

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
CENTRO DE CIÊNCIAS EM GESTÃO E TECNOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA APLICADA

RAPHAEL DE OLIVEIRA SILVA

**VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL: UMA ANÁLISE COMPARATIVA
DO BRASIL FRENTE AOS BRICS DE 2003-2012**

SOROCABA - SP
2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS
RAPHAEL DE OLIVEIRA SILVA

**VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL: UMA ANÁLISE COMPARATIVA
DO BRASIL FRENTE AOS BRICS DE 2003-2012**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação
em Economia Aplicada para a obtenção do título de
Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. José Eduardo Salles Roselino
Júnior

SOROCABA - SP
2017

Silva, Raphael de Oliveira

VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL:
UMA ANÁLISE COMPARATIVA DO BRASIL
FRENTE AOS BRICS DE 2003-2012 /

Raphael de Oliveira Silva. -- 2017.

123 f. : 30 cm.

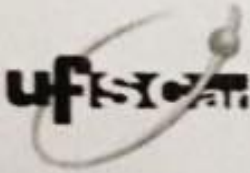
Dissertação (mestrado)-Universidade Federal de
São Carlos, campus Sorocaba, Sorocaba

Orientador: José Eduardo Salles Roselino Júnior

Banca examinadora: Antônio Carlos Diegues, Luiz

Ficha catalográfica elaborada pelo Programa de Geração Automática da Secretaria
Geral de Informática (SIn).

DADOS FORNECIDOS PELO(A) AUTOR(A)

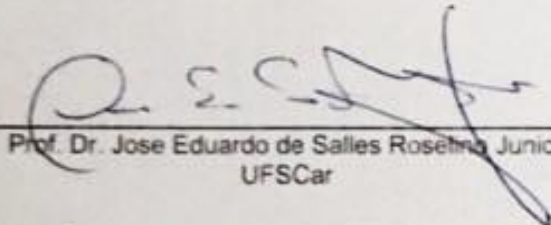


UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS

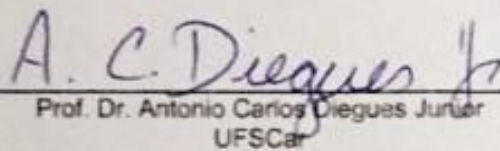
Centro de Ciências em Gestão e Tecnologia
Programa de Pós-Graduação em Economia

Folha de Aprovação

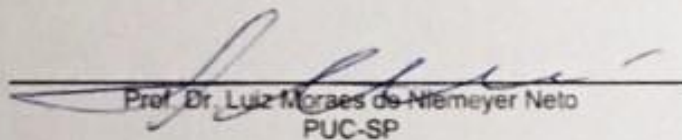
Assinaturas dos membros da comissão examinadora que avaliou e aprovou a Defesa de Dissertação de Mestrado do candidato Raphael de Oliveira Silva, realizada em 27/10/2017:



Prof. Dr. Jose Eduardo de Salles Rosendo Junior
UFSCar



Prof. Dr. Antonio Carlos Diegues Junior
UFSCar



Prof. Dr. Luiz Moraes de Niemeyer Neto
PUC-SP

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, Zilma e Alfredo, por proporcionarem as condições materiais e incentivos para a minha continuidade nos estudos. No mesmo sentido agradeço a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e ao Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) pela concessão da bolsa de pesquisa.

Ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de São Carlos, bem como todo o corpo docente e servidores por me acolher como aluno e proporcionar todas as oportunidades que tive de crescimento pessoal e intelectual. Especialmente à secretária Manoela Marins por sua receptividade e competência para suprir as demandas a seu alcance.

Ao meu orientador José Eduardo Roselino, por ter acolhido a ideia de orientação desde de o início, por sua orientação no trabalho, sua gigantesca paciência e por acalmar em momentos de desespero.

Aos membros da banca Antônio Carlos Diegues e Luiz Moraes de Niemeyer Neto por aceitarem o convite dessa defesa.

Aos amigos que contribuíram direta ou indiretamente para essa conquista, especialmente, Beatriz Cortes, Guilherme Gomes e Mabel Diz Marques.

De todos esses sou devedor.

Resumo

O presente estudo tem como finalidade analisar a dinâmica da vulnerabilidade externa estrutural brasileira em perspectiva comparada aos demais países do conjunto BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) no período do clico de alta dos preços das *commodities*, de 2003 a 2012. Tendo em vista a necessidade de alcançar os objetivos propostos, este estudo faz uma revisão da literatura sobre a vulnerabilidade externa, mudanças no sistema capitalista, além do perfil desempenho dos BRICS. A metodologia é fundamentada nos indicadores propostos por Filgueiras e Gonçalves (2007) e que mostram significância estatística, sobretudo, em Kaminsky, Lizondo e Reinhart (1998), Chinn e Ito (2006), Loayza e Raddatz (2007) e Hausmann et al. (2011). Este trabalho busca trazer uma contribuição à literatura sobre a vulnerabilidade externa estrutural no Brasil em perspectiva comparada ao longo de um período favorável ao seu crescimento econômico.

Palavras-chave: Vulnerabilidade Externa Estrutural; BRICS; Inserção externa; Economia Brasileira.

Lista de Gráficos

Gráfico 1 - PIB a Preço de Mercado de Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento (2002=100)	39
Gráfico 2 - Índice de Preços Mensais de Commodities Seleccionadas de jan. de 2000 a dez. 2013	39
Gráfico 3 - Importações de Produtos Agrícolas da China, Índia e do Mundo de 2000-2012 (preço corrente)	40
Gráfico 4 - Importações de Combustíveis e Produtos de Mineração da China, Índia e do Mundo de 2000-2012 (2000=100)	40
Gráfico 5 - Evolução das Exportações e Importações da China de 1990-2012	48
Gráfico 6 - Participação (%) da China nas Exportações e Importações Mundiais	49
Gráfico 7 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Exportadora da China de 1990-2012	49
Gráfico 8 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Importadora da China de 1990-2012	50
Gráfico 9 - Evolução das Exportações e Importações da Índia de 1990-2012	52
Gráfico 10 - Participação (%) da Índia nas Exportações e Importações Mundiais 1990-2012	52
Gráfico 11 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Exportadora da Índia de 1990-2012	53
Gráfico 12 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Importadora da Índia de 1990-2012	54
Gráfico 13 - Crescimento (%) do PIB da Rússia de 1992-2012	55
Gráfico 14 - Evolução das Exportações e Importações da Rússia de 1990-2012	57
Gráfico 15 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Exportadora da Rússia de 1990-2012	57
Gráfico 16 - Evolução das Exportações e Importações do Brasil de 1990-2012	60
Gráfico 17 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Exportadora do Brasil de 1990-2012	60
Gráfico 18 - Participação do IED (%) por Intensidade Tecnológica 2002-2012	67
Gráfico 19 - Participação (%) da África do Sul nas Exportações e Importações Mundiais	69
Gráfico 20 - Participação (%) de Setores Seleccionados na Pauta de Exportadora da África do Sul de 1990-2012	71

Lista de Tabelas

Tabela 1- População dos membros do BRICS em 2012	45
Tabela 2 - Participação (%) no PIB Mundial	46
Tabela 3- Taxa de crescimento real do PIB (%) dos membros do BRICS	46
Tabela 4 - Participação (%) das Exportações Serviços na Pauta Exportadora dos BRICS	53
Tabela 5- Grau de Abertura Comercial dos BRICS de 2003-2012	79
Tabela 6 - Exportações, Importações e PIB em Nível de 2003-2012 (2003=100)	80
Tabela 7 - Índice de Concentração das Exportações (Índice de Hirschman-Herfindahl) dos BRICS de 2003-2012	80
Tabela 8 – Reservas internacionais (em importações de bens e serviços mensais) de 2003- 2012	81
Tabela 9 - Índice de Complexidade Econômica dos BRICS de 2003-2012	82
Tabela 10 - Gasto em P&D/PIB (%) dos BRICS de 2003-2012	83
Tabela 11 - Pagamento de Tecnologia/Gasto em P&D dos BRICS de 2003-2012	84
Tabela 12 - Participação do Estoque de IED no PIB (%) dos BRICS de 2003-2012	84
Tabela 13 - Renda Líquida/Exportações de bens e serviços (%) de 2003-2012	86
Tabela 14 - Serviços da dívida externa garantida pelo setor Público/ Exportação de Bens e Serviços (%) de 2003-2012	86
Tabela 15 - Estoque Dívida Externa/Exportações de Bens e Serviços (%)	87
Tabela 16 - Abertura Financeira (The Chinn-Ito Index)	88
Tabela 17 - Dívida com o FMI/Estoque da Dívida Externa (%) de 2003-2012	89
Tabela 18 - Ajuda Externa/Importações de Bens e Serviços (%) de 2003-2012	89

Lista de Quadros

Quadro 1 - Indicadores da Vulnerabilidade Externa Estrutural	78
Quadro 2 - Síntese da Evidência Empírica	90

Sumário

CAPÍTULO 1 – DETERMINANTES DA VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL	6
1.1 O CAPITAL EXTERNO E A VULNERABILIDADE	6
1.2 ELASTICIDADE RENDA À VULNERABILIDADE EXTERNA.....	12
1.3 COMPETITIVIDADE NÃO-PREÇO E A ELASTICIDADE	19
1.4 SISTEMAS DE INOVAÇÃO, COMPETITIVIDADE E A VULNERABILIDADE EXTERNA	22
1.5 CONSIDERAÇÕES PARCIAIS.....	26
CAPÍTULO 2 – METAMORFOSES DO CAPITALISMO E A IMERSÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA	27
2.1 O CAPITALISMO MONOPOLISTA E A INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL ...	27
2.2 GLOBALIZAÇÃO, PROCESSO DE FINANCEIRIZAÇÃO E A REESTRUTURAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA	32
2.3 CICLO DE ALTA DE PREÇOS DAS COMMODITIES E SEUS DETERMINANTES	37
2.4 CONSIDERAÇÕES PARCIAIS.....	43
CAPÍTULO 3 – SIMILARIDADES E DISPARIDADES NA INSERÇÃO EXTERNA DOS BRICS	45
CAPÍTULO 4 – EVIDÊNCIA EMPÍRICA	72
4.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS DOS INDICADORES DE VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL	72
4.2 ESFERA COMERCIAL	79
4.3 ESFERA TECNOLÓGICO-PRODUTIVA	82
4.4 ESFERA MONETÁRIO-FINANCEIRA.....	86
4.5 SÍNTESE DA EVIDÊNCIA EMPÍRICA	90
Conclusão	92
Referências	95
ANEXO I	105
ANEXO II	108
ANEXO III	111

Introdução

O estudo da vulnerabilidade externa conquista progressiva importância na análise econômica no mundo e no Brasil, principalmente a partir do final do século XX, com a aplicação de políticas baseadas no Consenso de Washington em alguns países periféricos como alternativa à crise da dívida. As políticas adotadas incluíam o processo de abertura comercial, financeira e redução do Estado como articulador na atividade produtiva.

Ao considerar os estudos relativos à vulnerabilidade externa, pode-se afirmar que o seu referencial teórico é diverso e o conceito não possui uma filiação específica entre as correntes distintas no pensamento econômico. No entanto, os estudos convergem ao entender a vulnerabilidade externa como a redução da capacidade de resiliência a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos. Além disso, há relativa proximidade no diagnóstico de que a superação ou, ao menos, amenização dessa vulnerabilidade é condição necessária para o crescimento e desenvolvimento econômico.

De forma mais precisa, a vulnerabilidade externa revela o quanto um país é capaz de resistir a pressões associadas ao problema de restrição externa, que são identificadas nos déficits em transações correntes do balanço de pagamentos. Apesar do conceito de vulnerabilidade externa parecer bem generalizável a princípio, os problemas relacionados ao seu diagnóstico são claramente distintos.

Segundo Filgueiras e Gonçalves (2007) é possível identificar basicamente três diferentes abordagens ao tema:

- **Vulnerabilidade externa conjuntural** é determinada pelas opções e custos do processo de ajuste externo. A vulnerabilidade externa conjuntural depende positivamente das opções disponíveis e negativamente dos custos do ajuste externo. Ela é, essencialmente, um fenômeno de curto prazo.
- **Vulnerabilidade externa estrutural** decorre das mudanças relativas ao padrão de comércio, da eficiência do aparelho produtivo, do dinamismo tecnológico e da robustez do sistema financeiro nacional. A vulnerabilidade externa estrutural é determinada, principalmente, pelos processos de desregulamentação e liberalização nas esferas comercial, produtivo-real, tecnológica e monetário-financeira das relações econômicas internacionais do país. Ela é, fundamentalmente, um fenômeno de longo prazo.
- **Vulnerabilidade externa comparada** é a análise de diferencial relativo de indicadores de inserção econômica internacional entre países, medindo assim o desempenho relativo destes.

O foco desse trabalho concentra-se nos dois últimos tipos de diagnósticos: uma investigação não só da vulnerabilidade externa estrutural, mas também uma análise comparada da economia brasileira frente aos demais membros dos BRICS¹. Essa via envolve dimensões dos problemas no âmbito comercial, produtivo e financeiro.

O estudo possui relevância, uma vez que, a história econômica do Brasil é marcada por um comportamento cíclico do saldo em transações correntes (TC), com períodos de crescimento de déficits sendo seguidos de superávits. Períodos de crescimento de saldo estão normalmente associados ao desempenho favorável da economia no cenário externo. Ao passo que períodos de redução dos saldos implicam ajuste em termos de crescimento do produto interno bruto (PIB), desvalorização do câmbio real, aumento das taxas de juros e queda real da renda. Esse problema recorrente está associado intrinsecamente à essência da vulnerabilidade externa da economia brasileira, problema esse que impõe restrições ao crescimento econômico sustentado.

Tendo em vista a importância de se compreender alguns dos problemas do comportamento cíclico dos déficits em transações correntes, como a imposição de obstáculos para o crescimento sustentado da economia, este trabalho busca investigar a importância, em termos analíticos e teóricos, do conceito de vulnerabilidade externa fazendo uma releitura do processo do desenvolvimento do capitalismo no Brasil recente. Parte-se da definição de vulnerabilidade externa proposta por Filgueiras e Gonçalves (2007).

Esse estudo é fundamentado em referenciais teóricos marxista, neo-schumpeteriano e histórico-estruturalista, que tratam a economia latino-americana, especialmente a economia brasileira, como subdesenvolvida, periférica e dependente; essas leituras fazem uma crítica ao processo de desenvolvimento da economia brasileira e a inserção externa passiva do país ao processo de globalização, com a adoção de medidas do Consenso de Washington. Dentre as medidas é possível destacar a abertura comercial e financeira rápida e não planejada, além da reforma do Estado com o Plano Real, com a perda da soberania nacional na condução da política econômica e abandono da política industrial (CANO, 2012; FILGUEIRAS, 2000; GONÇALVES, 2005; CARCANHOLO, 2005; 2010).

A justificativa do presente estudo está na interpretação de que nos últimos anos o Brasil se beneficiou da nova conjuntura internacional na primeira década dos anos 2000,

¹ Grupo de países composto por Brasil, China, Índia, Rússia e África do Sul O'Neill (2011).

marcada pelo do crescimento da economia mundial e do ciclo de alta do preço nas *commodities*. Nesse cenário externo, o saldo comercial anual do Brasil se mostrou crescente até 2006 ultrapassando os US\$ 46 bilhões, contudo, após esse período o país voltou apresentar uma trajetória de queda, atingindo um déficit de três bilhões em 2014, segundo dados Ipeadata (2016). Concomitante com esse evento, as transações correntes que inicialmente melhoram saindo de um déficit de mais de US\$ 24,2 bilhões em 2000 para um saldo de mais de US\$ 13,6 bilhões, apresentam uma reversão na trajetória de melhora, apresentando um déficit de mais de US\$ 90 bilhões em 2014. Isso aponta para indícios de exposição do país a potenciais distúrbios externos, ou seja, o país estaria mais vulnerável com suas relações externas.

Vale destacar que o crescimento do passivo externo ou déficit em transações correntes não é posto aqui como algo prejudicial ou que deva ser sempre evitado. Tendo em vista que nos anos de 1950 e 1980, essa forma de crescimento trouxe benefícios para a economia brasileira, possibilitando a diversificação da estrutura produtiva. Contudo, assumir essa forma de crescimento, instituindo a prioridade a entrada de investimentos estrangeiros e acúmulo de poupança externa, pode resultar em uma forma de crescimento fragilizada, uma vez que o controle da atividade produtiva da economia doméstica fica atrelado a interesses estranhos a ela, tendo em vista que são as grandes empresas transnacionais (ETNs) estrangeiras, que determinam as transformações industriais e tecnológicas na estrutura produtiva, assim como a viabilidade do financiamento por endividamento externo.

De forma geral, argumenta-se aqui que as mudanças no capitalismo no final do século XX, possibilitaram a reorientação das estratégias expansivas das ETNs na periferia, além de um aumento no fluxo internacional de capitais cumprindo função de aliviar o problema de restrição de divisas. O que resultou na ampliação da participação do capital externo na indústria no Brasil, reprimarização da pauta exportadora e aumento do endividamento externo brasileiro. O que se investiga é se, apesar de tais reorientações e dentro de um cenário externo a princípio favorável², a economia brasileira apresentou mudança em sua vulnerabilidade externa.

