0,30	-0,86	0,232	-0,37
2000	-0,27	-1,12	0,236	-0,44
2002	-0,34	-0,87	0,044	-0,34
2003	-0,32	-0,93	0,088	-0,43
2004	-0,33	-0,82	0,106	-0,35
2005	-0,45	-0,84	0,193	-0,42
2006	-0,41	-0,93	0,192	-0,52
2007	-0,42	-0,93	0,141	-0,45
2008	-0,34	-0,92	0,117	-0,33
2009	-0,18	-0,77	0,049	-0,35

Fonte: Governance Matters (vários números).

Tabela 5 – *Qualidade da regulação (regulatory quality)*

Ano	Brasil	Rússia	Índia	China
1996	0,360	-0,40	0,063	0,195
1998	0,296	-0,51	-0,39	-0,26
2000	0,354	-0,78	-0,11	-0,28
2002	0,230	-0,38	-0,33	-0,49
2003	0,345	-0,32	-0,31	-0,35
2004	0,097	-0,19	-0,33	-0,24
2005	0,065	-0,26	-0,21	-0,20
2006	-0,02	-0,49	-0,20	-0,28
2007	-0,04	-0,36	-0,21	-0,18
2008	0,069	-0,48	-0,29	-0,15
2009	0,177	-0,46	-0,28	-0,20

Fonte: Governance Matters (vários números).

Tabela 6 – Controle da corrupção

Ano	Brasil	Rússia	Índia	China
1996	-0,25	-1,03	-0,32	-0,20
1998	0,054	-0,88	-0,34	-0,26
2000	0,107	-1,06	-0,41	-0,23
2002	-0,130	-0,93	-0,45	-0,47
2003	0,210	-0,75	-0,37	-0,38
2004	0,106	-0,76	-0,34	-0,62
2005	-0,180	-0,75	-0,41	-0,74
2006	-0,150	-0,78	-0,22	-0,52
2007	-0,15	-0,91	-0,37	-0,6
2008	-0,05	-1,02	-0,36	-0,46
2009	-0,07	-1,12	-0,33	-0,53

Fonte: Governance Matters (vários números).

Tabela 7 – Efetividade governamental (*government effectiveness*)

Ano	Brasil	Rússia	Índia	China
1996	-0,24	-0,69	-0,14	0,044
1998	-0,10	-0,47	-0,16	-0,33
2000	0,078	-0,68	-0,16	-0,13
2002	-0,04	-0,29	-0,11	-0,05
2003	0,21	-0,22	-0,04	-0,1
2004	0,143	-0,25	-0,02	0,17
2005	0,006	-0,36	-0,07	0,16
2006	-0,05	-0,43	0,023	0,17
2007	-0,07	-0,32	0,149	0,18
2008	0,057	-0,26	-0,01	0,17
2009	0,076	-0,28	-0,01	0,17

Fonte: Governance Matters (vários números).

Tabela 8 – Estabilidade política

Ano	Brasil	Rússia	Índia	China
1996	-0,48	-0,95	-1,05	-0,35
1998	-0,38	-0,75	-0,8	-0,16
2000	0,213	-0,7	-0,62	-0,22
2002	-0,16	-0,5	-0,87	-0,18
2003	0,068	-0,83	-1,14	-0,38
2004	-0,12	-1,01	-0,8	-0,21
2005	-0,08	-0,89	-0,65	-0,36
2006	-0,11	-0,73	-0,85	-0,46
2007	-0,20	-0,67	-0,94	-0,39
2008	-0,11	-0,61	-0,9	-0,39
2009	0,288	-0,72	-1,19	-0,44

Fonte: Governance Matters (vários números).

Tabela 9 – Voz e responsabilização (*voice and accountability*)

Ano	Brasil	Rússia	Índia	China
1996	0,183	-0,43	0,124	-1,66
1998	0,193	-0,58	0,322	-1,38
2000	0,168	-0,46	0,26	-1,29
2002	0,328	-0,38	0,379	-1,58
2003	0,481	-0,57	0,335	-1,53
2004	0,354	-0,58	0,418	-1,46
2005	0,435	-0,65	0,425	-1,52
2006	0,469	-0,93	0,445	-1,68
2007	0,480	-0,98	0,413	-1,72
2008	0,480	-0,91	0,443	-1,68
2009	0,508	-0,95	0,467	-1,65

Fonte: Governance Matters (vários números).

4.2. Instituições formais para investimentos externos no Bric

O acesso ao mercado de ações é relativamente baixo em todos os países que compõem o Bric, com uma dependência muito maior dos fundos e dos investimentos internos do que dos investimentos externos. O mercado de ações como financiador de empresas é particularmente reduzido no Brasil, com cerca de 3% a 4% das firmas, quando comparado aos de 12% a 16% das firmas na Índia e na China. O acesso

aos financiamentos de longo prazo no Brasil, por meio dos mercados de capitais internacionais, é restrito às grandes empresas. Isso se deve não só à natureza do subdesenvolvimento do mercado de capitais, mas também às debilidades das estruturas de governança.

No Brasil, em particular, as condições de financiamento são mais severas para as Pequenas e Médias Empresas (PMEs), com baixos volumes de crédito, altas taxas de juros e inadimplência; são também mais favoráveis para empresas já estabelecidas em indústrias antigas do que para empresas recém-criadas (CAMPOS; IOOTTY, 2007).

Mais da metade das empresas brasileiras que precisam de recursos não busca empréstimos, de acordo com relatório do Banco Mundial (2003), em função da complexidade dos requisitos, quando comparados com 32% na China e 16% na Índia. O problema é particularmente grave para microempresas, pois a quantidade existente no Brasil é três vezes maior que a existente na China e na Índia.

Na China, as empresas de propriedade do Estado têm mais preferência na obtenção de financiamento por parte dos bancos estatais em relação às empresas privadas. Na Índia, a posição é mais favorável às empresas de menor porte, com cerca de metade dos pequenos negociantes tendo linhas de crédito bancárias ativas ou outras formas de financiamento, com uma baixa dependência de retenção dos rendimentos para financiar suas atividades, em comparação com a China ou com o Brasil.

A posição da Rússia em relação ao acesso formal de financiamento é fraca. As empresas russas, no início da década de 2000, obtiveram apenas de 3% a 5% de seus capitais nos bancos, ao passo que empresas de países mais avançados, do ponto de vista da economia de mercado, obtiveram de 15% a 30% de seus capitais em bancos. A razão é que os bancos controlam poucos depósitos bancários, com o Banco Alpha, por exemplo, tendo apenas de 2% a 3% dos depósitos russos em rublos. Contudo, o Sberbank controlava 72% dos depósitos do país em rublos em 2002 e favorecia as grandes empresas e as de propriedade do Estado (PUFFER; MCCARTHY, 2003).

5. Instituições informais e crescimento: o caso do Bric

5.1. Brasil

Estrin e Prevezer (2010), considerando os indicadores de governança corporativa descritos na Tabela 3, concluem que as instituições

formais são eficientes no Brasil, com bom índice relativo aos direitos dos detentores de ações; o mesmo ocorre relativamente à segurança jurídica e ao risco de expropriação.

No entanto, os autores também acham que o arcabouço jurídico brasileiro é muito rigoroso, especialmente no que diz respeito às leis trabalhistas e aos encargos tributários, levando muitos empresários para o mercado informal.

Outro ponto destacado é a ineficiência do Judiciário no Brasil, uma vez que a possibilidade de recursos serem impetrados em cortes superiores, mesmo em casos extremamente simples, termina criando enormes dificuldades para os que decidem se submeter às instituições formais. Os empresários que optam pelas instituições informais, estão, portanto, querendo arrumar uma forma de se desviar das enormes dificuldades geradas pelas instituições formais.

É crucial, todavia, observar que eles não têm o objetivo de mudar as instituições formais, nem mesmo as enfraquecer, mas tão somente de desviar-se delas. Por definição, se as instituições formais forem eficientes e se seus objetivos não forem coincidentes com os das instituições informais, ou seja, se os objetivos forem incompatíveis, estas serão consideradas instituições acomodadas (*accommodating institutions*). Os autores consideram que este é o caso brasileiro.

No entanto, será que podemos realmente considerar as instituições formais no Brasil eficientes, como acham Estrin e Prevezer (2010)? No nosso modo de entender, não. Basta ver que o Banco Mundial colocou o Brasil em 150^o, entre 183 países, em termos de facilidades de pagar impostos. Contratar e demitir trabalhadores é complicado e, em função disto, 57% dos empresários entrevistados no Brasil pelo World Bank Doing Business data and Investment Climate Assessments consideram as regulamentações trabalhistas como um obstáculo ao crescimento de suas empresas, contra 19% na Índia e 17% na China. O Banco Mundial classifica o Brasil em 37^o lugar, entre 43 países, em termos de facilidades de abrir e fechar uma empresa.

Dyck e Zingales (2004) estimaram o valor dos benefícios privados extraídos pelos acionistas majoritários em uma série de países. Suas estimações variam de quase 0% para a maioria dos países da OCDE (mas não todos) até 65% das ações das empresas no Brasil.

Considerando as instituições formais ineficientes no Brasil, teríamos as instituições informais sendo competitivas, seguindo a lógica de Helmke e Levitsky (2004), uma vez que estas terminam tendo objetivos conflitantes com os das instituições informais ineficientes, levando a

situação brasileira para o pior cenário, semelhante ao caso da Rússia e de alguns estados da Índia.

5.2. Rússia

As instituições formais na Rússia são ineficientes em função da falta de cumprimento das leis e das normas vigentes (*enforcement*), existindo grandes diferenças entre o que está estabelecido nos dados oficiais e o que é descrito nos relatórios das empresas (MADDY; ICKES, 1998). Os grupos financeiros industriais, na prática, são *rent-seeking* e sufocam o empreendedorismo, terminando por ter objetivos conflitantes com as regras formais e com o arcabouço legal e institucional.

Heugens, van Oosterhout e van Essen (2009) argumentam que para a concentração de propriedade ser benéfica para o desempenho das empresas, deveria haver um certo grau de desenvolvimento institucional, medido pela segurança jurídica (*rule of law*) na ausência de forte proteção legal para os acionistas minoritários. No caso da Rússia, a segurança jurídica (*rule of law*) e a proteção legal para os acionistas minoritários são minadas pela falta de condições para forçar o cumprimento da legislação (*enforcement*) e pela corrupção arbitrária. Os autores mencionam que mesmo causas com claros direitos legais correm sérios riscos de perder seus ativos, em virtude da corrupção do sistema judicial e administrativo.

As falhas de segurança jurídica na década de 1990, basicamente em razão da falta de condições para forçar o cumprimento da legislação (*enforcement*), deram enorme liberdade para os dirigentes das empresas conduzirem seus negócios. Isso permitiu que esses dirigentes enriquecessem – de forma legítima, mas também de ilegítima – por meios desonestos, manipuladores e até mesmo criminosos (PUFFER; MCCARTHY, 2003).

A privatização não foi realizada por meio de instituições capazes de criar uma mentalidade ou uma cultura de *accountability* (EARLE; ESTRIN; LESHCHENKO, 1996). Na realidade, houve uma aliança – reciprocamente lucrativa – entre burocratas e empresários que culminou com a criação de grupos financeiros industriais poderosos, incluindo Menatep, Onexim, Inkombank e Alfa (ESTRIN et al, 2009). Houve, no processo de privatização, dirigentes de empresas que conseguiram comprar ações de trabalhadores e do público em geral, a preços muito abaixo do valor real, por meio de métodos de manipulação (ESTRIN; WRIGHT, 1999).

Os abusos contra os direitos dos acionistas minoritários ocorreram com meios, até certo ponto, primitivos: não permitiram que acionistas participassem de reuniões, seus nomes foram retirados dos registros e os eles foram forçados a ter de brigar na justiça, reduzindo a participação desses acionistas e aumentando a participação dos acionistas majoritários, sem que houvesse respeito aos critérios de divulgação, aumentando as transferências a preços injustos, as transações ilegais e as falências fictícias (PUFFER; MCCARTHY, 2003).

Apesar dos sinais das tentativas de Putin de restaurar melhores níveis de *accountability* e de proteção aos acionistas minoritários, indicando, a partir do início da década de 2000, a impressão de que o governo se envolveria na tentativa de solucionar os abusos de governança corporativa, ocorreram novos abusos de poder e de falta de independência do Judiciário em relação ao Estado, mesmo com a aprovação do novo código de conduta corporativa em 2002. A impressão final é de crescimento da corrupção na governança corporativa.

O Estado, na Rússia, não tem objetivos mutuamente complementares com a maioria das empresas controladas por acionistas altamente concentrados – as ações que forçam o cumprimento das leis são vistas como arbitrárias e hostis à condução independente das empresas; há uma relação antagônica entre o governo e as oligarquias, e a corrupção toma a forma de inspeções arbitrárias, ativos expropriados e ausência de independência do Judiciário.

Os grandes acionistas majoritários também não têm objetivos complementares com os minoritários. Os abusos de governança corporativa, portanto, vêm dos concentradores acionistas majoritários, em relação aos acionistas minoritários, por meio de apropriações de ativos, desvios de capitais e ganhos privados obtidos pela proteção legal adquirida em função da falta de capacidade ou de disposição de fiscalizar a governança corporativa. Aliás, o envolvimento do governo nos negócios tem sido outra fonte de abusos por meio do uso da segurança jurídica (*rule of law*) em favor dos grupos de acionistas oligárquicos.

5.3. Índia

Na Índia, apesar de os direitos dos acionistas e dos credores serem formalmente bem estabelecidos, existem questões a respeito de como esses direitos são realmente respeitados (*enforcement*). Trata-se, em parte, de uma questão regional, na qual alguns estados têm direitos legais efetivos,

e outros (como Bihar) não conseguirem estabelecer apropriadamente a segurança jurídica (*rule of law*). De maneira geral, como a Tabela 3 mostra, em termos de efetividade, a Índia tem um fraco desempenho relativo aos indicadores de segurança jurídica e de corrupção, quando comparados aos dos outros países da série, apesar de a eficiência do Judiciário ser boa e o risco de expropriação ser baixo.

Lee e Oh (2007) distinguem entre a penetração e a arbitrariedade da corrupção, argumentando que a corrupção penetrante sem arbitrariedade não prejudica o nem crescimento econômico nem os investimentos, na medida em que é previsível e pode ser avaliada pelas empresas, quando consideram seus custos. A corrupção arbitrária, contudo, mesmo com baixos graus de penetração, é desconcertante para os investidores, especialmente para os investidores estrangeiros, uma vez que a incerteza e a imprevisibilidade fazem os negócios ficarem mais perigosos. Eles acham que a China e a Índia têm corrupção penetrante, mas que a Índia, com corrupção arbitrária de forma adicional, tende a enfraquecer as instituições formais e a representar grande ônus para o papel das instituições informais na governança das empresas.

Na Índia, as instituições informais que podem dar suporte às instituições formais ou enfraquecê-las estão associadas aos grupos empresariais corporativos. Como argumentam Carney e Gedajlovic (2002), Ahlstrom et al (2004) e Morck (2005), os grupos empresariais e familiares têm participado do controle da propriedade e da administração das firmas nos países asiáticos, inclusive na Índia. O debate é sobre o papel desses grupos: se eles preenchem os espaços institucionais vazios, dando acesso aos recursos por redes informais privadas, ou se as empresas familiares discriminam os acionistas externos, com complicados problemas de conflito entre as famílias, piorando o desempenho das empresas do ponto de vista dos acionistas.

Peng e Jiang (2006) mostram que o balaço líquido dos benefícios e dos custos da participação das famílias na propriedade e no controle das grandes empresas depende das instituições legais e reguladoras existentes para proteção dos investidores: a grande concentração de propriedade por parte das famílias é benéfica quando as instituições formais e legais são fracas.

Heugens, van Oosterhout e van Essen (2009) concordam com a ideia. Quando existe uma proteção legal imperfeita para os acionistas minoritários, a concentração de propriedade é uma estratégia de governança corporativa eficiente. Eles mostram, no entanto, que determinado nível mínimo de desenvolvimento institucional é necessário para que a concentração de propriedade seja eficiente. Quando os proprietários

podem extrair benefícios privados das corporações que controlam, essa concentração não é benéfica para o desempenho da empresa.

O mercado de capitais na Índia não é capaz de permitir que as empresas utilizem seus potenciais e obtenham recursos para suas expansões, favorecendo o crescimento, de acordo com Khanna e Yafeh (2005). Na maioria dos países emergentes, o mercado de ações é responsável apenas por uma pequena parte dos recursos levantados pelas empresas para suprir suas necessidades, e o acesso ao endividamento é controlado pelos bancos que agem de acordo com as prioridades governamentais para o setor industrial. Normalmente, o acesso ao capital estrangeiro é também relativamente limitado, em virtude das fracas normas de governança (LI; RAMASWAMY; PECHEROT PETITT, 2006).

Os grandes grupos empresariais superam os obstáculos financeiros criando um mercado interno de capitais, permitindo que as diferentes empresas nesse mercado participem da competição por fundos.

Esse resumo nos permite concluir que as instituições informais de governança corporativa na Índia são substitutivas. Elas substituem o altamente ineficiente arcabouço formal e legal, bem como o mercado de capitais, mas têm objetivos não conflitantes com os dessas instituições formais. Isso ocorre principalmente nos estados onde a segurança jurídica (*rule of Law*), o crime e a corrupção não são arbitrários, de maneira a criar objetivos conflitantes entre os grupos empresariais e o arcabouço formal e legal.

5.4. China

Em função das instituições formais ineficientes, particularmente no que diz respeito aos direitos de propriedade, como pode ser observado na Tabela 3, Ahlstrom, Bruton e Yeh (2008) acham que foi construído um ambiente favorável para os proprietários das empresas, juntamente com os servidores oficiais do governo e das autoridades locais, criarem objetivos de suporte, por meio das instituições informais, sob várias formas.

Na realidade, as instituições informais que compensam a falta de clareza em relação à propriedade corporativa e os direitos dos investidores são aquelas que constroem legitimidade para as empresas privadas em face das incertezas em relação aos direitos legais. Como os autores dizem: *“There’s nothing to keep the [Chinese] Government from taking those private assets back [...]. One year things are open and everyone can prosper; the next year the Government decides to collect everything for the state”* (AHLSTROM; BRUTON; YEH, 2008).

Os receios dos empresários chineses relativos às possibilidades de expropriação por parte do Estado têm algumas explicações: muitos negócios privados na China foram fundados antes que fosse legalizada a propriedade privada ou, quando legal, as regulamentações burocráticas não foram devidamente observadas, combinando ativos privados e do Estado.

Dessa forma, com medo que o Estado desafie seus direitos de existência e se aproprie de seus ativos, Ahlstrom, Bruton e Yeh (2008) enfatizam que os empresários chineses terminam utilizando vários tipos de instituições informais para estabelecer legitimidade e se proteger das incertezas e das ineficiências das instituições formais. Essas instituições informais incluem: cultivar relacionamentos com os oficiais do governo, assumir empresas estatais debilitadas, prestar serviços à comunidade local e esconder a natureza privada da propriedade.

Como observam Heugens, van Oosterhout e van Essen (2009), a China combina uma situação de fraca proteção aos proprietários das empresas e baixa segurança jurídica (*rule of law*), na qual a concentração de propriedade termina substituindo – e sendo uma eficiente estratégia – a de governança corporativa. As interações informais entre os empresários e os estados locais na China solidificaram-se e legitimaram as reformas institucionais formais em favor dos direitos da propriedade privada.

Tanto os estados locais quanto os proprietários privados se beneficiaram mutuamente dos arranjos que transgrediram as regras das instituições formais, ignorando ou não cumprindo essas regras, criando instituições substitutivas de propriedade privada empresarial.

Por exemplo, isso foi feito no ato de esconder uma propriedade privada – usando um chapéu vermelho (*dai hongmaozi*) – em uma firma registrada como empresa coletiva; no entanto, na prática, tratava-se de uma empresa privada com gerenciamento privado. Essas empresas de “chapéu vermelho” foram particularmente importantes na primeira década das reformas, quando 90% das empresas coletivas eram, em muitas localidades, na realidade, empresas privadas disfarçadas.

Outras estratégias que as empresas usaram para legitimar as propriedades privadas incluíam escolher localidades onde era reconhecida sua maior aceitação; assumir empresas estatais em dificuldades, especialmente nas regiões mais pobres do país, para ganhar a aprovação tanto do governo local quanto do governo central; construir relacionamentos de reciprocidade mais próximos com os clãs locais, oferecendo presentes e recepções (PENG; LUO, 2000); fazer alianças com empresas estrangeiras bem-vindas e cuja legitimidade já era aceita; estabelecer relacionamentos

com os oficiais locais, com os quadros partidários, com os comitês municipais e com o Judiciário (AHLSTROM; BRUTON; YEH, 2008).

Em termos de relacionamentos entre as empresas e os investidores, os mercados de capitais chineses são subdesenvolvidos, e os bancos continuam a ser estatais e dominados por prioridades determinadas pelos fundos de financiamento locais. As empresas familiares chinesas dependem fortemente de fontes informais de financiamento, como as redes sociais familiares, principalmente as empresas menores, sem acesso ao financiamento bancário.

Os empresários têm recorrido às instituições de crédito não oficiais e ilegais, não qualificadas para receber crédito dos bancos estatais, que favorecem as empresas consideradas estrategicamente importantes em detrimento das pequenas e médias empresas.

O crédito privado e as instituições de crédito subterrâneas floresceram, firmando conexões pessoais e de reputação com as pequenas e médias empresas que fazem empréstimos a essas instituições ilegais, a taxas de juros muito elevadas (TIAN, 2007). Mais uma vez, essas instituições informais são aceitas oficialmente e não são vistas como tendo objetivos conflitantes com os das instituições formais legais.

Tabela 10 - Instituições informais para os países do Bric

	Instituições formais ineficientes	Instituições formais eficientes
Objetivos compatíveis entre os atores nas instituições formais e informais	Substitutivas China Índia (Estados “fortes”)	Complementares
Objetivos conflitantes entre os atores nas instituições formais e informais	Competitivas Rússia Índia (Estados “fracos”) Brasil (?)	Acomodadas Brasil (?)

Fonte: tabela elaborada pelos autores.

6. Considerações finais

Os países componentes do Bric, bem como a maioria das economias emergentes, são caracterizados por estruturas de governança corporativa

com concentração elevada dos proprietários e dos investidores internos (GERLACH, 1992; HEUGENS, VAN OOSTERHOUT, VAN ESSEN, 2009). Na realidade, nos mercados emergentes há com frequência um acionista majoritário, seja ele um indivíduo, uma família, investidores institucionais ou um banco.

As semelhanças entre China e Rússia residem no papel do Estado, que é considerado – em ambos os casos – como um tipo de instituição informal, uma vez que suas regras não são claras, estáveis, codificadas nem transparentes. No entanto, a diferença entre os países consiste na questão da complementaridade não conflitante dos objetivos que o Estado e os proprietários das empresas têm.

Na China, tanto os proprietários das empresas quanto os governos locais estão interessados em promover o crescimento econômico, e ambos farão o possível para ganhar legitimidade para exercer seus papéis. Isso significa, em parte, uma forma de *de facto* fazer cumprir os direitos dos proprietários das empresas e os vários tipos de regulamentação.

Na China e na Índia, as estruturas das instituições informais de governança corporativa são fortemente substitutivas, no sentido de compensarem a ineficiência das instituições formais de governança corporativa, mas os objetivos não são conflitantes com os dois tipos de instituições. A Rússia, no entanto, tem instituições informais competitivas de governança corporativa, dado que a eficiência das instituições formais é minada pela corrupção e pela falta de cumprimento das leis e das normas vigentes, assim como os objetivos dos agentes das instituições informais são conflitantes com os das instituições formais.

O Brasil teria instituições acomodadas de governança corporativa caso fossem consideradas as instituições formais eficientes, porém com objetivos diferentes em relação às instituições informais, que seriam usadas pelos agentes para se desviar das regras formais altamente restritivas.

No entanto, considerando as instituições formais ineficientes no Brasil, teríamos as instituições informais sendo competitivas, seguindo a lógica de Helmke e Levitsky (2004), uma vez que estas terminariam tendo objetivos conflitantes com os das instituições informais ineficazes, levando a situação brasileira para o pior cenário, semelhante ao caso da Rússia e de alguns estados da Índia.

Nossa análise permite a conclusão de que – mais uma vez – a China apresenta melhores condições de crescimento em relação aos demais países, ao considerarmos o papel das instituições informais e que esse aspecto certamente tem sido somado aos outros fatores relevantes, como o alto nível de investimentos, a adoção de desenvolvimento de novas

tecnologias e de mão de obra altamente competitiva – gradualmente se aprimorando tecnicamente – e o intenso comércio exterior, entre outros.

Os estados Indianos de melhor desempenho aproximam-se do caso chinês; os piores, ao nosso modo de entender, do caso de Brasil e da Rússia, que precisam fazer grandes esforços para avançar em termos de instituições formais e informais.

7. Referências bibliográficas

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, Massachusetts, Cambridge: National Bureau of Economics Research, n. 10.481, 2004.

AHLSTROM, D. et al. Facing constraints to growth? Overseas Chinese entrepreneurs and traditional business practices in East Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 21, n. 3, pp. 263-285, 2004.

AHLSTROM, D.; BRUTON, G. D.; YEH, K. S. Private firms in China: Building legitimacy in an emerging economy. *Journal of World Business*, v. 43, n. 4, pp. 385-399, 2008.

BIDERMAN, C.; COZAC, F.; REGO, M. *Conversas com Economistas Brasileiros*. São Paulo: Editora 34, 1997.

BROADMAN, H. Corporate Governance in Russia: Comments on Ownership and Control of Russian Industry. OECD, USAIS and World Bank, 1999.

CAMPOS, N. F.; IOOTTY, M. Institutional barriers to firm entry and exit: case study evidence from the Brazilian textiles and electronics industries. *Economic Systems*, v. 31, n. 4, pp. 346-363, 2007.

CARNEY, M.; GEDAJLOVIC, E. The co-evolution of institutional environments and organizational strategies: the rise of family business groups in the ASEAN region. *Organization Studies*, v. 23, n. 1, pp. 1-31, 2002.

CARNEY, M.; SHAPIRO, D.; TANG, Y. Business Group Performance in China: Ownership and Temporal Considerations. *Management and Organization Review*, v. 5, n. 2, pp. 167-193, 2009.

CARNEY, M.; GEDAJLOVIC, E.; YANG, X. Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 26, n. 3, pp. 361-380, 2009.

CHEN, L. The models of restructuring the assets and some case studies. *Research on Economics and Management (Jingji yu guanli yanjiu)*, v. 18, n. 6, pp. 32-37, 1997.

COX, G.; MCCUBBINS, M. The Institutional Determinants of Economic Policy Outcomes. In: HAGGARD, S.; MCCUBBINS, M. (Eds.). *Presidents, Parliaments and Policies*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

DYCK, A.; ZINGALES, L. Private benefits of control: An international comparison. *Journal of Finance*, v.59, n. 2, pp. 537-600, 2004.