Filgueiras e Gonçalves (2007) argumentam que prevalece na literatura uma abordagem sobre a vulnerabilidade no aspecto conjuntural (de curto prazo) e que carece análises estruturais (de longo prazo). Nesse sentido, o presente trabalho visa contribuir

² Determinado dinamismo da economia mundial e ciclo de alta dos preços das *commodities*, que favoreceram o crescimento das exportações.

para a literatura com a análise da vulnerabilidade externa estrutural e conjuntural da economia brasileira, com o esforço de comparação com os países inseridos no BRICS.

A dissertação está composta por quatro capítulos, além da referida introdução e conclusão. No primeiro capítulo, é realizado um resgate na literatura dos condicionantes da vulnerabilidade externa, que estão no âmbito econômico (relacionados à restrição ao crescimento) e institucional, impondo conflitos na condução da política econômica na contemporaneidade. O referencial teórico desse capítulo tem o resgate de diferentes linhas de pensamento com a kaldoriana, marxista, neo-schumpeteriana e da regulação, onde se busca destacar as convergências nas teses dos autores. No mesmo capítulo são discutidos os principais condicionantes da vulnerabilidade externa estrutural e definidos os indicadores que revelam capacidade explanatória da vulnerabilidade externa estrutural, baseados nos trabalhos de Gonçalves e Filgueiras (2007) e no resgate da literatura de indicadores de Kamisky, Lizondo e Reinhart (1998).

No segundo momento, pretende-se mostrar as principais mudanças no sistema capitalista, e na economia brasileira no final do século XX, que expõe estruturas que se julgam relevantes para a contextualização da economia brasileira. A análise do segundo capítulo consiste em caracterizar as mudanças no capitalismo brasileiro, associando ao crescente ingresso das ETNs e fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED). Esse capítulo utiliza-se o conceito presente em Gonçalves (1992), para descrever o processo de expansão das ETNs e os conceitos da escola da regulação para descrever as novas estratégias corporativas das ETNs no cenário internacional.

Uma vez que a vulnerabilidade estrutural resulta da forma de inserção externa e estruturas produtivas, no terceiro capítulo, visa-se revelar a diferença e semelhanças de estruturas produtivas e condução da política econômica na inserção externa nos BRICS. Além disso, é enfatizado o desempenho de cada economia ao longo do período de crescimento da economia mundial e dos preços das *commodities* na primeira década dos anos 2000.

No último capítulo estão presentes os aspectos metodológicos dos indicadores de vulnerabilidade e as evidências empíricas da vulnerabilidade externa estrutural entre os países inseridos no BRICS, com o foco de análise dado a economia brasileira. Busca-se, deste modo, revelar a situação da vulnerabilidade externa estrutural no Brasil de forma comparada e não isolada.

No presente trabalho definimos o critério de agrupamento de indicadores e análise comparativa da vulnerabilidade proposta por Gonçalves (2005). O agrupamento é dado

em três esferas: comercial, tecnológico-produtiva e financeira, e a comparação é realizada entre os membros dos BRICS.

CAPÍTULO 1 – DETERMINANTES DA VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL

Segundo Filgueiras e Gonçalves (2007), a vulnerabilidade externa estrutural decorre das mudanças relativas à inserção externa, eficiência da estrutura produtiva, dinamismo tecnológico e robustez do sistema financeiro nacional. Destarte, nesse capítulo se despende um esforço em resgatar na literatura os determinantes da vulnerabilidade externa de maneira mais precisa, ressaltando de que forma agem sobre a capacidade de resiliência da economia a mudanças no cenário internacional.

A primeira seção se destina a explicar de que forma o capital externo age sobre a vulnerabilidade da economia. A segunda possui o foco principal sobre a característica da elasticidade-renda do produto exportado e como isso afeta a capacidade de competição no cenário internacional. A seção seguinte visa discutir outros aspectos do tema supracitado, ressaltando a competitividade não-preço. A última seção está relacionada a capacidade inovativa que permite a diferenciação e diversificação dos produtos que, por conseguinte, permiti alterar os aspectos da segunda e terceira seção.

1.1 O CAPITAL EXTERNO E A VULNERABILIDADE

A análise da vulnerabilidade externa não é centrada apenas no âmbito produtivo local e comércio de mercadorias, mas o capital externo está envolvido com o seu duplo caráter, uma vez que permite a realização das exportações e a reprodução da demanda por importações no curto prazo com entrada de capitais, mas por outro lado, gera compromissos futuros. Nesse sentido, a investigação sobre o papel do capital externo e as formas de dominação, exige um resgate do processo de reprodução e acumulação do capital.

Luxemburgo (1983), embasada no O Capital, de Marx, vê a impossibilidade de o capital se reproduzir em escala ampliada, sem “terceiros mercados”. A autora entende que é inerente ao capitalismo à tendência ao subconsumo, uma vez que os capitalistas ávidos por lucros mais altos manteriam níveis salariais baixos, inibindo o consumo doméstico.

O sistema capitalista não poderia continuar se expandindo se os trabalhadores não tivessem poder aquisitivo suficiente para consumir o excedente econômico. Mas não se deveria esperar que os trabalhadores ganhassem mais, nem que os capitalistas reduzissem

seus lucros e seus investimentos (LUXEMBURGO, 1983). Desse modo, a possibilidade de superprodução parece crônica, com as nações capitalistas sendo incapazes de criar um mercado consumidor para os seus produtos dentro de seus limites regionais. A formação de monopólios, resultado da crescente concentração e centralização de capital, levaria à esta situação. Logo, para a realização do valor das mercadorias produzidas estes capitalistas buscam novos mercados, surgindo a necessidade do processo de internacionalização com outras economias afim de realização do valor produzido (*Ibid*, 1983). Esta é uma condição vital para o processo de expansão do capital.

O capitalismo só poderia se expandir se o excedente produzido em seu núcleo pudesse ser negociado com as economias não-capitalistas ou capitalistas menos desenvolvidas no exterior, beneficiando-se de suas vantagens comparativas (*Ibid*, 1983). No entanto, essas economias poderiam não desejar o intercâmbio comercial com as nações mais desenvolvidas. Para Cohen:

Na verdade, não haveria qualquer comércio entre elas, a menos que as economias capitalistas controlassem as economias não-capitalistas e as forçassem a negociar nestas condições desvantajosas. Portanto, para que o capitalismo pudesse sobreviver, tinha que se procurar a anexação colonial. Tiveram que criar impérios coloniais a fim de assegurar mercados para a superprodução interna. Aqui estava, supostamente, a razão do novo imperialismo (COHEN, 1976, p. 35).

Dessa breve exposição do pensamento de Rosa Luxemburgo pode-se tirar pelo menos duas conclusões. A primeira, que a saída para o exterior não é um fato novo no capitalismo do século XX, mas uma condição permanente do modo de produção capitalista, na busca de realização do valor de suas mercadorias, por conseguinte, realização e reprodução do capital. A segunda, decorrente da primeira, é a contradição essencial do sistema expressa na necessidade constante de buscar novos mercados no exterior.

Amir (1976) argumenta que a tese do subconsumo de Luxemburgo é equivocada, não só pelo fato dela não considerar o papel da moeda e do crédito, cuja argumentação já tinha sido desenvolvida por Bukharin (1976), mas, sobretudo porque esta argumentação se situa no expansionismo do capital, não consegue definir as características particulares do imperialismo, entre as quais a questão do capital financeiro. Para Amir, Rosa Luxemburgo confunde o imperialismo com o expansionismo (AMIR, 1976).

Hilferding (1981), em 1910, dois anos antes de Rosa Luxemburgo publicar sua maior obra, foi quem introduziu a noção do capital financeiro. O capital financeiro

consiste na fusão do capital bancário com o capital industrial, com predominância do primeiro. Deste modo, uma parte cada vez maior do capital industrial não pertence mais aos empresários do setor produtivo. Em virtude do maior aporte de dinheiro dos bancos, estes passaram a ser a maior fonte de capitais para os industriais. Ao controlar a fonte de crédito, os bancos assumiam o poder de determinar os rumos do desenvolvimento industrial, promover fusões e aquisições, substituindo os empresários industriais no controle do grande capital. Uma vez que os bancos negociavam com a mercadoria-dinheiro e não com a mercadoria-produto, seu interesse maior estava nos dividendos oriundos das transações financeiras e não nos mercados produtivos. Isto tendia a criação do capitalismo rentista, cuja burguesia representativa tinha maiores lucros com a especulação financeira que com a produção de mercadorias.

Para Lenin (2011) e Hilferding (1981), a razão fundamental para o imperialismo não se concentrava no subconsumo e superprodução, mas em necessidades financeiras, ou seja, ou seja, na necessidade que os países centrais tinham de encontrar situações vantajosas para a aplicação de seu excedente de capital.

Dado os limites do mercado interno para reprodução nos países mais avançados, o capital financeiro foi levado a aplicar no exterior o capital excedente, na busca de maiores lucros. Isto teve como resultado o imperialismo, já que cada país central buscava estabelecer domínios exclusivos para seus próprios investimentos externos (COHEN, 1976). Hilferding não indica, por outro lado, que o aumento da concentração de capital e da produção em elevado grau conduz à formação dos monopólios.

Lenin (2011), afirma que o final do século XIX é marcado pela fase de monopólio do capitalismo nos países avançados, ou seja, a combinação, em uma só empresa, de diferentes ramos da indústria. Para Lenin, a característica do capitalismo industrial concorrencial era a exportação de mercadorias. No entanto, no capitalismo onde predomina o monopólio, prevalece a exportação de capitais. A expansão do capitalismo monopolista, observada no início do século XX mostrou um traço fundamental comum – o monopólio como consequência da concentração da produção. A centralização e concentração do capital agravaram a luta pela conquista de fonte de matérias-primas e mercados consumidores, daí surgem às guerras imperialistas entre as nações do capitalismo desenvolvido do período (LENIN, 2011).

Apesar da menção de papel do Estado no imperialismo, são D. K. Fieldhouse e Richard Hammond que colocam a centralidade do sistema político na questão do imperialismo (CHOEN, 1976). A constituição de um império fora dos limites da Europa,

ajudava-os a obter o sentimento de glória e grandeza nacionais e de compensar as derrotas nas disputas entre eles além de, como no caso inglês, de conservar suas rotas marítimas para os continentes africano e indiano. Naturalmente, as colônias eram mais que simples trunfos no jogo de poder – representavam também vantagens potenciais de natureza comercial ou financeira, o que ajudava no desenvolvimento das economias nacionais, embora estas vantagens estivessem subordinadas às estratégias políticas mais amplas. O ganho material seria um resultado da questão política, e não um fim próprio do colonialismo (Ibid, 1976).

Segundo Cohen (1976), após a Segunda Guerra Mundial, esse tipo de dominação tipicamente colonial perde força, mas o imperialismo entendido como um sistema de dominação e dependência continua vivo, nas relações econômicas quanto na política. Modificam-se as formas, mas as características inerentes do sistema se mantem. Cohen (1976) afirma que o conceito de imperialismo pode ser redefinido, dando-lhe um significado mais definido, eticamente neutro e objetivo. Nesse sentido o autor define o sistema como “àquelas relações particulares entre nações inerentemente desiguais que envolvem subjugação efetiva, o exercício real da influência sobre o comportamento” (COHEN, 1976, p. 15). Assim, o imperialismo pode ser por controle direto, através de extensão da soberania política, ou indireto, com penetração econômica e pressões diplomáticas e militares.

O atual controle imperial é exercido informalmente, principalmente por meio do ambiente econômico o que se reverte, em última instância, também em político. A ideia central dominante nos países mais avançados parece ser a de conservar os países menos avançados dentro do nexos capitalista mundial, reificando as relações assimétricas (PEIXOTO, 1981). O governo e as empresas transnacionais dos países centrais usam o comércio e o investimento externo direto como forma de subordinar os países periféricos e torna-los dependentes aos seus interesses (Ibid, 1981). Essa subordinação gera uma nova forma de colonialismo em que os Estados dependentes têm seus sistemas produtivos e econômicos, por conseguinte, suas políticas internas controladas e monitoradas pelos países desenvolvidos ou pelos seus representantes, as chamadas agências multilaterais de desenvolvimento.

Baran e Sweezy (1978) revelam que nas relações internacionais de troca, a maior parte das transações entre os países é realizada pelas grandes corporações. Estas empresas apresentam uma natureza monopolista e por atuarem simultaneamente em várias partes do mundo, são consideradas transnacionais. Segundo esses autores, elas comercializam

seus produtos com o único objetivo de adquirir lucro oriundo do escoamento facilitado de mercadorias de sua reprodução ampliada. Quando se observa que a taxa de lucratividade nas transações com países subdesenvolvidos e dentro deles, é geralmente maior que a obtida dentro do país de origem, a motivação imperialista se torna mais compreensível. Para Baran e Sweezy, as grandes corporações são o instrumento principal com que o imperialismo estabelece as relações de dominação e dependência sobre os países menos desenvolvidos.

Essa participação do capital externo das ETNs dos países centrais tem se tornado cada vez mais intenso nas últimas três décadas. Investimento Externo Direto (IED) cresceram a taxas muito superiores às do comércio internacional que, por sua vez, cresceram a taxas superiores às do produto global, reflexo do intenso processo de internacionalização, especialização, deslocamento e/ou descentralização do processo produtivo global (UNCTAD, 1993; 2005).

Além das questões do âmbito puramente econômico das ETNs, os Estados imperialistas também são motivados por questões importantes a segurança nacional. Suas ações governamentais são condicionadas por interesses básicos, o que inclui as ações de ordem econômica, como o controle de fontes externas essenciais de matérias-primas. Os governos aproveitam a atuação das grandes corporações para servir aos seus fins estratégicos (PEIXOTO, 1981).

Há que se considerarem também os programas de ajuda externa dos países centrais, geralmente realizados através de agências multilaterais, tais como: o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BM) e Agência Interamericana de Desenvolvimento (AID). Apesar da ajuda externa permitir o financiamento da demanda interna, sustentando o crescimento ou socorrer economias em situações de insolvência externa por outro lado essas agências geram compromissos futuros com juros e amortizações, assim como impõem condições para as ajudas econômicas aos países necessitados.

O Banco Mundial é exemplo, uma vez que cuja assistência se expressa na formação de capital de longo prazo, condiciona seus empréstimos à uma atitude favorável ao investimento direto estrangeiro, recusando empréstimos a qualquer país que recorra à nacionalização de empresas estrangeiras sem a devida compensação financeira ou de qualquer outra medida que vá contra os interesses dos investidores externos, como vários aspectos de políticas econômicas – tarifária, câmbio, salários, preços, tributação, nacionalização e etc (PEIXOTO, 1981). O FMI é outro, à medida que condiciona a sua

ajuda à política de “estabilização monetária”, que requer que os países beneficiários adotem medidas que podem caminhar em direção contrária aos interesses nacionais, como a queda de barreiras comerciais, liberalização da política cambial e/ou financeira.

O argumento utilizado por essas agências, é que as exigências são necessárias para que a ajuda financeira seja usada de forma “eficiente”. Mas, do lado dos países que recebem este tipo de ajuda, essas as políticas condizentes com o acordo podem reorientar a estrutura produtiva e restringir o poder de decisão e de manobra em períodos de mudanças no cenário econômico, impactando, por vez na vulnerabilidade externa tanto conjuntural, quanto estrutural.

No caso da economia brasileira Krivochein (2014), revela que o capital se concentra principalmente em atividades ligadas a recursos naturais. Segundo o autor esse processo acaba reificando a baixa competitividade da economia doméstica, fortalecendo um perfil primário exportador.

Para Ocampo (2002), com maior integração econômica, a margem de manobra para adoção de políticas econômicas fica significativamente diminuída, conforme o grau de abertura da economia. Segundo Rodrik (1999), as evidências empíricas mostram que os países que tiveram melhor desempenho, na implantação reformas estruturais, foram aqueles que souberam combinar diversos componentes na formulação de sua estratégia de inserção externa e não aqueles deixaram a cargo no livre mercado a alocação de investimentos provedores do crescimento.

A estratégia doméstica para lidar com a globalização do capital deve levar em conta, por um lado, a importância da manutenção da estabilidade macroeconômica e a adoção de políticas contracíclicas, como forma de reduzir a vulnerabilidade e facilitar o investimento produtivo (OCAMPO, 2002).

Deste modo, conforme a economia apresenta relações comerciais cada vez mais cativas a um número restrito de mercados, sua estrutura produtiva sobre domínio maior do capital externo e/ou dependência crescente de fluxos de capitais financeiros externos a economia nacional, intensifica sua vulnerabilidade externa estrutural. Esses determinantes da vulnerabilidade dizem respeito ao caráter da centralidade do poder decisório na economia doméstica, bem como a restrição de mercados. No entanto, existem outros determinantes apontados na literatura tão importantes quanto, como a competitividade determinada pelas características particulares dos produtos exportados no comércio internacional. Tema este que será desenvolvido nas seções seguintes.

1.2 ELASTICIDADE RENDA À VULNERABILIDADE EXTERNA

Diferentemente da abordagem neoclássica, autores de origem kaldoriana e keynesiana, como Anthony Thirlwall e John McCombie, enfatizam a relação entre a expansão da demanda agregada, a vulnerabilidade expressa no balanço de pagamentos e o crescimento econômico. Segundo essa vertente, os modelos neoclássicos por se concentrarem exclusivamente no lado de oferta a partir das pressuposições da lei de Say³, são incapazes de explicar a constatação empírica de diferença de crescimento de longo prazo das economias. Segundo esses autores, a dinâmica fundamental do sistema econômico é determinada pelo comportamento da demanda agregada, comportamento ao qual a oferta agregada, dentro de certos limites se adapta, logo a explicação fundamental para as diferenças em termos de crescimento do produto deve ser buscada nas diferentes taxas de crescimento da demanda agregada dos diversos países. A questão elementar então é explicar porque o crescimento da demanda é diferenciado, e segundo a mesma corrente de pensamento o fator explicativo está na restrição sobre o crescimento da demanda.

Segundo Thirlwall (1979), em economias abertas a restrição dominante que atua sobre o aumento da demanda agregada é a restrição externa. O crescimento da demanda é diferenciado, porque os diferentes países possuem condições estruturais diversas e por isso enfrentam graus diferenciados de restrição no seu balanço de pagamentos (BP). Com isso,

“investment is discouraged; technological progress is slowed down, and a country’s goods compared with foreign goods become less desirable so worsening the balance of payment still further, and so on. A vicious cycle is started. By contrast, if a country is able to expand demand up to the level of existing productive capacity, without balance-of-payment difficulties arising, the pressure of demand upon capacity may well raise the capacity growth rate [by encouraging investment, technological progress and productivity]” (McCombie & Thirlwall, 1994, p. 233).

Nesses termos, o estímulo à demanda, é responsável pelo desencadeamento de um ciclo virtuoso de crescimento que tende a aumentar a produtividade global da economia pela migração de fatores para setores de maior produtividade e pela intensificação do *learn-by-doing* (Kaldor, 1966). O investimento, conforme destaca a teoria keynesiana, continua sendo o elemento fundamental na propulsão do crescimento. Contudo, é

³ Segundo o pensamento de Say o dinheiro não fica ocioso e não há outra forma de desfazer do mesmo senão por meio da compra, logo existe um equilíbrio entre oferta e demanda, uma vez que toda oferta gera sua demanda, para mais detalhes ver Say (1983).

essencial a redução da restrição no BP, por conseguinte, a amenização da vulnerabilidade externa para o crescimento econômico sustentado.

Essa tese levou à formulação das teorias do crescimento liderado por exportações, para as quais somente através das exportações seria possível aumentar a taxa de crescimento sem a deterioração do balanço de pagamentos. Thirlwall (1979) defende que o crescimento de longo prazo se relaciona diretamente com as elasticidades-renda das exportações e importações. No seu modelo, o equilíbrio do BP em moeda doméstica é dado por:

$$(1) \quad m + p_f + e = p_d + x$$

Onde e é a taxa de câmbio, x as exportações, m as importações, p_d os preços domésticos, e p_f os preços internacionais. As importações (m) são função da relação de preços ponderada pela elasticidade-preço da demanda por importações ($\psi < 0$), e pela elasticidade-renda da demanda por importações ($\pi > 0$), de modo que:

$$(2) \quad m = \psi(p_f + e - p_d) + \pi y$$

As exportações são função da taxa de câmbio real e da renda externa (z), de modo que a elasticidade-renda das exportações seria dada por $\varepsilon > 0$, e a elasticidade-preço da demanda de exportações por $\eta < 0$, ambos em moeda estrangeira:

$$(3) \quad x = \eta(p_f - p_d - e) + \varepsilon z$$

Substituindo as equações (2) e (3) em (1) obtém a taxa de crescimento da renda doméstica consistente com o equilíbrio do BP (McCombie & Thirlwall, 1994):

$$(4) \quad \dot{y}_B = \frac{(1 + \eta + \psi)(p_d - p_f - e) + \varepsilon z}{\pi}$$

As equações possuem informações relevantes para o estudo sobre a vulnerabilidade externa:

- (i) A maior a taxa de crescimento da economia mundial aumenta a taxa de crescimento da economia com equilíbrio no BP.
- (ii) Quanto maior a elasticidade-renda das exportações (ε), maior é a taxa de crescimento com equilíbrio externo. O inverso acontece com a elasticidade-renda das importações (π).

As evidências empíricas de McCombie e Thirlwall (1994) confirmam sua hipótese, comprovando que, para aumentar seu ritmo de crescimento, um país deve antes superar a restrição externa. A superação de restrição do BP se daria através de políticas

de estímulo ao aumento das elasticidades-renda das exportações concomitantemente à redução das elasticidades-renda das importações.

Para McCombie e Thirlwall (1994) se a economia possui um baixo dinamismo das exportações e uma elevada elasticidade renda das importações, isso significa claramente que os bens produzidos domesticamente são relativamente pouco atraentes tanto ao mercado interno quanto ao mercado externo. Nesse sentido, uma política com intuito de reduzir a restrição externa para o crescimento econômico e a vulnerabilidade deve necessariamente ter como objetivo os condicionantes estruturais da economia de forma a aumentar a elasticidade renda das exportações e reduzir a elasticidade renda das importações.

Estudo mais recente como McCombie e Thirlwall (1997) e Moreno-Brid (2003), incluem novos elementos ao modelo original, em particular os fluxos de capitais e os pagamentos de serviços financeiros da dívida. Para esses autores a livre mobilidade de capitais pode ser uma forma das economias menos desenvolvidas amenizarem os problemas de restrição externa e alcançarem, por conseguinte, o crescimento de logo prazo.

Os influxos de capitais permitem manutenção temporária de déficits em conta corrente em países em desenvolvimento. Então, países que apresentam déficits na balança comercial e serviços poderiam sustentar seu crescimento econômico desde que conseguissem financiar este déficit com entrada de capitais. Contudo, tal entrada gera um passivo que pode deprimir o ritmo de crescimento do produto, uma vez que os fluxos de capitais devem ser pagos posteriormente, o que justifica a inclusão das remessas de juros ao exterior (MORENO-BRID, 2003).

Vale destacar que, mesmo na presença de fluxos de capitais, em algum momento é necessário existir um superávit na balança comercial para o pagamento dos serviços da dívida externa. A acumulação de dívida no longo prazo pode gerar a necessidade de contração da demanda interna para que se alcance um superávit no BP para pagamento da dívida. Deste modo, a presença de influxo de capitais e acúmulo da dívida externa, põe condicionantes que permitem a manutenção do crescimento. Mas em determinado quadro restringe o crescimento interno em virtude das obrigações com exterior, por conseguinte, a economia tornasse mais vulnerável às condições externas.

Incorporando os componentes propostos por Moreno-Brid (2003), chega-se à seguinte equação de equilíbrio no BP:

$$(5) m_1 + p_{ft} + e_t = \theta_1(p_{dt} + x) - \theta_2(p_{dt} + r) + (1 - \theta_1 - \theta_2)(p_{dt} + f)$$

Onde, r é a variação da remessa de juros paga ao exterior, f a variação de fluxos de capital, e θ_1 e θ_2 são as razões das ponderações medidas no período inicial⁴. Por fim adiciona-se $\frac{F}{Y} = k$, a equação consiste na restrição ao endividamento sustentável, que em taxas de crescimento é dada por:

$$(6) \quad f + p_d = y + p_d$$

Substituindo esta restrição na equação (5), e tomando as mesmas equações do modelo original para exportações e importações, tem-se a taxa de crescimento com equilíbrio no Balanço de Pagamentos com fluxos de capitais:

$$(7) \quad y_B^* = \frac{(\theta_1 \eta + \psi + 1)(p_d - p_d - e)}{\pi - (1 - \theta_1 + \theta_2)} + \frac{\theta_1 \varepsilon z}{\pi - (1 - \theta_1 + \theta_2)} - \frac{\theta_2 r}{\pi - (1 - \theta_1 + \theta_2)}$$

A equação (7) revela no primeiro termo o efeito das mudanças dos termos de troca; no segundo, o efeito da demanda das exportações; no terceiro, o efeito das remessas de lucros ao exterior; e no denominador, o efeito dos fluxos de capitais.

Ainda que pequeno, o efeito da deterioração dos termos de troca em prejuízo aos países periféricos é validado por trabalhos empíricos como Bértola *et al*, 2002; Carvalho *et al*, 2008; Carvalho e Lima, 2008; Carvalho e Lima, 2009; Britto e McCombie, 2009. Em contrapartida, os fluxos de capitais tendem a relaxar a restrição, mesmo que seu efeito seja temporário. Os resultados obtidos são consistentes com as teses estruturalistas do subdesenvolvimento latino-americano.

O núcleo da teoria estruturalista do subdesenvolvimento latino americano e periférico foi formulado entre 1949 e final dos anos 50, sendo Raul Prebisch um dos seus representantes com trabalhos desenvolvidos na Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL), além de outros autores que deram continuidade ao pensamento, como Celso Furtado e Ignácio Rangel. A teoria estruturalista cepalina manteve a elaboração de hipóteses, conceitos e implicações conduzidas com as descrições de aspectos das economias da América Latina, como afirma Colistete (2001). Segundo Furtado (1983, p. 72-73), o pensamento estruturalista pode ser entendido como:

⁴ Segundo Moreno-Brid (2003), $\theta_1 = \frac{P_d X}{P_f EM}$ e $\theta_2 = \frac{P_d R}{P_f EM}$

O estruturalismo econômico (escola de pensamento surgida na primeira metade dos anos 50 entre economistas latino-americanos) teve como objetivo principal pôr em evidência a importância dos ‘parâmetros não-econômicos’ dos modelos macroeconômicos. Como as variáveis econômicas dependem em grande medida desses parâmetros, e a natureza dos mesmos pode modificar-se significativamente em fases de rápida mudança social, ou quando se amplia o horizonte temporal da análise, os mesmos devem ser objeto de metucioso estudo. Essa observação é particularmente pertinente com respeito a sistemas econômicos heterogêneos, social e tecnologicamente, como é o caso das economias subdesenvolvidas [...]. Como esses fatores ‘não-econômicos’ – regime de propriedade da terra, controle das empresas por grupos estrangeiros, existência de uma parte da população “fora” da economia de mercado – integram a matriz estrutural do modelo com que trabalha o economista, aqueles que deram ênfase especial ao estudo de tais parâmetros foram chamados de “estruturalistas”.

Dentro dessa perspectiva é possível identificar algumas proposições básicas, que contrariam a teoria do livre-comércio. A primeira proposição é que as economias latinas americanas possuem estruturas produtivas pouco diversificadas e integradas com o setor primário exportador dinâmico, por conseguinte, detém a incapacidade de difundir o progresso técnico para o resto da economia, de empregar produtivamente a mão de obra e permitir, deste modo, o crescimento sustentado dos salários e renda. A segunda pressuposição é que o ritmo de incorporação do progresso técnico e o aumento de produtividade seriam maiores nas economias mais industrializadas (centro) do que nas economias especializadas em produtos primários (periferia), o que implica na diferenciação secular da renda favorável às primeiras. Outro destaque dessa teoria está para a constatação que os preços dos produtos primários tendem a apresentar evolução de preços desfavorável frente aos preços dos produtos manufaturados, a chamada deterioração dos termos de troca. O resultado dessa deterioração dos termos de troca segundo implicaria a transferência dos ganhos de produtividade no setor primário exportador da periferia para os países industrializados⁵.

Prebisch destaca o papel da demanda nos ciclos econômicos, que influenciam na distribuição desigual desse progresso técnico. Algumas manifestações do progresso técnico alteram a demanda pelos produtos primários e o valor desses produtos. São algumas razões: a elaboração de novos produtos, que geram novas demandas;

⁵ Segundo os trabalhos de Prebisch (1973), Furtado (1983) e Rangel (1990)

desenvolvimento técnico que gera maior aproveitamento das matérias-primas utilizadas; e o desenvolvimento de materiais sintéticos que substituem os produtos naturais (PREBISCH, 1951, p. 21).

Se as novas formas de produzir contribuem desta maneira para reduzir a intensidade de produtos primários, certas transformações geradas pelo progresso técnico têm levado ao mesmo sentido. O incremento de produtividade e de renda per capita gerado pelo progresso técnico permite que a demanda encontre novas formas de satisfazer suas necessidades, uma vez que ao crescer a renda a demanda se diversifica, ocorre um aumento dos produtos alimentícios até determinado limite, a partir desse limite a demanda se diversifica numa variedade de bens. Na mesma tendência cresce a demanda por serviços pessoais (PREBISCH, 1951, p. 22-23).

A combinação desses elementos tem uma consequência em maior importância para a periferia, porque a importação de produtos primários pelos centros industriais tende a crescer num ritmo menor que o aumento da renda real dos países importadores. Logo, essa dinâmica promove um limite externo para o crescimento das exportações de produtos primários do polo periférico.

Por outro lado, a medida que a economia periférica absorve novas formas de produzir dos países mais desenvolvidos, também absorvem as transformações na demanda de forma semelhante ao centro do capitalismo. Uma vez que a renda per capita cresce, a demanda por produtos industriais cresce mais que a de alimentos e demais produtos primários (PREBISCH, 1951, p. 24).

Complementando essa perspectiva quanto a demanda nos países periféricos, Furtado (1983) relata a elevação de produtividade em setores modernos pode por um longo período coexistir com baixos salários e manter a secular má distribuição de renda na América Latina. Furtado alertou que, mesmo com crescimento sustentado seria difícil absorver a oferta abundante de mão-de-obra no contexto das sociedades latino-americanas, ao apresentar a ideia de que pode haver crescimento durante um longo período e ao mesmo tempo manter o desemprego e o subemprego, a heterogeneidade tecnológica, a concentração de renda e a injustiça social. Por conseguinte, a possibilidade de crescimento do mercado interno, se confunde com a importação de bens.

Um aspecto fundamental, em geral deixado na sombra, está em que os países “periféricos” ao especializar-se transformam-se em importadores de novos bens de consumo, fruto do progresso tecnológico nos países “cêtricos”. Ora, o aumento de produtividade média no país “periférico” não se traduzia, conforme vimos, em aumento significativo de salário; mas esse aumento de produtividade trazia necessariamente consigo elevação do gasto em consumo e modificação qualitativa do padrão de vida da minoria proprietária e dos grupos urbanos profissionais e burocráticos. Desta forma, desenvolvimento (ou melhor, progresso na concepção vulgar) passou a confundir-se com a importação de certos padrões culturais, ou seja, modernização dos estilos de vida. (Furtado, 1983, p. 183)

Se deterioração dos termos de troca é causada pela elasticidade-renda da demanda, uma vez que nas economias mais desenvolvidas, a renda chega a determinado limite onde o incremento da demanda por produtos primários torna-se menor, deslocando a demanda para produtos de maior conteúdo tecnológico, implicando em um limite externo para o crescimento das exportações das economias em desenvolvimento; e conforme as economias em desenvolvimento aumentam a demanda por produtos industriais, à medida que absorve parte do progresso tecnológico; logo o resultado desses elementos será uma tendência a fragilização da balança comercial.

Britto & McCombie (2009), apresentam evidências empíricas para o caso brasileiro em torno da restrição externa no período de 1955 e 2006, cujos resultados mostram que o crescimento da economia foi restrito pelo BP, mesmo com quando é incluído o efeito dos fluxos de capitais e pagamentos de juros. Carvalho & Lima (2008), por seu turno, demonstram que entre 1930 e 2004 a razão das elasticidades cai de 7% para uma sub-amostra de 1930-1993 para 1,3% no período de 1994-2004, o que demonstra uma perda de dinamismo da economia brasileira é resultado na manutenção de uma estrutura produtiva focada de forma geral em produtos de baixa intensidade tecnológica.

Jayme Jr. e Resende (2009), analisando dados do Brasil e de países da OCDE, encontram resultados que caminham na mesma direção. Observam que a dificuldade de redução da restrição externa resulta do aumento da participação de produtos de maior intensidade tecnológica na pauta de importações desde a abertura econômica no início dos anos 1990, sem que houvesse um aumento proporcional desses bens na pauta de exportações.

Muito embora, a taxa de crescimento do produto de uma economia seja determinada pela taxa de crescimento da demanda, a tese do crescimento restrito pelo

balanço de pagamentos também leva em conta a importância das características da oferta de bens. Vale destacar, que essas características não se referem, no longo prazo, ao crescimento de estoque de fatores, mas sim a aspectos qualitativos dentro da estrutura produtiva.

1.3 COMPETITIVIDADE NÃO-PREÇO E A ELASTICIDADE

Desde o final dos anos 1930, competição entre as grandes empresas tem se caracterizado por uma concorrência oligopolista, onde não se observa uma competição restrita aos preços, mas pelo predomínio da competição não-preço⁶.

Segundo Penrose (2006), pela ótica da firma a diferenciação do produto pode levar a maior expansão do mercado, possibilitando deste modo, a maior realização do valor. A diversificação, em seus termos, é tratada como um processo que “[...] inclui aumentos na variedade dos produtos finais gerados, acréscimos na integração vertical e aumentos no número de áreas “básicas” de produção em que a firma atua” (PENROSE, 2006, p. 175).

McCombie & Thirlwall (1994) afirmam que, “à medida que os países enriquecem ao longo do tempo, existe uma tendência de mudança de ênfase dentro dos setores em direção a novos produtos, qualidade, confiabilidade e, em geral, em direção a produtos com maior valor adicionado, nos quais fatores não-preço são criticamente importantes” (McCombie & Thirlwall, 1994, p. 283).

A perspectiva de competitividade não-preço, vai de encontro com a perspectiva da teoria neoclássica de que bens similares são homogêneos, logo a diferença de preços reflete a diferença de qualidade dos produtos (Krugman, 1981; Hummels e Klenow, 2005).