EARLE, J.; ESTRIN, S.; LESHCHENKO, L. Ownership structures, patterns of control and enterprise behavior in Russia. In: COMMANDER, S.; FAN, Q.; SCHAFFER, M. E. (Eds.). *Enterprise restructuring and economic policy in Russia*. Washington: World Bank, 1996.

ESTRIN, S.; PREVEZER, M. The Role of Informal Institutions in Corporate Governance: Brazil, Russia, India and China Compared. *CGR Working Paper 3*, Centre for Globalization Research School of Business and Management, Queen Mary, University of London, 2010.

ESTRIN, S.; WRIGHT, M. Corporate governance in the Former Soviet Union: an overview of the issues. *Journal of Comparative Economics*, v. 27, n. 3, pp. 398-421, 1999.

GERLACH, M. L. *Alliance capitalism: the social organization of Japanese business*. Berkeley, CA: University of California Press, 1992.

SACHS, G. Dreaming with BRICs: the path to 2050. *Global Economics Paper*, n. 99, 2003.

HALL, R.; JONES, C. Why do Some Countries Produce so Much Output per Worker than Others? *Quarterly Journal of Economics*, v. 114, n. 1, pp. 83-116, 1999.

HELMKE, G.; LEVITSKY, S. Informal institutions and comparative politics: a research agenda. *Perspectives on Politics*, v.2, n. 4, pp. 725-740, 2004.

HEUGENS, P.; VAN OOSTERHOUT, J. H.; VAN ESSEN, M. Meta-analyzing ownership concentration and firm performance in Asia: Towards a more fine-grained understanding. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 26, n. 3, pp. 361-609, 2009.

KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; ZOÍDO-LOBATÓN, P. Governance Matters II. Updated Indicators for 2000/01. *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington: World Bank Policy Research, n. 2.772, 2002.

KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; MASTRUZZI, M. Governance Matters III. Governance Indicators for 1996, 1998, 2000 and 2002. *World Bank Economic Review*, Oxford: Oxford University Press, n. 18, pp. 253-287, 2004.

_____. Governance Matters IV. Governance Indicators for 1996-2004. *World Bank Economic Review*, Oxford: Oxford University Press n. 18, pp. 253-287, 2005.

KEEFER, P. A. Review of the Political Economy of Governance: From Property Rights to Voice Development Research Group. *Policy Research Working Paper*, Washington: *World Bank*, n. 3.315, 2004.

KHANNA, T.; YAFEH, Y. Business groups and risk sharing around the world. *Journal of Business*, v. 78, n. 1, pp. 301-340, 2005.

LA PORTA, R. et al. Law and Finance. *Journal of Political Economy*, v. 106, n. 6, pp. 1.113-1.155, 1998.

LEE, S. H.; OH, K. K. Corruption in Asia: Pervasiveness and arbitrariness. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 24, n. 1, pp. 97-114, 2007.

LI, M.; RAMASWAMY, K.; PECHEROT PETITT, B. S. Business groups and market failures: a focus on vertical and horizontal strategies. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 23, n. 4, pp. 439-452, 2006.

LUBRANO, M. *Corporate governance in Brazil: Observations on 2000-2007 and comparisons with other Latin American and BRIC markets*. Washington: IFC/WorldBank Corporate Governance Dept., 2007.

LUCAS, R. On The Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, v. 22, n. 1, pp. 3-42, 1988.

MADDY, C. G.; ICKES, B. Russia's virtual economy. *Foreign Affairs*, v. 77, n. 5, pp. 53-68, 1998.

MELO, M. et al. Political Institutions, Policymaking Process and Policy Outcomes in Brazil. Universidade Federal de Pernambuco. *Latin American Research Network Working Paper*, n. R-509, Washington: Research Department, Inter-American Development Bank, 2005.

MORCK, R. *The history of corporate governance around the world: Family business groups to professional advisors*. Chicago: University of Chicago Press, 2005.

_____; STEIER, L. The global history of corporate governance: an introduction. In: MORCK, R. (Ed.). *The history of corporate governance around the world: Family business groups to professional advisors*. Chicago: University of Chicago Press, 2005. pp. 1-64

NETTO, D. Transição crítica. In: VELLOSO, J.; LEITE, A. (Orgs.). *Os desafios do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: José Olympio, 2002.

NORTH, D. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005.

OSTROM, E. Capital, Institutions, Incentives. In: CLAGUE, C. (Ed.). *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1997.

PENG, M. W. How entrepreneurs create wealth in transition economies. *Academy of Management Executive*, v. 15, n. 1, pp. 95-108, 2001.

PENG, M. W.; LUO, Y. Managerial ties and firm performance in a transition economy: The nature of a micro-macro link. *Academy of Management Journal*, v. 43, n. 3, pp. 486-501, 2000.

PENG, M. W.; JIANG, Y. Family ownership and control in large firms: the good, the bad, the irrelevant - and why. *William Davidson Institute Working Paper*, n. 840, 2006.

PRZEWORSKI, A. *Are Institutions a Deeper Cause Economic Development?* Department of Politics, New York University, 2004. Disponível em: <<http://www.nyu.edu/gsas/dept/politics/faculty/przeworski>>. Acesso em: 18 out. 2006.

PUFFER, D.; MCCARTHY, S. The emergence of corporate governance in Russia. *Journal of World Business*, v. 38, n. 4, pp. 284-298, 2003.

RODRIK, D. *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. New Jersey: Princeton University Press, 2003.

_____; HAUSMANN, R.; VELAZCO, A. *Growth Diagnostics*, 2004. Disponível em: <<http://ksghome.harvard.edu/~drodrrik/>>. Acesso em: 18 out. 2006.

ROMER, P. Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, v. 94, n. 5, pp. 1.002-1.037, 1986.

_____. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, v. 98, n. 5, pp. 71-102, 1990.

SOLOW, R. A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, v. 70, n. 1, pp. 65-94, 1956.

STEIER, L. Familial capitalism in global institutional contexts: implications for corporate governance and entrepreneurship in East Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 26, n. 3, pp. 513-535, 2009.

TIAN, L. Does Government Intervention help the Chinese automobile industry? A comparison with the Chinese computer industry. *Economic Systems*, v. 31, n. 4, pp. 364-374, 2007.

TIAN, J. J.; LAU, C. M. Board Composition, leadership structure and performance in Chinese shareholding companies. *Asia Pacific Journal of Management*, v. 18, n. 2, pp. 245-263, 2001.

TOMMASI, M. et al. The Politics of Policies: Economic and Social Progress in Latin America. *Report*. Washington: BID, 2006.

TSAI, K. S. Adaptive informal institutions and endogenous institutional change in China. *World Politics*, v. 59, n. 1, pp. 116-141, 2006.

TSEBELIS, G. *Veto Players: How Institutions Work*. Princeton: Princeton University Press, 2002.



Perdas de participação das exportações brasileiras na América do Sul: o efeito China

*Lia Valls Pereira*⁴⁶

1. Introdução

No ano de 2000, a participação da China nas exportações mundiais era de 4,3% (sétimo lugar na lista dos principais exportadores) e a do Brasil de 0,9% (28º lugar). No ano de 2011, a China era o maior exportador mundial (participação de 10,4%) e o Brasil passou para a 22ª posição com participação de 1,4%. Em 11 anos, a China ganhou 6,5 pontos percentuais de participação nas exportações mundiais.

A ascensão da China no comércio mundial está associada a diversos fatores. O tamanho do mercado que permite elevados ganhos de economias de escala e a capacidade de concorrer tanto em produtos intensivos em mão de obra como em produtos de alta tecnologia. O país passou a exportar para novos mercados, aumentou a quantidade e a qualidade dos produtos, e diversificou a sua pauta de exportações (Rodrik, 2006).

O efeito China no comércio mundial está presente na América do Sul⁴⁷. A participação da China nas importações da América do Sul (sem o Brasil) foi de 5%, no biênio 2002/03, e de 16%, em 2011. Já a participação do Brasil na demanda de importações sul-americana ficou estável em 13%. No entanto, a análise por país mostra perdas de participação para o Brasil em quase todos os países compensada com aumentos em outros, em especial, a Venezuela.

⁴⁶ Instituto Brasileiro de Economia/ Fundação Getúlio Vargas, Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

⁴⁷ No presente estudo, não foram considerados os dados da Guiana, Suriname e Guiana Francesa.

A agenda do Brasil com os países sul-americanos compreende diversos aspectos. Aqui se destaca a dimensão comercial e o efeito China. A China, nosso principal mercado de exportações, as vendas brasileiras se concentram em *commodities* (cerca de 80%). Na América do Sul, as manufaturas representam quase 90% das exportações brasileiras. Da mesma forma que para o Brasil, a China se tornou um importante mercado para os países exportadores de produtos agropecuários e minerais da região e passou a ser um dos principais fornecedores de manufaturas.

Chile (ano 2005) e Peru (ano 2009) assinaram acordo de livre comércio com a China, e a Colômbia iniciou negociações para um acordo similar em 2012. O Brasil possui acordos de livre-comércio com todos os países da região, antes da China, o que garantiria ao país uma preferência no acesso a mercado, além da proximidade geográfica.

Estudos realizados em meados da primeira década dos anos 2000 não identificam perdas importantes para as exportações brasileiras nos mercados sul-americanos (Machado e Ferraz, 2006). No entanto, nos últimos anos, outros estudos destacam que a China poderá limitar a diversificação e a escalada para produtos de maior conteúdo tecnológico das exportações de países, como o Brasil, nos seus mercados tradicionais de manufaturas (Jenkins, Peters, Moreira, 2008).

O objetivo desse estudo é mapear as perdas de participação dos produtos brasileiros nos mercados sul-americanos associados à concorrência da China. Nesse caso, portanto, a definição da América do Sul exclui o Brasil. Na primeira seção, é apresentado um quadro geral do comércio da América do Sul com a China e o Brasil, e a metodologia proposta para o estudo. Na segunda seção, são apresentados os resultados e, na terceira seção, as conclusões. Espera-se que o mapeamento dê subsídios para ações da política comercial brasileira em relação à China.

Essa é uma versão preliminar de um estudo financiado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, Brasília). O estudo para o IPEA contempla, além da América do Sul, o efeito China nos Estados Unidos, União Europeia, Moçambique, África do Sul e Nigéria no período de 2002 a 2011⁴⁸.

2. O comércio Brasil e China na América do Sul: análise proposta

O crescimento médio anual das importações mundiais em valor foi de 18% entre 2002/03 e 2008 e das importações sul-americanas (exceto

⁴⁸ Agradeço a colaboração dos bolsistas de iniciação científica João Augusto Pereira Batista e Claudio Amaral Azzi.

Brasil) foi de 31%. A crise mundial de 2008 diminuiu o nível de atividade do comércio mundial, mas as importações sul-americanas continuaram aumentando acima da média anual mundial que foi de 4%.

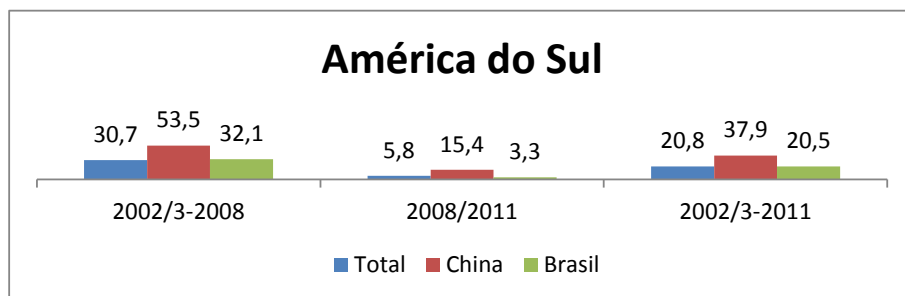
Os gráficos 1.1. a 1.9. comparam a taxa de crescimento médio anual das importações totais do conjunto dos nove países sul-americanos e de cada um separadamente com o aumento das importações oriundas do Brasil e da China. Assim, entre 2002/03 e 2011, as importações sul-americanas cresceram (média anual) 21%, sendo que as importações provenientes do Brasil para a região aumentaram 20,5% e da China, 38%. Além disso, exceto na Venezuela, o crescimento do Brasil ficou abaixo do total, o que sinaliza menor dinamismo que a China (crescimento ficou acima do total)⁴⁹.

A análise em todos os períodos ilustrados e em todos os países registra crescimento da importação brasileira menor do que a chinesa⁵⁰. Esse resultado se traduz na queda da participação do Brasil e aumento da China nas importações totais de todos os países, exceto Venezuela (ver gráficos 2.1. a 2.10.). As maiores perdas do Brasil entre 2002/03 e 2011 foram no Paraguai (menos 6,4 pontos percentuais, pp), Chile (menos 3 pp) e Equador (menos 3 pp).

As exportações brasileiras não diminuíram para os mercados selecionados. No entanto, a queda na participação mostra que o dinamismo das exportações do país foi inferior ao da China. Logo, a indagação seguinte é: quanto e em que setores/produtos, o Brasil perdeu mercado para a China.

Gráficos 1.1. a 1.9.: Crescimento médio anual das importações totais, das importações oriundas da China e do Brasil nos países selecionados da América do Sul (em percentagem %)

Gráfico 1.1



⁴⁹ Na base de dados que foi utilizada, não há dados para o Uruguai para os anos de 2010 e 2011.

⁵⁰ Exceto na Venezuela.

Gráfico 1.2

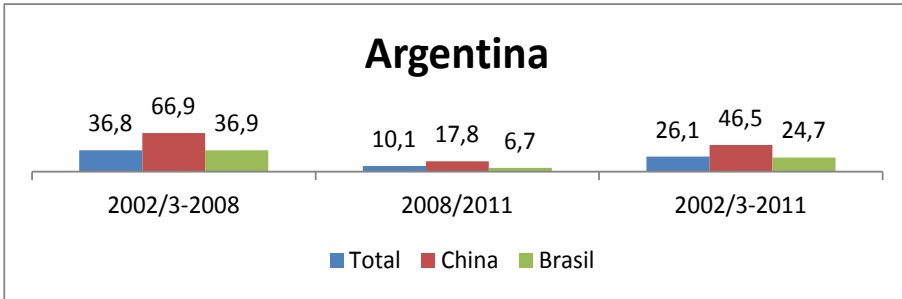


Gráfico 1.3

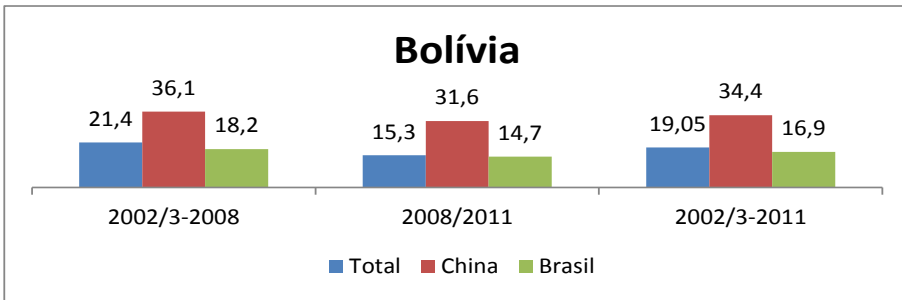


Gráfico 1.4

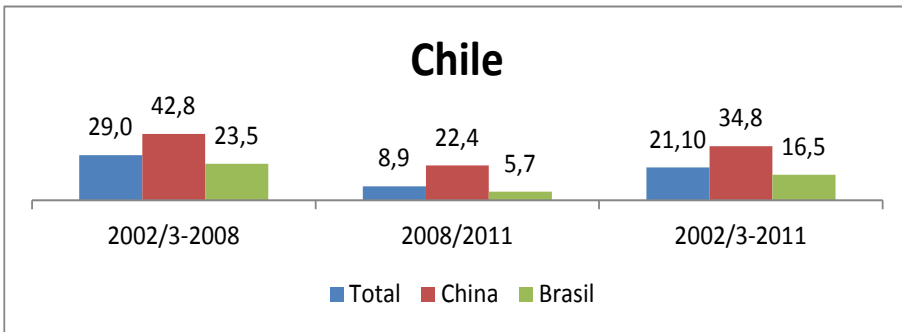


Gráfico 1.5

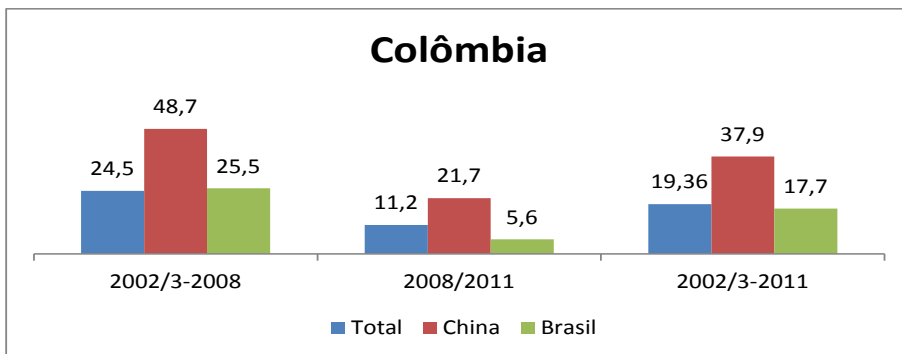


Gráfico 1.6

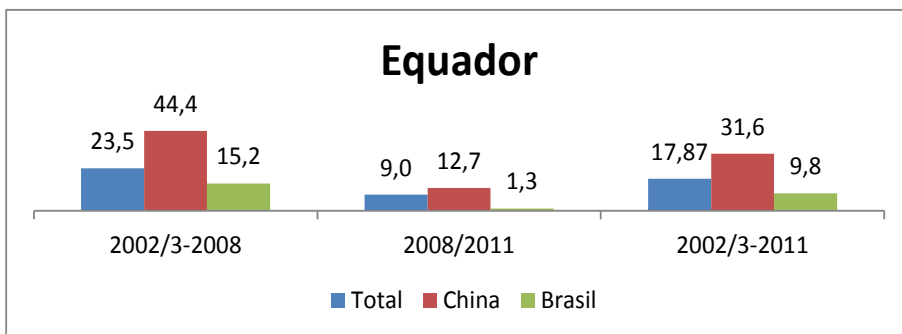


Gráfico 1.7

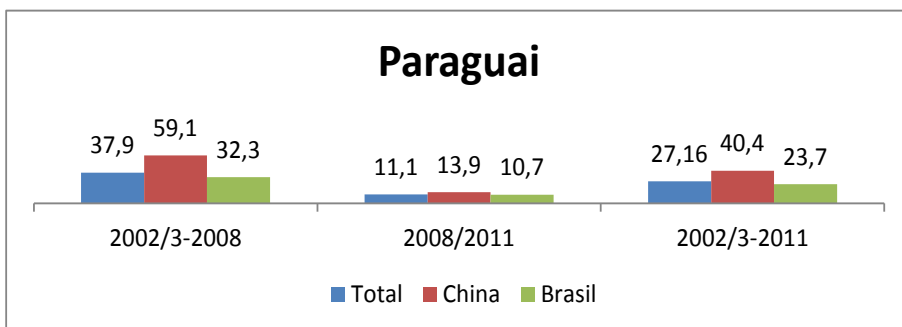


Gráfico 1.8

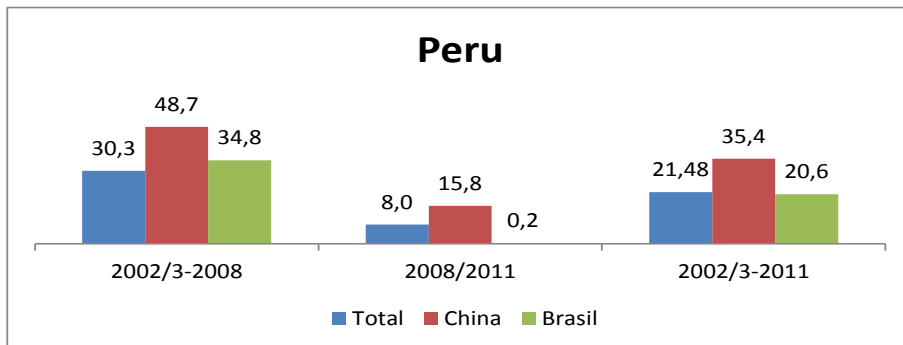
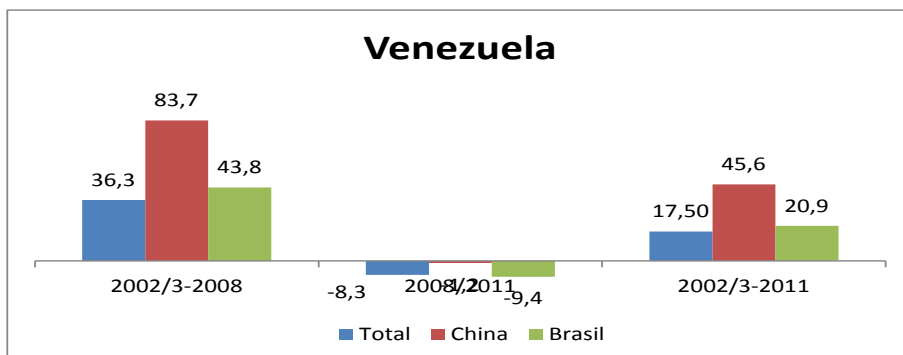


Gráfico 1.9



Fonte: Sistema WITS - Elaboração da autora

Gráficos 2.1. a 2.10.: Participação do Brasil e da China nas importações totais dos países selecionados (em percentagem %).