As melhorias na competitividade não-preço, refletem principalmente o grau de diferenciação e o aumento de qualidade da produção de uma economia. Na indústria, são encontradas condições mais favoráveis a esse tipo de competição do que nos bens primários, que tendem a apresentar maior homogeneidade (Prebisch, 1951). Resultados empíricos são encontrados por Kravis e Lipsey (1971), onde os produtos básicos são mais suscetíveis a competição via preço do que os produtos da manufatura, uma vez que esses últimos apresentam maior diferenciação.

Paul Armington (1969) dentro de seu modelo de diferenciação nacional enfatiza a margem intensiva, argumentando que economias com maior nível de renda tendem

⁶ Ver Labini (1969), Penrose (2006) e McCombie & Thirlwall (1994)

exportar mais produtos. Paul Krugman (1981) destaca, em seu modelo de concorrência monopolística, a margem extensiva, argumentando que uma economia maior tende a exportar maior variedade de produtos. Schott (2004) e Hummels e Klenow (2005) apoiaram sua análise no padrão das exportações pela decomposição em margens extensiva (exportações em novas variedades de produtos), intensiva (intensidade das exportações de bens que já estão sendo exportados) e de qualidade. Os resultados obtidos corroboram as argumentações de que países com maior renda tendem a exportar maiores quantidades, quanto maior variedade e qualidade de bens.

Hausmann, Hwang e Rodrik (2007), revelam que existem diferenças economicamente significativas nos padrões de especialização de países. Os autores capturaram essas diferenças desenvolvendo um índice que mede a "qualidade" das cestas de exportação dos países, fornecendo provas que os países que se encaixam em um conjunto de produtos que de maior qualidade (ou produtos de renda mais alta) tendem a apresentar um desempenho econômico melhor.

Os ganhos de competitividade não-preço podem ocorrer em diferentes tipos de produtos. Freeman (1979) analisou o impacto de diferentes estratégias de competição externa ao preço sobre setores como: (i) bens de capital; (ii) bens de consumo; e materiais básicos. Os resultados encontrados indicam que a produção de bens de capital gera um tipo de competição focada no desenvolvimento de novos produtos com maior intensidade tecnológica, o que implica na relevância do P&D. Na produção de bens de consumo, design e propaganda desempenham papel de maior importância. Enquanto na produção de materiais básicos são as inovações destinadas a fatores mais relevantes, implicando no maior destaque para os preços na competição de materiais básicos. Nesse sentido, os setores de bens de capital e bens de consumo, são aqueles com maior potencial de competitividade não-preço (via diferenciação e qualidade), se deparando, portanto, com elasticidades-renda da demanda mais elevadas.

Nessa concepção, Araujo e Lima (2007) desenvolveram um modelo denominado Lei de Thirlwall multisetorial. A implicação do modelo é que as mudanças na participação setorial da economia impactam na taxa de crescimento, de forma que a taxa de crescimento de um país seja maior mesmo que a taxa de crescimento da economia mundial permaneça inalterada.

Em síntese, o modelo proposto por Araujo e Lima (2007) considera que a economia é composta por vários setores, cada qual com diferentes elasticidades renda da demanda, então podemos descrever as elasticidades como:

$$(8) \quad \varepsilon = \sum_{i=1}^k \phi_i \varepsilon_i$$

$$(9) \quad \pi = \sum_{i=1}^k \theta_i \pi_i$$

Onde i representa os setores da economia, ϕ_i e θ_i são as participações de cada setor no total das exportações e importações, respectivamente. Assume-se que não há alteração de preços relativos, de forma que a inflação interna é igual a internacional ($p_d - p_f - e = 0$), logo a equação (4) pode ser transcrita como:

$$(10) \quad y_B = \frac{\varepsilon Z}{\pi}$$

Substituindo a equação (8) e (9) em (10), temos a Lei de Thirlwall multisetorial:

$$(11) \quad y_B = \frac{\sum_{i=1}^k \phi_i \varepsilon_i Z}{\sum_{i=1}^k \theta_i \pi_i}$$

Gouvêa e Lima (2009) utilizaram essa metodologia e estimam as elasticidades para diversos países da América Latina e Ásia. Os setores mais intensivos em tecnologia apresentam maior elasticidade-renda, sendo as diferenças entre as elasticidades de cada setor menores para as importações que para as exportações.

Araujo e Lima (2011) realizam uma análise utilizando a Lei de Thirlwall multissetorial para a compreensão da relação entre mudança estrutural, restrição externa e crescimento no Brasil no período 1962-2006. Os autores constataam que alguns setores promovem a redução da restrição externa, por meio de um crescimento sustentável das exportações, contudo existem setores que a intensificam⁷.

Logo, a composição setorial das exportações e importações, assim como a intensidade tecnológica das exportações e das importações é relevante para a sustentação do crescimento com equilíbrio externo. Portanto, quanto maior a capacidade de uma economia de alterar a elasticidade das exportações e importações, assim como a composição setorial de forma favorável, menor será sua vulnerabilidade as condições do cenário externo.

⁷ Exemplos dos setores que tem promoção negativa sobre as exportações são Alimentos; Madeira e Mobiliário; Têxtil; Extração de Minerais não-ferrosos e Extração de Outros Minerais.

1.4 SISTEMAS DE INOVAÇÃO, COMPETITIVIDADE E A VULNERABILIDADE EXTERNA

Em virtude da importância da composição setorial da produção e do comércio exterior, particularmente no que diz respeito aos produtos de maior intensidade tecnológica, para a amenização da restrição externa, existe a necessidade de se discutir as questões relativas a capacidade de um país produzir novos produtos e processos e sua efetiva aplicação na economia.

Marx (1983b) já revelava a importância das inovações no papel da acumulação capitalista. Segundo ele, o aumento do mais-valor é possível graças a dois mecanismos fundamentais: por meio do prolongamento da jornada de trabalho, mais-valor absoluto; ou pela redução do trabalho necessário para a produção, mais-valor relativo. As inovações nas forças produtivas em Marx agem sobre o segundo mecanismo. Uma vez que, um capitalista consegue produzir uma mercadoria com menos trabalho do que seus concorrentes e vende a preço de mercado, ele adquire um lucro extraordinário.

Schumpeter (1991) incorpora o aspecto mencionado por Marx e fundamenta sua teoria do desenvolvimento econômico a partir da incorporação das inovações ao sistema econômico, isto é, as mudanças econômicas resultantes das interações ou impactos, por exemplo, das inovações no sistema econômico. A inovação nesse arcabouço teórico consiste na introdução de um novo produto e/ou mudanças incrementais; introdução de novos processos e/ou métodos de produção; novos mercados e novas fontes de matérias-primas; estabelecimento de novas formas de organização econômica; introdução de novas relações de trabalho; entre outras. Portanto, a inovação proposta tem caráter técnico e organizacional.

Na abordagem neoschumpeteriana⁸, o processo inovativo se relaciona ao ambiente em que as firmas atuam, com a consideração da existência de um Sistema Nacional de Inovações. Tal sistema é de suma importância para configurações institucionais que propiciam suporte para absorver e criar inovações. Segundo essa abordagem, o crescimento econômico não é determinado em sua totalidade pela capacidade de introduzir inovações radicais, mas sim da capacidade de difusão eficiente das inovações, possibilitando a obtenção de lucros extraordinários (Freeman, 2004).

Segundo Abramovits (1986), a redução da diferença do estoque de capital entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento só é possível com a endogeneização

⁸ Dentre eles Nelson (1993) e Lundvall (1992)

do processo de geração e incorporação das inovações pelas economias menos desenvolvidas, o chamado processo de catching-up. Esse processo permite a obtenção de lucros extraordinários, por conseguinte, a acumulação de capital. Contudo, para que esse processo ocorra, é preciso desenvolver estruturas que permitam essa incorporação, principalmente relacionada ao aumento do nível educacional e à criação de infra-estrutura científica, mas também vinculada à criação de um aparato regulatório e institucional que ampare e incentive esse processo.

Fajnzylber (1983), ao analisar os entraves do desenvolvimento das economias da América Latina, conclui que após a industrialização, as economias não superam a vulnerabilidade externa característica da economia agrária. Segundo o autor Isso ocorre pois a industrialização latino-americana é desprovida de um “núcleo endógeno de dinamização do progresso tecnológico”. Para Fajnzylber (1983) o núcleo endógeno de progresso técnico exerce um papel essencial para os ganhos de competitividade de uma economia e, como consequência, para o relaxamento da restrição externa ao seu crescimento. Esse processo incluiria importantes mudanças nos rumos da industrialização dos países subdesenvolvidos, particularmente devido à necessidade de criar (e ampliar) um setor competitivo de bens de capital.

Para Freeman (1988) e Nelson (1993), arranjos institucionais, sejam estes produtos de uma ação planejada e consciente, sejam de um somatório de decisões não planejadas e desarticuladas, condicionam o desenvolvimento tecnológico, os autores conceituam isso como Sistema Nacional de Inovações (SI). Em outras palavras o SI pode ser entendido como um conjunto de instituições, atores e mecanismos em um país que contribuem para a criação, avanço e difusão das inovações tecnológicas.

Por meio da construção desse sistema de inovação, viabiliza-se a realização de fluxos de informação necessários ao processo de inovação tecnológica. Esses arranjos institucionais envolvem firmas, redes de interação entre empresas, agências governamentais, universidades, institutos de pesquisa, laboratórios de empresas e atividades de cientistas e engenheiros. Arranjos institucionais que se articulam com o sistema educacional, com o setor industrial e empresarial e, também, com as instituições financeiras, completando o circuito dos agentes que são responsáveis pela geração, realização e difusão das inovações.

Archibugi e Michie (1998) fazem um resgate na literatura dos aspectos necessários para alcançar uma economia inovadora. O primeiro consiste através da educação e treinamento, que possui caráter nacional, uma vez que, o conhecimento é

codificado e não é globalizado (tendo em vista o número restrito de alunos em universidades estrangeiras).

Em segundo lugar, o nível de recursos destinados a P&D que representa o esforço no desenvolvimento de inovações. Nesse aspecto, tem grande relevância o setor público e empresarial que, a partir de motivações diferentes moldam a estrutura do sistema de ciência e tecnologia (C&T) de uma nação (ARCHIBUGI e MICHIE, 1998).

Em terceiro lugar, a estrutura industrial de um país condicionará a natureza de suas atividades inovadoras, dado o papel das empresas como os principais agentes da inovação tecnológica. Assim, por exemplo, as grandes empresas têm maior probabilidade de realizar programas básicos de pesquisa e também são mais propensas a gastar no longo prazo em atividades inovadoras. O nível de concorrência desenvolvido pelas empresas na diferenciação e qualidade desempenha um papel crucial na motivação do investimento em P&D. As abordagens governamentais para a política de concorrência, bem como para a política industrial e para a criação de instituições para promover a cooperação produtiva, podem, portanto, afetar as atividades inovadoras das empresas (ARCHIBUGI e MICHIE, 1998).

Em quarto lugar, as interações dentro do sistema de inovação. Tais interações são muitas vezes capazes de multiplicar os efeitos da inovação empreendidos no nível do país e aumentar sua difusão, e, inversamente, sua ausência pode prejudicar a eficácia econômica dos recursos dedicados à C&T (ARCHIBUGI e MICHIE, 1998).

O quinto aspecto relaciona-se com o funcionamento desses vários aspectos dos sistemas nacionais de inovação deve ser considerado no contexto de uma crescente integração internacional, onde grandes empresas atuam pelo mundo levando suas tecnologias. Para que a transferência de tecnologia seja efetiva, é necessário um esforço endógeno para adquirir e aplicar esse conhecimento (ARCHIBUGI e MICHIE, 1998).

O último aspecto tem relevância na relação das ETNs estrangeiras (em grande parte originária de países desenvolvidos) e suas respectivas atuações nas economias em desenvolvimento. Num contexto de crescente globalização, há transferência de tecnologia, por meio de venda de máquinas e equipamentos, ou pelas instalações de filiais e suas respectivas plantas industriais, contudo, capacidade de geração de inovações permanece estritamente nacional (LIPIETZ, 1985).

Segundo Amsden (2001), a estratégia de superar o atraso tecnológico a partir do ingresso de ETNs não garante a internalização tecnológica no país receptor de investimentos estrangeiros diretos. Usualmente a internalização tecnológica em países

periféricos é restrita a processos pouco inovadores. Para Chang (2009) a entrada de uma ETNs no mercado interno de um país atrasado, por meio do investimento estrangeiro direto, acaba por retirar do mercado as empresas nacionais, que poderiam “crescer” em operações bem-sucedidas, sem a exposição prematura à concorrência, ou interromper o surgimento de concorrentes do próprio país. Isso geralmente ocorre, pois as habilidades produtivas são conquistadas, no curto prazo, com o investimento estrangeiro direto, uma vez que a substituição (atual e no futuro) das empresas nacionais pela ETN estrangeira normalmente traz resultados mais produtivos que os das empresas locais anteriormente estabelecidas. Mas, como resultado, o nível de capacidade produtiva que o país pode obter no longo prazo se torna menor.

Ao se considerar a possibilidade de mudança técnica, não só incremental como também revolucionária, os investimentos estrangeiros diretos geram um efeito de substituição das importações somente de curto prazo, pois no país atrasado tecnologicamente não foram internalizadas as condições responsáveis pela difusão do progresso técnico. Com a ocorrência de uma nova revolução tecnológica nos países desenvolvidos, a elasticidade-renda das importações dos países periféricos pode se alterar num período relativamente curto de tempo. Isso se deve à não internalização no país menos desenvolvido de setores-chave da nova revolução tecnológica, que restringirá o crescimento em razão do fato de que elevações do consumo e do investimento, elevando as importações, provocando um fluxo de renda ao exterior. Deste modo, enquanto a atualização do aparato produtivo não se der pelo ingresso de novos capitais externos (IED ou financiamento externo), o país permanece sujeito à permanente restrição de balanço de pagamentos que, passa a ter caráter estrutural. Dessa forma, o engajamento permanente a novos paradigmas é vital a sustentação do crescimento e desenvolvimento econômico de longo prazo.

A transferência de tecnologia das ETNs revela uma face do duplo caráter do IED que é a possibilidade de mudança na produtividade, na elasticidade renda das exportações e substituição de importações. Contudo, a incapacidade de se adaptar às mudanças tecnológicas, cria restrições externas estruturais para a economia.

Segundo Jayme Jr. & Resende (2009), o grau de desenvolvimento do SI determina a capacidade da economia doméstica de gerar inovações e se adaptar as mudanças tecnológicas, impactando sobre as elasticidades-renda e competitividade no comércio internacional. Tal sistema não permite apenas efeitos na elasticidade-renda no comércio, mas impacta sobre a melhor capacidade de uma economia a se adaptar aos novos

paradigmas tecnológicos, sem a dependência de transferência de tecnologia de países centrais (GONÇALVES, 2005). Por conseguinte, o SI também age sobre a redução do grau de vulnerabilidade externa estrutural das economias.

1.5 CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

A partir do exposto acima, podemos extrair algumas conclusões importantes para o argumento do presente trabalho. Em primeiro lugar, a literatura aponta que relações comerciais cada vez mais restritas a um número limitado de mercados, submete a economia doméstica à ampliação da vulnerabilidade externa. No mesmo sentido, operam a estrutura produtiva sobre domínio maior do capital externo e dependência crescente de fluxos de capitais financeiros externos.

Em segundo lugar, existe o aspecto ligado diretamente às características do produto comercializado, que refletem sobre o desempenho no balanço de pagamentos. As economias com participação mais intensa de produtos primários tende a sofrer mais os efeitos negativos no balanço de pagamentos. Portanto, alterar a elasticidade-renda dos produtos exportados é necessário para uma inserção externa mais competitiva. As diferenciações e diversificações de produtos nesse sentido cumprem papel relevante no aumento da competitividade.

Por fim, é destacado o papel da capacidade da economia doméstica de gerar inovações. Esse aspecto não incide apenas na capacidade de diferenciação e diversificação dos produtos na economia, mas, também, na capacidade da economia doméstica de se adaptar a novos paradigmas tecnológicos, sem a dependência de transferência de tecnologia de países desenvolvidos.

A colocação dos determinantes da vulnerabilidade é insuficiente para entender a questão desta na economia brasileira. O resgate das mudanças no sistema capitalista é necessário, pois, as mudanças redefinem os interesses do centro capitalista na periferia e as novas fronteiras tecnológicas. Além disso, para o escopo desse trabalho, a forma como a economia brasileira está inserida no processo de acumulação do capital global é relevante, uma vez que, o padrão da inserção define a capacidade de resiliência da economia.

CAPÍTULO 2 – METAMORFOSES DO CAPITALISMO E A IMERSÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA

Compreender a estrutura da economia brasileira, assim como a sua inserção externa na primeira década do século XXI, exige um resgate histórico. Esse resgate não se restringe apenas às condições internas, mas, inclui as contínuas metamorfoses do sistema capitalista global, uma vez que é dentro da lógica desse sistema que a economia se desenvolve. Defende-se aqui que o desenvolvimento do capital no centro alterou os interesses sobre a periferia, que associado às questões internas, modificou a estrutura produtiva e a forma de inserção externa da economia brasileira.

A vulnerabilidade externa estrutural decorre das mudanças relativas ao padrão de comércio, da eficiência do aparelho produtivo, do dinamismo tecnológico e da robustez do sistema financeiro nacional. Nesse sentido, é necessário demarcar, para o escopo desse trabalho, as características da estrutura produtiva, comercial e financeira da economia brasileira.