Gráfico 2.1

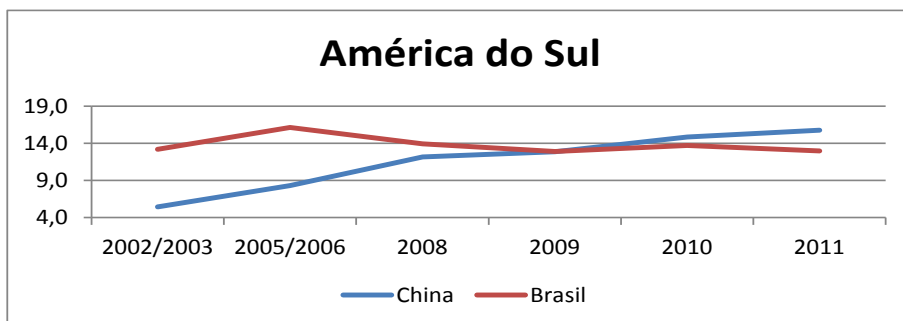


Gráfico 2.2

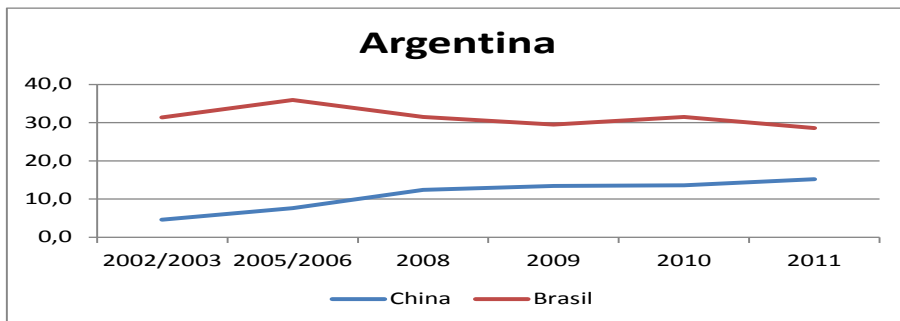


Gráfico 2.3

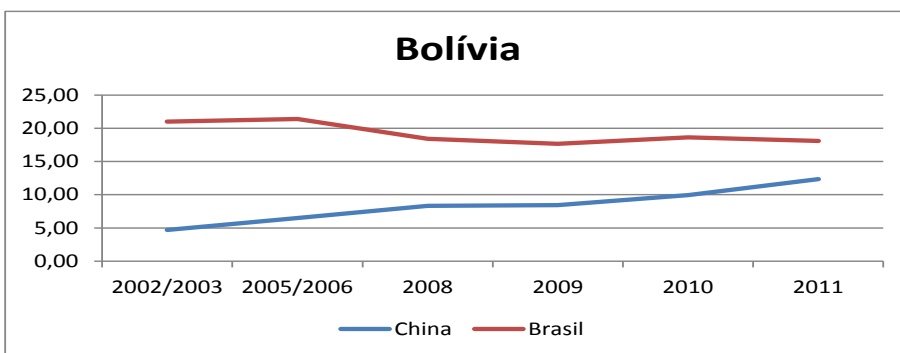


Gráfico 2.4

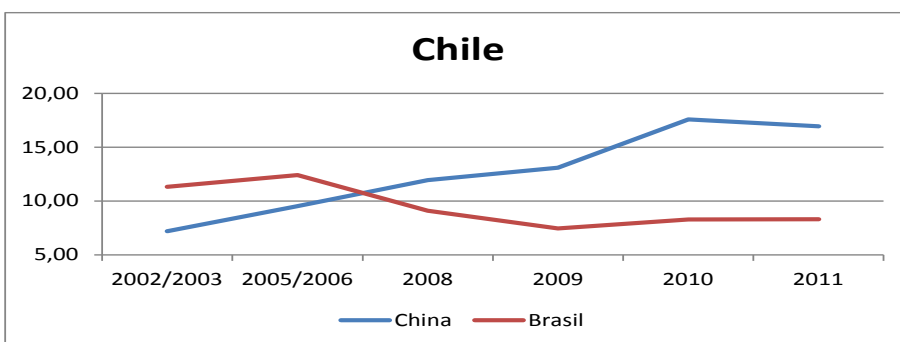


Gráfico 2.5

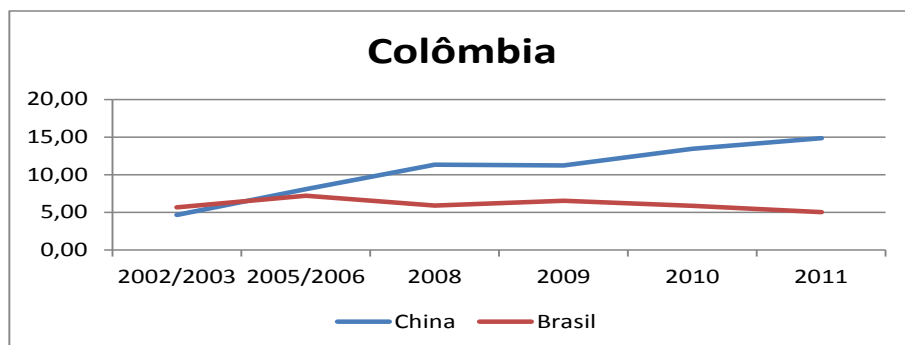


Gráfico 2.6

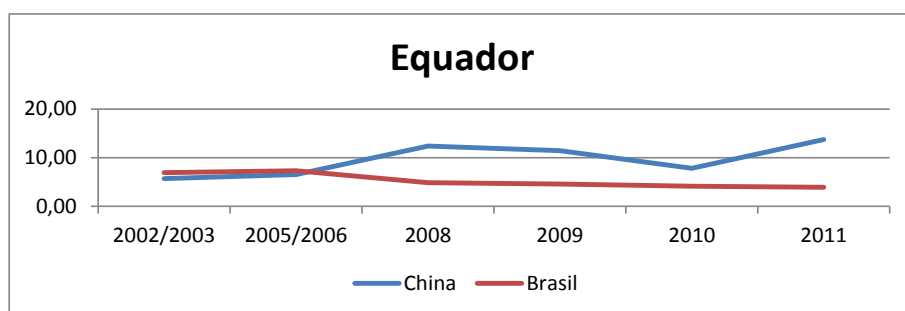


Gráfico 2.7

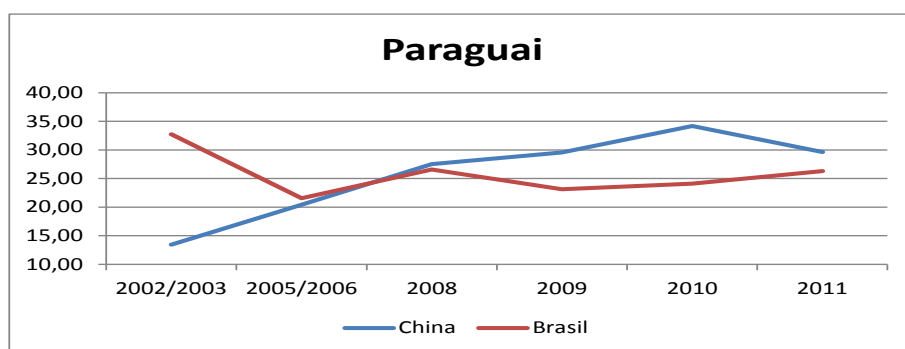


Gráfico 2.8

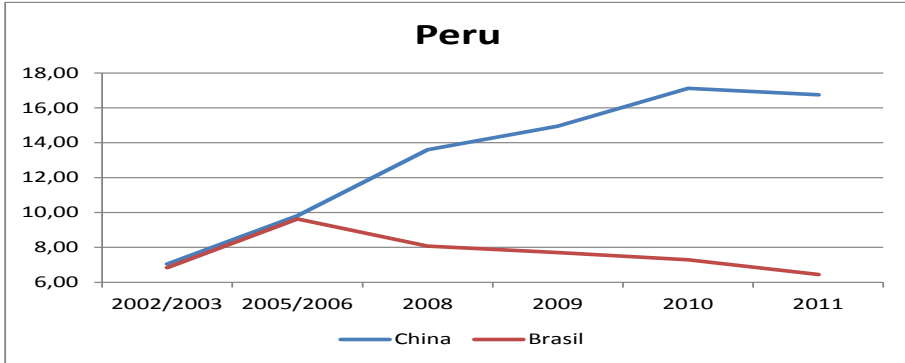


Gráfico 2.9

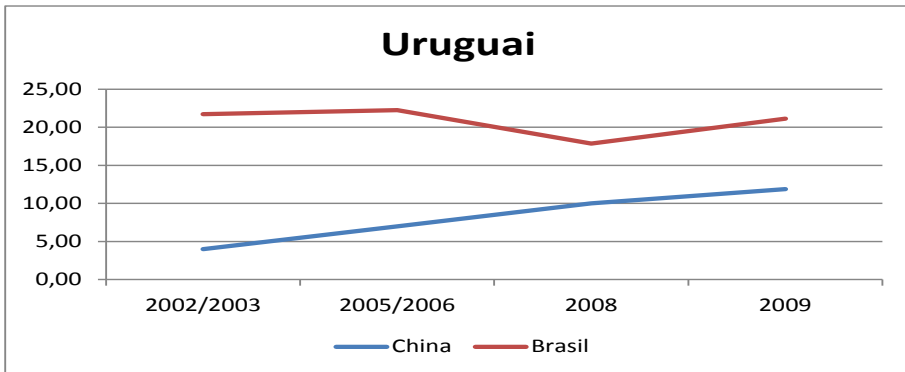
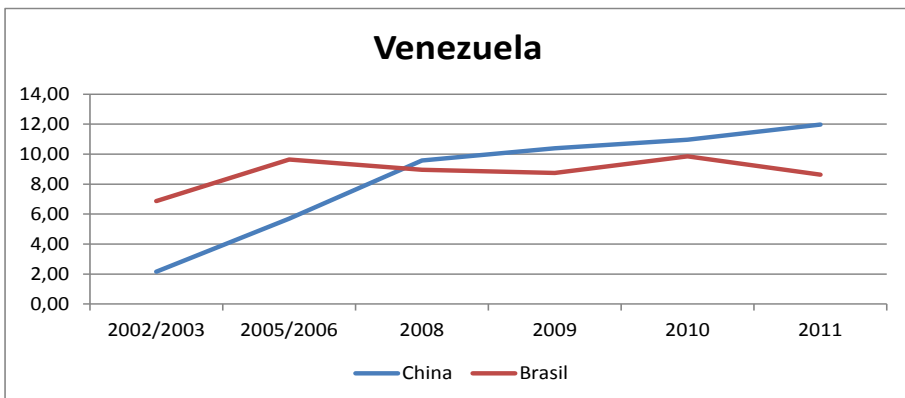


Gráfico 2.10



Fonte: Sistema WITS - Elaboração da autora

3. Metodologia e base de dados

A metodologia proposta é amplamente utilizada na literatura econômica e foi aplicada por Machado e Ferraz (2006) e por Pereira (2006) na análise do deslocamento das exportações brasileiras pela China. Logo, o atual trabalho atualiza os estudos anteriores, além de detalhar o caso sul-americano.

A metodologia é explicada a partir de um exemplo: a perda de participação da importação brasileira no mercado argentino que é atribuída à China entre os anos de 2008 e 2010.

O modelo de participação constante do mercado (*constant market share*, CMS) parte da identificação dos produtos coincidentes exportados pelo Brasil e pela China para a Argentina nos anos de 2008 e 2010. Depois, são calculados os ganhos e perdas de mercado (*market share*, MS) dos produtos coincidentes para todos os países que exportam para a Argentina. São selecionados os produtos que o Brasil perdeu MS e a China ganhou entre 2008 e 2010. Para esses produtos, é calculado qual teria sido a importação proveniente do Brasil no ano de 2010, supondo o MS de 2008. A perda total do Brasil é a diferença entre o valor estimado em 2010 (com o MS de 2008) e o valor observado. A perda atribuída à China é estimada supondo que o ganho de MS do país no produto pode ser aplicado à perda do Brasil. O mesmo método pode ser aplicado para calcular ganhos do Brasil em relação à China, assim como perdas e ganhos da China em relação ao Brasil.

A metodologia permite criar um cenário das perdas brasileiras decorrentes da concorrência com a China. É uma estimativa. A identificação correta da perda de mercado atribuída à China exige estudos setoriais detalhados. O objetivo aqui é o de apresentar um mapeamento preliminar que auxilie na identificação de setores/indústrias/produtos/países que mereçam um estudo detalhado.

Os períodos selecionados para comparação foram: a média do biênio 2002/03 com a média do biênio 2005/06; a média do biênio 2005/06 com o ano de 2008; a média do biênio 2005/06 com o ano de 2009; o ano de 2008 com o ano de 2010; e o ano de 2008 com o de 2011. Os períodos procuram distinguir as mudanças na taxa de câmbio (antes de 2005/06, a questão da valorização cambial estava fora do debate sobre a competitividade das exportações brasileiras) e o impacto da crise de 2008. Não se pretende estimar como esses fatos influenciaram a concorrência do Brasil com a China, mas a divisão dos períodos permite dar subsídios para estudos futuros.

A base de dados foi o Sistema WITS (*World Integrated Trade Solution*) gerenciado pelo Banco Mundial e a UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento). Os produtos foram analisados pela classificação do Sistema Harmonizado (seis dígitos).

No presente artigo, serão apresentados os resultados agregados para os países sul-americanos (2002/2011) e alguns resultados setoriais para o período entre 2002/2010.

4. Análise dos resultados

A seção apresenta os principais resultados do efeito China nas exportações brasileiras na América do Sul.

4.1 Produtos coincidentes

O primeiro passo é a identificação dos produtos coincidentes. A tabela 1 (vide “Anexos” no final do artigo) mostra o total do número de produtos importados pelos países, o percentual de produtos oriundos do Brasil e da China, e, por último, o percentual dos produtos que Brasil e China exportam para esses mercados no total dos produtos.

Em todos os países, na comparação entre 2002/03 e 2011, cai o percentual do Brasil e aumenta o da China no total do número de produtos importados. As maiores quedas do Brasil são: Argentina, Chile e Venezuela – seis pontos percentuais (pp) em todos os países⁵¹; Colômbia (5 pp); Equador e Chile (3 pp); e Bolívia e Uruguai (1 pp). Os ganhos da China foram: Argentina (11 pp); Paraguai, Peru e Venezuela (oito pp); Chile e Uruguai (sete pp); Colômbia e Equador (seis pp); e Bolívia (5 pp). Logo, os ganhos da China foram superiores aos do Brasil, o que sugere o deslocamento de outros países. Chama a atenção, porém, o caso da Argentina, no qual coincidem as maiores perdas do Brasil e ganhos da China.

O número de produtos coincidentes das exportações brasileiras e chinesas é maior no mercado argentino, o que pode explicar a ocorrência de maior perda Brasil e ganho China, antes citado. Em todos os países, há um aumento do número de produtos coincidentes entre 2002 e 2008. Depois, as

⁵¹ Como ressaltado antes, a Venezuela foi o único país que o Brasil aumentou a sua participação entre 2002/03 e 2011. Como ao mesmo tempo caiu o número de produtos importados, o que ocorreu foi a concentração das exportações brasileiras em termos de valor num menor número de produtos. No ano de 2011, 11% das exportações brasileiras para a Venezuela foram de açúcar de cana, em bruto.

mudanças sejam de queda ou aumento são pequenas. Esse resultado sugere que a concorrência com a China por meio da entrada de novos produtos coincidentes com os brasileiros se estabilizou. Isso pode sinalizar que a China está deslocando o potencial de novas exportações brasileiras (Jenkins, Peters, Moreira, 2008). A escalada da China na direção de diversificação e aprimoramento de qualidade de produtos supera o Brasil.

A tabela 2 (vide “Anexos”) mostra no total dos produtos coincidentes o percentual de produtos que o Brasil ganhou MS e a China perdeu (coluna 1), e que a China ganhou MS e o Brasil perdeu (coluna 2). A coluna 3 sintetiza os resultados por meio da diferença de ganhos do Brasil e da China. Em todos os períodos e em todos os países, a diferença dos ganhos é desfavorável ao Brasil. Na Argentina, são registradas as maiores diferenças. Na comparação entre os períodos de 2005/06 e 2008 ou de 2005/06 e 2009, a diferença foi de 42 pontos percentuais a favor da China.

Qual a importância dos produtos coincidentes no valor exportado que o Brasil e a China exportam para os países sul-americanos? A tabela 3 (vide “Anexos”) responde a essa questão. A comparação da participação dos coincidentes entre 2002/03 e 2011 mostra aumento acima ou igual a 10 pontos percentuais para Argentina, Bolívia, Equador e Paraguai, e queda de 26 pontos percentuais para o Chile e de nove pontos para a Colômbia. O aumento sinaliza aumento da concorrência. A queda, levando em conta a vigência do acordo de livre-comércio com a China e o Chile, pode estar ocorrendo, uma maior especialização nas pautas de importação do Chile.

4.2. Análise das perdas totais do Brasil e da China

A tabela 4 (vide “Anexos”) mostra as perdas do Brasil para a China ao longo do período analisado. A primeira coluna mostra o valor das perdas totais brasileiras de produtos coincidentes. Na América do Sul, esse valor quase triplica entre o primeiro (2002/03-2005/06) e o segundo período da análise (2005/06-2008). A comparação do biênio 2005/06 com 2009 mostra queda no valor, o que pode ser explicado pelo menor crescimento das exportações. No ano de 2011, houve grande aumento no valor das perdas se compararmos 2008/2010 com 2008/2011. Essa última comparação coincide com o maior valor das perdas atribuídas a China (US\$ 2,4 bilhões) e maior participação da China nas perdas totais (36%).

O resultado para a América do Sul se repete na Bolívia, Chile e Equador. O caso do Chile é interessante. A queda no valor dos produtos coincidentes no ano de 2011 associada ao aumento das perdas atribuídas a

China reforçam a hipótese de diferenciação da pauta, após o acirramento da concorrência nos últimos anos.

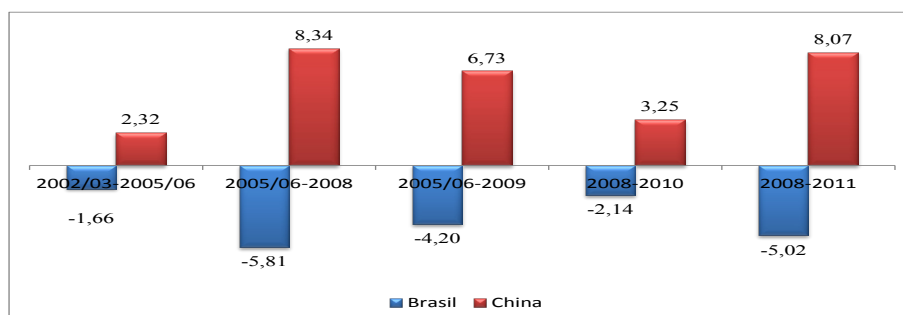
Em termos de valor, as maiores perdas atribuídas à China em todos os períodos é na Argentina. Esse resultado é esperado, pois é o principal mercado das exportações brasileiras na região. A concentração das perdas foi entre 2005/06 e 2008 com a China explicando 47% do total. Depois é observada uma queda e volta a aumentar entre 2008/2011.

As perdas da China para o Brasil são menores (vide tabela 5 em “Anexos”). No período de crise (2002/06-2009), foi registrado o maior percentual de perda atribuída ao Brasil (33%) na América do Sul. Em termos de valor, porém, as maiores perdas foram entre 2008 e 2010. Esse resultado é influenciado pela Argentina. No período citado, 55% das perdas da China nos produtos coincidentes foram devidas ao Brasil.

É preciso ter cautela na análise dos dados. Por exemplo, na Bolívia, as perdas da China atribuídas ao Brasil chegaram a 45% entre 2008/2011 e as perdas do Brasil devidas à China atingiram um percentual menor, 31%. No entanto, em termos de valor, as perdas brasileiras foram de US\$ 66 milhões e da China de US\$ 19 bilhões. Além disso, enquanto a participação das perdas totais do Brasil no valor exportado fica entre 20% e 16% na América do Sul; na China, esse percentual atingiu no máximo 5% (2008/2010). Logo, mesmo que os percentuais de perdas da China atribuídas ao Brasil possam ser superiores ao do caso inverso (perdas do Brasil para a China), o peso dos produtos na pauta da China é significativamente inferior ao do Brasil.

O Gráfico 3 ilustra o saldo dos ganhos totais e perdas totais dos produtos da China e do Brasil. Em todos os períodos, o Brasil foi deficitário e a China superavitária. Ressalta-se que o valor da demanda de importações sul-americana só irá superar o valor registrado em 2008 (US\$ 273 bilhões) no ano de 2011 (US\$ 323 bilhões). Logo, as reduções observadas nos saldos (2009 e 2010) de ambos os países reflete a queda no comércio. O que se conclui?

Gráfico 3: Saldo líquido dos ganhos/perdas totais dos produtos coincidentes Brasil e China em US\$ bilhões



A crise de 2008 ao reduzir o comércio diminuiu as perdas do Brasil para a China, mas não, as da China. Uma hipótese pode estar associada à desvalorização do real pós- crise, mas essa reverte a partir de março de 2009⁵². Logo, ao contrário do que foi comentado por alguns analistas, a China não acirrou a concorrência em função da crise. É preciso investigar esses resultados. No entanto, é fato que a concorrência e as perdas brasileiras voltaram a crescer com o aumento das importações dos países sul-americanos.

4.3. Análise das perdas do Brasil para a China por setores

Aqui se destaca apenas alguns resultados setoriais em relação às perdas brasileiras na América do Sul. A análise compreende o período de 2002 a 2010.

A tabela 6 (vide “Anexos”) mostra uma agregação a partir dos capítulos do Sistema Harmonizado da participação da China nas perdas totais do Brasil para a China na América do Sul e do percentual atribuído à China nas perdas observadas⁵³. O percentual das perdas totais dos produtos coincidentes cresceu entre o primeiro período de comparação e o segundo. Depois é relativamente estável, mas é alta – em todos os setores supera 20%. As perdas totais se concentram em produtos tradicionais (têxtil, vestuário, calçados), móveis e brinquedos. Na participação da China nas perdas brasileiras, a concentração é em máquinas e equipamentos (varia entre 48% e 58%). O que se conclui?

⁵² Entre setembro de 2008 e março de 2009, o real medido em relação a uma cesta de moedas desvalorizou (em termos reais) 13% (IBRE, 2012).

⁵³ O capítulo é a agregação a dois dígitos dos produtos do Sistema Harmonizado. A descrição dos capítulos está disponível em www.desenvolvimento.gov.br, secretaria de comércio exterior, estatísticas de comércio exterior, metodologias.

As perdas nos produtos coincidentes devidas à China estão concentradas nos produtos intensivos em mão de obra (produtos tradicionais, móveis e brinquedos). Deve ser observado, porém, que, em todos os setores, a participação da China supera 20%. A análise da composição da pauta de perdas atribuídas à China mostra que é no setor de máquinas e equipamentos que a concorrência chinesa mais desloca exportações brasileiras – o setor explica entre 48% e 28% da estrutura das perdas.

A hipótese sugerida (Jenkins, Peters, Moreira, 2008) de que a concorrência com a China poderia ter um impacto negativo na composição da pauta de exportações brasileiras em direção a produtos de maior intensidade tecnológica se verifica? A participação da China nas perdas totais de produtos industriais é maior em todos os períodos nos bens de alta tecnologia (vide tabela 7 em “Anexos”), embora seja alta em todas as outras indústrias⁵⁴. Logo, a China concorre em todos os segmentos da indústria, o que leva a uma distribuição relativamente equilibrada da estrutura das perdas. Ressalta-se que a participação de produtos não industriais na estrutura das perdas atribuídas à China não chega a 1%.

Por último, as tabelas 8 e 9 (vide “Anexos”) ilustram as perdas por principais produtos. Na tabela 8, os produtos são ordenados pelo valor da perda atribuída à China em ordem decrescente. Assim, desde 2005, a principal perda está nas exportações de aparelhos transmissores. A China chegou a explicar 87% das perdas brasileiras entre 2005/06-2009. Observa-se que os principais produtos integram a cadeia automotiva, aparelhos e equipamentos eletrônicos, e siderúrgicos.

A tabela 9 ordena os principais produtos, em 2008/10, que sofreram as maiores perdas. Seis produtos presentes nessa tabela também estão na tabela 8. Logo, as perdas atribuídas à China coincidem com as principais perdas.

5. Considerações Finais

O artigo mostrou que a perda brasileira de produtos coincidentes com a China na América do Sul cresceu no período de 2005/06-2008, depois diminuiu durante 2008/2010, e voltou a aumentar no ano de 2011. Em termos de valor, as maiores perdas são no mercado da Argentina. Por um lado, esse resultado seria esperado, pois é o principal mercado

⁵⁴ Definimos alta acima de 20%, logo, apenas em dois períodos na indústria de média tecnologia, a participação ficou abaixo de 20%.

do Brasil na região. Por outro lado, dada a proximidade geográfica e as preferências do Brasil em função do Mercosul, é um dado que merece investigações mais detalhadas.

Os setores que mais perderam participação de mercado para a China foram produtos de vestuário, tecidos, couro, móveis, brinquedos, mas em todos os setores a participação da China supera 20% nas perdas totais. Em termos da composição das perdas, essas se concentram nos setores de máquinas e equipamentos. A China, portanto, desloca tanto exportações de maior conteúdo tecnológico como intensivas em mão de obra.

Os acordos vigentes de livre-comércio já assinados pelo Chile e o Peru com a China e em negociação com a Colômbia, tenderá como os resultados para 2011 sugerem aumentar as perdas brasileiras nesses mercados.

A concorrência com a China exige contínuos esforços de aprimoramento da competitividade dos produtos brasileiros e de identificação de setores que o país tenha efetivo potencial de criar novas vantagens comparativas.

Por último, essa é uma versão preliminar de um mapeamento que está sendo realizado com financiamento do IPEA. É importante que os formuladores da política comercial tenham instrumentos de monitoramento dos fluxos comerciais de forma contínua e esse é o objetivo principal do estudo — fornecer o banco de dados e a metodologia para esse acompanhamento.

6. Bibliografia

MACHADO, João Bosco Mesquita; FERRAZ, Galeno Tinoco. “Comércio Externo da China: Efeito sobre as Exportações Brasileiras”. In: *Texto para Discussão IPEA n° 1182*. IPEA, Brasília, maio 2006.

JENKINS, Rhys; PETERS, Enrique Dussel; MOREIRA, Mauricio Mesquita. “The Impact of China on Latin America and the Caribbean”. In: *World Development Vol. 36, No. 2*, pp. 235–253, 2008, Elsevier Ltd.

PEREIRA, Lia Valls; MACIEL, Diego Silveira. “A concorrência das exportações brasileiras e chinesas em terceiros mercados”. In: *Conjuntura Econômica*, IBRE/FGV, julho 2006.

7. Anexos

Tabela 1: Número de produtos importados e coincidentes do Brasil e da China nos países selecionados

País	Período	Total dos produtos	Percentual do nº de produtos		Percentual de produtos coincidentes no total
			importados do Brasil	importados da China	
Argentina	2002/03-2005/06	5.047	77%	64%	56%
	2005/06-2008	4.894	77%	69%	60%
	2005/06-2009	5.091	75%	70%	59%
	2008-2011	4.673	71%	73%	59%
Bolívia	2002/03-2005/06	4.849	67%	60%	47%
	2005/06-2008	4.652	68%	69%	54%
	2005/06-2009	4.682	68%	69%	54%
	2008-2011	4.448	66%	75%	56%
Chile	2002/03-2005/06	5.078	70%	71%	57%
	2005/06-2008	4.928	68%	76%	59%
	2005/06-2009	5.042	66%	75%	57%
	2008-2011	4.795	64%	78%	57%
Colômbia	2002/03-2005/06	5.104	60%	70%	50%
	2005/06-2008	4.933	59%	74%	52%
	2005/06-2009	4.922	60%	74%	53%
	2008-2011	4.740	55%	76%	50%
Equador	2002/03-2005/06	4.936	52%	59%	41%
	2005/06-2008	4.875	52%	68%	45%
	2005/06-2009	4.864	52%	68%	45%
	2008-2011	4.554	49%	75%	45%
Paraguai	2002/03-2005/06	4.478	76%	60%	49%
	2005/06-2008	4.377	74%	64%	51%
	2005/06-2009	4.368	75%	63%	52%
	2008-2011	4.162	76%	68%	56%
Peru	2002/03-2005/06	5.005	60%	71%	51%
	2005/06-2008	4.915	59%	74%	52%
	2005/06-2009	4.914	59%	75%	52%
	2008-2011	4.392	57%	79%	52%
Uruguai	2002/03-2005/06	4.734	71%	54%	45%
	2005/06-2008	4.585	70%	59%	49%
	2005/06-2009	4.591	70%	61%	50%
Venezuela	2002/03-2005/06	5.039	60%	62%	47%
	2005/06-2008	4.954	60%	67%	50%
	2005/06-2009	4.973	60%	67%	50%
	2008-2011	4.798	54%	69%	46%

Fonte: Sistema WITS - Elaboração da autora

Tabela 2: Número de produtos que o Brasil e a China perderam participação nos países selecionados

Países	Período	Produtos que o Brasil ganhou e		Diferença de (1) e (2) em pontos percentuais
		a China perdeu participação (1)	Produtos que a China ganhou e o Brasil perdeu participação (2)	
Argentina	2002/03-2005/06	14%	34%	-20
	2005/06-2008	10%	52%	-42
	2005/06-2009	9%	51%	-42
	2008-2011	14%	41%	-27
Bolívia	2002/03-2005/06	20%	32%	-11
	2005/06-2008	14%	45%	-31
	2005/06-2009	14%	43%	-28
	2008-2011	20%	32%	-11
Chile	2002/03-2005/06	10%	38%	-29
	2005/06-2008	12%	45%	-33
	2005/06-2009	8%	29%	-21
	2008-2011	13%	40%	-27
Colômbia	2002/03-2005/06	14%	29%	-16
	2005/06-2008	13%	40%	-27
	2005/06-2009	14%	41%	-28
	2008-2011	13%	39%	-26
Equador	2002/03-2005/06	17%	29%	-13
	2005/06-2008	7%	28%	-22
	2005/06-2009	10%	47%	-37
	2008-2011	16%	37%	-21
Paraguai	2002/03-2005/06	19%	40%	-21
	2005/06-2008	24%	33%	-9
	2005/06-2009	24%	33%	-9
	2008-2011	22%	37%	-15
Peru	2002/03-2005/06	14%	33%	-19
	2005/06-2008	13%	40%	-27
	2005/06-2009	12%	42%	-30
	2008-2011	16%	40%	-24
Uruguai	2002/03-2005/06	11%	38%	-27
	2005/06-2008	13%	46%	-33
	2005/06-2009	12%	46%	-35
Venezuela	2002/03-2005/06	12%	33%	-21
	2005/06-2008	15%	34%	-19
	2005/06-2009	12%	41%	-29
	2008-2011	14%	37%	-23

Fonte: Sistema WITS - Elaboração da autora

Tabela 3: Valor e participação dos produtos coincidentes Brasil e China nos países selecionados

Países/Mercados	Valor em US\$ 1000 das Exportações Coincidentes (média 2002-2003)	Part. das coincidentes no total (média 2002-2003)	Valor das Exportações Coincidentes em US\$ 1000 (média 2005-2006)	Part. das coincidentes no total (média 2005-2006)
América do Sul	6.874.806	73%	17.442.073	72%
Argentina	2.627.641	70%	7.954.740	71%
Bolívia	321.150	81%	445.499	81%
Chile	1.351.227	74%	2.677.077	67%
Colômbia	621.394	84%	1.384.542	82%
Equador	346.257	77%	707.882	81%
Paraguai	399.594	68%	706.441	66%
Peru	426.130	78%	953.359	71%
Uruguai	220.273	49%	607.852	63%
Venezuela	561.140	82%	2.004.683	83%
Países/Mercados	Valor em US\$ 1000 das Exportações Coincidentes (2008)	Part. das coincidentes no total (2008)	Valor das Exportações Coincidentes em US\$ 1000 (2011)	Part. das coincidentes no total (2011)
América do Sul	28.543.094	78%	31.484.421	75%
Argentina	15.126.848	84%	18.042.827	83%
Bolívia	849.571	92%	1.251.763	90%
Chile	3.328.823	63%	2.984.714	48%
Colômbia	1.844.901	80%	2.025.263	74%
Equador	825.470	90%	861.153	91%
Paraguai	1.707.639	72%	2.524.029	78%
Peru	1.873.856	78%	1.987.370	82%
Venezuela	2.985.986	71%	1.807.303	58%

Fonte: Sistema WITS - Elaboração da autora

Tabela 4: Análise das perdas do Brasil para a China

Valores em US\$ milhões				
Países/Mercados	Valor das perdas totais de produtos coincidentes	Part. das perdas totais nas export. para o mercado	Valor das perdas atribuídas a China	Part. da China nas perdas totais
América do Sul (*)				
2002/03-2005/06	2.387	10%	572	24%
2005/06-2008	6.687	18%	2.289	34%
2005/06-2009	5.289	20%	1.815	34%
2008-2010	3.924	11%	1.164	30%
2008-2011	6.754	16%	2.404	36%
Argentina				
2002/03-2005/06	783	7%	221	28%
2005/06-2008	1.849	10%	866	47%
2005/06-2009	1.438	12%	511	36%
2008-2010	1.422	8%	294	21%
2008-2011	2.583	12%	599	23%
Bolívia				
2002/03-2005/06	79	14%	17	22%
2005/06-2008	142	15%	24	17%
2005/06-2009	160	21%	29	18%
2008-2010	118	12%	31	27%
2008-2011	211	15%	66	31%
Chile				
2002/03-2005/06	484	12%	98	20%
2005/06-2008	1.333	25%	416	31%
2005/06-2009	796	28%	267	34%
2008-2010	767	16%	333	43%
2008-2011	1.174	19%	512	44%
Colômbia				
2002/03-2005/06	194	11%	47	24%
2005/06-2008	785	34%	156	20%
2005/06-2009	508	24%	108	21%
2008-2010	363	15%	136	38%
2008-2011	796	29%	482	60%
Equador				
2002/03-2005/06	134	15%	18	13%
2005/06-2008	407	45%	80	20%
2005/06-2009	340	49%	68	20%
2008-2010	110	13%	17	16%
2008-2011	185	19%	57	31%

Continuação da tabela 4

Valores em US\$ milhões				
Países/Mercados	Valor das perdas totais de produtos coincidentes	Part. das perdas totais nas export. para o mercado	Valor das perdas atribuídas a China	Part. da China nas perdas totais
Paraguai				
2002/03-2005/06	148	14%	43	29%
2005/06-2008	238	10%	114	48%
2005/06-2009	224	14%	98	44%
2008-2010	181	7%	68	38%
2008-2011	354	11%	130	37%
Peru				
2002/03-2005/06	155	12%	54	35%
2005/06-2008	700	29%	186	27%
2005/06-2009	609	36%	205	34%
2008-2010	393	18%	163	42%
2008-2011	638	26%	219	34%
Uruguai				
2002/03-2005/06	73	8%	23	32%
2005/06-2008	229	14%	92	40%
2005/06-2009	208	14%	66	32%
Venezuela				
2002/03-2005/06	338	14%	51	15%
2005/06-2008	1.004	24%	354	35%
2005/06-2009	1.006	30%	462	46%
2008-2010	571	18%	121	21%
2008-2011	813	26%	340	42%

Elaboração da autora

Tabela 5: Análise das perdas da China para o Brasil

Valores em US\$ 1.000				
Países/Mercados	Valor das perdas totais de produtos coincidentes	Part. das perdas totais nas export. para o mercado	Valor das perdas atribuídas ao Brasil	Part. Do Brasil nas perdas totais
América do Sul (*)				
2002/03-2005/06	354	3%	82	23%
2005/06-2008	689	2%	137	20%
2005/06-2009	632	2%	208	33%
2008-2010	1944	5%	437	22%
2008-2011	1367	3%	334	24%
Argentina				
2002/03-2005/06	121	5%	37	30%
2005/06-2008	236	3%	22	9%
2005/06-2009	85	2%	46	55%
2008-2010	516	7%	183	36%
2008-2011	282	2%	107	38%
Bolívia				
2002/03-2005/06	11	7%	5	41%
2005/06-2008	26	6%	7	29%
2005/06-2009	19	5%	6	31%
2008-2010	45	8%	17	37%
2008-2011	43	5%	19	45%
Chile				
2002/03-2005/06	26	1%	4	14%
2005/06-2008	65	1%	16	25%
2005/06-2009	45	1%	9	19%
2008-2010	311	3%	40	13%
2008-2011	240	2%	47	20%
Colômbia				
2002/03-2005/06	34	2%	7	20%
2005/06-2008	92	2%	17	19%
2005/06-2009	134	4%	36	27%
2008-2010	269	5%	69	26%
2008-2011	191	2%	47	25%

Equador				
2002/03-2005/06	32	4%	4	13%
2005/06-2008	19	1%	4	23%
2005/06-2009	53	3%	15	29%
2008-2010	352	22%	26	7%
2008-2011	172	5%	25	15%
Paraguai				
2002/03-2005/06	24	2%	9	38%
2005/06-2008	53	2%	29	56%
2005/06-2009	53	3%	33	63%
2008-2010	58	2%	26	45%
2008-2011	60	2%	24	39%
Peru				
2002/03-2005/06	65	5%	7	11%
2005/06-2008	63	2%	15	24%
2005/06-2009	92	3%	38	41%
2008-2010	254	5%	52	21%
2008-2011	260	4%	41	16%
Uruguai				
2002/03-2005/06	9	3%	5	56%
2005/06-2008	15	2%	6	40%
2005/06-2009	10	1%	5	57%
Venezuela				
2002/03-2005/06	32	2%	5	14%
2005/06-2008	121	3%	20	17%
2005/06-2009	142	4%	19	13%
2008-2010	140	4%	23	16%
2008-2011	119	3%	23	19%

Elaboração da autora

Tabela 6: Perdas do Brasil atribuídas à China por principais setores

2002/2003-2005/2006	Participação da China nas perdas totais (%)	Estrutura das perdas para a China (%)
I. Ferro, siderurgia (cap 72 a 83)	25%	12%
II. Produtos tradicionais (cap 42,43,46,69,50 a 67)	37%	13%
III. Máquinas e material de transporte (cap 84 a 89)	24%	51%
IV. Instrumentos de ótica, precisão (cap 90 a 92)	22%	1%
V. Móveis, brinquedos (cap 94 a 96)	49%	3%
2005/2006-2008	Participação da China nas perdas totais (%)	Estrutura das perdas para a China (%)
I. Ferro, siderurgia (cap 72 a 83)	35%	17%
II. Produtos tradicionais (cap 42,43,46,69,50 a 67)	51%	12%
III. Máquinas e material de transporte (cap 84 a 89)	32%	48%
IV. Instrumentos de ótica, precisão (cap 90 a 92)	20%	1%
V. Móveis, brinquedos (cap 94 a 96)	46%	2%
2005/2006-2009	Participação da China nas perdas totais (%)	Estrutura das perdas para a China (%)
I. Ferro, siderurgia (cap 72 a 83)	35%	13%
II. Produtos tradicionais (cap 42,43,46,69,50 a 67)	46%	16%
III. Máquinas e material de transporte (cap 84 a 89)	35%	54%
IV. Instrumentos de ótica, precisão (cap 90 a 92)	21%	1%
V. Móveis, brinquedos (cap 94 a 96)	51%	3%
2008-2010	Participação da China nas perdas totais (%)	Estrutura das perdas para a China (%)
I. Ferro, siderurgia (cap 72 a 83)	36%	16%
II. Produtos tradicionais (cap 42,43,46,69,50 a 67)	46%	9%
III. Máquinas e material de transporte (cap 84 a 89)	33%	58%
IV. Instrumentos de ótica, precisão (cap 90 a 92)	24%	1%
V. Móveis, brinquedos (cap 94 a 96)	44%	2%

Fonte: Elaboração da autora.

Os capítulos se referem ao sistema harmonizado.

Tabela 7: Estrutura das perdas do Brasil por intensidade tecnológica

2002/2003-2005/2006	Participação da China nas perdas totais	Estrutura das perdas para a China
Indústria de alta tecnologia (I)	43%	26%
Indústria de média-alta tecnologia (II)	19%	39%
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	24%	19%
Indústria de baixa tecnologia (IV)	25%	15%
2005/2006-2008	Participação da China nas perdas totais	Estrutura das perdas para a China
Indústria de alta tecnologia (I)	61%	22%
Indústria de média-alta tecnologia (II)	29%	43%
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	31%	20%
Indústria de baixa tecnologia (IV)	39%	13%
2005/2006-2009	Participação da China nas perdas totais	Estrutura das perdas para a China
Indústria de alta tecnologia (I)	66%	30%
Indústria de média-alta tecnologia (II)	22%	32%
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	35%	20%
Indústria de baixa tecnologia (IV)	40%	18%
2008-2010	Participação da China nas perdas totais	Estrutura das perdas para a China
Indústria de alta tecnologia (I)	52%	40%
Indústria de média-alta tecnologia (II)	18%	25%
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	34%	24%
Indústria de baixa tecnologia (IV)	36%	11%

Fonte: Elaboração da autora.

A classificação por intensidade tecnológica segue a metodologia da OCDE.

Tabela 8: Os dez principais produtos brasileiros ordenados pelas maiores perdas para a China

Período 2002/03-2005/06					
Código SH	Descrição	Perdas do Brasil (US\$ milhões)	Participação nas perdas totais do Brasil	Perda Causada pela China (US\$ milhões)	Participação da China nas Perdas do Brasil (%)
852812	Receptor-Decodif.Integr.S/Saída Radiofreq.C/Saída Áudio	137	6%	68	49%
871120	Motocicletas com motor de pistão alternativo	48	2%	43	89%
293100	Outros compostos organo-inorgânicos	69	3%	32	47%
847160	Unidades de memória	38	2%	27	72%
854011	Tubos para receptores de televisão	28	1%	16	58%
640299	Outros calçados com biqueira protetora de metal	25	1%	15	61%
401120	Pneus para ônibus ou caminhões	45	2%	14	31%
401110	Pneus para automóveis	36	1%	10	27%
841430	Compressores dos tipos utilizados nos equipamentos frigoríficos	12	1%	9	71%
390760	Polí(terefalato de etileno)	49	2%	8	16%
Total dos 10 produtos		487	20%	241	50%
Período 2005/06-2008					
Código SH	Descrição	Perdas do Brasil (US\$ milhões)	Participação nas perdas totais do Brasil	Perda Causada pela China (US\$ milhões)	Participação da China nas Perdas do Brasil (%)
852520	Apars. Transm/Recep.De Telecom.Satelite	417	6%	290	70%
293100	Outros compostos organo-inorgânicos	250	4%	248	99%
870422	Automóveis para transporte de mercadoriasstoneadas	211	3%	67	32%
847160	Unidades de de memória	60	1%	56	93%
852812	Receptor-Decodif.Integr.S/Saída Radiofreq.C/Saída Áudio	56	1%	44	79%
720711	Produtos semimanufaturados de ferro ou aço não ligado	75	1%	34	45%
871120	Motocicletas com motor de pistão	42	1%	34	79%
870322	Automóveis de passageiros	114	2%	32	28%
720851	Produtos laminados planos	39	1%	30	77%
847149	Máquinas automáticas para processamento de dados	54	1%	27	50%
Total dos 10 produtos		1318	20%	861	65%
Período 2005/06-2009					
Código SH	Descrição	Perdas do Brasil (US\$ milhões)	Participação nas perdas totais do Brasil	Perda Causada pela China (US\$ milhões)	Participação da China nas Perdas do Brasil (%)
852520	Apars. Transm/Recep.De Telecom.Satelite	416	8%	362	87%
722530	Produtos laminados planos	117	2%	94	80%
293100	Outros compostos organo-inorgânicos	81	2%	78	97%
852812	Receptor-Decodif.Integr.S/Saída Radiofreq.C/Saída Áudio	45	1%	33	74%
720851	Produtos laminados planos, de ferro o	97	2%	31	32%
600642	Outros tecidos de malha artificial - tintos	29	1%	28	98%
870210	Veículos com motor de pistão	106	2%	26	25%
847149	Máquinas automáticas para processamento de dados	49	1%	23	48%
852990	Monitores, projetores ou televisores	58	1%	23	39%
847160	Unidades de memória	20	0%	18	92%
Total dos 10 produtos		1017	19%	718	71%
Período 2008/2010					
852520	Apars. Transm/Recep.De Telecom.Satelite	628	16%	379	60%
870210	Veículos com motor de pistão	122	3%	48	40%
720839	Produtos laminados planos, de ferro	102	3%	38	37%
401120	Pneus para ônibus ou caminhões	61	2%	35	58%
847130	Máquinas automáticas para processamento de dados	30	1%	28	94%
722530	Produtos laminados planos, de outras ligas de aço	23	1%	23	100%
760612	Chapas e tiras, de alumínio	51	1%	16	32%
847149	Máquinas automáticas para processamento de dados	30	1%	15	51%
852990	Monitores, projetores ou televisores - Outras partes	25	1%	13	53%
852812	Receptor-Decodif.Integr.S/Saída Radiofreq.C/Saída Áudio	50	1%	12	23%
Total dos 10 produtos		1121	29%	607	54%

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 9: Os dez principais produtos brasileiros: ordenados pelas maiores perdas dos produtos coincidentes

Código SH	Descrição	Perdas do Brasil (US\$ milhões)	Participação nas perdas totais do Brasil	Perda Causada pela China (US\$ milhões)	Participação da China nas Perdas do Brasil (%)
852520	Apars. Transm/Recep.De Telecom.Satelite	628	16%	379	60%
870323	Automóveis de passageiros	243	6%	5	2%
870210	Veículos com motor de pistão	122	3%	48	40%
840820	Motores para propulsão de veículos	106	3%	0	0%
720839	Produtos laminados planos, de ferro	102	3%	38	37%
281820	Óxido de alumínio	63	2%	0	0%
401120	Pneus para ônibus ou caminhões	61	2%	35	58%
760612	Chapas e tiras, de alumínio	51	1%	16	32%
852812	Receptor-Decodif.Integr.S/Saida Radiofreq.	50	1%	12	23%
300490	Medicamentos para fins terapêuticos	48	1%	1	2%
Total		1475	38%	534	36%

Fonte: Elaboração da autora.

O Nafta e as assimetrias: o caso do México

Luiz M. de Niemeyer, PUC/SP e FACAMP

Mayla Pereira Costa, FACAMP

Resumo

O objetivo deste artigo é analisar o impacto que o Nafta teve na economia mexicana. Iremos nos concentrar especificamente no caso mexicano por se tratar de país latino-americano com características similares à economia brasileira. O Nafta foi a primeira experiência de integração Norte-Sul e já se passaram 16 anos desde sua implantação. A hipótese deste artigo é que o tratamento inadequado – ou melhor, inexistente – das assimetrias envolvendo os países do acordo foi responsável pelo tímido impacto que o Nafta teve na economia mexicana. Acordos de livre comércio como esse tratado promovem mais ímpeto para a liberalização comercial recomendada pelo Consenso de Washington. Também permitem a introdução, por parte de países do Sul, de cláusulas que tem sido motivo de controvérsia no nível do G24.

1. Introdução

O objetivo deste artigo é analisar o impacto que o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta) teve na economia mexicana. Iremos nos concentrar especificamente no caso mexicano por se tratar de país latino-americano, com características similares à economia brasileira. O Nafta foi a primeira experiência de integração Norte-Sul

e já se passaram 16 anos desde sua implantação. O PIB do México em 2009, de US\$ 1,7 trilhões (paridade do poder de compra), o coloca como a 11ª maior economia do mundo e a segunda da América Latina, após a economia brasileira. A análise desta experiência pode ser útil para avaliações de integrações do tipo Norte-Sul que venham a ser propostas ao Brasil e à América Latina.

A análise do impacto do Nafta nos demais países-membros do acordo foge do escopo deste trabalho. A hipótese deste artigo é que o tratamento inadequado, ou inexistente, das assimetrias envolvendo os países do acordo foi responsável pelo tímido impacto que o tratado teve na economia mexicana.

À primeira vista, a participação mexicana no Nafta se apresentava como uma decisão das mais brilhantes. O país teria livre acesso ao maior mercado consumidor do mundo e seria receptor de um volume substancial de Investimento Externo Direto (IED) dos Estados Unidos. Não podemos esquecer que a liberalização comercial e uma atitude positiva quanto ao papel do IED no país são um dos preceitos do chamado Consenso de Washington.

Na seção I, apresentaremos a evolução do processo de integração da América Latina até chegarmos ao chamado Novo Regionalismo, no qual o Nafta se encaixa. Na seção II, falaremos das principais características do acordo. Na seção III, discutiremos a questão das assimetrias nos acordos de integração regional. Na seção IV, se fará uma avaliação das consequências do Nafta para a economia mexicana. Na última parte apresentaremos nossas conclusões.

2. Integração da América Latina: um breve panorama histórico

Durante os anos 1960, tentativas ambiciosas de integração dos mercados regionais tiveram lugar na América Latina, como resultado da crescente preocupação com o modelo de industrialização por substituição de importações (ISI), que estava começando a ser estrangulado pelo tamanho dos mercados domésticos. De um ponto de vista político e ideológico, a integração também reforçava uma defesa contra a superioridade econômica norte-americana (BETHELL, 1994, p. 209).

A Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) exerceu um papel importante na promoção do processo de integração. Para Prebisch a integração regional tinha um duplo propósito: (i) fazer o mercado crescer para atingir um tamanho viável e (ii) promover uma

competição “saudável” dentro do processo de substituição de importações (ISI). Por exemplo, em 1959 o economista criticou fortemente as altas tarifas exercidas na maioria dos países da região. Prebisch estava convencido de que, por meio da abertura progressiva dos mercados domésticos *dentro da região*, as novas indústrias emergentes iriam se beneficiar pela ampliação de seus mercados e pela competição com seus pares (ibidem, p. 209).

Prebisch via o processo de integração *planejado* como uma forma de corrigir as distorções oriundas do processo de substituição de importação (ISI). O fluxo de IDE nos anos 1950, quando o processo de ISI já havia decolado, obedecia à lógica dos países centrais e não aos interesses dos países da América Latina. Exemplificando, o Chile, no início da década de 1960, contava com três montadoras de automóveis atendendo seu mercado interno. O tamanho do mercado e da população chilena não fornecia escala para a produção de uma montadora. Imagine três!

Furtado (1970), ao analisar o processo ocorrido nos anos 1960, observou que o modelo adotado, seguindo a lógica do artigo XXIV do GATT, era uma continuidade da ideologia *laissez-faire* da doutrina do livre comércio anglo-saxão. Não era resultado de um planejamento, e sim um mecanismo de resolução dos problemas relativos ao comércio internacional na região. Ou seja, não se seguiu a integração *planejada*, como proposta por Prebisch.

Segundo Bethell, o processo de integração econômica na América Latina passou por três estágios. O primeiro, de 1960 ao início de 1970 (com a Associação Latino-Americana de Livre Comércio - Alalc) foi caracterizado pela extensa intervenção estatal e pelo planejamento de uma gradual eliminação das barreiras tarifária e um estabelecimento de tarifas externas comuns. Durante a segunda fase (dos anos 1970 aos 1980), os países abandonaram as primeiras metas e adotaram uma aproximação mais cuidadosa baseada em acordos bilaterais.

O terceiro estágio, referente à nova onda de integração regional, ocorrida no final da década de 1980 e no início da de 1990, acompanhou as transformações do comércio internacional e das políticas de desenvolvimento. Os países latino-americanos substituíram suas estratégias de ISI pelas medidas do Consenso de Washington. A ideia de cooperação mútua era vista como uma alavanca no mercado mundial para impulsionar as exportações da região ao mundo, principalmente às nações industrializadas, não mais como uma defesa coletiva dos mercados latino-americanos (BETHELL, 1994, p. 210).

Durante as três décadas que se passaram desde os anos 1960, a América Latina buscou diversos caminhos visando à integração

econômica. Apesar de consideráveis avanços, as tentativas fracassaram diante da resistência à negociação em razão dos conflitos de interesses envolvendo os países-membros. Outra questão fundamental para o fracasso dos planos de integração foi a inabilidade ou falta de interesse dos países mais representativos em assumir a liderança do processo.

No limite, os principais obstáculos para a integração econômica regional foram os mesmos que limitavam/afetavam as economias latino-americanas durante o período. Durante os diferentes estágios, o processo de integração da região esta era pró-cíclica; ou seja, se as economias da região iam bem, a integração econômica avançava. O oposto também ocorria: caso as economias da região estivessem indo mal, o processo praticamente estancava.

Podemos destacar como principais obstáculos ao processo de integração: falta de continuidade das políticas econômicas, mudanças abruptas tanto econômicas quanto políticas, visão de limitada da maioria dos grupos empresariais, expectativas superambiciosas, choques externos e crise de endividamento externo (BETHELL, 1994, p. 226).

No tocante ao papel do México na primeira fase deste processo, ou seja, na criação e no desenvolvimento da Alalc, Mikesel (1961) aponta este país como o mais entusiasmado no processo. A participação mexicana retirou o caráter regional do processo e frustrou os planos da Cepal de criação de uma associação regional de comércio internacional. A ideia de uma área de livre comércio na América Latina passou a se basear no movimento de ampliar os países neste acordo regional, e não criar uma série de acordos regionais.

Bhagwati, Krishna e Panagariya (1999)⁵⁵, Bouzas e Ros (1994) e principalmente Devlin e Estevadeordal (2001) e Devlin e Giordano (2004) dividem a integração econômica da América Latina dos anos 1960 até os dias atuais em duas fases: o Velho Regionalismo, referente aos dois primeiros estágios descritos anteriormente, associado ao modelo de industrialização de substituição de importação que caracterizou a América Latina até a crise da dívida de 1982; e o Novo Regionalismo, que começou a tomar forma em meados dos anos 1980 e se refere ao terceiro estágio anteriormente mencionado. Este abarca uma ampla base de reformas estruturais (Consenso de Washington). A estratégia central inclui a abertura para o mercado mundial. A integração regional é usada como uma ferramenta eficaz para aprofundar a liberalização comercial, reduzir o nível de proteção e reforçar os ganhos com a competição.

⁵⁵ Para os autores a entrada e participação dos Estados Unidos no processo de integração é um marco divisório central.

Devlin e Giordano (2004, p. 146) iniciam sua análise da transição entre as fases mencionadas a partir dos objetivos de cada um dos tipos de regionalismo: o Antigo Regionalismo, presente na América Latina nas décadas de 1960, 1970 e início dos anos 1980, era extremamente protecionista e se direcionava aos países do Hemisfério Sul (Sul-Sul). Seu objetivo principal era a ISI, cujo resultado seria a integração. A integração regional deveria superar as limitações da ISI pela criação de um mercado regional e tinha uma visão “para dentro”. O comércio internacional era focado somente em bens, além de limitar o investimento estrangeiro direto (IED) e a competição regional. No âmbito institucional, levava a um processo de burocratização e resultava em uma estrutura institucional pesada.

Estes autores destacam que o Novo Regionalismo, surgido após os anos 1990, visava a uma economia mais aberta para o exterior e mais competitiva internacionalmente. Priorizavam-se as reformas estruturais (Consenso de Washington) nos países. As políticas protecionistas são minimizadas. Além de bens, o comércio internacional era também focado em serviços, investimentos, propriedade intelectual, compras do governo, aspectos ambientais (conhecidos como OMC+). O IED, a competição regional e as exportações são incentivadas. No âmbito institucional, o processo leva a uma estrutura institucional mais leve e menos burocrática. Agora, a dimensão Sul-Sul passou a ser acompanhada pela integração Norte-Sul. Um ponto importante a destacar em nosso estudo é que o Nafta se apresenta como o primeiro acordo deste tipo de integração.

Uma maneira de se avaliar a integração econômica é pela intensidade do comércio. Trata-se de uma medida melhor a respeito da orientação do comércio do que a participação deste entre os membros, porque ela indica o crescimento geral do comércio entre os parceiros comerciais com relação ao comércio mundial. Este índice descreve o quanto um país negocia com outros membros do acordo com relação ao resto do mundo.

Durante o Velho Regionalismo, a participação do comércio entre os membros da Alalc aumentou de 9% em 1960 para 13% em 1980. O aumento na intensidade da exportação intrarregional foi modesta também: de 1,4% em 1960 para 3,4% em 1980; a intensidade de comércio cresceu modestamente também no caso do Pacto Andino (DEVLIN e GIORDANO, 2004, pp. 156-7). Do lado do Novo Regionalismo, no caso do Nafta, a participação do comércio entre os membros cresceu de 37% do total em 1990 para 46% em 2000. Todavia, a intensidade de comércio não cresceu neste período (ibidem, p. 160). No tocante ao Mercosul,

também representante do Novo Regionalismo, a participação do comércio intrarregional cresceu de 11% em 1990 para 23% em 1998. A intensidade desse comércio aumentou de 13% em 1990 para 20% em 2000 (ibidem, p. 162), mostrando a prioridade por relações comerciais intrarregionais neste acordo.

3. O Nafta

O Nafta é produto da mudança de postura comercial dos Estados Unidos, quando em 1985, constituíram uma área de livre comércio com Israel. Em 1988, foi assinado o Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos e Canadá (CUSFTA), que começou a vigorar em 1º de janeiro de 1989 (MOREIRA, 2004).

O tratado foi assinado por Canadá, Estados Unidos e México em 17 de dezembro de 1992, aprovado em novembro de 1993 e entrou em vigor em 1º de dezembro de 1994. Seu objetivo era formar uma área de livre comércio ao longo de um período de 15 anos, a começar em janeiro de 1994, mediante progressiva eliminação das barreiras tarifárias entre os três países.

Segundo Moreira (1994), em 1993 o acordo para a formação do Nafta foi ratificado pelos poderes legislativos dos três países. Nesse ano também ocorreu a assinatura de dois acordos paralelos: o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Trabalho (ANACT) e o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Meio-Ambiente (ANACMA). O Nafta e seus dois acordos “satélites” entraram em vigor em 1º de janeiro de 1994; e, em abril do mesmo ano, foi regulamentado o setor de serviços (MOREIRA, 2004).

Moreira, citando Thorstensen (1994), coloca que a intenção do bloco formado na América do Norte foi apenas criar uma zona de livre comércio com livre circulação de mercadorias e serviços, bem como com a liberalização dos investimentos (ibidem, p. 25). Assim, o bloco não previu a criação de instituições comunitárias, políticas ou orçamento comuns, nem a adoção de uma tarifa externa comum (característica de uma união aduaneira) ou a livre circulação de pessoas (marca de um mercado comum) pelos territórios dos três países. Adotou-se como instrumento de política de comércio exterior a chamada regra de origem, constituída pela adoção de critérios que estabelecem a origem dos produtos que circulam na área integrada, impedindo, assim, o desvio das preferências concedidas para países alheios ao bloco.