2.1 O CAPITALISMO MONOPOLISTA E A INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL

O Capitalismo dos séculos XVIII e XIX consistia em um sistema de mercados basicamente concorrenciais, em que os diferentes capitais individuais eram obrigados a aceitar níveis de preços e salários, determinados segundo à auto regulação do mercado. O que tornava possível a existência do Estado Liberal, não intervencionista, ocupado exclusivamente com as suas funções clássicas de manutenção da ordem e das condições gerais externas necessárias ao processo de acumulação do capital, sem interferir diretamente sobre esta última. Um Estado que garantia, por outro lado, a sua legitimidade a partir da existência de uma esfera pública, que Habermas (1961) classifica como crítica e restrita, na medida em que o acesso a ela era limitado por critérios de propriedade e educação.

O capitalismo apresenta uma tendência inelutável à concentração e à centralização do capital. Esse processo se torna mais explícito na virada do século XIX, com surgimento da grande empresa capitalista, da sociedade por ações e do grande capital financeiro, que garantiu a articulação entre o banco e a indústria. Esse fenômeno potencializou a acumulação, o que transformou profundamente o sistema, inaugurando a sua fase

chamada monopolista (LENIN, 2011). Nesse novo ambiente, prevalecem mercados organizados sob a forma de oligopólios.

A economia mundial evolui para um vasto sistema dominado pelo capital financeiro e disputado pelos vários grupos nacionais que repartem entre si aquele capital (BUKHARIN, 1976; LENIN, 2011; e HILFERDING, 1981), e que exigem a presença de um Estado intervencionista contraposto aos interesses dos grandes capitais (BRAVERMAN, 1980). É em meio a esse aumento da competição entre as grandes potências que o comércio mundial passou do livre-cambismo a um protecionismo crescente (SADER, 2000).

No que tange o progresso tecnológico, a passagem para o capitalismo monopolista está conectada ao desenvolvimento de uma nova matriz tecnológica, da qual fazem parte o motor a combustão, o petróleo como matriz energética, a metalurgia do ferro e do aço e todas as inovações que irão se desdobrar ao longo do século XX (BRAVERMAN, 1980; FREEMAN e SOETE, 2008).

No decorrer desse mesmo século, atividade inovativa transferiu-se dos inventores individuais para os laboratórios profissionais de pesquisa e desenvolvimento (P&D), quer na indústria, governo ou universidade (FREEMAN e SOETE, 2008). O estudo científico ganhou caráter cada vez mais complexo e acadêmico, fugindo da realidade do cidadão comum (HOBSBAWN, 1995).

O caráter de firmas pequenas com tecnologia de fácil absorção em ambiente competitivo do paradigma da Primeira Revolução Industrial esgotou no início do século XX. Emerge, em seguida, um paradigma técnico econômico, onde o ambiente é formado por grandes corporações com tecnologia de absorção mais complexa, com produção em massa. O *fordismo* assume o lugar de padrão de desenvolvimento nas economias centrais que gradativamente se espalha pela periferia

Esse padrão não se constituiu apenas enquanto um modo de organização do processo de trabalho, mas, significou, sobretudo, uma forma de organização da sociedade capitalista que implicou na inclusão social de grandes parcelas da população, até então marginalizadas do consumo e dos direitos de cidadania (GRAMISCI, 2001; HOBSBAWN, 1995).

O padrão adotado consistiu reunindo um contingente enorme de trabalhadores, apoiando-se na técnica da Segunda Revolução Industrial do fim do século XX e nos métodos de organização *taylorista*, introduzidas em esteiras rolantes automatizadas

(BRAVERMAN, 1980; LIPIETZ, 1985). Isso implicou no aumento da produtividade do trabalho e redução dos custos unitários.

Contudo essa produção em massa exigia um consumo correspondente, sob a pena da mesma não se realizar na esfera da circulação, conforme se visualizou na crise de 1929. Por conseguinte, implicava na necessidade do capital distribuir com os trabalhadores os ganhos de produtividade, através dos aumentos reais de salários. Deste modo, a inclusão social da grande massa de trabalhadores, ampliando significativamente o mercado consumidor existente, se constituiu em uma exigência objetiva do desenvolvimento do capitalismo, tornando-se um traço marcante e distintivo do novo padrão de acumulação, quando se tem em vista o padrão predominante, nos países desenvolvidos, até antes da Segunda Guerra Mundial (AGLIETTA, 1979; LIPIETZ, 1985).

Nessas condições, organizaram-se também sindicatos e partidos de massa, para reivindicar participação nos expressivos ganhos de produtividade que o novo modelo de produção proporciona. A grande concentração de trabalhadores nas plantas industriais do capitalismo monopolista lhes garantiu o poder de barganha, nesse contexto os trabalhadores realizaram conquistas sociais, materializadas na redução da jornada de trabalho e em níveis salariais crescentes (AGLIETTA, 1979).

Mais interessante para a compreensão do Brasil nesse processo é como se dá a expansão do *fordismo*. Segundo Lipietz (1985), a empresa monopolista busca primeiro ampliar seu mercado, instalando-se nos países protegidos por barreiras alfandegárias, fazendo proveito da mão de obra desigualmente qualificada, sindicalizada e remunerada podendo praticar salários mais baixos.

A economia brasileira se insere nessa fase do capitalismo monopolista, como todos os demais países e povos, servindo ao capital financeiro (ou, mais precisamente, aos diferentes grupos que os detêm) de muitas formas, todas ligadas e articuladas: i) a participação dele em todas as atividades econômicas mundiais, facultando-lhe em maior ou menor proporção a margem de lucros que oferecem; ii) abertura de mercado para a indústria nacional respectiva, permitindo sua expansão sem prejuízo da exploração da mais-valia interna; iii) a disposição das matérias-primas que essa indústria necessita, e cuja a produção se espalha fora das fronteiras nacionais (PRADO JÚNIOR, 2004).

O capitalismo imperialista forneceu os elementos necessários para o desenvolvimento econômico do Brasil. Este proporcionou condições de financiamento, investimento externo por meio das ETNs, elementos esses que proporcionaram a industrialização e diversificação da estrutura produtiva da economia brasileira.

No entanto esse processo acontece com relativo atraso comparado as economias centrais. Na primeira metade do século XX é quando tem a aurora da indústria no Brasil, uma indústria incipiente, tradicional e de baixa produtividade. Produzia, basicamente, bens de consumo (tecido, calçado, vestuário e móveis) para mercado interno, e o restante era importado (FURTADO, 2007; TAVARES, 1972). A indústria brasileira se desenvolve a princípio de forma autônoma, se beneficiando de estímulos variados, que incluíam controles de câmbio e de importações, iniciados a partir das tentativas de produzir internamente de produtos importados, na chamada substituição de importações (TAVARES, 1972).

Nesse período, devido ao baixo nível econômico do Brasil, o processo de capitalização era lento, o mercado de capitais era distante da realidade dos países industrializados da época. A formação desse mercado de capitais só seria possível se a população atingisse certa prosperidade financeira, contudo a débil acumulação popular impedia esse desenvolvimento (PRADO JÚNIOR, 2004). A indústria nascente era formada por indivíduos que lograram reunir fundos suficientes para investir por conta própria e independentemente (BRESSER-PEREIRA, 1994). Logo, a economia brasileira desenvolve uma indústria dentro de um paradigma que já se esgotou nos países centrais.

A partir da segunda metade do século XX é que a economia brasileira, por meio de um projeto nacional-desenvolvimentista, mostra sinais mais claros de políticas industriais com atuação do Estado. As políticas culminaram em uma mudança estrutural da economia brasileira. Intensificou-se a participação do capital estrangeiro o aparelho produtivo do Brasil, contudo, a participação estava condicionada à regulação nacional. Os financiamentos, empréstimos e investimentos externos foram incentivados, em busca da estabilização monetária, liquidez internacional, desenvolvimento industrial e econômico do Brasil (MACHADO, 1980).

O Estado começou a atuar de forma a direcionar investimentos como a introdução da Instrução 70 do Conselho de Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), que estabelecia bonificações no câmbio diferenciadas para determinadas categorias de produtos importados. O intuito da medida era orientar a industrialização do país favorecendo a importação de máquinas e equipamentos.

Outra medida foi a Instrução 113 da SUMOC, que permitia a importação de bens de capital sem cobertura cambial, caso o investidor estrangeiro aceitasse o diferencial de preço do produto, convertido em moeda nacional. Com isso, os investidores estrangeiros evitavam custos de transação e os custos diretos do mercado de câmbio.

Com a implantação do Plano de Metas em 1956, o processo de industrialização se renovou com uma maior articulação entre a política econômica e o desenvolvimento industrial. Considerando que as empresas que mais captavam fluxos de IED eram estrangeiras, no Brasil, a industrialização de setores com maior intensidade tecnológica foi liderada por ETNs estrangeiras (AREND e FONSECA, 2012). Os setores automobilísticos, químicos e de bens de capital são os que mais se desenvolvem nessa fase (TAVARES, 1972).

A endogenização, nos anos 1970, do paradigma *fordista* liderada por ETNs gerou a expectativa de conseguir gerar divisas para importação, por meio das exportações destas. Contudo, a facilidade de recursos externos, devido ao aumento de liquidez no mercado internacional resultante dos petrodólares⁹, o financiamento garantiu a manutenção da demanda por importações e o crescimento do período (MEDEIROS SERRANO, 2001).

Ainda que o *fordismo* se espalhe pela periferia, assim como no Brasil, ele apresenta caráter incompleto, incapaz de gerar um crescimento virtuoso como nos países centrais. Segundo Lipietz (1985), isso se deve por três razões: primeiro, a tecnologia não é um recurso transferível, não basta importar máquinas, a economia deve gerar o seu próprio aprimoramento técnico; segundo, no tocante do mercado na periferia, foram raros os casos de amplificação significativa do poder de compra do trabalhador; por fim, no que se refere às contas externas, uma vez que as exportações financiavam o processo de industrialização, conforme os investimentos avançavam – e, portanto, as importações – gerava a necessidade de crescimento das exportações, se esse processo não se torna viável a economia incorria em déficit e entraria em processo de endividamento.

A abundância de recursos externos para o financiamento e a expansão atípica de produtos manufaturados, no período, levou à diversificação da estrutura produtiva do Brasil. Contudo, nesse período as ETNs dominavam a produção de bens de consumo duráveis (com 85% das vendas) e bens de capital (57% das vendas) (SERRA, 1982) e elevou o passivo externo. Nesse sentido, o capital externo, em especial das ETNs, forneceu os elementos necessários para o desenvolvimento econômico do Brasil, mas,

⁹ Consistem em divisas, principalmente do oriente médio, originadas da exportação de petróleo. Com o primeiro choque do petróleo em 1973 e a súbita elevação do valor do barril de petróleo, os países exportadores receberam grande fluxo de divisas. Em virtude das limitações de suas economias internas, estes países utilizaram essas divisas no mercado financeiro internacional, gerando um período de grande liquidez financeira, o que tornou popular o termo.

por outra via, gerou a sua dependência e crescimento do passivo externo, conforme o processo de industrialização avançava.

2.2 GLOBALIZAÇÃO, PROCESSO DE FINANCEIRIZAÇÃO E A REESTRUTURAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA

Após 30 anos da Era de Ouro do capitalismo, do pós-guerra até os anos 70, o *fordismo* começa o processo de estagnação. A crise do padrão não se resume apenas a forma de acumulação ou organização da produção. Ela anuncia a crise de um determinado “modo de vida”, a quebra de um pacto social e amplas garantias no plano social (HOBBSBAWN, 1995).

O envelhecimento do paradigma tecnológico dominante e a crescente insatisfação dos trabalhadores com o padrão de organização e gestão do fordismo nas fábricas, manifestada na elevação de absentismo ao trabalho, na alta rotatividade de mão de obra, implicaram no crescimento lento ou até mesmo queda da produtividade (BRAVERMAN, 1980).

Nesse contexto, a disputa distributiva entre lucros/salários tendeu a se agravar, manifestando-se no plano macroeconômico. Uma vez que as empresas não aceitavam mais a elevação do salário real, começou a repassar aos preços dos produtos todo aumento do custo derivado do aumento de salários. Associado a isso, está a redução de consumo, motivada pelo esgotamento do processo de difusão do padrão de consumo americano, que resulta de uma queda do investimento, por conseguinte, do crescimento (AGLIETTA, 1976; LIPIETZ, 1979).

A desaceleração do crescimento econômico, por outro lado, restringiu a capacidade de arrecadação de tributos do Estado, comprometendo suas receitas. No lado das despesas elas aumentaram, em razão do aumento do desemprego. O resultado foram os crescentes déficits públicos (FILGUEIRAS, 1997).

Os processos de reestruturação produtiva global iniciam conforme a produção fordista encontra seus limites. Segundo Clarke (1990), a saturação dos mercados de massa leva a uma crescente diferenciação dos produtos, com uma nova ênfase no estilo e qualidade. Os produtos diferenciados passaram a exigir turnos de trabalho mais curtos, e, portanto, unidades produtivas menores e mais flexíveis. As novas tecnologias embasadas na microeletrônica fornecem os meios pelos quais se pode realizar esta produção flexível.

Lipietz (1997) alega que essa reconfiguração da indústria leva a “especialização flexível”, onde há um enxugamento vertical das empresas, buscando a eficiência na atividade fim. Isso abre espaço para a cadeia internacional de valor, permitindo a produção de determinada etapa da produção onde apresenta menor custo (maior eficiência).

Clarke (1990) ressalta ainda que uma produção mais flexível requer máquinas e finalidades de mesmo perfil, e trabalhadores mais qualificados para operá-las. Zuboff (1985) e Wood (1994) destacam o papel da microeletrônica, tecnologia da informação e a automação de processos que permitiu a substituição das operações genéricas dos trabalhadores por máquinas. Segundo as autoras, a nova tecnologia exige uma qualificação intelectual para a sua compreensão e operação, mudando, deste modo, a configuração do trabalho.

A partir dos anos 70 é quando começa a se constituir aquilo que viria a ser chamado de “financeirização”, indicando um processo em que a acumulação se dá sob os imperativos e a lógica da valorização financeira. As empresas deixam de assumir um papel de “vendedores” e assumem o papel de “investidores”, sendo remunerados a partir da parcela da atividade empresarial (parcela dos lucros) (CHESNAIS, 1996).

Nos anos 70 os espaços da valorização financeira se ampliaram e se intensificaram. O capital financeiro aparece como uma nova categoria, o capital fictício. Diferente do primeiro, o capital fictício não é capital portador de juros. Este consiste na venda de direito de apropriação de valor futuro, seja da produção, serviços da dívida pública ou de ações. Esse capital se reproduz em âmbito de mera especulação sobre rendimentos futuros (CHESNAIS, 1996).

A crise do capitalismo, com o esgotamento do *fordismo* nos anos 1970, criou condições para as teses neoliberais se expandirem, principalmente a partir dos anos de 1980. Segundo essa perspectiva, as raízes da crise estavam centradas em três razões: (i) no poder de persuasão dos sindicatos, que pressionavam pelo aumento de salários reais; (ii) gastos sociais do Estado; (iii) a concessão de subsídios, que implicava na formação de monopólios e inviabilizavam a concorrência. Esses elementos inviabilizavam lucros, corroíam as bases da acumulação das empresas e aceleravam a inflação (CLARKE, 1990). Logo a solução apontada para a crise seria a desregulação, isto é, estabelecer a livre concorrência no que se refere ao funcionamento dos diversos mercados, em particular financeiros e o de trabalho.

A inovação nesse mercado financeiro que permitiu tal desenvolvimento ampliou a partir da participação crescente das famílias, como ofertantes de fundos e detentoras de papéis. Na outra extremidade, os emissores de títulos foram basicamente os Tesouros Nacionais, grandes empresas e bancos (AGUIETTA, 2004). Coutinho e Belluzzo (1996) relatam que o mercado onde transacionam esses ativos possui características como:

- “- profundidade, isto é, mercados secundários de grande porte que garantem elevado grau de negociabilidade aos papéis de distintas características, denominações monetárias e prazos de maturação;
- liquidez e mobilidade, ou seja, relativa facilidade de entrada e de saída das posições assumidas;
- volatilidade, decorrente de mudanças frequentes nas expectativas a respeito da evolução dos preços dos diferentes ativos, denominados em moedas distintas.” (Coutinho e Belluzzo, 1996, p. 131)

A volatilidade característica desses mercados implicou no desenvolvimento de instrumentos de *hedge*, ou comumente denominados de derivativos. Esse instrumento passou a ser utilizado como substituto de operações a serem futuramente realizadas no mercado à vista. Na superfície, essas operações apresentam como neutralizadora dos riscos de perda de rendimento e/ou capital. No seu interior a operação pode gerar alavancagens dos ativos por meio de especulações.

Essas novas transformações no sistema capitalista, geram a formação de mercados futuros, que acampam surtindo efeitos em diferentes mercados, como o caso das *commodities*, pois a volatilidade dos preços aumenta dependendo não apenas da oferta de demanda, mas, por especulações no mercado futuro¹⁰.

Essa transformação acaba constituindo uma nova lógica de acumulação que vai encontrar, em países como o Brasil, a demanda por empréstimos e aplicações financeiras que faltava a um capital financeiro ávido por aplicações no contexto de uma crise de sobreacumulação não solucionada no centro da acumulação capitalista.

Com o choque do petróleo deflagrado ao final de 1973 e a opção pelo endividamento externo que aí se gerou, esse capital ganhou espaço nas economias periféricas. O segundo choque do petróleo, associado com choque dos juros americanos, ambos deflagrados em 1979, abriram um período de crise da dívida nos países periféricos, inclusive no Brasil.