O Nafta é uma importante experiência de integração envolvendo economias desenvolvidas e uma em desenvolvimento. O acordo significa a integração dos mercados desses países, que, em 1993, representavam um

PIB de aproximadamente US\$ 7 trilhões e uma população de quase 400 milhões de habitantes (PEREIRA, 1996, p 25).

Em uma ótica mais voltada para Estados Unidos e México, o acordo visava, dentre outros objetivos, expandir o intercâmbio comercial entre os dois países; consolidar um espaço de produção, investimento e consumo para se contrapor aos espaços liderados pelo Japão e pela Europa; respeitar patentes e propriedade intelectual dos Estados Unidos na economia mexicana. O prazo final para a total implantação e regulamentação do acordo era 2004.

Contudo, devemos compreender que, por detrás de todos esses objetivos elencados oficialmente nos contratos formalizados entre os três países do Nafta, é necessário visualizar que principalmente Estados Unidos e México obtinham objetivos implícitos na formulação desse acordo. Por exemplo, os Estados Unidos procuravam uma maior capacidade de transferir suas linhas de produção que precisassem de mais mão de obra para um país que as possuísse em quantidades elevadas por um preço baixo. Já o México, assim como tantos países da América Latina, conforme sustenta Aikyuz (2005, p. 48), acreditava que a abertura de seus mercados ao comércio e investimento direto internacional aumentaria sua participação na divisão internacional do trabalho, o que, conseqüentemente, ajudaria o país com seus problemas econômicos, como os de balanço de pagamentos, falta de progresso técnico e baixo crescimento econômico.

Bouzas e Ros (1994, p. 5) apontam que os objetivos norte-americanos, ao assinar contratos como o Nafta, ultrapassam a simples busca por diminuição de barreiras tarifárias e aumento na comercialização de produtos entre países do norte e do sul. Tais objetivos são, por exemplo:

- i) o relativo declínio do poder de sua economia e tecnologia (gerados a partir do declínio de seu comércio, da perda de mercados e do aumento das dificuldades de competir no mercado global);
- ii) perda da eficácia do antigo GATT na realização de seus interesses e objetivos;
- iii) medo ou percepção dos acordos Norte-Sul que vinham acontecendo na Europa e Ásia (ibidem, p. 5).

Estes fatos, combinados com o declínio do confronto Leste-Oeste, tiveram grande peso na reestruturação na política comercial norte-americana, que até os anos 1980 não contemplava nenhuma forma de integração econômica.

Desse modo, o impulso norte-americano ao assinar acordos com seus dois vizinhos (Canadá e México) está pautado em pelo menos três pilares: (i) estes acordos (particularmente o Nafta) possibilitariam um maior acesso dos Estados Unidos a fatores de produção diversificados, contribuindo para uma posição mais competitiva no mercado global e também no seu mercado interno; (ii) facilitar e eventualmente remover as barreiras de comércio e investimento, aumentando os benefícios para os produtores e investidores norte-americanos ao terem acesso preferencial aos mercados estrangeiros com (potencial) crescimento econômico rápido; (iii) aumentar a rapidez das negociações (que não se limitam a tarifas e comércio de mercadorias⁵⁶) com áreas que, em decorrência de acordos multilaterais, estão estagnadas ou responderiam em ritmo mais lento do que ocorre com acordos norte-americanos bilaterais ou multilaterais (BOUZAS e ROS, 1994, p. 6).

O tratado baseia-se *na total reciprocidade*, o que significa que não leva em consideração as grandes assimetrias das economias dos países-membros, uma vez que não são aprofundadas questões como integração econômica e cooperação nas áreas financeira, de infraestrutura e de desenvolvimento social, por exemplo. O acordo não impõe qualquer tipo de restrições à utilização de subsídios agrícolas, que são implantados amplamente pelos Estados Unidos, onde correspondem a 37% do valor total da produção agrícola (UNCTAD, 2007, p. 68).

A estrutura institucional central do Nafta é a Comissão de Livre Comércio, a qual consiste em três ministros responsáveis pelo comércio internacional dos três Estados membros. Essa comissão supervisiona a execução do acordo, o trabalho de várias comissões e grupos que resolvem disputas em relação à interpretação do acordo. Como os três países-membros têm mantido suas próprias leis no que se refere ao comércio internacional, o mecanismo de disputa comercial é o principal instrumento institucional do acordo. A Secretaria do Nafta administra os mecanismos para a resolução de disputas entre indústrias e entre governos.

3.1. O Nafta e as assimetrias

A questão das assimetrias no processo de integração econômica e como afetam os países participantes é uma questão central. A Teoria de Integração Econômica foi desenvolvida no início dos anos 1960 por

⁵⁶ A chamada OMC+, ou seja, serviços, investimentos, propriedade intelectual, compras do governo e aspectos ambientais.

economistas de origem predominantemente europeia como uma tentativa de compreender a formação e o impacto da Comunidade Econômica Europeia (CEE). O ponto de partida é a teoria das vantagens comparativas e seu corolário, o livre comércio. Dado que o processo de integração fere o princípio do livre comércio, a teoria de integração deveria ser tratada dentro da chamada Teoria do *Second Best*; por isso, seu impacto (custo e benefício) deveria ser analisado caso a caso, levando em consideração os ganhos estáticos e dinâmicos. Essa discussão teórica foge do escopo deste artigo.

Bhagwati e seus coautores (2002) procuram entender por que os Estados Unidos no Pós-Segunda Guerra Mundial, apesar de defenderem o multilateralismo e o conseqüente livre comércio normatizado no artigo 1º do GATT por meio do Princípio da Nação mais Favorecida (PNMF), aceitaram a inclusão do artigo 24, que permitia a criação de área de livre comércio, união aduaneira etc.

Na visão destes autores, o mundo que emergiu no pós-guerra carregava consigo as medidas protecionistas dos anos 1930, época das políticas “*beggar thy neighbour*”. Mesmo se aplicando o PNMF, o nível de proteção tarifária se manteria alto. Na medida em que uma área de livre comércio ou união aduaneira adotava o livre comércio entre os países-membros, ela seria uma meta intermediária para o objetivo final do livre comércio. Em outras palavras, era preferível a eliminação de 100% das tarifas, no âmbito de uma integração regional, do que somente a eliminação de 20% para um “amigo favorecido” (BHAGWATI, KRISHNA e PANAGARIYA, 1999, p. 6).

Como já observado anteriormente, destacamos as ressalvas introduzidas pela economia neoclássica, que por meio da teoria do *Second Best*⁵⁷ apresenta uma teoria de integração comercial. Esta teoria não será objeto de análise no presente artigo. Dando prosseguimento e seguindo a lógica de Bhagwati e seus coautores anteriormente descritos, a integração econômica leva ao livre comércio. Portanto, podemos inferir a noção de certo equilíbrio geral – no sentido de convergência entre países de diferentes padrões de renda – nos processos de integração econômica entre países com economias diferentes. O livre comércio é sempre mutuamente benéfico, aprimorando o bem-estar dos países, além de promover a difusão do desenvolvimento econômico, graças ao princípio das vantagens comparativas, inicialmente formulado por David Ricardo.

No tocante ao conceito de convergência de renda entre os países-membros. Barro e Sala-i-Martin (1991) sugerem que, entre as regiões

⁵⁷ Livre comércio corresponde ao *First Best*.

mais abertas entre si e que comercializam mais entre si, os países pobres crescem mais do que a média (apud BUSTILLO e OCAMPO, 2004, p. 738).

3.1.1 *List e as assimetrias*

Friedrich List (1833), destacado economista alemão do século XIX, especializado em política industrial e desenvolvimento desigual, não partilhava desta visão. Ele afirmava que o livre comércio era a política apropriada para países com elevado desenvolvimento industrial, mas inconveniente para países menos desenvolvidos.

Seu principal argumento baseava-se na tese de que os esforços nacionais deveriam apoiar o desenvolvimento, mas os produtores domésticos que ficavam sujeitos à concorrência dos países mais desenvolvidos corriam sérios riscos de se tornarem enfraquecidos para competir no ambiente internacional.

Os países menos desenvolvidos deveriam optar pelo protecionismo nos setores menos competitivos até alcançar o desenvolvimento. Na visão de List, essa proteção deveria ser transitória. Quando todos os setores chegassem ao pleno desenvolvimento em relação às nações mais desenvolvidas, o país teria alcançado a condição necessária para optar pelo livre comércio. A área de livre comércio e ou união aduaneira só seria benéfica entre os países com o mesmo potencial de desenvolvimento (REINERT, 2007).

É necessário que a abertura comercial em direção ao livre comércio seja lenta o suficiente, de forma a permitir que o setor produtivo do parceiro mais pobre tenha tempo de se ajustar (REINERT, 2007, p. 251); caso contrário os países pobres se tornariam mais pobres (ibidem, p. 56). Em outras palavras, uma nação primeiramente se industrializa e depois se integra economicamente com países de mesmo nível de desenvolvimento (ibidem, p. 268). Para List uma política de integração deveria ser simétrica (ibidem p. 298).

3.1.2 *“Level playing field” ou o mundo é plano*

Bustillo e Ocampo (2004) observam que até metade da década de 1980 a crença prevalecente era de que a dinâmica de desenvolvimento era diferente nos países emergentes. Diante de tal mentalidade, o tratamento assimétrico aplicado a tais países se dava através do chamado tratamento

especial diferenciado representado pelo artigo 18 do GATT e pela parte IV deste tratado, com destaque para o artigo 36.

Essa política de discriminação incluía o direito de manter barreiras comerciais para: proteger a indústria nascente; lidar com problemas de balanço de pagamentos em razão da recorrente vulnerabilidade externa destes países; proteger os mercados e subsídios às indústrias, a fim de reforçar e diversificar a base industrial; e fornecer o acesso, sem reciprocidade, aos mercados dos países desenvolvidos.

A partir de 1980, os autores destacam, ocorreu uma reconsideração das estratégias usadas para enfrentar as assimetrias. Passou-se de uma visão de tratamento especial diferenciado para um escopo que enfatiza as dificuldades enfrentadas pelos países em desenvolvimento na implantação de compromissos com a Organização Mundial do Comércio (OMC). Surgiu um paradigma alternativo, que buscava prover um jogo do mesmo nível ("*level playing field*") nas relações comerciais. No entanto, essa prática pode agravar as assimetrias (BUSTILLO e OCAMPO, 2004, p. 729).

Para Chang, a OMC é mais tendenciosa em relação a países em desenvolvimento do que o regime do GATT. Na superfície, a OMC criou um "*level playing field*" entre seus membros, exigindo que todos seguissem a mesma regra. A lógica obedecia à pressão exercida pelo GATT durante a Rodada do Uruguai de 1993 (que criou a OMC) de tratar os produtos americanos como se fossem produzidos nos países emergentes (CHANG, 2008, p. 75). De uma maneira quase geral, a partir da rodada do Uruguai, os países em desenvolvimento acabaram reduzindo suas tarifas em termos reais muito mais do que os desenvolvidos, uma vez que iniciavam com tarifas mais altas.

Chang, lembrando que a competição global no comércio exterior é um jogo com jogadores desiguais, também destaca que "*level playing field*" significa benefícios somente para os países ricos, pois nos casos do chamado OMC+ os países em desenvolvimento são somente compradores. Casos como TRIPS (defesa da propriedade intelectual) ou TRIMS (medidas de normatização do IDE) são citados como exemplo (CHANG 2008, p. 76).

Entende-se como OMC++ aquelas medidas chamadas de Consenso de Washington Aumentado e tendem a incluir mais do que a liberalização de tarifas e quotas, possuindo também cláusulas quanto a leis trabalhistas, leis de meio ambiente, serviços e questões que dizem respeito aos direitos a propriedade intelectual, política de competição e compras governamentais etc. (NIEMEYER, 2005). Durante a Rodada de Doha de 2001, essas questões foram excluídas da pauta da OMC por pressão dos países em desenvolvimento (G20). O Nafta se antecipou à

rodada do Uruguai de 1993, que em 1994 criou a OMC, e à rodada de Doha, uma vez que o tratamento adotado entre seus participantes foi o do “*level playing field*”; além disso, a maioria das questões excluídas em Doha estão previstas no acordo (UNCTAD, 2007).

3.2 Acordo de integração econômica do tipo Norte-Sul facilita o acesso aos mercados dos países desenvolvidos?

Pal (2007) estuda a dinâmica dos parceiros comerciais dos Estados Unidos, de 1990 até 2006, para averiguar se assinatura de acordo regional com esse país implica necessariamente um aumento no acesso a seu mercado. O grupo analisado consiste nos parceiros comerciais preferenciais tradicionais dos Estados Unidos: México, Canadá, e Israel.

Para México e Canadá, é perceptível que a parcela de participação no mercado dos Estados Unidos aumentou durante os anos 1990. O Canadá parte de 18% em 1990 e atinge o pico de 20% em 1995; a partir daí começa a decair, chegando a cerca de 15% em 2006. O México parte de 5% em 1990, pulando para 8% em 1995 e atingindo o pico de 11% em 2000; a partir daí o país manteve uma tendência de estagnação e posterior declínio, oscilando entre 8% e 9% até 2006. Podemos constatar que a partir de 2000/2001 esses dois países não ganharam mercado nos Estados Unidos (PAL 2007, p. 8).

O autor apresenta quatro explicações para esta queda na participação do mercado. A primeira delas é que as tarifas preferenciais recebidas na área de livre comércio do Norte-Sul não são muito altas. Os países do Norte já possuem tarifas extremamente reduzidas (ibidem, p. 12). Por sua vez, a segunda razão é que mesmo essa preferência marginal estreita pode ser enfraquecida ao longo do tempo. Por exemplo, a rodada de Doha de 2001 tinha planos ambiciosos para a redução de tarifas em que desapareceria a margem de preferência desfrutada pelos parceiros dos países em desenvolvimento (ibidem, p. 15). Já a terceira razão são os tratamentos de barreiras não tarifárias: hoje em dia, a proteção dos mercados dos países em desenvolvimento se dá a partir de barreiras técnicas, restrição ao comércio via regras *antidumping* etc. (PAL, 2007, p. 17). Por último, a quarta razão é que os acordos Norte-Sul excluem certos setores da cobertura das tarifas preferenciais; como a mais comum delas refere-se à agricultura, é dificultado o acesso preferencial dos países em desenvolvimento a esse importante mercado dos países do Norte (ibidem, p. 18). Para Pal (2007), o principal custo dos acordos Norte-Sul é a inclusão das cláusulas da OMC+.

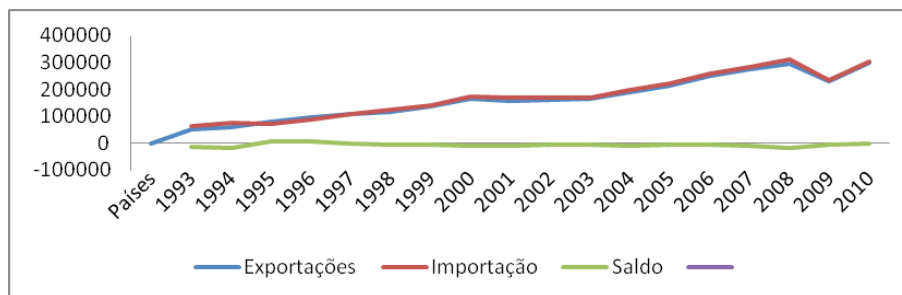
3.3. O Nafta e suas consequências para a economia mexicana

Devlin e Esteveadoral (2001, p.6) Chang e Grabel (2004, p. 59) afirmam que acordos de integração regional, como o NAFTA, vêm sendo utilizados como ferramenta política para aprofundar a liberalização comercial recomendada pelo Consenso de Washington.

Alguns dados chamam a nossa atenção para uma análise criteriosa sobre o impacto do Nafta na economia mexicana: em 2002, somente poucos países em desenvolvimento experimentaram uma expansão significativa nas exportações de produtos manufaturados. De fato, apenas nove países respondiam por 90% das exportações deste ano, a saber: China (23%), Coreia (14%), Taiwan (13%), México (12%), Singapura (11%), Malásia (7%), Tailândia (4%), Filipinas (3%) e Indonésia (3%) (PALMA, 2003, p. 1).

As exportações mexicanas mudaram muito após o início das operações do Nafta, em 1994. O país passou de um grande exportador de petróleo nos anos 1980 (60% de suas exportações) para exportador de manufaturas. A participação do petróleo caiu para 10% em 2000 (UNCTAD, 2007, p. 71).

Outro dado que impressiona: no ano de 2000, as exportações de produtos manufaturados do México - de cerca de US\$ 145 bilhões (similar à Coreia do Sul), representando 50% do total das exportações da América Latina - eram três vezes e meia maiores que as do Brasil e da Argentina somados (PALMA, 2003, p.1). 90% destas exportações tinham como destino os Estados Unidos (66% em 1981 e 90% em 2000). México faz parte do seletto grupo dos dez principais países receptores que em 1998 tinham uma participação de 76% no fluxo total do IDE para países em desenvolvimento (LAL, 2003, p. 282). A participação do país no total do fluxo de IDE, para a América Latina, no período de 1982 a 2001, oscilou entre 25% a 50%, com destaque para o período de 1994 a 2001. O estoque de FDI cresceu de US\$ 10 bilhões (em termos do valor do US\$ em 2000) para US\$ 45 bilhões em 1995 e US\$ 113 bilhões em 2001. Trata-se de uma taxa anual de crescimento real de 8% (PALMA, 2003, p. 5).

Gráfico 1 - Evolução da balança comercial do México (em US\$ milhões)

Fonte: NAFTA. Disponível em: <<http://nafta.org>>. Dados compilados pelos autores.

3.4. Dez anos de Nafta

Lederman, Maloney e Servén (2004), economistas do Banco Mundial, publicaram um influente estudo a respeito do impacto do Nafta na economia mexicana cobrindo o período de 1994 a 2002. A ideia principal do livro é que o Nafta ajudou o México a atingir níveis de desenvolvimento próximo ao de seus parceiros do tratado – mesmo tendo que enfrentar logo de início a Crise Tequila, em 1994 e 1995. De acordo com os autores, sem o Nafta as exportações seriam 50% mais baixas e o IDE 40% menor. Apesar de números modestos no tocante a fatores sociais como a pobreza, que após meados da década de 1990 não apresentou melhoras consideráveis no país, o estudo afirma que o Nafta serviu para amenizar as perdas da crise Tequila, fazendo com que as taxas de pobreza não aumentassem (LEDERMAN, MALONEY e SERVÉN, 2004, p. 2).

O estudo inclui uma seção que testou o efeito do Nafta no crescimento do PIB *per capita*. Desde o início das atividades do acordo, em 1994, até 2002, o PIB aumentou de 4% a 5%. Em outras palavras, o Nafta melhorou a vida dos mais pobres (ibidem, p. 2). O estudo indica também que as reformas comerciais unilaterais e o tratado auxiliaram o México a entrar em um processo de convergência econômica em relação aos Estados Unidos. Após 1995, a diferença entre o PIB *per capita* do país e o dos Estados Unidos evoluiu de uma maneira mais favorável do que ocorreu com os demais países da América Latina (ibidem, p. 6).

Ao contrário das previsões, a agricultura no México não sofreu crise com a entrada no Nafta. Segundo os autores, tanto a produção doméstica quanto o comércio internacional aumentaram durante o

período do acordo. Isto se deveu a três motivos: primeiramente, houve um crescimento da demanda tanto do México quanto dos Estados Unidos no início dos anos 1990; em segundo lugar, ocorreu um aumento na produção; por fim, financiamentos sem caráter protecionistas foram adotados pelo governo (ibidem, p. 13).

Para Lederman, Maloney e Servén, não tem ocorrido desvio de comércio (ibidem, p. 15), e o tempo necessário para que os produtores mexicanos absorvessem as inovações tecnológicas dos Estados Unidos foi cortado pela metade (ibidem, p. 2). Os mesmos autores afirmam que o comércio internacional e volume de IDE não podem ser culpados pelo fraco desempenho dos salários na economia (ibidem, p. 6). Além disso, é bastante provável que o Nafta tenha auxiliado o México em aprimorar inovações ao seu regime de propriedade intelectual, o que também ajudou na recuperação mexicana após a crise Tequila (ibidem, p. 61).

Os autores também pontuam que os ciclos econômicos do México se tornaram sincronizados no que se refere àqueles de seus parceiros do Nafta, mais especificamente ao dos Estados Unidos. Esta sincronização das flutuações agregadas torna difícil o desenho das políticas macroeconômicas. Uma alternativa para os autores seria a coordenação destas políticas por parte dos países-membros (ibidem, p. 8). A forte dependência/ligação do México com relação à economia dos Estados Unidos pode ser ilustrada pelo impacto do 11 de setembro na redução do nível de atividade da economia americana. O PIB mexicano contraiu-se em 0,2% em 2001 (crescia a uma média de 3,6% ao ano entre 1994 e 2000, como mostra a Tabela 1).

A seguir, iremos apresentar opinião de diferentes autores a respeito dos pontos levantados por Lederman, Maloney e Servén (2004). Os aspectos abordados são: impacto da abertura comercial, abertura comercial e crescimento econômico, evolução da renda *per capita*, questão dos salários, papel do IDE, impacto do Nafta na agricultura e nos salários, além da questão do desvio do comércio. A sincronização dos ciclos econômicos mexicanos com aqueles dos Estados Unidos será abordada com maiores detalhes quando analisarmos o impacto da crise norte-americana iniciada em 2007 na economia mexicana.

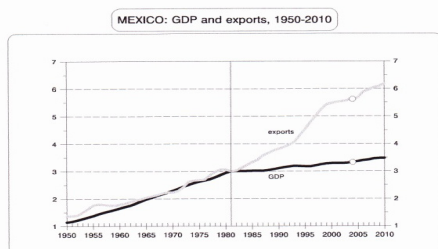
4. Visão de outros autores

Weisbrot, Rosnick e Baker (2004, p. 9) contestam as conclusões dos autores mencionados no tocante à contribuição do Nafta para o

crescimento de 4 a 5% no PIB *per capita* no período. Utilizando uma base de dados diferente daquela dos economistas do Banco Mundial, eles demonstram por meio de seus estudos estatísticos que o Nafta levou a economia mexicana a um crescimento mais baixo no período.

Gráfico 2 – México: crescimento das exportações e PIB (1950-2010)

Chart 1



Source: Palma (2003:7) and updated for 2000-2010 by the courtesy of G. Palma of the Cambridge University.

Note: the vertical axis is log scale and the variables are in three year moving averages.

Fonte: apud SHAFEAEDDIN, 2006, p. 4. Exports = exportações, GDP = PIB. Exportações não incluem petróleo.

Analisando o Gráfico 2 até o ano de 2000, Palma (2003) detecta a desconexão das exportações da economia doméstica e o colapso do multiplicador das exportações. O ajuste estrutural *à la* Consenso de Washington iniciado na década de 1980 (pelo presidente De La Madrid) e o Nafta redirecionaram o motor de crescimento mexicano no sentido de um “*export-led growth*”. Todavia, observa o autor, a força gerada por este motor redirecionado deveria estar atrelada ao crescimento econômico para ser eficaz. Isto não ocorreu. Essa mesma tendência é observada a partir de dados atualizados pelo autor até o ano de 2010 e utilizados por Shafaeddin (2006, p. 4).

A relação entre crescimento das exportações e PIB (construída durante o período de substituição de importações) não só desapareceu após 1981, como se pôde observar uma queda no crescimento da economia enquanto as exportações cresciam aceleradamente (PALMA, 2003, p. 7). Mais adiante, o autor compara o desempenho da economia mexicana no período de 1970 a 1981 com o de 1981 a 1999. Ele destaca um enorme

declínio em todas as áreas (PIB, setor manufatureiro, investimentos, empregos, remuneração e produtividade), exceto na área de exportação; nela o crescimento foi expressivo. A Tabela 1 também ilustra o fraco desempenho do México em termos de crescimento. Como isso foi possível?

Tabela 1 - Taxa de crescimento do PIB real no México e na América Latina (1971-2006)

	1971-1980	1981-1988	1989-1993	1994-2000	2001-2006
México	6,4	0,6	3,9	3,6	2,3
América Latina (exclui México)	5,5	2,0	1,6	2,9	3,4

Fonte: UNCTAD Handbook of Statistics (UNCTAD, 2007, p. 66).

Algumas explicações

Quando do surgimento da crise da dívida, o G7 usou o FMI e o Banco Mundial para criar o “ajuste estrutural” das economias dos países em desenvolvimento. A alteração foi profunda: ao invés dos países industrializados alterarem a sua estrutura econômica para acomodar produção adicional dos países em desenvolvimento, países em desenvolvimento tiveram que mudar suas estruturas econômicas para acomodar mais importações e investimentos privados do G7 (TOYE, 2003 p. 32).

Como podemos notar pelos dados abordados no Gráfico 1, o total das exportações do México cresceu a uma taxa média de 12,7% durante o período de 1994 a 2006. Podemos comparar esses dados aos 7,1% entre 1981 e 1993 reportados no relatório da UNCTAD (2007, p. 70). No período de 2006 a 2010, de acordo com nossos dados, o crescimento médio anual foi de 6,2%, reflexo principalmente da queda de cerca de 20% em 2009, repercutindo a crise norte-americana. (Toye 2003 p. 32)

O Gráfico 1 indica a crescente dependência da economia mexicana no que se refere às importações, no período 1994 a 2006. Elas também cresceram na mesma proporção que as exportações, em razão do elevado conteúdo importado das exportações de manufaturas do país, com destaque para o setor das maquiladoras. As importações em 2006 triplicaram de valor com relação a 1994. Como resultado, a balança comercial mexicana esteve em déficit durante todo o período, com exceção dos anos 1995, 1996 e 1997. O México apresentou déficit em conta corrente durante todo o período de 1994 a 2010.

Como já mencionamos, a UNCTAD (2007) observou que a composição das exportações mudou de maneira significativa a partir dos anos 1980. Ainda no início dos anos 1980, o petróleo respondia por cerca de 60% do total; porém, no final dos anos 1990 esta participação caiu para 10%. Nos anos que se seguiram, esse percentual sofreu um pequeno aumento, acompanhando a tendência mundial de aumento nos preços. As exportações dos produtos agrícolas também se reduziram significativamente.

O crescimento, como anteriormente destacado, se deu nas manufaturas no total das exportações de cerca de 30% no início dos anos 1980 para cerca de 90% no final da década de 1990 (ibidem, p. 71). Lal (2001) observa que em 1997 somente 12 países eram responsáveis por 90% das exportações de produtos manufaturados dos países em desenvolvimento. Na Malásia, por exemplo, o índice de nacionalização era de 35% enquanto no México este índice era de 3%.

4.1. As maquiladoras

As exportações das maquiladoras cresceram em uma média de 12,6% ao ano entre 1994 e 2006 (ibidem, p. 72). Maquiladoras⁵⁸ são indústrias de montagem (*assembly industries*) situadas ao norte do país, próximas da fronteira com os Estados Unidos. A instalação destas indústrias foi incentivada pelo governo com vistas ao aumento do emprego doméstico, considerando a oferta quase ilimitada e pouco qualificada da população do país. Palma informa que, entre 1981 e 2000, este crescimento médio por ano era da ordem de 16%, atingindo US\$ 80 bilhões em 2000, cerca de 55% do total das exportações de manufaturados (PALMA, 2003, p. 13). É importante enfatizar que uma das principais características das maquiladoras é seu alto conteúdo de componentes importados.

Shafaeddin (2006, p. 52) observa que a participação das maquiladoras, juntamente com o Programa de Industria Maquiladora de Exportación y de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), nas exportações totais de manufaturas em 2000 foi de 87%. As exportações do programa PITEX – que apresenta as mesmas características das maquiladoras em termos de alto componente importado

⁵⁸ Pode ser caracterizada como uma indústria enclave, ou seja, uma empresa estrangeira que majoritariamente importa do e exporta para o resto do mundo (no caso do México mais de 90% para os Estados Unidos) e que realiza poucas transações com a economia do país hospedeiro bem com praticamente não ocorrem "technological spillovers" neste. (Van den Berg e Lewer, 2007, p. 140).

em seus produtos de exportação – somadas àquelas das maquiladoras representaram em média cerca de 90% do total das exportações de produtos manufaturados entre 2000 e 2005 (UNCTAD, 2007, p. 74).

4.2. Valor agregado dos produtos manufaturados (*manufacturing value added*)

Shafaeddin (2006, p. 52) observa que, diferentemente da China, o México não conseguiu um aumento no valor agregado doméstico nas suas indústrias de montagem. Via de regra, as exportações de manufaturados indicam a habilidade de um país em produzir bens competitivamente. Todavia, os valores/volume de exportações não capturam a extensão do valor agregado e podem representar uma medida enganosa da capacidade manufatureira do país (quando comparados com outros países, por exemplo).

O valor agregado da produção de manufaturas (VAPM), ou *manufacturing value added*, é um indicador chave para se avaliar a produção industrial de um país. O VAPM equivale aos bens produzidos no setor manufaturado menos as matérias-primas, materiais auxiliares, os produtos semimanufaturados e os serviços utilizados na elaboração deste produto. Em outras palavras, preço do produto final menos os insumos que foram utilizados na produção deste bem. Trata-se de um indicador básico de medida do nível de industrialização de um país. A participação do VAPM no PIB mede a “intensidade” de industrialização de um país, capturando o papel do setor manufaturado. Reciprocamente, uma queda neste índice aponta para um processo de desindustrialização.

Shafaeddin (2006, p. 26), antigo economista chefe de Estudos Macroeconômicos e de Desenvolvimento da Divisão de Estudos da Globalização da UNCTAD, observa que o crescimento no VAPM representa crescimento na capacidade industrial. Ele aponta que o principal argumento da liberalização comercial à la Consenso de Washington é que esta iria gerar incentivos para a expansão das exportações. Esta expansão, por sua vez, estimularia o investimento privado, incluídos IED e efeitos positivos no crescimento, particularmente no crescimento do VAPM.

Tabela 2 – Crescimento do produto e investimento no México em % (1960-2004)

	1960-80	1980-90	1989-2000	2000-03	2004	2000-06	2007-08	2009
VAPM	7,0	1,4	4,27	-4,0	3,0	n/a	n/a	n/a
PIB	6,3	1,2	3,13	0,7	4,4	2,3	2,4	-6,6
FBK	7,7	-2,5	4,9	-2,0	1,8	n/a	n/a	n/a

Fonte: Até 2004:UNCTAD, Handbook of Statistics, vários números; e World Bank (apud Shafaeddin 2006, p. 50). De 2001-06: UNCTAD (2007). De 2007- 09: Villarreal (2010, p. 3).

FBK= Formação Bruta de Capital

Como podemos notar pela Tabela 2, o VAPM no México deixou a desejar, com exceção do período de 1960-1980, quando ocorreu o processo de industrialização por substituição de importações. Shafaeddin (2006) observa que a partir dos anos 1980, somente nos chamados NICs asiáticos (grupo que atualmente inclui China, Índia, Malásia, Filipinas e Tailândia), o rápido crescimento das exportações foi acompanhado pela alta expansão da capacidade de fornecimento da indústria (crescimento no VAPM), e pelo crescimento no PIB e na capacidade de absorção⁵⁹ (ibidem, p. 27). Segundo a metodologia do autor, um índice de VAPM é considerado alto quando atinge mais de 5%; é considerado moderado quando está entre 3 e 5%; e é considerado baixo quando fica abaixo de 3% (ibidem, p. 29).

Tabela 3 – Formação bruta de capital em % (1980-2006)

	1980	1990	1994	2000-2004	2005-2006
FBK/PIB	24,5	17,9	19,4	19,8	19,3

Fonte: UNCTAD (2007, p. 75) e Shafaeddin (2006, p. 36).

Pela Tabela 3, podemos notar que a taxa de investimento da economia mexicana durante o período de liberalização comercial e sua sequência, o Nafta, nunca alcançou, nem de perto, àquela de 1980, anterior à crise da dívida de 1982. Uma taxa de investimento de cerca de 24% do PIB é considerada desejável para que países em desenvolvimento alcancem um crescimento econômico robusto. Tanto México quanto Brasil apresentavam este índice no auge dos respectivos períodos de industrialização por substituição de importações.

⁵⁹ Absorção é igual à soma entre consumo, investimentos e gastos do governo.

Tabela 4 – Indicadores da indústria maquiladora exportadora do México (1974-2004)

	Variação						
	1974	1985	1998	2004	1985/74	1998/85	2004/98
Nº de empresas	455	729	3.130	2.811	1,6	4,3	0,9
Nº de trabalhadores (1.000)	76	218	1.039	1.152	2,9	4,8	1,1
Produção bruta (US\$ milhões)	10,9	1.306	445.051	938.094	120	341	21
Porcentagens da produção bruta:							
Insumos locais	0,9	0,7	2,2	2,4	0,8	3,1	1,1
Valor agregado (VA):	36,2	24,9	21,7	20,7	0,69	0,87	0,95
Salários (% no VA)	22,4	12,8	10,6	10,7	0,57	0,83	1,0
Outros	13,8	12,1	11,1	10	0,88	0,92	0,9
Insumos importados	63,1	74,5	76,1	76,9	1,18	1,02	1,01

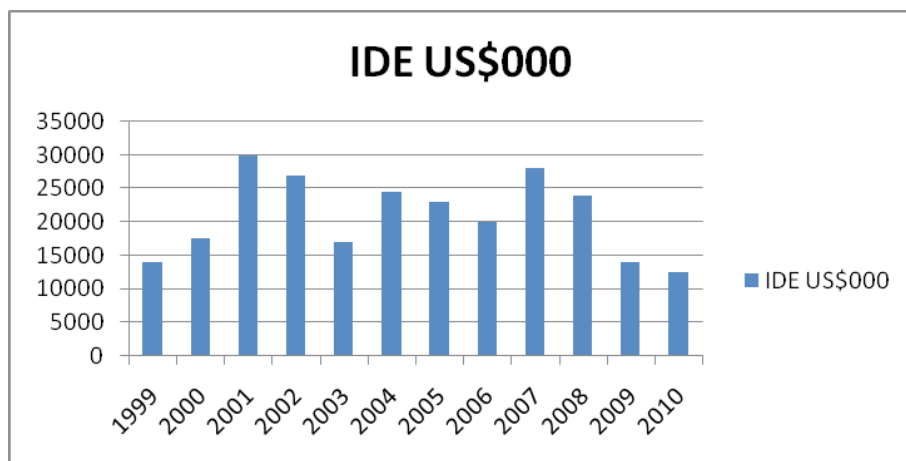
Fonte: Buitelar e Perez (2000, Tabela 2, p. 1631), apud, Shafaeddin, 2006, p. 53

A Tabela 4 apresenta os dados a respeito da evolução da indústria maquiladora de exportação do México. Em primeiro lugar, conforme os dados, ocorreu um crescimento extremamente rápido do setor em termos de número de firmas, número de empregos e produto, particularmente após a liberalização comercial dos anos 1980. Em segundo lugar ocorreu uma queda significativa na participação no valor agregado nas exportações, particularmente em salários. A queda por si não significaria muito se ao menos a participação dos insumos domésticos na produção crescessem, i.e., o encadeamento (*linkages*) do setor exportador com outras indústrias crescesse. Contudo, essa participação cresceu pouco. Em terceiro lugar, por outro lado, a participação de insumos importados cresceu continuamente para 76,1% em 1998. O cenário parece não ter mudado muito desde então. Os últimos dados disponíveis indicam que a participação no valor agregado nas exportações declinou ainda mais, para 20,7% em 2004 enquanto que a participação dos insumos importados continuou a aumentar (SHAFEAEDDIN, 2006, pp. 53-54).

Palma (2003) cita a alta mobilidade internacional do setor maquilador como um de seus principais problemas para o México. Ameaça de aumento de salários, mudanças na regulamentação do comércio

exterior ou surgimento de um competidor mais forte podem fazer com que essas indústrias se retirem rapidamente do país. Um ano após junho de 2001, cerca de 545 *maquilas* se deslocaram para a China (PALMA, 2003, p. 19). O relatório da UNCTAD confirma essa tendência, observando que a participação das exportações de manufaturados mexicanos no total mundial aumentou de 1,4% em 1994 para 2,7% em 2000 e 2001, mas caiu para 2,1% em 2005 (UNCTAD, 2007, p. 74).

Desde 1994, o México tem se beneficiado do fluxo de IDE para países em desenvolvimento. Ele faz parte do grupo dos dez principais países receptores que em 1998 tinham uma participação de 76% no fluxo total do IDE para países em desenvolvimento, em um contexto de expansão global destes investimentos (LAL, 2003, p. 282). Em 1990, o estoque de IDE com participação no PIB era de 8,5%. Em 2005 esse percentual chegou a 27,3%, quando o país foi classificado em quarto entre os receptores e terceiro em termos de estoque deste investimento. A principal fonte destes IDEs foi os Estados Unidos, cujo percentual cresceu de 47% em 1994 para 64% em 2006 (UNCTAD, 2007, p. 74). Em termos de fluxo, o IED/PIB cresceu em média por ano 1,8% entre 1979 e 1981, 1,4% entre 1989 e 1991, 0,4% entre 1998 e 2000 e 2,8% entre 2000 e 2004 (SHAEFAEDDIN, 2006, p. 37).



Fonte: Villarreal, 2010, p. 11.

O que influenciou o IED no México foram a sua posição geográfica como plataforma de exportação e o baixo custo da mão de obra. O país se tornou, principalmente para o mercado americano, um participante das redes internacionais de produção. Por sua vez, a fragmentação global

da produção significou para o país importar partes e componentes para as linhas de montagem e reexportá-las para os Estados Unidos. Por isso, uma grande parte do valor agregado a esses bens é revertida para os proprietários (estrangeiros) do capital, do *know-how* e da administração. Esse processo foi encorajado pelo Nafta com a produção, do lado mexicano, de fases de montagens de empresas transnacionais americanas e canadenses. Contudo, o IED falhou em estabelecer fortes ligações com a economia doméstica do México, uma vez que o país dificilmente foi além das atividades de montagem (UNCTAD, p.75).

Um importante aspecto associado ao IDE deve ser mencionado: o chamado capítulo 11 do nafta, que versa sobre o caso de os países estrangeiros participantes avaliarem que o valor de seus investimentos foi reduzido em função de alguma ação governamental. Essa ação pode envolver desde nacionalizações até leis ambientais. O dispositivo permite que esses países acionem os países hospedeiros em fóruns especiais de arbitragem internacional do Banco Mundial e da ONU. A mediação e/ou julgamento destes processos é vedada ao público (CHANG, 2008, p. 244).

O esperado aumento nos gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D) não ocorreram. Por exemplo, em 2000 no México estes gastos foram de 0,4% do PIB contra 0,6% da América Latina e Caribe, 1,8% do Canadá e 2,8% dos Estados Unidos (UNCTAD, 2007, p. 69). No tocante ao desvio de comércio, Bhagwati (2002, p. 109) cita um estudo de Arvind Panagarya que sugere que as perdas mexicanas ocasionadas pelo desvio de comércio do Nafta atingiriam cerca de US\$ 3 bilhões ao ano. É importante observar que o critério de desvio de comércio deve ser qualificado, pois permite a contenção de recursos externos nos tradicionalmente vulneráveis países em desenvolvimento (LINDERT, 1961).

No que diz respeito à agricultura, o estudo da UNCTAD destaca que os produtores de milho, uma das bases alimentares do país, foram afetados de maneira adversa pelas importações provenientes dos Estados Unidos (UNCTAD, 2007, p. 76). Esse estudo também observa que o maior impacto nos empregos do Nafta foi na agricultura. Parcialmente em função do crescimento das importações, 2 milhões de postos de trabalho foram perdidos. A participação do setor agrícola no emprego caiu de 25,7% em 1993 para 14,3% em 2006. Aparentemente esses trabalhadores foram absorvidos pelo setor de serviços (ibidem, p. 77).

Palma (2003) demonstrou uma queda da participação dos salários no PIB desde 1976. Em 1975, quando essa relação atingiu seu pico, esta participação era de cerca de 40%, caindo para 19% em 1999 (PALMA, 2003, p.51) A causa dessa queda é a crescente diferença entre o crescimento da

produtividade e o crescimento dos salários a partir de 1982. Especificamente no período entre 1982 a 2000, aumenta essa crescente diferença e o crescimento da produtividade se tornou substancial; enquanto os salários se situavam 10% abaixo do nível de 1976, a produtividade cresceu cerca de 20% (PALMA, 2003, p.50).

Com relação ao crescimento médio anual da renda *per capita*, Chang (2008, p. 237) nos apresenta os seguintes dados: (i) de 1955 a 1982, foi de 3,1% ao ano; (ii) em 2001, -1,8% ao ano; (iii) em 2002, -0,8% ao ano; (iv) em 2003, -0,1% ao ano; (v) em 2004, 2,9% ao ano; e (vi) em 2005, 1,6% ao ano. O autor estimou a taxa de crescimento desta renda para o período de 2001 a 2005 em 0,3% ao ano (ibidem, p. 68).

A teoria ortodoxa do comércio internacional combina a lógica econômica da proposta dos ganhos (mútuos) do livre comércio com a hipótese dos mercados em competição perfeita. O resultado é que o livre comércio permite à economia operar com eficiência produtiva, isto é, produzir com menor custo. Favorece também a eficiência na alocação dos recursos. A conclusão elegante é que o livre comércio garante eficiência (NAYAR, 1996, p. 336). Os resultados apresentados colocam em dúvida tais preceitos.

Concluindo, tanto o relatório da UNCTAD (2007, p. 78) quanto Bustillo e Ocampo (2004) destacam que a questão da profunda assimetria entre os países do NAFTA deveria ter sido levada em consideração quando da assinatura do NAFTA. Um exemplo prático no quais as assimetrias de uma integração tipo Norte-Sul foram consideradas, foi a operação *Bootstrap*, implantada pelos Estados Unidos em Porto Rico no início dos anos 1940, quando a estrutura desta ilha caribenha, a partir de investimentos norte-americanos, passou de uma economia baseada na agricultura para uma economia baseada na produção de produtos manufaturados e serviços (BUSTILLO e OCAMPO, 2004, p. 738).

5. O impacto da crise dos Estados Unidos de 2007 e 2008

De longe, os Estados Unidos são o principal parceiro comercial do México. Cerca de 80% das exportações mexicanas têm como destino este país⁶⁰. Dada esta dependência, uma mudança na demanda dos Estados Unidos tem significativas consequências para os setores industriais mexicanos e para seu crescimento. Em 2008, sua economia cresceu 1,5% (*vis-à-vis* 2,3% em média entre 2001 e 2006 e 3,3% em 2007). Acompanhando

⁶⁰ O México é o terceiro parceiro comercial dos Estados Unidos, atrás da China e do Canadá.

uma queda de crescimento do PIB americano de 2,6% em 2006 para *menos* 2,4% em 2009, o PIB mexicano *caiu* 6,5% no mesmo ano. Essa queda do PIB mexicano foi a maior entre os países da América Latina. A título de comparação, no Brasil a queda foi de -0,2%; no Chile, -1,5%; a Argentina, por sua vez, apresentou um pequeno crescimento de 0,8% (UNITED NATIONS, 2011, p. 150). Concomitantemente, a queda do PIB mexicano em 1995 foi de 6,2%, no bojo da Crise Tequila, que teve seu início em 1994.

A taxa real de crescimento anual da produção industrial mexicana caiu de 5,7% em 2006 para -0,6% em 2008 e -10,1% em 2009. Em Cidade Juarez, que abriga a maior concentração de maquiladoras do país, o emprego no setor manufaturado caiu de 214.272 postos de trabalho em julho de 2007 para 168.011 em dezembro de 2009. No total, a queda de trabalho no setor de maquiladoras foi de 1910.112 empregos em julho de 2007 para 1.641.465 em dezembro de 2009. O mercado de trabalho informal dobrou no terceiro trimestre de 2009, quando comparado com o mesmo período em 2008 (VILLARREAL, 2010, p. 8). Isto foi reflexo da queda das exportações de US\$ 292 bilhões em 2008 para US\$ 229 bilhões em 2009 (Gráfico 1).

6. Considerações finais

A partir da assinatura do Nafta, em 1994, uma interpretação menos aprofundada seria aquela de que o México havia atingido o sonho de todo país em desenvolvimento, ou seja, ter acesso ao maior mercado consumidor do mundo e grande receptor de IDE. Do ponto das propostas neoliberais e de seu derivativo para a América Latina (o Consenso de Washington), o país estava no caminho certo. A abertura comercial e a atitude positiva com relação ao IDE constante deste receituário foram adotadas.

As assimetrias entre países do acordo não foram levadas em consideração. Os termos acertados apontava para a total reciprocidade ou *level playing field*. A dependência e o atrelamento da economia mexicana à economia norte-americana estavam de acordo com a teoria neoclássica, segundo a qual, quando ocorre uma maior abertura comercial entre as regiões, os países pobres crescem mais do que a média.

Do ponto de vista da economia mexicana, os resultados alcançados foram no máximo modestos. O crescimento impressionante das exportações de manufaturas não se refletiu em crescimento econômico nem em aumento substancial da renda *per capita* dos

mexicanos. A experiência desse país nos faz concluir que as negociações envolvendo acordos de integração econômica do tipo Norte-Sul devem ser conduzidas com cautela. Assimetrias existentes entre os países do Sul com relação aos do Norte devem ser ponderadas, e formas de compensação e reciprocidade devem ser encontradas para que os resultados venham ser satisfatórios para todas as partes envolvidas.

7. Referências bibliográficas

AKYUZ, Y. Impasses do desenvolvimento. *Novos Estudos Cebrap*, n. 72, jul. 2005.

BARRO, R.; SALA-I-MARTIN, X. Convergence across States and Regions. *Brookings Institution Papers on Economic Activity*, Washington, 1991, pp. 107-182.

BETHELL, L. "The Latin American Economies, 1950-1990". In: _____ (ed.) *Cambridge History of Latin America*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1994. v. 6, parte 1.

BHAGWATI, J. *Free Trade Today*. Princeton: Princeton University Press, 2002.

BHAGWATI, J.; KRISHNA, P.; PANAGARIYA, A. (eds.). *Trading Blocs: Alternatives Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1999.

BOUZAS, R.; ROSS, J. "Economic Integration: Issues and Prospects for Latin América". In: _____ (eds.). *Economic Integration in the Western Hemisphere: issues and prospects for Latin America*. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1994.

BUITELAAR, R. M. e PÉREZ, R. P. (2000), "Maquilas, Economic Reform and Corporate Strategies", *World Development*, 28,1.

BUSTILLO, I.; OCAMPO, J. A. "Asymmetries and Cooperation in the Free Trade Area of the Americas". In: ESTEVADEORDAL, A.; RODRIK, D. (eds.). *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*. The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies: Harvard University Press, 2004.

CHANG, Ha-Joon; GRABEL, I. *Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual*. London: Zed Books, 2004.

CHANG, Ha-Joon. *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations & The Threat to Global Prosperity*. Londres: Random House Business Book, 2008.

CAVES R., FRANKEL, J. & JONES, R. *Economia Internacional: comércio e transações globais*. São Paulo: Saraiva, 2001.

DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A. *What's New in the New Regionalism in the Americas?*. Washington, INTAL-BID, 2001. Disponível em: <<http://www.iadb.org/intal/pub>>.

DEVLIN, R.; GIORDANO, P. "The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for Free Trade Agreement of the Americas". In: RODRICK, D. et al. *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*. Boston: Harvard University Press, 2004.

FURTADO, C. *Formação Econômica da América Latina*. Rio de Janeiro, 1970.

DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A. "What is New in the New Regionalism in the Americas". In: INTER-AMERICAN Development Bank, Integration and Regional Programs Department (ITD). Institute for the Integration of Latin América and the Caribbean (INTAL). *INTAL-ITD-STA Working Paper 6*, 2001.

LAL, S. "Technology and Industrial Development in an Era of Globalization". In: CHANG, H-J. *Rethinking development economics*. Londres: Anthen Press, 2003.

LAL, S. "National Strategies for Technology adoption in the Industrial Sector: Lessons of Recent Experience in the Developing Regions". In: UNDP. *Human and Development Report*, 2001.

LIST, G. F. *Sistema Nacional de Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

LEDERMAN, D., MALONEY, W. and SERVÉN, L. *Lessons from NAFTA*. Stanford: Stanford University Press, 2004.

LINDERT, S. B. *An Essay on Trade and Transformation*. Nova York: Wiley, 1961.

MOREIRA, S. C. *O NAFTA e a vulnerabilidade externa da economia mexicana*. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, PUC/RS.

NAYAR, D. Free Trade: Why, When and for Whom?. In: BANCA National del Lavoro. *Quarterly Review*, n. 198, set. 1996.

NIEMEYER, L. M. A critical survey of the main elements of the Washington Consensus, the Post-Washington Consensus and the Augmented Washington Consensus. *Textos Para Discussão Peep PUC-SP*, São Paulo, v. 12, 2005, pp. 1-23.

PAL, P. *Regional Trade Agreements and Improved Market Access in Developed Countries: A Reality Check and Possible Policy Alternatives*. Indian Institute of Management Calcutá, 2007. Disponível em: <<http://www.twinside.org.sg>>.

PALMA, G. *The Mexican Economy since trade liberalization and NAFTA: on the “de-linkaging” of dynamic export expansion and the collapsing of an export multiplier*. England: Cambridge University (mimeo), 2003.

PEREIRA, L. C. B. *Crise econômica e reforma do estado no Brasil: uma nova interpretação da América Latina*. São Paulo: 34, 1996.

REINERT, E. S. *How Rich Countries Got Rich ...and Why Poor Countries Stay Poor*. Londres: Constable, 2007.

SHAFIYEDDIN, M. *Does Trade Openness Favour or Hinder Industrialization and Development?* Penang, Malásia: Third World Network, 2006.

TOYE, J. “Changing perspectives in Development Economics”. In: CHANG, H. J. (ed.). *Rethinking Development Economics*. London: Anthem Press, 2003.

UNITED NATIONS. *World Economic Situation and Prospects 2011*. DESA, Nova Iorque: United Nations, 2011.

UNCTAD. *Trade and Development Report (TDR): Regional Cooperation for Development*, 2007.

VAN den BERG, H. e LEWER, J.J. (2007). *International Trade and Economic Growth*, Nova Iorque, M.E. Sharpe.

VILLARREAL, M. A. *The Mexican Economy After the Global Financial Crisis*. Washington, CRS, 2010. Disponível em: <<http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41402.pdf>>.

WEISBROT, M.; ROSNICK, D.; BAKER, D. *NAFTA at Ten: The Recount*. Washington, DC: Center for Economic and Policy Research, mar. 2004.



O intercâmbio comercial Brasil-China: o caso das regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste

*Paulo Ricardo Feistel*⁶¹

*Álvaro Barrantes Hidalgo*⁶²

Resumo

Nos últimos anos, o comércio Brasil-China teve um crescimento significativo, passando este país a ser o principal parceiro comercial brasileiro, superando inclusive tradicionais parceiros, como os Estados Unidos. Considerando as relações comerciais das regiões brasileiras com o resto do mundo, as regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste despontam como regiões com potencial nas exportações de *commodities*, em particular, minérios, soja e celulose, e que, recentemente, aprofundaram suas relações comerciais com a China. O objetivo deste artigo é analisar a mudança na composição da pauta do comércio dessas regiões com China, as vantagens comparativas reveladas no comércio entre essas regiões e a economia chinesa e o aproveitamento das oportunidades que o comércio oferece a essas regiões. Com base em indicadores de competitividade, os dados mostram que o comércio dessas regiões com a China parece ser do tipo interindustrial, e os grupos de produtos que detêm mais potencial exportador e que se apresentam como estratégicos em uma política de inserção nesse mercado são: os minérios, no Norte; o complexo soja, no Centro-Oeste; e o grupo de papel e celulose, no Nordeste. Porém, uma estratégia de inserção dessas regiões no mercado da China deve levar também

⁶¹ Doutor em Economia pela Universidade Federal de Pernambuco. Professor do departamento de Economia e do programa de Pós-graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

⁶² Doutor em Economia pela Universidade de São Paulo. Professor do departamento de Economia e do programa de Pós-graduação em Economia (Pimes) da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e pesquisador do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

em conta o incremento de exportações de produtos manufaturados que consigam diversificar a pauta de exportações, atualmente muito concentrada em produtos primários, tais como minérios, soja e papel e celulose.

Palavras-chave: comércio internacional; regiões do Brasil-China; vantagens comparativas.

1. Introdução

A ascensão chinesa tem desempenhado um papel muito importante no crescimento do comércio internacional. Quanto ao comércio do Brasil com a China nota-se que, no ano de 2000, as exportações do Brasil para esse país representavam por volta de 2% do total de exportações brasileiras; porém, no ano de 2009, a China passou a ser o mais importante parceiro comercial do Brasil, sendo exportado para esse país 13,73% do total de exportações brasileiras, atingindo, em 2010, o número de 15,25% do total das exportações brasileiras⁶³.

Levando em conta as diferenças regionais e suas características produtivas, o estudo do comércio entre as regiões do Brasil e a China torna-se relevante. Em um mundo globalizado, é importante definir estratégias de inserção internacional para as regiões em desenvolvimento. Assim, quando a questão do comércio brasileiro é vista regionalmente, em particular referente ao Centro-Oeste, ao Norte e ao Nordeste⁶⁴, o crescimento da importância da China para o comércio dessas regiões também é essencial. Essa questão tornou-se mais evidente nos últimos anos, quando, no período de 2000 a 2004, as exportações conjuntas das regiões Centro-Oeste⁶⁵, Norte e Nordeste para a China representavam em média 15% do total exportado, duplicando a participação para cerca de 30% no segundo período da década, ou seja, de 2005 a 2010 (Gráfico 1).