A forma encontrada pelo país para escapar da armadilha constituída pelo binômio “crise da dívida-alta inflação”, que marcou a fase anterior, foi à completa submissão de

¹⁰Como é apontado nos trabalhos de Herreros, Barros e Bentes (2009), Cuddington e Jerrett (2008), Prates e Marçal (2008).

sua política econômica às exigências dos credores, em outras palavras a adoção do discurso e da prática neoliberais (PAULANI, 2012).

Segundo Medeiros (2010), nos anos 1980 se consolida a ruptura do interesse da ETNs e as estratégias nacionais desenvolvimentistas no Brasil, de forma que, na nova divisão internacional do trabalho, vale a retórica neoliberal: “Estado mínimo e eficiência de mercado”. Políticas de liberdade de mercado, eficiência e Estado mínimo foram amplamente defendidas no *Consenso de Washington* e aplicadas nos anos 1990 no país (FILGUEIRAS, 2000).

As políticas implementadas no Governo Collor, bem como as do Plano Real, são reflexos dessa submissão aos credores. Dentre as políticas postas em prática com o plano estão: abertura comercial e financeira não planejada e indiscriminada, manutenção do câmbio apreciado, taxa de juros alta (com intuito de atração de capitais externos de curto prazo) e eliminação de qualquer política de Estado voltada para o desenvolvimento (esta que gerou desmonte do parque industrial brasileiro e entraves para o desenvolvimento industrial). O resultado das políticas foi a inserção dessas economias periféricas como fornecedores de produtos baseados em recursos naturais no mercado mundial (CANO, 2012, FILGUEIRAS, 2000; GONÇALVES, 2013).

Palma (2007) utiliza o conceito de doença holandesa para associar a redução da proporção do emprego industrial no total de empregados às reformas estruturais baseadas no *Consenso de Washington*. Revelando que as reformas implicaram numa especialização das economias latino-americanas em suas vantagens comparativas, apontado pelo autor como um “padrão ‘ricardiano’ rico em recursos naturais”.

Para Bresser-Pereira (2008), a economia brasileira sempre foi sujeita à doença holandesa, mas, conseguiu neutralizá-la de forma efetiva entre 1930 e 1980, por meio de políticas intervencionistas como as taxas múltiplas de câmbio, sistema de tarifas e subsídios ao comércio exterior. A neutralização permitiu o investimento nos setores produtores de bens comercializáveis, que não floresceriam em contexto de doença holandesa, conduzindo ao processo de industrialização e crescimento econômico característico do período. Contudo, para Bresser-Pereira, a doença holandesa começou a se manifestar no período 1990-1992 com a aplicação das políticas de cunho neoliberal, e se agravou no início dos anos 2000, com a alta dos preços das *commodities*. Os sintomas seriam, além da sobreapreciação cambial, baixo crescimento da indústria manufatureira, crescimento do setor terciário e desemprego, caracterizando uma desindustrialização prematura.

Nassif (2008) parte da análise da produtividade do trabalho na indústria e do peso da indústria de transformação no produto. Por esta via, discorda das interpretações que apontam para a ocorrência de desindustrialização, pois, o setor industrial teria conseguido manter sua participação no produto total durante os anos 1990. Nassif ainda constata, por meio da análise do valor agregado da indústria em relação ao pessoal ocupado que não houve ganho substancial de produtividade. O problema do indicador utilizado reside na forma como o valor agregado é calculado. Este é um dado residual, obtido pela diferença entre o valor do produto final e dos custos da produção. Ao deflacionar este resultado, informações relevantes sobre variações de preços relativos entre o produto industrial e seus insumos podem se perder. Tais informações poderiam indicar mudanças na produtividade do setor.

Rocha (2007), por meio de uma análise de *shift-share* para a variação da produtividade de 1970 a 2001, verifica que houve um crescimento moderado da produtividade do trabalho na indústria na segunda metade dos anos 1990.

Oreiro e Feijó (2010) concordam com as exposições de que houve desindustrialização nas décadas de 1980 e 1990. Por meio da comparação entre a taxa de crescimento do PIB e a taxa de crescimento do valor adicionado na indústria, nos anos 2000, afirmam que este processo prosseguiu mesmo após a mudança no regime cambial em 1999.

Nassif et al. (2015), realizam uma análise da desindustrialização pelos indicadores usuais e pela matriz insumo-produto de 1996 a 2009. Os autores constataram que, nos anos 90, as atividades de serviços que se situavam dentro da indústria parecem justificar a tendência a perda de valor adicionado em relação ao valor da produção da indústria, mas, ao mesmo tempo, ao retirar o produto de dentro da indústria, os indicadores de encadeamento para trás seriam potencializados.

No entanto, o período de 2000 a 2005 apresenta uma reconfiguração relativa das cadeias produtivas. A indústria tornou seus encadeamentos mais densos em média. É interessante perceber, contudo, que o processo de adensamento dos encadeamentos a montante da indústria coincide com um processo de adensamento dos encadeamentos a jusante dos demais segmentos (NASSIF et al., 2015). Segundo os autores, pode-se pensar que a indústria de transformação brasileira vem sendo substituída pelos serviços.

Por fim, Nassif et al (2015), verificam entre 2005 e 2009, uma queda dos encadeamentos nos setores industriais é acompanhada por uma melhora dos setores de serviço. A piora da indústria poderia estar associada às consequências para a economia

brasileira da crise internacional e do fim do boom de *commodities* que explica, sobretudo, uma queda de demanda por produtos da indústria extrativa mineral que, por tratar-se de um dos setores chave no período, tem forte impacto sobre a economia.

Segundo Cano (2012), os principais elementos que estão causando a desindustrialização precoce no Brasil são: o câmbio valorizado que impacta na perda de competitividade internacional da indústria doméstica perante as de outros países; abertura comercial desregrada, a abertura comercial com a queda das tarifas e demais mecanismos protecionistas expõe a indústria doméstica à concorrência; a taxa de juros elevada, que inibiu o investimento, implicando na obsolescência da indústria, por conseguinte, gerando dificuldades ao assimilar o progresso técnico e de competitividade; e o investimento externo que nos dias atuais apresenta duplo caráter, possibilitar o desenvolvimento produtivo ou intensificar problemas especulativos, isso quando se olha a participação do investimento externo em carteira, títulos privados, dívida pública e derivativos.

Nesse sentido, as mudanças na estrutura produtiva da economia brasileira parecem estar ligadas com a adoção de políticas de cunho neoliberal após os anos 1990. Políticas essas que possuem afinidade com o novo regime de acumulação que se desenvolveu no centro capitalista com a passagem do *fordismo* para o *pós-fordismo*. Defende-se, nesse trabalho, a ideia de que essas mudanças no padrão de acumulação do capital estão relacionadas com o fim de um processo desenvolvimentista no Brasil e a consequente reestruturação produtiva e inserção externa.

2.3 CICLO DE ALTA DE PREÇOS DAS COMMODITIES E SEUS DETERMINANTES

A partir dos anos 1950 até o início dos anos 70, o debate foi dominado por dinâmicas de longo prazo, em particular a chamada hipótese desenvolvida independentemente por Prebisch (1951) que alega que os preços relativos dos produtos primários em relação aos preços das manufaturas possuem uma tendência secular de queda. Estudos¹¹ verificaram e atualizaram as teses de Prebisch (1951), sobre a evolução dos termos de troca das exportações da periferia do comércio mundial, a partir da análise do comércio de *commodities* na segunda metade do século XX. Todos esses ressaltam a conclusão da tese de Prebisch da deterioração dos termos de troca do produtos primários *vis-à-vis* aos produtos manufaturados no longo prazo.

¹¹ Ver Dávila-Fernandez e Amado (2015) e Lima et al (2016)

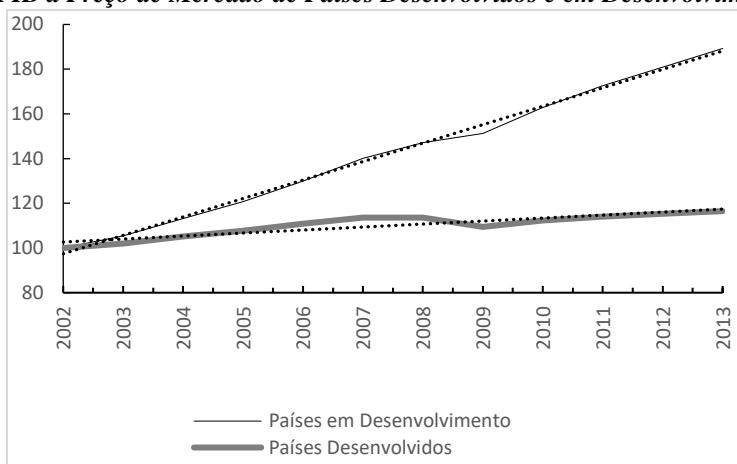
Contudo, desde meados de 2003, os preços internacionais de *commodities* iniciaram um movimento de forte valorização, sem precedentes em termos de magnitude, abrangência e duração (UNCTAD, 2011). O aumento de preços atingiu uma variedade de *commodities*, como metais não-preciosos, metais preciosos, matérias primas industriais e agrícolas, e alimentos. Nesse cenário, estudos como de Erten e Ocampo (2013), renovam o interesse pela dinâmica de médio prazo, em particular pela noção de que os preços das *commodities* exibem ciclos duradouros ou superciclos (ERTEN e OCAMPO, 2013).

Segundo Prates (2007) desempenho da economia mundial tem influência sobre os preços de produtos primários, uma vez que, nos períodos de expansão são, geralmente, acompanhados por alta dos preços relativos desses bens, enquanto que no período de retração, por declínio desses preços. As matérias primas agrícolas, metais e demais insumos primários da produção industrial, possuem oferta relativamente rígida no curto prazo, o que resulta em tal efeito. Deste modo, os preços das *commodities* apresentam um comportamento pró-cíclico e constituem indicadores da recuperação industrial.

Estudos econométricos desenvolvidos pela Organização Mundial de Comércio (OMC) em seu relatório anual de 2003 (WTO, 2003), confirmam a alta correlação entre os preços das *commodities* e o crescimento da economia mundial, revelando um coeficiente de correlação de 5,4 para matérias primas metálicas e 4,6 para as matérias primas agrícolas, ambas ao nível de significância de 1%; e um coeficiente de 4,7 para alimentos ao nível de significância de 5%. Erten e Ocampo (2013), utilizando o coeficiente de correlação de Person encontram resultados que confirmam a alta correlação. Os autores obtêm os resultados de 0,61 para metais e 0,46 para produtos agrícolas, ambos ao nível de significância de 1%.

O Gráfico 1 revela o comportamento crescente do Produto Interno Bruto (PIB) de países em desenvolvimento e desenvolvidos de 2002 a 2013 e o crescimento mais expressivo dos países em desenvolvimento, corroborando a primeira tendência relatada pela OMC.

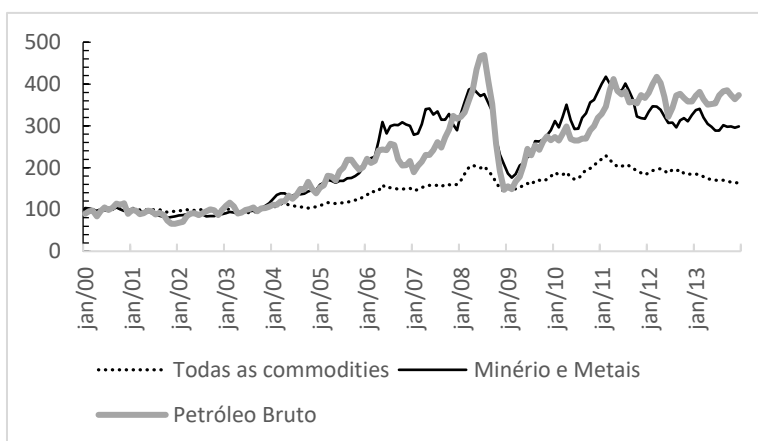
Gráfico 1 - PIB a Preço de Mercado de Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento (2002=100)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicator

O Gráfico 2 ilustra o comportamento dos preços das *commodities* como petróleo, minerais e metais no mesmo período.

Gráfico 2 - Índice de Preços Mensais de Commodities Seleccionadas de jan. de 2000 a dez. 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO.

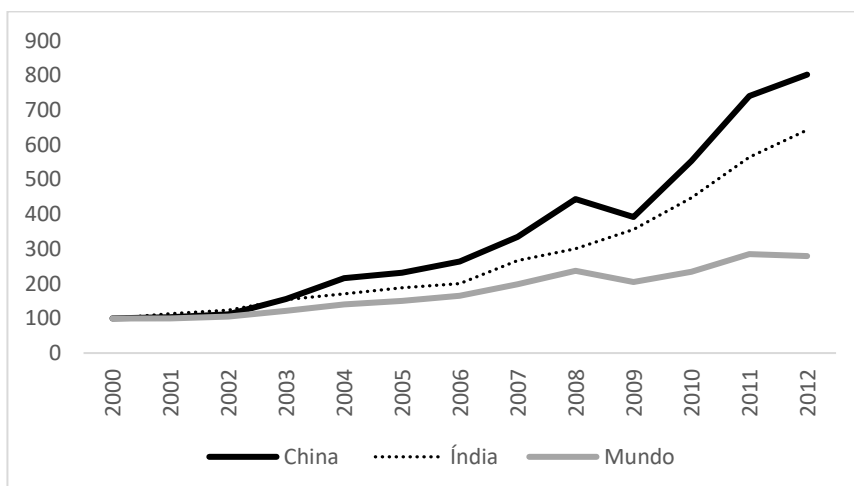
Por outro lado, segundo Prates (2007) a desvalorização do dólar em relação ao euro e iene até 2005, ao ocasionar a redução de preços das *commodities* (cotados em dólar) para países da Europa e Japão, estimulou a demanda por tais produtos dentro de um contexto de recuperação da economia mundial.

Cuddington e Jerrett (2008) apontam que o ritmo acelerado do desenvolvimento industrial e urbanização na China, Índia e outras economias emergentes, como os principais determinantes da alta dos preços das *commodities* após 2002. O dinamismo chinês em especial, levou a economia mundial atravessar as primeiras fases de uma expansão de superciclos, ao fomentar a demanda por *commodities*, como de insumos de produção tal como de alimentos. Segundo Prates e Marçal (2008), além do crescimento doméstico, o ingresso da China na OMC em dezembro de 2001 – que implicou na

redução de tarifas e cotas de importação sobre esses bens – também contribuiu para o aumento das compras externas de *commodities* agrícolas e metálicas. Essa inserção constituiu, ao menos no primeiro momento, impactos significativos no comércio mundial dado à importância deste país nesse comércio.

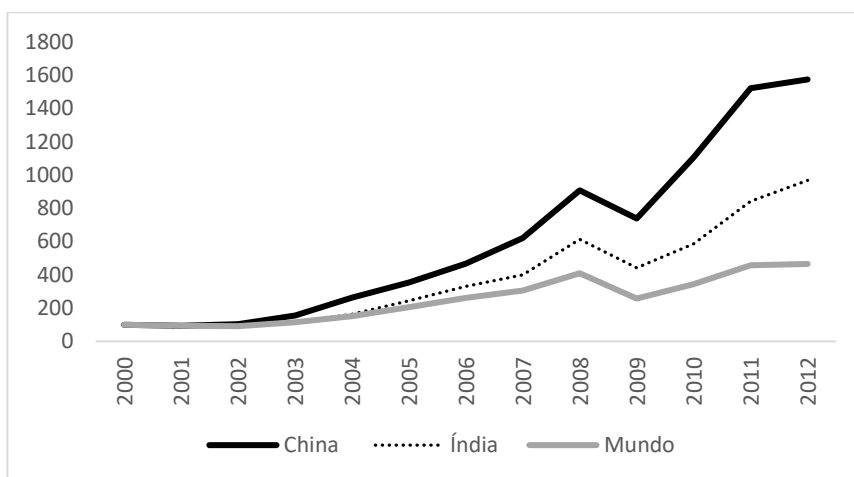
Os dados de importação da China e Índia corroboram essa hipótese. Segundo dados de importação da Organização Mundial de Comércio a China e Índia representavam no ano 2000, 3,49% e 0,75% das importações mundiais, respectivamente. Essa participação aumentou ao longo da década, China passou a representar 9,78% e Índia 2,37% das importações mundiais. Além disso, os dados revelam o crescimento na demanda por *commodities* mais intensa na China e Índia do que no mundo, como pode ser visto nos Gráficos 3 e 4.

Gráfico 3 - Importações de Produtos Agrícolas da China, Índia e do Mundo de 2000-2012 (preço corrente)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Gráfico 4 - Importações de Combustíveis e Produtos de Mineração da China, Índia e do Mundo de 2000-2012 (2000=100)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Esse crescimento aumentou a demanda e, portanto, o preço das *commodities*. Contudo, a evolução dos preços não possui como determinante apenas a mudanças nas relações fundamentais de oferta e procura. Segundo Cuddington e Jerrett (2008) e o Relatório Anual da OMC (UNCTAD, 2011), os aumentos de preços estavam associados a países não somente ao dinamismo da economia mundial, em especial das economias em desenvolvimento, mas também a influência da financeirização do mercado de *commodities*.