Além da mudança no destino do fluxo comercial, está acontecendo uma mudança na composição do comércio exterior brasileiro e das regiões. A composição do comércio exterior brasileiro é resultado do desempenho

⁶³ Dados obtidos do sistema Aliceweb do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC)/ Secretaria de Comércio Exterior (Secex) (BRASIL, [s/d]).

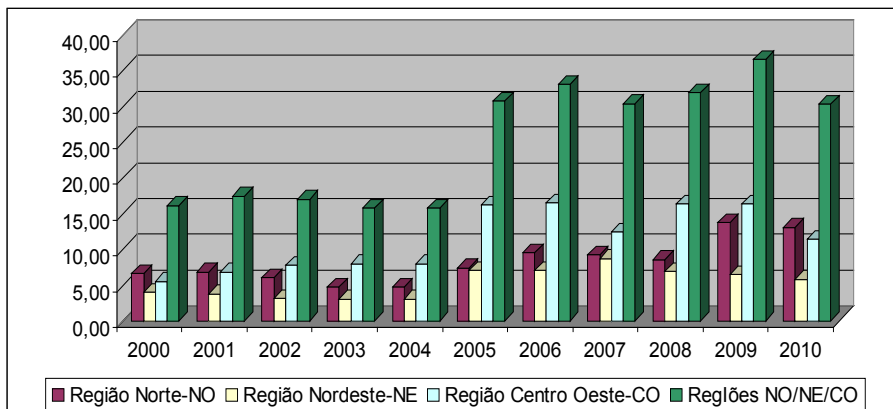
⁶⁴ Neste artigo, utilizamos os dados agregados de exportação e importação para a China do Centro-Oeste, composto dos estados Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul; do Norte, composto dos estados Amazonas, Acre, Amapá, Pará, Tocantins, Rondônia e Roraima; e do Nordeste, composto dos estados Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Piauí, Pernambuco, Sergipe e Rio Grande do Norte.

⁶⁵ Na última década, a região Nordeste teve participação média de 5,73% do total das exportações brasileiras para China. Nesse período, a região Norte teve uma participação média de 8,23% e a Região Centro-Oeste, de 11,45% das exportações brasileiras para a China.

de seus setores produtivos de *commodities*, bens intermediários e manufaturados, que torna a economia nacional mais competitiva no âmbito internacional, fomentando e diversificando a pauta comercial do país.

Essa questão não é diferente no que se refere às exportações das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. O Centro-Oeste mostra representatividade maior em bens intermediários, ao apresentar 78,8% do total exportado em 2010 (os bens de consumo representaram 20,61% e bens de capital, apenas 0,37% das exportações da região). No ano de 2010, a região Norte exportou 3,33% em bens de capital, 88,97% em bens intermediários (predominando a exportação de insumo industrial, com 81,68%) e 7,32% em bens intermediários. Já o Nordeste manteve a mesma característica das demais regiões, ao mostrar uma representatividade maior dos bens intermediários, com 72,76% do total exportado; os bens de consumo representaram 16,16% e combustíveis e lubrificantes participaram com 8,34%; os demais bens aparecem com 1,57% e os bens de capital, com apenas 0,77% das suas exportações. Ainda, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), em particular, nos últimos cinco anos, a média das vendas da região Nordeste para o resto do mundo, inclusive para a China, consistiram de 28,7% de produtos básicos, 29,2% de produtos semimanufaturados e 42,1% de produtos manufaturados.

Gráfico 1 - Exportações das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste para a China (em porcentagem)



Fonte: gráfico elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]).

Considerando a ascensão da China no cenário internacional, o crescimento do intercâmbio comercial entre o Brasil e a China (anteriormente mostrado) e a relevância do comércio para o crescimento das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste, o objetivo deste artigo é conhecer melhor a natureza do comércio entre essas regiões e a China. Serão analisados, além da mudança na composição do comércio, as vantagens comparativas no comércio entre essas economias e o aproveitamento das oportunidades que o comércio representa para o crescimento das três regiões citadas. A análise dessas questões é importante não só para conhecer as mudanças recentes no comércio exterior das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste, mas também para formular políticas de comércio exterior que venham a inserir de forma mais competitiva as regiões brasileiras no mercado internacional.

Para atingir os objetivos, o trabalho será dividido em três seções, além desta introdução. Na segunda seção, será feita uma primeira análise do comportamento da estrutura do comércio das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste com a China. Na terceira seção, serão apresentados os aspectos metodológicos e analisados os resultados obtidos. Serão utilizados indicadores que mostram a tendência de aumento do intercâmbio comercial e a sua composição, permitindo conhecer melhor os produtos com vantagens comparativas e a natureza dessas vantagens. Objetiva-se conhecer melhor a natureza do intercâmbio comercial das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste com a China. A análise será realizada considerando o período de pós-abertura comercial, de 1992 a 2010. Na quarta seção do artigo, serão apresentadas as principais considerações finais do trabalho.

2. O intercâmbio comercial das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste do Brasil com a China

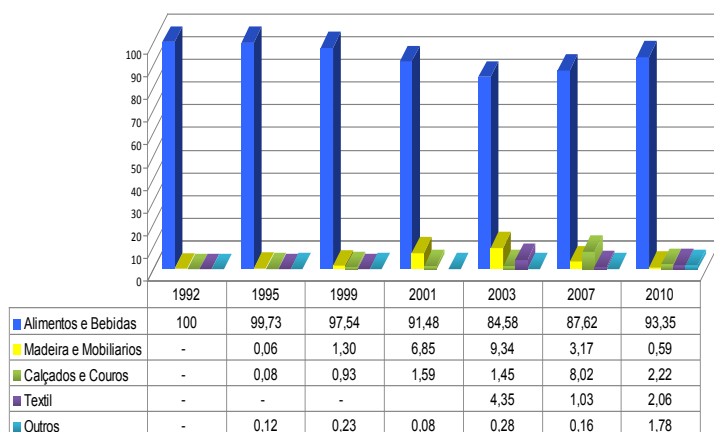
2.1. A estrutura do comércio da região Centro-Oeste com a China

Neste trabalho, a fim de estudar o comportamento e as mudanças acontecidas na estrutura do comércio exterior das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste, os produtos que participam do comércio entre estas regiões e a economia chinesa foram agrupados em 14 grupos de produtos⁶⁶ (ver no “Apêndice A” a forma como os produtos foram agregados). No Gráfico 2, a seguir, é apresentada a evolução da estrutura das exportações da região Centro-Oeste no período de 1992 a 2010, segundo essa

⁶⁶ Estamos adotando o critério de agregação dos produtos sugerido por Thorstensen et al. (1994), muito utilizado em diversos trabalhos sobre comércio exterior.

classificação. Observa-se, no gráfico, que as exportações da região Centro-Oeste para a China são reunidas em grupos de produtos e que os dados se concentraram apenas no grupo “Alimentos e bebidas”, que representam em média mais de 93% das exportações para China, em particular o capítulo 31, representado pelas sementes de soja da NCM. Destaca-se o ano de 1992, quando o grupo representou a totalidade das exportações da região para a China.

Gráfico 2 – Exportações da região Centro-Oeste para China (em porcentagem)



Fonte: gráfico elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]).

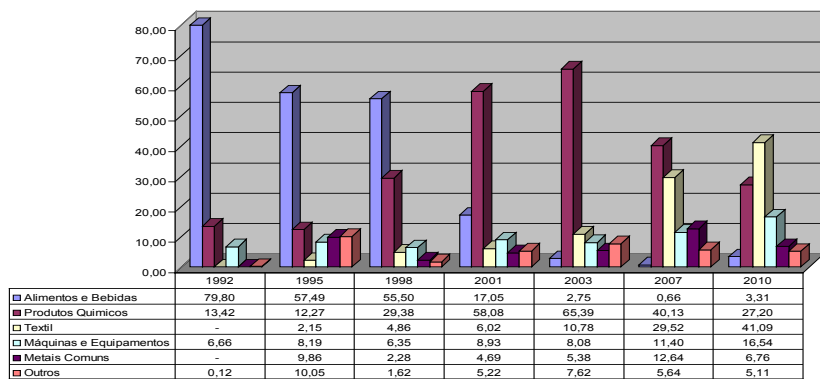
Apesar de particularmente concentrada a pauta do grupo “Alimentos e bebidas” em produtos primários, reconhecidos pelo baixo valor agregado, no início da primeira década do século, especificamente no ano de 2003, a região Centro-Oeste apresentou um pequeno movimento de diversificação de sua pauta de exportações. Nesse ano, o grupo “Madeira e mobiliário” representou 9,34% das exportações; o grupo “Calçados e couros”, 1,45%; e o grupo “Têxtil” (predominantemente o algodão), 4,35% das exportações para China. Por fim, “Alimentos e bebidas”, que teve no ano de 2003 sua mais baixa representatividade no período, com participação de 84,58%. No entanto, a diversificação das exportações da região para China não se confirma e volta a se concentrar no grupo “Alimentos e bebidas”, em particular, a soja, ao representar 93,35% do total exportado para China no ano de 2010⁶⁷.

⁶⁷ No período de 1989 a 1995, houve predomínio (em média 95%) das exportações da região Centro-Oeste para a China do capítulo 15 (“Gorduras, ceras e óleos”) da nomenclatura comum do Mercado Comum do Sul (Mercosul). Já no período

Diferentemente das exportações, os dados mostram uma redução significativa na participação relativa das importações do grupo de produtos primários de “Alimentos e bebidas”. Esse grupo representava 79,8% do total importado pela região Centro-Oeste da China em 1992, reduzindo sua participação relativa para apenas 3,31% em 2010. No entanto, os produtos manufaturados tiveram crescimento significativo na participação relativa após a abertura comercial, conforme pode ser visualizado no Gráfico 3, a seguir.

Ressalta-se que as importações da região Centro-Oeste de manufaturados ao longo do período de 1992 a 2010 concentraram-se nos grupos de “Produtos químicos” e “Máquinas e equipamentos”, que representaram em média 58,43% do total importado no período analisado. No ano de 2010, a participação desses dois grupos de produtos foi de 43,74%. Como se sabe, esses grupos são intensivos em capital, e no seu desempenho observa-se o crescimento das importações do grupo “Material de transporte”, que em 1989 representavam apenas 3,8%, passando a representar no ano de 2010 11,51% das importações totais brasileiras.

Gráfico 3 – Importações da região Centro-Oeste da China (em porcentagem)



Fonte: gráfico elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]).

Com relação aos grupos de produtos considerados tradicionais na pauta de comércio exterior do Brasil, reconhecidamente na literatura econômica como intensos em trabalho como o grupo “Têxtil”, verifica-se que tal grupo teve aumento significativo de relevância nas importações que região Centro-Oeste faz da China. No caso do grupo “Têxtil”, houve aumento

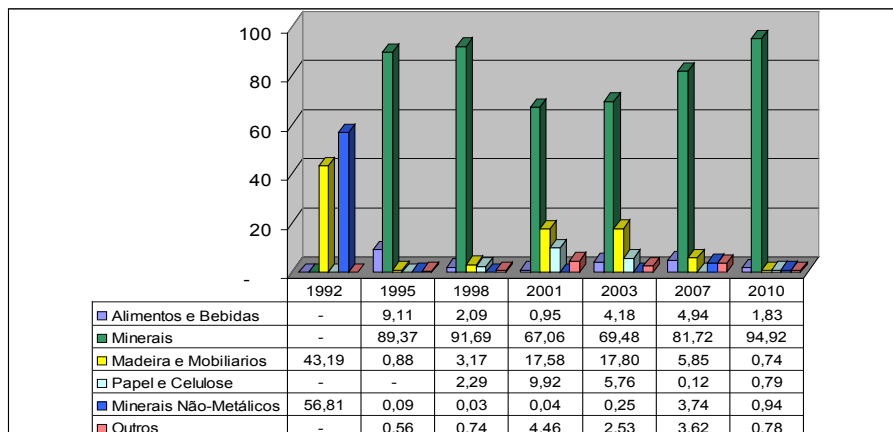
de 1996 a 2010, em média 83,6% das exportações da região para a economia chinesa foram do capítulo 12 (“Sementes e oleaginosas”), sendo as exportações, em particular, a da soja.

na participação relativa das importações: de 0%, em 1992, para 41,09%, no ano de 2010. Outro grupo que aumentou sua participação nas importações que a região faz da China é o grupo “Metais comuns”, que não tinha representatividade em 1992 e que alcançaram uma representatividade média nas importações de 6,92% durante o período analisado. Ainda, no Gráfico 3, observa-se que o grupo “Outros”, que representam os demais grupos de produtos, conjuntamente representaram em média 5%, de 1989 a 2010, do total de bens importados pela economia da região Centro-Oeste da China.

2.2. A estrutura do comércio da região Norte e a China

Nesta subseção serão analisados o comportamento e as mudanças acontecidas na estrutura do comércio exterior da região Norte. Para isso, os produtos que participam do comércio entre a economia do Norte do Brasil e a economia chinesa foram agrupados no Gráfico 4, a seguir, no qual é apresentada a evolução da estrutura das exportações desta região para a China no período de 1992 a 2010.

No Gráfico 4, como era de se esperar, observa-se, inicialmente, que o grupo “Minerais” – sabidamente rico em conteúdo de recursos naturais e encontrado em abundância na região – apresenta grande representatividade nas exportações da região Norte para a China. Embora no início do período analisado esse grupo não fosse representativo, a partir do ano 1995 houve uma participação significativa desses produtos nas exportações da região para a China. Assim, se em 1992 o grupo “Minerais” não era representativo, em 1995 elevou sua participação para 89,37%, apesar de ter voltado a cair para o nível de representatividade de 67,06% em 2001. Entretanto, a partir de 2007, o grupo aumentou sua representatividade, chegando figurar 94,92% das exportações da região Norte para a China em 2010.

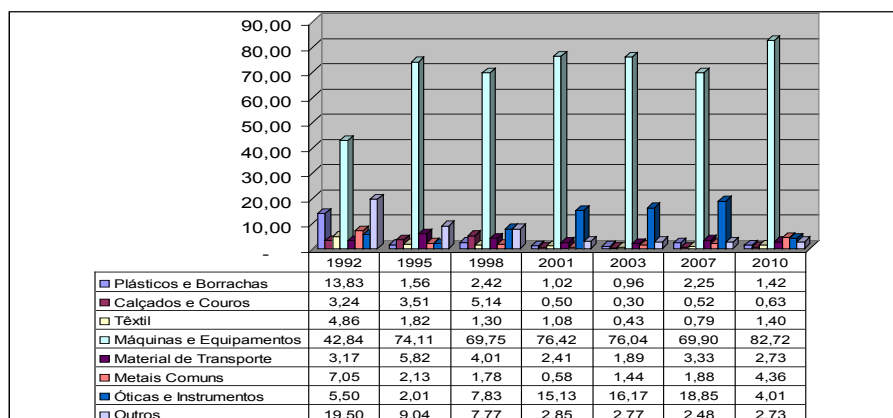
Gráfico 4 – Exportações da região Norte para China (em porcentagem)

Fonte: gráfico elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]).

No entanto, no ano de 2009, o grupo “Minerais não metálicos” sofreu grande redução de representatividade, caindo de 56,81% em 1992 para apenas 0,94% dos produtos exportados desta região para China em 2010. Outro grupo que deve ser destacado é o “Alimentos e bebidas”, que em 1992 chegou a representar 9,11% das exportações para a China, caindo significativamente, chegando a figurar apenas 1,83% em 2010. Por fim, temos o grupo “Outros”, que representa a exportação dos demais produtos da região Norte para China e que conjuntamente chegaram a representar em média, apenas, 2,11% do total exportado no período de 1992 a 2010.

Analisando agora o comércio pelo lado das importações, no Gráfico 5, a seguir, é apresentada a estrutura das importações feitas pela região Norte da China, segundo os diversos grupos de produtos considerados, durante o período de 1992 a 2010. Observa-se que as importações feitas pelo Norte do Brasil da economia chinesa apresentaram um aumento de concentração no grupo de produtos “Máquinas e equipamentos”: em 1992, esses produtos representavam 42,84% das importações feitas da China e, em 2010, chegaram a ter a representatividade de 82,72%.

Diferentemente das exportações, as importações de produtos manufaturados tiveram um crescimento significativo na participação relativa após a abertura comercial, conforme será visto a seguir no Gráfico 5.

Gráfico 5 - Importações feitas pela região Norte do Brasil da China (em porcentagem)

Fonte: gráfico elaborado pelos autores a partir de dados obtidos do sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]).

Ressalta-se que o Gráfico 5 mostra, além de uma crescente concentração no grupo “Máquinas e equipamentos”, que as importações de manufaturados ao longo do período de 1992 a 2010, sobretudo do grupo “Óticas e instrumentos”, teve significativa representatividade, com destaque para os anos de 2001, com 15,13%, e 2007, com 18,85% do total importado da China pela Região Norte. Os demais grupos que tiveram representatividade oscilante foram os “Plásticos e borrachas” e “Metais comuns”, que em 1992 representavam 13,83% e 7,05% das importações e que em 2010 representaram apenas 1,42% e 4,36%, respectivamente. O grupo de produtos “Material de transporte” representou em média 3,89% do total importado no período analisado. No ano de 2010, a participação desses quatro grupos de produtos citados foi de 60,24%.

Ainda no Gráfico 5, os produtos tradicionais e reconhecidamente intensivos em trabalho, como o grupo “Calçados e couros” e “Têxtil”, apresentaram uma redução nas importações, ao representarem apenas, respectivamente, 1,42% e 0,62% do importado da economia chinesa pela região Norte. No ano de 1992, o grupo “Calçados e couros” tinha a participação relativa de 3,24%, e o grupo “Têxtil” representava 4,86% das importações oriundas da China.

Em resumo, como era de esperar, no período de 1995 a 2010 houve concentração nas exportações da região Norte para China. O grupo dos produtos “Minérios”, do capítulo 26 da nomenclatura comum do Mercosul, teve representatividade média de 79,67%. Outros grupos de

produtos que merecem destaque são “Madeira e suas obras” e “Carvão vegetal”, que tiveram participação média de 13,52% nas exportações. Esses dois produtos representaram mais de 93,19% do total exportado da região para a economia chinesa.

2.3. A estrutura do comércio da região Nordeste com a China

Na Tabela 1, a seguir, é mostrada a evolução da composição das exportações e importações do comércio do Nordeste com a China durante o período de 1992 a 2010. Observa-se que o grupo de produtos “Alimentos e bebidas”, bens estes intensivos em recursos naturais, é um grupo que apresenta significativa participação nas exportações nordestinas para a China. Apesar de não existir um padrão definido, após o ano 1995, houve uma participação significativa deste grupo nas exportações para o país chinês. Com efeito, em 1992, o grupo “Alimentos e bebidas” significava apenas 0,01% do total exportado para a China, aumentando de forma significativa a representatividade, em 1995, para quase 70%, voltando a cair para o nível de participação de 54,4% em 1998 e para 6,0% em 2003. Seguidamente, aconteceu um surto de aumento desse grupo, atingindo 35,5% das exportações do Nordeste para a China nesse ano. Porém, no ano de 2008, como consequência da crise financeira, o grupo “Alimentos e bebidas” sofreu impacto negativo, refletido no comércio exterior pelo declínio de 25,7% da participação do setor (dado este não mostrado na Tabela 1). A queda da demanda chinesa por bens primários teve origem na crise financeira internacional de 2008; porém, com a recuperação da economia mundial, o comércio restabeleceu-se em 2010, e o grupo “Alimentos e bebidas” passou a representar 31,2% das exportações nordestinas para a China nesse ano.

Tabela 1 – Estrutura do Comércio da Região Nordeste com a China por grupos de produtos 1992/2010

Anos	1992		1995		1998		2001		2003		2006		2010	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1 a 24	0,01	6,20	69,70	0,01	54,37	0,22	13,12	0,49	6,04	0,02	35,52	0,20	31,22	1,55
25 a 27	-	-	-	-	0,01	9,49	4,41	20,38	15,20	22,93	15,25	7,80	11,00	0,63
28 a 38	59,97	0,75	21,66	1,54	6,24	3,60	6,43	8,59	6,93	9,50	2,14	8,78	2,71	2,62
39 a 40	0,70	-	3,90	1,03	0,61	0,57	5,49	0,67	9,37	0,15	2,36	3,32	0,37	2,97
41 a 43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
64 a 67	0,11	92,70	0,18	90,98	-	80,16	0,31	60,27	0,63	58,26	2,30	43,95	1,53	25,39
44 a 46	-	-	0,42	0,70	-	0,66	-	0,97	0,21	0,18	0,21	3,24	-	2,80
47 a 49	1,04	-	-	0,01	25,90	0,03	69,49	0,02	38,84	0,01	36,66	0,14	47,09	0,24
50 a 63	1,28	-	-	1,54	1,16	0,69	0,07	0,92	8,35	2,87	4,15	7,01	2,36	11,60
68 a 72	0,65	-	0,10	0,13	0,36	0,22	0,46	0,07	12,89	0,08	0,10	2,20	2,02	20,32
73 a 83	36,24	0,09	4,04	0,22	9,80	0,39	0,02	0,38	1,40	0,68	1,26	2,33	1,69	2,40
84 a 85	-	0,14	-	1,55	1,55	1,83	0,22	4,68	0,14	2,24	0,04	9,71	0,01	16,72
86 a 89	-	0,11	-	1,77	-	1,22	-	1,84	-	2,30	-	8,75	-	9,78
90 a 92	-	-	-	0,11	-	0,18	-	0,37	-	0,26	-	1,09	-	1,66
93 a 99	-	-	-	0,41	-	0,74	0,01	0,36	0,01	0,52	-	1,48	-	1,32
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração dos autores. DadosMDIC/SECEX, sistema ALICEWEB

Obs.: Este critério de classificação é o mesmo utilizado em THORSTENSEN, V. Et. Al. (1994) pag. 50 e 51

O símbolo (-) significa ausência de exportações.

O grupo “Minerais” também mostra participação significativa na pauta das exportações do Nordeste para a China, principalmente após 1998; no ano de 2006, a participação desse grupo atingiu 15,25%. Porém, a volatilidade do setor é verificada logo em 2009, ao diminuir a representatividade para apenas 1,6%, voltando no entanto a recuperar um pouco sua representatividade (11%) nas exportações nordestinas para a economia chinesa no ano de 2010. O grupo “Minerais não metálicos” mostra uma reduzida participação relativa no período analisado, passando de 0,65% em 1992 para 12,9% em 2003. Entretanto, a volatilidade das exportações nordestinas para China também acontece nesse grupo, ao reduzir sua representatividade para somente 2,02% em 2010.

No que se refere aos produtos manufaturados, a Tabela 1 mostra a evolução do grupo de produtos “Máquinas e equipamentos”, grupo intensivo em capital e que tem alto valor agregado. Esse grupo de produtos apresentou uma participação modesta nas exportações, com 1,6% em 1998, diminuindo sua representatividade na pauta de exportações para somente 0,01% em 2010. O grupo “Material de transporte”, altamente intensivo em capital, não reporta exportações para os anos apresentados na Tabela 1. Outros grupos de produtos manufaturados, apesar de não manterem um padrão definido, tiveram períodos de significativa participação relativa nas exportações nordestinas após a abertura comercial. É o caso do grupo “Metais comuns”, que representou 36,2% da pauta de exportações em 1992, mas que diminuiu sua representatividade para apenas 1,7% em 2010. Desempenho semelhante apresenta o setor “Produtos químicos”. Em 1992, tinha uma participação de mais da metade das exportações nordestinas para a China, com 59,97% de participação; em 1995, essa participação caiu para 21,7%, e em 2010 recuou para apenas 2,7% das exportações.

Porém, o setor que ultimamente vem-se destacando, pela significativa participação nas exportações do Nordeste para China, é o produto “Papel e celulose”. Esse produto aparece com alguma participação apenas a partir de 1998, com 25,9%, subindo para 69,5% em 2001; apesar da redução para 38,8% em 2003, voltou a crescer sua importância relativa na pauta, ao representar, em 2010, 47,09% do total exportado pela região Nordeste para a China. Em outras palavras, em 2010, quase a metade das exportações da região para a China consistiu de “Papel e celulose”.

No que se refere aos produtos “Calçados e couros” e “Têxtil”, setores ditos intensivos em mão de obra, são grupos de manufaturados que mostram baixa participação relativa no período estudado. Assim, “Calçados e couro”, que representava 0,1% das exportações em 1992, teve um leve aumento para 2,3% em 2006, possivelmente gerado pelo

deslocamento das indústrias do setor do Sul para o Nordeste, região abundante em mão de obra. Porém, a participação relativa do grupo chegou, em 2010, a representar apenas 1,53% das exportações nordestinas para a China. De forma semelhante, o grupo “Têxtil” mostra, de acordo com a Tabela 1, comportamento não padronizado, pois, após queda significativa na participação, passando de 1,3% em 1992 para apenas 0,07% em 2001, saltou para 8,3% em 2003, apesar de nova diminuição para níveis anteriores, ao atingir somente 2,4% das exportações, em 2010, para a China.

Na Tabela 1, são apresentadas também as participações relativas dos grupos de produtos nas importações nordestinas da China. Contrastando com as exportações, os dados mostram pequena participação do grupo de produtos primários “Alimentos e bebidas” nas importações. Com efeito, em 1992, esse grupo representava 6,2% do total importado da China pelo Nordeste, caindo essa participação para somente 1,6% no ano 2010. A participação dos produtos do grupo “Minerais” representou 9,5% em 1998, subindo para 22,9% em 2003 e caindo para somente 0,63% em 2010. Os “Minerais não metálicos” tiveram pouca participação ao longo do período estudado; foram significativos apenas no último ano da série analisada (2010), com participação de 20,32% nas importações.

O grupo “Calçados e couros” é o que mais se destaca nas importações nordestinas da China. Os dados mostram que, em 1992, 92,7% das importações nordestinas da China foram de “Calçados e couros”. A participação continuou muito elevada até 2003, com 58,3% do total importado da China. Nos últimos anos da série houve, porém, queda na participação relativa, situando-se, em 2010, em 25,4%. Em anos recentes, observa-se que novos produtos como “Máquinas e equipamentos” e “Material de transporte” integram a pauta das importações da China, passando a ter importância na pauta das importações, com participação em 2010 de 16,72% e 9,78%, respectivamente.

As importações do grupo “Produtos químicos” incrementaram de 0,75% em 1992 para 8,78% no ano de 2006 sua participação, reduzindo-a para 2,62% em 2010. O grupo “Têxtil” também aumentou sua representatividade após 2003, quando se situava em 2,9% do total importado. No ano de 2010, esse grupo representava 11,6% do total das importações nordestinas da China. As importações de “Calçados e couros” e de “Têxtil” são vistas com alguma preocupação, pois são

setores intensivos em mão de obra, fator considerado relativamente abundante no Nordeste. No ano de 2010, 37% das importações nordestinas da China eram de “Calçados e couros” ou de “Têxtil”. Diferentemente das exportações, do lado das importações nordestinas, notam-se uma diminuição importante na participação relativa dos bens que têm origem no setor primário e um aumento tanto da participação relativa de bens industrializados, notadamente bens relativamente intensivos em capital, e surpreendentemente, quanto de alguns manufaturados considerados intensivos em mão de obra.