Segundo Cheng e Xiong (2014), a razão para o desenvolvimento de mercados futuros de *commodities* foi facilitar a partilha mais eficiente do risco do preço delas. Uma vez que, os agricultores estão fortemente expostos ao risco de preço em culturas que não foram colhidas; os produtores de petróleo, cobre e ouro estão expostos ao seu respectivo risco de preço, e as companhias aéreas enfrentam o risco de maiores custos de combustível induzidos pelo aumento dos preços do petróleo. Os mercados centralizados de futuros de *commodities* fornecem plataformas convenientes para produtores e consumidores de *commodities* diferentes para proteger o risco de preços desses produtos em seus negócios comerciais e, assim, facilitar uma partilha de risco mais eficiente entre um conjunto amplo de agentes.

A financeirização dos mercados de *commodities* expressa-se na incorporação das bolsas de valores e dos mercados futuros, que negociam derivativos vinculados a esses bens nas carteiras de investidores com posturas especulativas. Tais ativos eram negociados como instrumento de *hedge*, com intuito de amenizar riscos de perda de rendimento e/ou capital, resultante da alta volatilidade dos preços desses bens.

Após os anos de 1990, os investidores financeiros passaram a tratar tais bens como uma nova classe de ativo financeiro. No primeiro momento, quando a participação desses instrumentos nos portfólios de fundos de investimento (sobretudo fundos *hedge*) ainda era pequena, as aplicações nos mercados de *commodities* despontaram como uma alternativa de diversificação de risco, devido à baixa correlação histórica com o rendimento de títulos e ações (MAYER, 2010).

Nos anos 2000, com a proliferação de inovações financeiras, envolve-se a criação de derivativos financeiros de balcão vinculados aos preços das *commodities*. Dentre esses derivativos, destacam-se os contratos de *swap*¹² com bancos ou corretores, mediante os

¹² Concessão de empréstimos recíprocos entre bancos, em moedas diferentes e com taxas de câmbio idênticas (MAYER, 2010).

quais os investidores financeiros assumem posições compradas em índices de *commodities* (compostos por contratos futuros de uma série de commodities), e os "swaps com liquidação financeira" (*cash-settled swaps*) em que, mensalmente, há um pagamento líquido em dinheiro da diferença entre o preço estabelecido e uma cotação flutuante atrelada a um índice do preço à vista. Os investimentos nesses mercados são guiados por "technical trading systems", que contribuem para a especulação no mercado (como nos mercados cambiais e acionários) (UNCTAD, 2008; MAYERS, 2010).

Segundo Mayers (2010), os investimentos financeiros nos mercados de derivativos de *commodities* aumentaram a partir do estouro da bolha acionária dos Estados Unidos, no início dos anos 2000, e ganharam ímpeto a partir de 2005, quando a conjuntura macroeconômica global estimulou as aplicações naqueles instrumentos como fonte de ganhos especulativos, uma vez que os investidores buscam o mercado futuro de commodities como alternativa de reserva de valor no período de depreciação do dólar.

Nesse contexto, o processo de financeirização aprofundou-se, aumentando a correlação entre os mercados de commodities e os outros segmentos dos mercados financeiros (o que reduziu a demanda precípua por diversificação de risco) e reforçando a volatilidade histórica mais elevada dos seus preços em relação aos bens manufaturados.

O estudo empírico de Herreros, Barros e Bentes (2009), utilizam informações disponíveis em *Commodities Futures Trading Commission* (CFTC) e em *Commodity Index Traders* (CIT), além dos preços futuros nos mercados de *Chicago Board of Trade* (CBOT) e da *Intercontinental Exchange* (ICE) de Nova York, com o intuito de identificar a participação e o nível de influência dos fundos de investimento na formação dos preços internacionais de algodão, açúcar, café e soja, durante o período de 2006 a 2009. Os autores concluem que agentes especuladores têm exercido uma significativa influência na formação dos preços futuros das commodities agrícolas.

Cuddington e Jerrett (2008) possuem argumentos na mesma direção e complementam ao afirmar que tais investimentos financeiros geram uma especulação¹³ desestabilizadora, na ausência de uma razão fundamental para esperar preços mais altos, seja pelas expectativas de crescimento da economia mundial ou de determinadas economias que impulsionaram a demanda por commodities.

Posto isso, os impactos do aumento da demanda chinesa não teriam sido tão intensos numa situação de estagnação econômica global. Da mesma forma, a emergência

¹³ Para os autores a especulação é definida como as compras das commodities, sejam em forma física ou via contratos negociados em uma bolsa, em antecipação de ganho financeiro no momento da revenda.

da especulação nos mercados futuros das *commodities* seria menos provável num contexto de taxas de juros elevadas nos países centrais (que implicaria em aplicações financeiras mais seguras) e baixa expectativa de crescimento da economia mundial. Nesse sentido, a evolução dos preços das *commodities* recente é dependente de fatores de natureza conjuntural, implicando em uma sustentabilidade duvidosa da trajetória.

2.4 CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

A exposição nesse capítulo das principais mudanças no final do século XX sobre o sistema capitalista e a economia brasileira teve como prioridade revelar as estruturas para a contextualização desta economia julgadas relevantes, pois, com o tempo, o regime de acumulação capitalista passou por diversas transformações. Foi por meio da concentração e centralização do capital nas economias mais desenvolvidas do início do século XIX que possibilitou a industrialização de diversos países menos desenvolvidos. Esse processo foi resultado da expansão do capital em busca de recursos e mão de obra mais barata. Portanto, foi imerso nesse processo, sujeito ao capital externo, que a economia brasileira se industrializara.

Com a estagnação de produção em massa, houve a reconfiguração do Capitalismo novamente, que vigorou do pós-guerra até os anos 70. Através do advento das inovações da microeletrônica, desenvolveu-se uma produção mais flexível, uma concorrência embasada na diferenciação e na qualidade de produtos e, por fim, o desenvolvimento da "financeirização". Assim, a economia brasileira é inserida nesse novo cenário, seguindo, ao que parece, às novas diretrizes do modo de regulação do Capitalismo atual por meio de políticas embasadas no consenso de Washington.

Por meio da especulação presente no mercado futuro, o desenvolvimento do mercado financeiro mundial ampliou a instabilidade de preços das *commodities* e, então, houve um crescimento sem precedentes desses preços implicado por esse novo fenômeno no cenário dos anos 2000. O Brasil se beneficiou desse processo assim como outras economias exportadoras de produtos primários por ser um grande exportador deste. As mudanças no capitalismo implicaram na reestruturação produtiva da economia brasileira, bem como na sua inserção internacional. Posto isso, cabe verificar a inserção externa da economia brasileira frente aos demais BRICS, uma vez que a vulnerabilidade está relacionada ao padrão de comércio, a eficiência do aparelho produtivo e ao dinamismo tecnológico.

Sendo assim, serão abordadas no próximo capítulo as características dessas mudanças no capitalismo brasileiro devido ao ingresso dos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED) e as ETNS, assim como seu processo de expansão e a descrição das novas estratégias corporativas destas. Enfatizando, portanto, as diversas formas de estrutura produtiva e inserção externa, assim como o desenvolvimento e crescimento da economia e dos preços das commodities na primeira década dos anos 2000.

CAPÍTULO 3 – SIMILARIDADES E DISPARIDADES NA INSERÇÃO EXTERNA DOS BRICS

O presente capítulo tem o intuito de discutir a importância dos BRICS – Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul – no novo desenho do espaço econômico internacional contemporâneo e destacar as diferentes inserções externas desses países.

O'Neill (2001) foi o primeiro a introduzir na literatura o termo e a importância econômica que o BRIC poderia adquirir no decorrer dos anos 2000. O autor agrupou Brasil, Rússia, Índia e China como países de grande população que apresentavam previsões de crescimento superior ao G7 para a década dos anos 2000. Em 2010, com a entrada da África do Sul no grupo, O acrônimo foi transformado em BRICS. No entanto, segundo O'Neill (2011), a entrada da África do Sul no grupo parece estar ligada mais a interesses políticos econômicos do que pela real expressão externa. Para justificar esta concepção o autor, aponta algumas razões: (i) o tamanho populacional e geográfico da região é inferior aos demais países do grupo; (ii) o PIB da África do Sul ficou em 28º lugar no mundo em 2010. Enquanto a China posiciona-se na segunda, o Brasil sexta, a Rússia nona e a Índia na décima posição mundial.

Um olhar sobre a população sul-africana e a participação no PIB mundial, revela a disparidade da região frente aos demais BRICS. A Tabela 1 mostra que esse conjunto de países representava em 2012 42,49% da população mundial. O peso demográfico, no entanto, é bastante variado, uma vez que China e Índia correspondem 36,88% e África do Sul representa apenas 0,74% da população mundial, a menor participação entre os BRICS.

<i>Tabela 1- População dos membros do BRICS em 2012</i>		
	Número de Habitantes (milhões de habitantes)	% do Total do Mundo
Brasil	202	2.85%
Rússia	143	2.02%
Índia	1264	17.82%
China	1351	19.05%
África do Sul	52	0.74%
BRICS	3012	42.49%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI

Quanto à representação no PIB mundial a participação da África do Sul é irrisória frente as demais economias inseridas nos BRICS. Além disso, a sua participação na produção mundial manteve constante ao longo de 2002 a 2012 como aponta a Tabela 2.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.4	3.4
Rússia	2.0	2.1	2.2	2.2	2.3	2.4	2.5	2.3	2.3	2.4	2.4
Índia	1.8	1.8	1.9	2.0	2.1	2.2	2.2	2.5	2.6	2.7	2.8
China	5.1	5.4	5.7	6.1	6.6	7.3	7.8	8.7	9.2	9.8	10.3
África do Sul	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
BRICS	12.5	13.0	13.4	14.0	14.7	15.5	16.3	17.3	18.1	18.8	19.4

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI

Ao analisar a taxa de crescimento da África do Sul percebe-se um dinamismo, em alguns anos, superiores ao Brasil, como mostra a Tabela 3. Contudo, assim como o Brasil a economia sul-africana possui crescimento inferior à média geral dos BRICS.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Média
Brasil	3.1	1.1	5.8	3.2	4.0	6.1	5.1	-0.1	7.5	3.9	1.9	3.8
Rússia	4.7	7.3	7.2	6.4	8.2	8.5	5.2	-7.8	4.5	4.3	3.5	4.7
Índia	3.8	7.9	7.9	9.3	9.3	8.6	3.9	8.5	10.3	6.6	5.6	7.4
China	9.1	10.0	10.1	11.4	12.7	14.2	9.6	9.2	10.6	9.5	7.8	10.4
África Do Sul	3.7	2.9	4.6	5.3	5.6	5.4	3.2	-1.5	3.0	3.2	2.2	3.4
BRICS	4.9	5.9	7.1	7.1	7.9	8.6	5.4	1.6	7.2	5.5	4.2	5.9
Mundo	2.2	2.9	4.5	3.8	4.4	4.3	1.8	-1.7	4.3	3.1	2.5	2.9

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Apesar das semelhanças existentes entre Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS) em razão da posição de destaque que estes países ocupam em termos demográficos, de extensão territorial e de relevância econômica no mundo contemporâneo apontadas por O'Neill (2001; 2011), as formas de inserção externa, estratégias de desenvolvimento e capacidade de desenvolvimento tecnológico destes países são significativamente divergentes.

Nos anos 1970 com o esgotamento do modelo *fordista* e o desenvolvimento tecnológico que permitiu a flexibilização do trabalho, ocorreu uma reconfiguração no regime de acumulação nos países centrais, implicando no desenvolvimento e hipertrofia do mercado financeiro e reorganização da divisão internacional do trabalho. Nesse novo cenário os países adotaram estratégias diferentes de desenvolvimento e inserção externa.

Nesse novo ambiente econômico a ascensão econômica da China é a que mais se destaca entre os BRICS. Segundo Diao, McMillian e Rodrik (2017), o rápido crescimento da China nos últimos anos esteve mais relacionado ao deslocamento da mão de obra de setores de baixa produtividade para os setores mais modernos (mudança estrutural), do que pelo simples crescimento de produtividade interna ao setor. Os autores argumentam que isso é resultado do intenso processo de industrialização da economia chinesa.

Lüthje (2014) argumenta que a rápida industrialização na China está relacionada com padrões neo-tayloristas de organização do trabalho, o modelo de exportação asiático e as inovações. Para o autor, a trajetória da China é muito mais complexa do que um processo de “acumulação primitiva” com o deslocamento de mão de obra dos setores rurais (de baixa produtividade) para os setores mais modernos. Vale destacar, que embora a China tenha se tornado a principal localização de baixo custo para a produção, seu desenvolvimento industrial caracterizou-se pela coexistência de setores industriais intensivos em trabalho de baixo custo e com mais altos níveis de intensidade em capital em vários níveis de desenvolvimento.

Tais características da economia emergente da China estão intimamente ligadas a um Estado de partido único com governança federal e altamente centralizado, que permitiu o direcionamento de políticas voltadas para uma progressiva inserção externa (ZHENG, 2007).

A evolução chinesa esteve vinculada às diversas fases de abertura de sua economia ao Investimento Estrangeiro Direto (IED). Durante o período inicial da reforma (1979-1986), os investimentos concentraram-se na indústria manufatureira intensiva em trabalho voltada para exportação e no setor de serviços (atividades imobiliárias). A abertura ocorreu de forma gradativa, por meio das políticas de Zonas Econômicas Especiais (ZEEs), que consistia num esforço de criar um ambiente microeconômico e político para uma economia de mercado. As formas de investimento não ligadas diretamente à esfera produtiva (investimento em portfólio e empréstimos bancários) foram desestimuladas (MEDEIROS, 1999; LEITE, 2011).

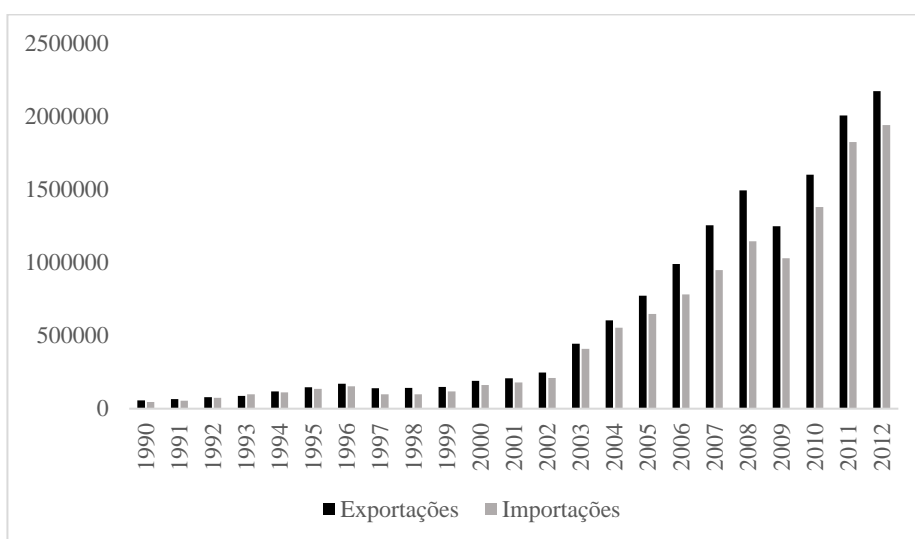
A partir de 1986, com o início da segunda fase da abertura ao IED, o governo chinês tomou uma série de medidas para mudar a estrutura setorial dos investimentos diretos recebidos, dirigindo-os para a indústria de transformação e para os setores orientados para exportação de mais alta tecnologia. A valorização das moedas de alguns países industrializados, concomitante com as pressões comerciais americanas, reduziram os ganhos de comércio decorrentes das exportações de manufaturas baratas originados

em países ocidentais. Os custos mais elevados dessas regiões, juntamente com os custos mais baixos e câmbio desvalorizado na China exerceram um estímulo para o deslocamento de capitais produtivos para a economia chinesa (MEDEIROS, 1999; WTO, 2003).

Nos anos 1990 – período que compreendeu a terceira e quarta fase da abertura –, algumas medidas mais fortes foram tomadas para aumentar a participação do IED, com prioridade ao desenvolvimento e fortalecimento da indústria química, de máquinas e equipamentos de transporte, eletrônicos e comunicações. Recentemente, foram abertas ao investimento estrangeiro direto novas atividades no setor de serviços e dados maiores estímulos ao surgimento de setores de tecnologia de ponta e ao estabelecimento de centros de pesquisa e desenvolvimento no país (MEDEIROS, 1999).

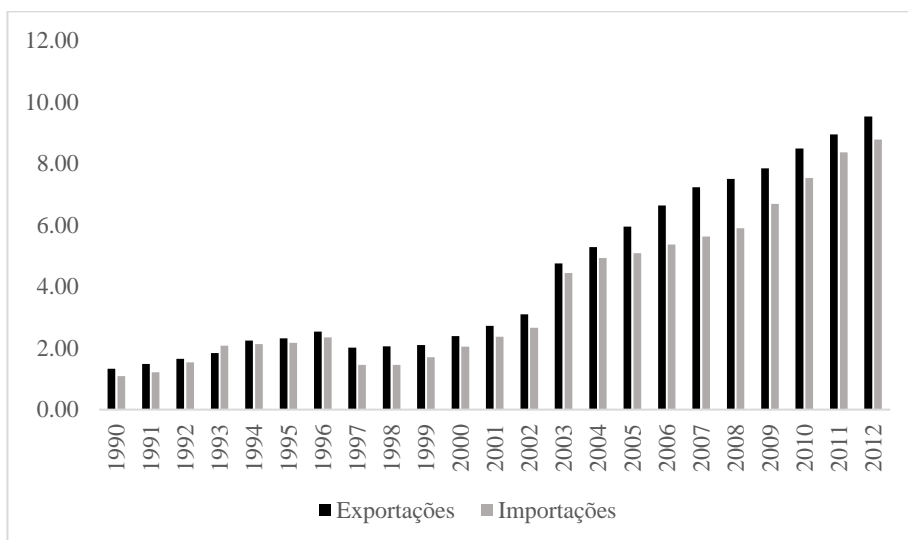
Expressão desse processo do desenvolvimento da China foram o valor e participação nas transações comerciais mundial, especialmente a partir dos anos 2000 (Gráfico 5 e Gráfico 6).