Em resumo, apesar de a pauta de comércio das regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste com a China mostrar as exportações concentradas em produtos primários e as importações em produtos manufaturados, a região Nordeste apresenta uma pauta de exportação e de importação em relação à economia chinesa um pouco mais diversificada que as das outras duas regiões. O comércio da região Nordeste, Centro-Oeste e Norte com a China será analisado com mais profundidade na seção referente à metodologia, a seguir.

3. Metodologia e análise dos resultados obtidos⁶⁸

Como destacado anteriormente, diversos indicadores serão utilizados para aprofundar a análise das relações comerciais entre as regiões Nordeste, Centro-Oeste e Norte do Brasil com a China. O índice de concentração de Gini-Hirschmané utilizado a fim de caracterizar a concentração tanto por produtos quanto por destino das exportações das regiões citadas. Seguidamente, serão mensurados dois índices de vantagens comparativas, a saber, o índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), de Balassa (1965), e o índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica (VCS), de Laursen (1998), com o objetivo de conhecer melhor os produtos com vantagens comparativas reveladas das regiões. Finalmente, o índice de comércio intraindústria de Grubel e Lloyd (1975) será calculado a fim de saber se o comércio entre as regiões citadas e a China pode ser considerado interindustrial ou intraindustrial.

Os dados utilizados neste trabalho para o cálculo desses indicadores e da composição do comércio, discutida na seção anterior, foram coletados no sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]). Quanto aos dados sobre a China, foram coletadas informações disponíveis no *United Nations Commodity Trade Statistics* ([s/d]).

⁶⁸ Esta seção está apoiada em metodologia e resultados obtidos em Feistel e Hidalgo (2011).

3.1. A concentração das exportações das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste: o Índice de Gini-Hirschman

O índice de Gini-Hirschman é muito usado na literatura para medir o grau de concentração de uma determinada variável. Sendo o objetivo deste trabalho a análise do comércio, o índice será empregado para calcular a concentração por produtos e por destinos das exportações das regiões analisadas. A Concentração por Produtos (ICP) é mensurada com base na seguinte fórmula:

$$ICP = \sqrt{\sum_i \left(\frac{X_{ij}}{X_j} \right)^2} \quad (1)$$

Nela, X_{ij} representa as exportações do bem i realizadas pela região j , e X_j as exportações totais da região j . O índice obtido fica definido entre os números 0 e 1. O valor elevado para o índice ICP significa exportações concentradas em poucos produtos. Por sua vez, um índice ICP baixo significa baixa concentração da pauta de exportações. Segundo alguns autores, por exemplo Love (1979), baixa concentração das exportações pode significar receitas cambiais mais estáveis para uma dada economia.

A concentração das exportações por países de destino (ICD) mensura o grau de concentração das exportações entre os países importadores. O índice é calculado com base na seguinte expressão:

$$ICD = \sqrt{\sum_j \left(\frac{X_{ij}}{X_i} \right)^2} \quad (2)$$

Nela, X_{ij} representa as exportações do país i para o país j , e X_i as exportações totais do país i . Por um lado, um índice de ICD elevado significa exportações concentradas por países de destino, ou seja, poucos países concentram o destino das exportações da região em estudo. Por outro lado, se o ICD é baixo, significa que as exportações são direcionadas para muitos países de destino⁶⁹.

⁶⁹ Cabe chamar a atenção para o fato de que os índices ICP e ICD, apesar de sua ampla utilização, têm suas limitações. Os valores obtidos são muito influenciados pelo grau de agregação das informações disponíveis (HIDALGO; DA MATA, 2004).

Tabela 2 - Exportações e índice de concentração das exportações das regiões por produtos e por países de destino (1992-2010)*

Período	Região Nordeste	Região Norte	Região Centro-Oeste	ICP Região Nordeste	ICD Região Nordeste	ICP Região Norte	ICD Região Norte	ICP Centro-Oeste	ICD Centro-Oeste
1992	3.035.045	1.825.665	698.794	0,62	0,45	0,78	0,48	0,73	0,58
1993	3.012.647	2.022.870	791.597	0,51	0,32	0,72	0,37	0,76	0,57
1994	3.502.854	2.078.566	1.119.236	0,57	0,38	0,75	0,41	0,72	0,61
1995	4.239.999	2.433.137	986.514	0,69	0,41	0,74	0,43	0,79	0,47
1996	3.854.865	2.401.378	1.383.047	0,59	0,36	0,70	0,32	0,75	0,52
1997	3.960.637	2.571.405	1.794.481	0,63	0,47	0,71	0,40	0,79	0,60
1998	3.720.485	2.591.861	1.214.608	0,61	0,39	0,77	0,49	0,77	0,47
1999	3.355.394	2.677.108	1.294.315	0,58	0,31	0,72	0,46	0,78	0,51
2000	4.024.694	3.321.836	1.832.876	0,51	0,34	0,74	0,36	0,74	0,56
2001	4.184.171	3.241.633	2.475.857	0,61	0,36	0,71	0,39	0,78	0,47
2002	4.655.567	3.447.045	2.856.187	0,56	0,32	0,69	0,31	0,76	0,41
2003	6.112.111	4.149.496	3.801.308	0,45	0,29	0,78	0,35	0,73	0,45
2004	8.043.285	5.271.899	5.187.112	0,52	0,34	0,73	0,28	0,79	0,48
2005	10.561.141	7.409.383	7.176.606	0,46	0,30	0,75	0,36	0,72	0,55
2006	11.629.126	8.903.494	7.495.358	0,53	0,33	0,69	0,37	0,73	0,39
2007	13.086.243	9.808.846	9.694.351	0,47	0,31	0,74	0,34	0,71	0,42
2008	15.451.508	13.059.893	14.165.442	0,54	0,35	0,71	0,41	0,68	0,47
2009	11.616.308	10.111.820	14.109.547	0,62	0,37	0,67	0,42	0,74	0,45
2010	15.867.653	15.110.941	15.610.912	0,57	0,32	0,65	0,39	0,69	0,43

Fonte: tabela elaborada pelos autores a partir de dados obtidos do Sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]).

* Exportações em US\$ 1.000 F.O.B

A Tabela 2 mostra o índice de concentração das exportações das Regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste por produtos e por destinos, no período de 1992 a 2010. Os dados parecem mostrar uma relativa concentração no comércio das regiões que estão sendo estudadas.

Os índices elevados obtidos parecem sugerir que, apesar do crescimento das exportações recentes das regiões brasileiras para a China, não se tem verificado uma redução no índice de concentração das exportações dessas regiões. O índice ICP situa-se na média de 0,6 no período para o Nordeste. No que se refere à concentração por mercados de destino, o coeficiente ICD calculado para o Nordeste, em média, se situa por volta de 0,33. Para as regiões Norte e Centro-Oeste, respectivamente,

os índices também se mostram concentrados e elevados, com a média no período do ICP de 0,72 e 0,75, e do ICD de 0,38 e 0,49.

Os resultados encontrados neste trabalho se assemelham àqueles já obtidos na literatura por outros autores, por exemplo, Farias (2000). Os índices obtidos para as regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste se mostram elevados, o que sugere pouco esforço para tornar a pauta de exportações mais diversificada quanto a destinos e quanto a produtos nessas regiões.

3.2. As vantagens comparativas reveladas regionais

A fim de conhecer melhor as vantagens comparativas das regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste no comércio com a China, foram calculados os VCRs, de Balassa (1965), e o VCS, de Laursen (1998). Este indicador mensura a participação das exportações de um dado bem de uma economia em relação às exportações de uma zona de referência desse mesmo bem, e compara essa participação com a participação das exportações totais dessa economia em relação às exportações totais da zona de referência considerada. O VCR para um país j , em um setor industrial i , pode ser expresso como indicado a seguir:

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iz}}{X_j / X_z} \quad (3)$$

Na expressão, j é a região estudada e z a zona de referência; neste trabalho, foi considerado o Brasil como zona de referência. A variável X_{ij} representa o valor das exportações do produto i da região j , e X_{iz} o valor das exportações do Brasil do produto i . X_j representa o valor total das exportações da região j , e X_z é o valor total das exportações do Brasil. Considera-se que uma economia, ou região j , tem vantagem comparativa revelada no produto i se tiver $VCR_{ij} > 1$; se $VCR_{ij} < 1$, a economia ou região apresenta desvantagem comparativa revelada no produto i . O índice da expressão (3) assume valores entre menos infinito e mais infinito; Laursen (1998) transformou o índice de VCR em um índice alternativo, que assume valores entre -1 e +1. O índice de Laursen é expresso da seguinte forma:

$$VCS_{ij} = \frac{VCR_{ij} - 1}{VCR_{ij} + 1} \quad (4)$$

Caso, por um lado, o índice VCS_{ij} esteja entre +1 e 0, então, dizemos que a economia j tem vantagem comparativa revelada no bem i . Se, por outro lado, o valor obtido para o índice VCS_{ij} estiver entre -1 e 0, dizemos que a região apresenta desvantagem comparativa revelada no bem i . Na Tabela 3, a seguir, são apresentados os resultados obtidos do índice VCS_{ij} no comércio da região Nordeste com a China, no período de 1992 a 2010.

Os valores apresentados na Tabela 3 mostram a composição relativa das exportações da região Nordeste. Caso uma economia exporte um valor elevado de um determinado bem em relação ao que é exportado pela zona de referência desse mesmo bem, indica-se que a economia tem vantagem comparativa nesse bem.

Tabela 3 - Índice de Vantagem Comparativa Revelada Simétrica por grupos de produtos, Região Nordeste Para China - 1992/2010.

NCM/Período	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
1 a 24 Alimentos e Bebidas	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,82	-0,86	-0,87	-0,04	-0,10	-0,54
25 a 27 Minerais	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,97	-0,74	0,04	-0,28	-0,03	-0,15
28 a 38 Produtos Químicos	-0,71	-0,77	-0,96	-0,96	-0,96	-0,89	-0,86	-0,91	-0,95	-0,81
39 a 40 Plásticos e Borracha	-0,73	-0,72	-0,97	-0,97	-0,92	-0,83	-0,90	-0,88	-0,98	-0,97
41 a 43 e Calçados e Couros										
64 a 67	-1,00	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,98	-0,96	-0,97	-0,93
44 a 46 Madeira e Mobiliário	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,99	-0,97	-1,00	-0,99
47 a 49 Papel e Celulose	-0,11	0,25	-0,16	-0,16	-0,17	0,52	0,44	0,61	0,65	0,72
50 a 63 Têxtil	-0,96	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,96	-0,97	-0,95	-0,97	-0,94
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	-0,85	0,61	-1,00	-1,00	-0,99	-0,98	-0,96	-1,00	-0,99	-0,84
73 a 83 Metais Comuns	-0,62	-0,83	-0,89	-0,89	-1,00	-0,99	-0,98	-0,97	-0,99	-0,91
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
86 a 89 Material de Transporte	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
93 a 99 Outros	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00

Fonte: Elaboração dos autores. Dados do MDIC/SECEX, sistema ALICEWEB

Obs.: Este critério de classificação é o mesmo utilizado em THORSTENSEN, V. Et. Al. (1994) pag. 50 e 51

Os resultados obtidos para o Nordeste, no período de 1992 a 2010, mostram que nenhum grupo de produtos apresentou VCS positivo em todos os anos do período. O grupo de produtos “Papel e celulose”, a partir do ano de 2002, mostra índice de VCS positivo (0,52), revelando a vantagem comparativa do Nordeste no período recente no comércio com a China. Em 2004, esse índice passou para 0,44 e, nos últimos quatro anos da série mostrada, apresentou um índice médio positivo de 0,6. Assim, nas relações comerciais do Nordeste com a China, o grupo “Papel e celulose” parece ser o único grupo que apresenta vantagem comparativa revelada no período recente.

No caso da região Norte, os índices de vantagem comparativa revelada com relação à China mostraram que, à semelhança da região Nordeste, nenhum grupo de produtos apresentou VCS positivo para todo o período de 1992 a 2010. A única exceção foi o grupo de produtos

“Minerais”, o qual, apesar de no período analisado se apresentar como o setor de maior representatividade nas exportações da região Norte para a China, apenas a partir de 2005 obteve o índice positivo de VCS de 0,13, que aumentou continuamente, chegando em 2010 com o índice em 0,76 (este valor foi alavancado pelo aumento do preço internacional deste produto).

Em analogia às regiões Nordeste e Norte, o índice de VCS da região Centro-Oeste com a China novamente aparece com apenas um grupo de produtos, em particular o grupo “Alimentos e bebidas”, com índice de VCS positivo, o que aconteceu somente a partir de 2002, quando o índice foi de 0,57. A partir desse ano, aumentou gradativamente e atingiu o valor de 0,745 no ano de 2010.

3.3. O comércio intraindustrial das regiões no comércio com a China

A fim de caracterizar o comércio das regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste com a China, foram calculados os índices de Comércio Intraindustrial. Diferentemente do comércio interindustrial, o intraindustrial consiste na exportação e na importação simultânea de bens classificados em uma mesma indústria. Essa modalidade de comércio é explicada, entre outras variáveis, pelas economias de escala e pela diferenciação de produtos⁷⁰.

O comércio intraindústria é crescente internacionalmente, principalmente entre as economias que participam de processos de integração econômica (YEATS, 1998). O conhecimento desse tipo de comércio é importante para a definição de políticas de inserção internacional para as economias, em particular para as regiões brasileiras estudadas neste trabalho.

Diversos índices têm sido utilizados na literatura a fim de mensurar essa modalidade de comércio. Um dos índices mais utilizados para calcular o comércio intraindústria é o índice desenvolvido por Grubel e Lloyd (1975). O comércio intraindústria pode ser calculado tanto em relação ao produto quanto em relação à toda a economia. O índice de Grubel e Lloyd do comércio intraindústria para toda a economia, ou agregado (CIIA), é calculado com base na seguinte fórmula:

$$CIIA = 1 - \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)} \quad (5)$$

⁷⁰ Ver a respeito em Krugman (1979).

Na fórmula, X_i representa as exportações do produto i , e M_i as importações desse mesmo produto da região analisada. O índice CIIA calculado tem valores no intervalo numérico de zero a unidade. No limite, quando o CIIA obtido é igual a zero, dizemos que todo o comércio é do tipo interindustrial; quando o índice CIIA é 1, dizemos que todo o comércio é do tipo intraindustrial.

Utilizando dados disponíveis no sistema Aliceweb do MDIC/Secex (BRASIL, [s/d]) e com base na expressão (5), foram calculados os índices de CIIA para as regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste do Brasil no comércio com a China. No caso da região Nordeste, obteve-se índice médio de 0,41 para o período de 1992 a 2010. O CIIA do Nordeste teve seu menor valor em 1992, com índice de 0,03. Porém, após o crescimento do comércio com a China, esse índice aumentou, situando-se, no ano de 2007, em 0,73, maior índice de comércio intraindústria reportado entre as duas economias durante o período analisado. Os índices CIIAs obtidos para as regiões Norte e Centro-Oeste são semelhantes àqueles obtidos para o Nordeste. No caso da região Norte durante o período de 1992 a 2010, o CIIA médio obtido foi de 0,35; para a região Centro-Oeste, o CIIA médio obtido foi de 0,31, também durante o mesmo período.

Da mesma forma, o índice de comércio intraindústria (CII_{*i*}), no que se refere à cada indústria i , pode ser calculado com base na seguinte fórmula:

$$CII_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (6)$$

Na Tabela 4, são mostrados os índices CII_{*i*} obtidos para a região Nordeste no comércio com a China. Os resultados são apresentados segundo grupos de produtos e se referem ao período de 1992 a 2010. Analisando os resultados da Tabela 4, observa-se que não há um padrão definido de comportamento do índice CII_{*i*} entre as duas economias.

Pode-se dizer que o comércio intraindustrial entre a região Nordeste e a China é baixo. Somente alguns poucos produtos mostram, de forma esporádica, algum tipo de comércio intraindustrial. Geralmente, os índices de Comércio Intraindustrial, em relação ao produto, entre o Nordeste e a China têm valores perto de zero.

Tabela 4 - Índice de Comércio Intra-Indústria Por Grupos de Produtos, Região Nordeste-China -1992/2010

NCM - Período	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
1 a 24 Alimentos e Bebidas	0,00	0,23	0,14	0,04	0,00	0,00	0,05	0,01	0,05	0,08
25 a 27 Minerais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,27	0,29	0,55	0,51	0,28	0,21
28 a 38 Produtos Químicos	0,03	0,83	0,72	0,47	0,20	0,43	0,63	0,31	0,38	0,25
39 a 40 Plásticos e Borracha	0,00	0,10	0,49	0,34	0,95	0,09	0,27	0,98	0,27	0,44
41 a 43 e Calçados e Couros										
64 a 67	0,00	0,00	0,07	0,00	0,00	0,31	0,37	0,17	0,01	0,03
44 a 46 Madeira e Mobiliário	0,00	0,00	0,07	0,00	0,00	0,31	0,37	0,17	0,01	0,02
47 a 49 Papel e Celulose	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
50 a 63 Têxtil	0,00	0,00	0,01	0,48	0,01	0,63	0,87	0,93	0,39	0,41
68 a 72 Minerais Não-Metálicos	0,00	0,00	0,01	0,48	0,38	0,61	0,19	0,13	0,02	0,38
73 a 83 Metais Comuns	0,01	0,17	0,25	0,35	0,00	0,45	0,39	0,39	0,26	0,39
84 a 85 Máquinas e Equipamentos	0,00	0,00	0,00	0,27	0,06	0,00	0,02	0,01	0,00	0,00
86 a 89 Material de Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 a 92 Ótica e Instrumentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93 a 99 Outros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,05	0,01	0,01	0,01

Fonte: Elaboração dos autores. Dados do MDIC/SECEX, sistema ALICEWEB

Obs.: Este critério de classificação é o mesmo utilizado em THORSTENSEN, V. Et. Al. (1994) pag. 50 e 51

Essa constatação sugere que o comércio Nordeste-China pode ser caracterizado principalmente como interindustrial, ou do tipo Heckscher-Ohlin, como é conhecido na literatura. Essa evidência era esperada, tendo em vista que a região do Nordeste não apresenta polos industriais dinâmicos que lhe permitam integrar-se com outros setores semelhantes no mercado internacional. A industrialização nordestina parece estar voltada para o Sudeste do Brasil pelo fornecimento de insumos e bens finais, com pouca interação com o comércio internacional, em particular com a China.

Os maiores índices CIIIs do Nordeste com a China, obtidos no período de 1992 a 2010, estão localizados em “Produtos químicos”, que, em 1994, 1996 e 2004 apresentaram significativos índices, com valores de 0,83, 0,72 e 0,63, respectivamente; “Plásticos e borracha”, durante os anos de 2000 e 2006, tiveram valores de 0,95 e 0,98 respectivamente; e, finalmente, “Têxtil” teve valores de 0,63, 0,87 e 0,93 durante os anos de 2002, 2004 e 2006, respectivamente. Os demais grupos de produtos reportam pouco comércio intraindustrial entre as duas economias.

O crescimento do comércio intraindustrial deve ser objetivado pelas regiões na sua estratégia de inserção internacional, tendo em vista que, geralmente, trata-se de produtos com alto valor agregado. No comércio internacional há espaço para a exportação de produtos intensivos em capital e em trabalho qualificado, provenientes de investimentos como a indústria de construção naval, o polo petroquímico, a indústria automobilística e a indústria farmacêutica, novos setores que surgem no Nordeste e que podem vir a mudar a estrutura de exportação da região, inclusive no comércio com a China.

Uma inserção estratégica para as regiões Centro-Oeste e Norte no mercado internacional passam, também, por um aumento de exportações de

bens manufaturados e, conseqüentemente, de comércio intraindústria que possam diversificar a pauta de exportações regionais, hoje muito concentrada em primários. Contudo, para esse processo ter sucesso, requerem-se políticas de investimentos públicos e privados em infraestrutura de apoio ao comércio e de qualificação na conquista de novos mercados emergentes, como é o caso da China. No entanto, diferentemente da região Nordeste, as regiões Norte e Centro-Oeste não apresentaram nos últimos anos a mesma dinâmica de investimentos públicos e privados e, em consequência, a tendência é de seguirem padrões de comércio *à la* Heckscher-Ohlin.

4. Considerações finais

O objetivo deste trabalho foi analisar as relações comerciais entre as regiões Norte Centro-Oeste e Nordeste com a China. Diversos indicadores foram calculados para caracterizar e conhecer melhor esse comércio, visando identificar produtos com potencial para uma inserção competitiva no mercado chinês. Assim, foram calculados índices de Vantagens Comparativas Reveladas, índices de Concentração das Exportações e índices de Comércio Intraindustrial. Os índices foram calculados em relação às três regiões no período 1992 a 2010.

Os resultados obtidos permitem concluir que as exportações das três regiões para a China estão concentradas em poucos bens de origem do setor primário, ao passo que as importações estão fortemente concentradas em bens manufaturados. Assim, o comércio entre essas três regiões e a China parece ser do tipo interindustrial. De fato, o índice de Comércio Intraindustrial obtido para essas regiões no comércio com a China se mostrou muito pequeno. Em relação aos produtos, os grupos que se apresentam com mais potencial exportador no comércio Nordeste-China são os grupos “Papel e celulose”, “Alimentos e bebidas” e “Produtos químicos”. A região Norte, por sua vez, mostra um grande potencial no comércio com a China no grupo “Minerais”. Quanto à região Centro-Oeste, os resultados obtidos mostram que o grupo “Alimentos e bebidas”, com destaque para o complexo soja, é o que se apresenta no momento com mais potencial de inserção no mercado chinês.

Apesar dos ganhos de competitividade recentes das exportações brasileiras, as regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste carecem de maior inserção no mercado internacional. Parecem faltar ações que permitam o melhor aproveitamento das vantagens comparativas regionais em mercados importantes, como é o caso do chinês.

Uma inserção estratégica para as regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste no mercado internacional passa, também, por um aumento de exportações de bens manufaturados e, conseqüentemente, de comércio intraindústria. Essas ações podem diversificar a pauta de exportações regionais, hoje muito concentrada em bens primários. Contudo, para essa estratégia ter sucesso, requerem-se políticas de investimentos públicos e privados em infraestrutura de apoio ao comércio e de qualificação na conquista de novos mercados emergentes, como é o caso do mercado chinês. No entanto, diferentemente da região Nordeste, as regiões Centro-Oeste e Norte não apresentaram, nos últimos anos, a mesma dinâmica de investimentos públicos e privados e, em consequência, a tendência é de seguirem padrões de comércio interindustrial.

5. Referências bibliográficas

BALASSA, B. *Trade liberalization and revealed comparative advantage*. Washington, DC: World Bank, 1965.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Dados sobre o comércio exterior brasileiro*, [s/d]. Disponível em: <<http://www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: jan. 2012.

FARIAS, J. J. *Exportações do Rio Grande do Norte: crescimento, vantagens comparativas reveladas e o problema da concentração (1980-1995)*. 2000. 152 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife.

FEISTEL, P. R.; HIDALGO, A. B. O intercâmbio comercial Nordeste-China: desempenho e perspectivas. *Revista Econômica do Nordeste*, v. 42, n. 4, pp. 761-777, 2011.

GRUBEL, H.; LLOYD, P. *Intra-industry trade: the theory and the measurement of international trade in differentiated products*. London: Macmillan, 1975.

HIDALGO, A. B.; DA MATA, D. F. P. G. Exportações do estado de Pernambuco: concentração, mudança na estrutura e perspectivas. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, v. 35, n. 2, pp. 264-283, abr.-jun. 2004.

KRUGMAN, P. R. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, v. 4, n. 9, pp. 469-479, 1979.

LAURSEN, K. Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. *Druid Working Paper*, Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics, n. 98-30, 1998.

LOVE, J. Trade concentration and export instability. *The Journal of Development Studies*, v. 15, n. 3, pp. 60-69, 1979.

THORSTENSEN, V. et al. *O Brasil frente a um mundo dividido em blocos*. Sao Paulo: Instituto Sul-Norte, 1994.

UNITED NATIONS COMMODITY TRADE STATISTICS DATABASE. *Statistics division*, [s/d]. Disponível em: <<http://comtrade.un.org>>. Acesso em: abr. 2011.

YEATS, A. J. Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements? *The World Bank Economic Review*, Washington, D.C., v. 12, n. 1, pp. 1-28, 1998.

Apêndice A

Tabela 5 - Critério de classificação dos capítulos da NCM segundo grupos de produtos

Grupos de produtos	Capítulos da NCM	Descrição
Alimentos, fumo e bebidas	01 a 24	Produtos de origem animal: animais vivos, carnes, peixes, laticínios, ovos. Produtos de origem vegetal: plantas, vegetais, frutas, café, chá, cereais, amidos, trigo, grãos, sementes, gomas, gorduras e óleos de origem animal e vegetal. Produtos alimentares, bebidas e fumo: carnes preparadas, açúcares, cacau, farinhas, preparados de cereais, pastelaria, preparados de frutas ou vegetais, bebidas alcoólicas ou não e fumo.
Minerais	25 a 27	Sal, enxofre, gesso, cal, cimento, minérios, combustíveis e ceras minerais.
Produtos químicos	28 a 38	Inorgânicos, orgânicos, farmacêuticos, fertilizantes, tintas, óleos, essenciais, sabões, ceras, colas, pólvora e produtos para fotografia.
Plásticos e borracha	39 a 40	Produtos plásticos e borracha
Calçados e couros	41 a 43 e 64 a 67	Calçados, chapéus, guarda-chuvas, peles e obras de couro.
Madeira e carvão vegetal	44 a 46	Madeira, cortiça e obras de madeira.
Papel e celulose	47 a 49	Papel e impressos
Têxtil	50 a 63	Fio, tecelagem e confecções.
Minerais não metálicos	68 a 72	Obras de pedra, cerâmica e vidro, pérolas, pedras preciosas e metais preciosos.
Metais comuns	73 a 83	Ferro e aço, cobre, níquel, alumínio, chumbo, zinco, estanho e ferramentas.
Máquinas e equipamentos	84 a 85	Máquinas e equipamentos elétricos
Material de transporte	86 a 89	Veículos de transporte, automóveis, tratores, aeronaves e embarcações.
Ótica e instrumentos	90 a 92	Ótica, fotografia e instrumentos de medida e controle.
Outros	93 a 99 e 00	Armas e munições, mercadorias diversas, móveis, iluminação, brinquedos, produtos de esporte e objetos de arte.

Obs.: este critério de classificação é o mesmo utilizado em Thorstensen et al. (1994, pp. 50 e 51).







Formato	15,5 x 22,5 cm
Mancha gráfica	12 x 18,3cm
Papel	pólen soft 80g (miolo), cartão supremo 250g (capa)
Fontes	Verdana 13/17 (títulos), Book Antiqua 10,5/13 (textos)