Gráfico 5 - Evolução das Exportações e Importações da China de 1990-2012
(em Milhões de US\$)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Gráfico 6 - Participação (%) da China nas Exportações e Importações Mundiais

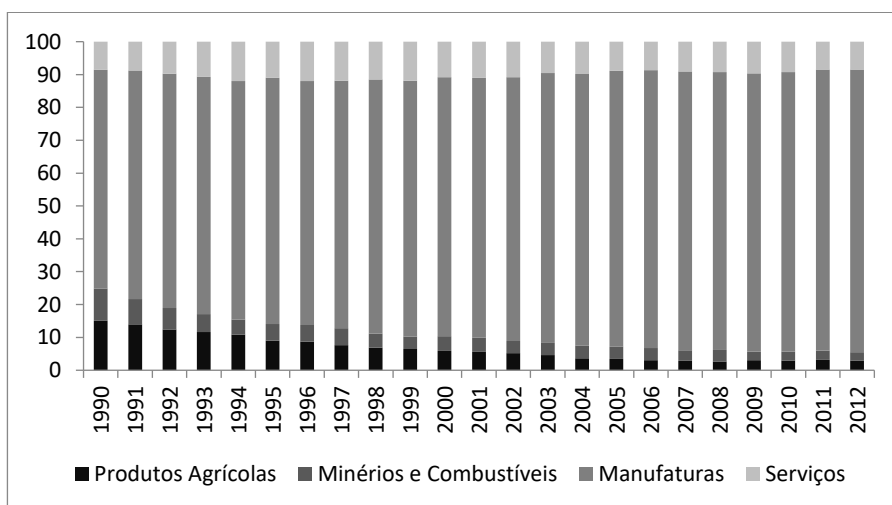


Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

A China de 2000 a 2012 mais que dobrou sua participação nas exportações e importações mundiais. Em 2009, como resultado da crise, o valor comercializado em exportações e importações caiu, contudo, sua respectiva participação aumentou em relação ao ano anterior.

As mudanças ocorridas na China não refletem apenas no aumento da participação da China no cenário externo, mas no perfil da sua pauta exportadora. A economia chinesa apresenta crescente participação nas exportações de produtos manufaturados e, em contrapartida, a uma redução em produtos primários, como minerais, combustíveis e produtos agrícolas (Gráfico 7).

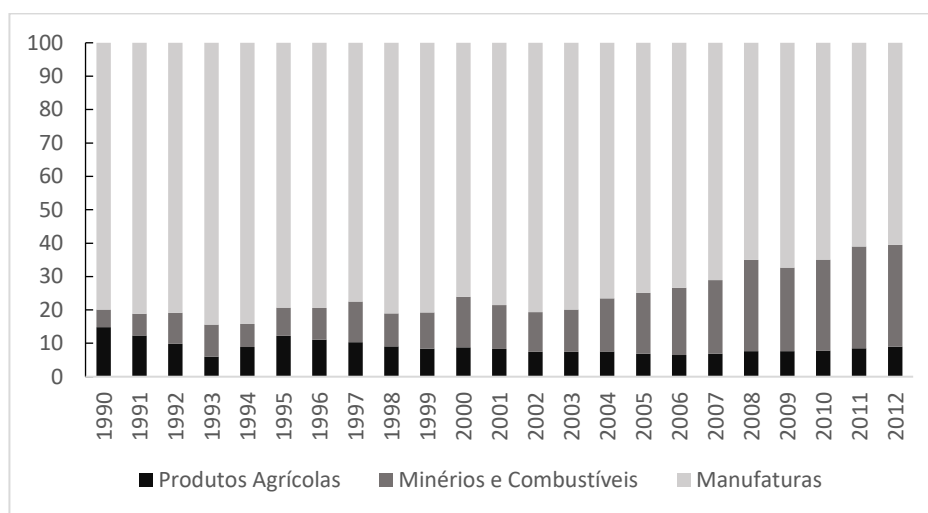
Gráfico 7 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Exportadora da China de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

Já o perfil da pauta importadora chinesa reflete também parte desse processo de crescimento chinês ao longo dos anos 2000. A China apresenta redução na participação de importações de manufaturados e aumento da participação de minerais e combustíveis, além de relativa manutenção da participação de produtos agrícolas (Gráfico 8).

Gráfico 8 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Importadora da China de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

Em menor grau do que a China, mas não menos impressionante, a Índia experimenta uma projeção da sua relevância econômica no cenário externo (Tabela2) (O'NEILL, 2001). Assim como na economia chinesa, o progresso de inserção externa da economia indiana foi resultado da coordenação de política econômica conjugadas com reformas graduais, assim como na economia chinesa.

Em meados dos anos 1980, a ineficiência microeconômica, o nível de degradação social, a debilidade do sistema de infraestrutura e os mecanismos precários de inserção internacional (baseado na substituição de importações ao modo união soviética) colocavam em “xeque” o modelo de desenvolvimento indiano, abrindo espaços para as teses neoliberais. Logo, desde o início dos anos 1990, a Índia, assim como outros países em desenvolvimento, tem realizado reformas econômicas com base na liberalização comercial e à abertura aos investimentos estrangeiros diretos (NASSIF, 2006).

Apesar de a economia indiana ter sofrido processos de descontrole de déficits em conta corrente, ela possuía características à baixa propensão ao endividamento externo e razoável estabilidade inflacionária, o que a difere de outras economias em desenvolvimento que enfrentaram significativas dificuldades macroeconômicas a partir

dos anos 1970. Esse aspecto interno contribui para a sua estratégia de abertura econômica ocorrer, em todas as áreas, de forma gradual (NASSIF, 2006).

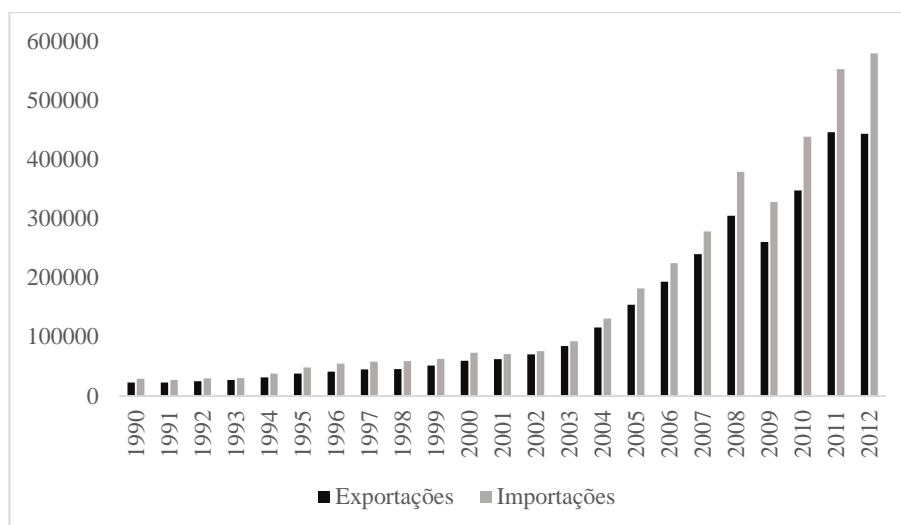
Dentre as mudanças estruturais realizadas pela Índia, pode-se mencionar: A eliminação do regime de licenciamentos industriais em setores com notório monopólio estatal e venda de ações de empresas públicas a agentes privados, contanto que continuasse assegurando o controle do governo; extinção do regime de licenças de importações, exceto para produtos agrícolas e bens de consumo e redução gradual das tarifas de importação; Incentivo às exportações com isenções fiscais nas Zonas Especiais de Exportação e Zonas de Processamento de Exportações, contudo, sujeitas às restrições da política industrial indiana; liberalização para IED em até 100% do total de ações com direito a voto, salvo setores específicos, para os quais a participação acionária de estrangeiros é proibida ou limitada; permissão para investidores institucionais estrangeiros aplicarem em portfólio acionário de companhias indianas, limitado ao máximo de 30% do capital; e restrições à entrada de capitais de curto prazo para aplicação em portfólio no mercado financeiro (NASSIF, 2006).

A política de liberalização de IED na Índia foi capaz de atrair um conglomerado de multinacionais como Motorola, Hewlett-Packard e Cisco Systems, e consigo parte de seus respectivos laboratórios de pesquisa e desenvolvimento (P&D) (NASSIF, 2006).

Segundo Diao, McMillian e Rodrik (2017), o crescimento acelerado da Índia teve maior importância da mudança estrutural do que o crescimento da produtividade intersetorial, tal como no caso chinês. Contudo, diferente da China, os autores observam que crescimento indiano não está ligado ao intenso processo de industrialização, mas ao desenvolvimento de setores de serviço com elevado conteúdo intelectual e de alta produtividade.

O intenso crescimento da Índia nos anos 2000 revela-se também no valor das suas exportações e importações (Gráfico 9). No decorrer do período, a economia indiana apresentou valores crescentes no seu comércio externo, porém, diferente da China, a Índia apresenta déficits na balança comercial.

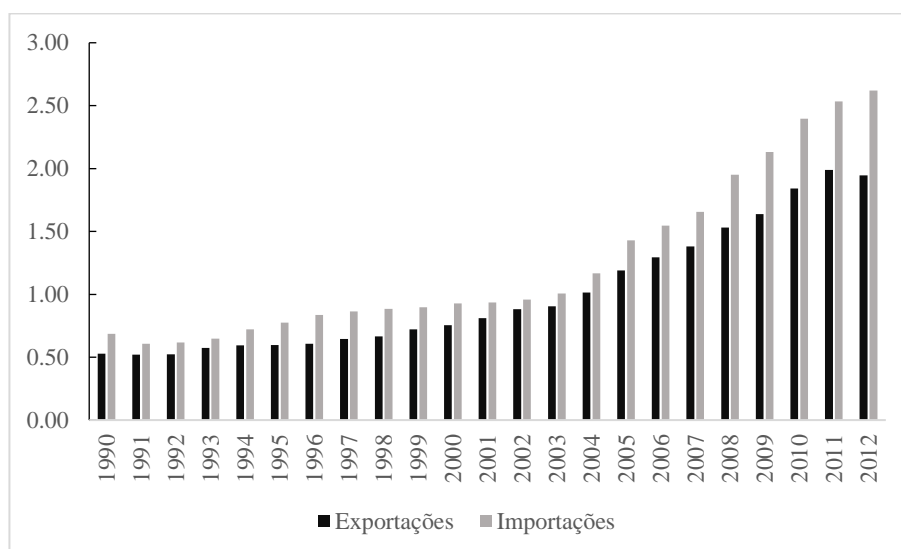
Gráfico 9 - Evolução das Exportações e Importações da Índia de 1990-2012 (em Milhões de US\$)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

A participação da Índia nas exportações mundiais mais que dobrou de 2000 para 2012, e a participação nas importações quase triplicou (Gráfico 9). Vale destacar que, embora a crise mundial recente tenha reduzido o valor das exportações e importações da economia indiana, este apresentou crescimento na participação mundial.

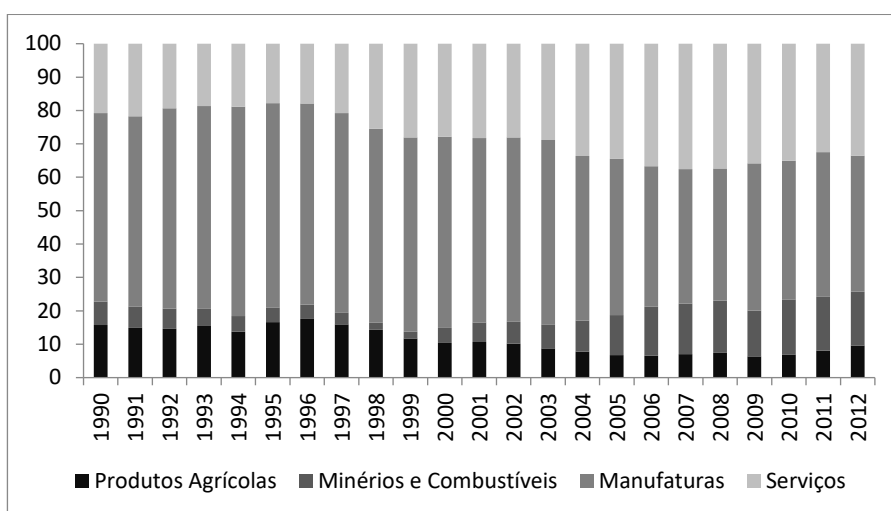
Gráfico 10 - Participação (%) da Índia nas Exportações e Importações Mundiais 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Quanto ao perfil da pauta exportadora de bens da Índia, percebe-se a redução da manufatura e a crescente participação de minerais, combustíveis e serviços ao longo dos anos 2000 (Gráfico 11).

Gráfico 11 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Exportadora da Índia de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

A Índia é destaque nos BRICS com forte participação do setor de serviços e crescimento da participação desse setor no período de 2002 a 2012 (Tabela 4).

Tabela 4 - Participação (%) das Exportações Serviços na Pauta Exportadora dos BRICS

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	13.6	12.5	11.5	11.9	12.4	13.0	13.3	15.3	13.5	13.0	14.1
China	10.9	9.6	9.9	8.9	8.7	9.1	9.3	9.7	9.3	8.5	8.5
Índia	28.3	28.8	33.3	34.5	36.4	36.7	35.5	35.9	34.1	31.4	33.0
Rússia	11.3	10.7	10.1	9.3	9.3	10.0	9.8	12.3	10.1	9.6	10.0
África do Sul	14.4	18.8	17.6	18.0	17.4	16.5	13.7	16.3	13.3	12.0	13.2
BRICS	13.2	12.5	12.8	12.3	12.4	12.8	12.8	13.9	12.9	12.1	12.3

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

No que tange à composição das pautas exportadoras de serviços, observa-se que a Índia possui maior participação nos serviços *Profissional, Técnico e Comercial* e de *Computação e Informática*, o que coloca a economia indiana em destaque entre os BRICS, não só pela a participação desses setores na pauta exportadora de serviços, mas pelos termos absolutos que ultrapassam a economia chinesa em 2012 (Anexo I e II).

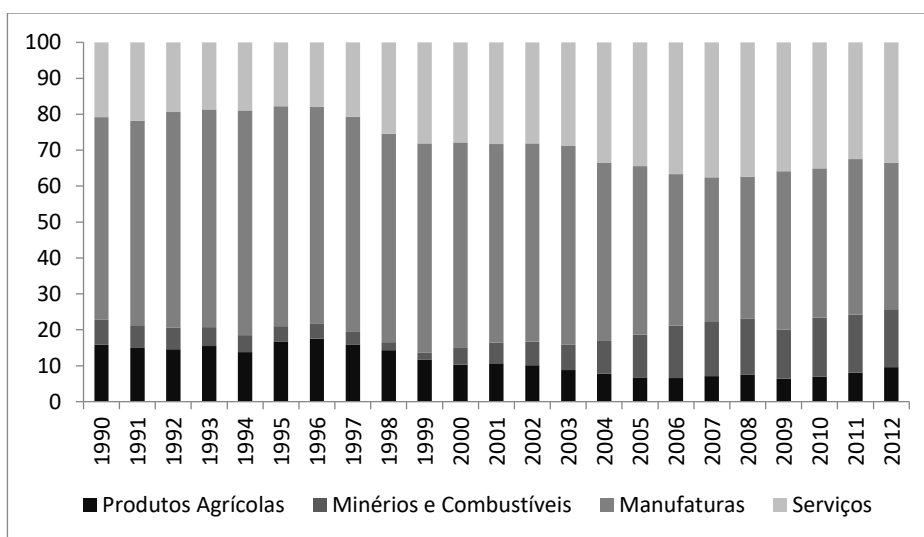
Santos e Catermol (2008), analisando a composição da pauta exportadora para o ano de 2005, observaram o desempenho da Índia em serviços de maior conteúdo intelectual comercializados internacionalmente, que incluem as atividades relacionadas à arquitetura e engenharia e outros serviços técnicos; informática e computação; pesquisa e desenvolvimento; contabilidade e gerenciamento; e publicidade. Segundo os autores, os principais exportadores desse segmento para o mundo no ano de 2005 foram União

Europeia (com 52%), Estados Unidos (11%), Japão (5%), Hong Kong (4%), China (4%) e Índia (3%).

Esse desempenho foi resultado das inversões de IED na economia indiana, que tem contribuído para tornar essas empresas indianas ativas no mercado externo nos últimos anos, especialmente nos países desenvolvidos (UNCTAD, 2012).

Quanto à pauta importadora da Índia, observa-se uma expressiva participação de minérios e combustíveis (Gráfico 12). Assim como a China, o crescimento econômico acelerado da Índia tem consolidado o país como um dos principais mercados do mundo para os produtos primários produzidos pelos países latino-americanos, africanos, do Oriente Médio e da Ásia. Conseqüentemente, os países exportadores de *commodities* agrícolas, energéticas, minerais e metálicas experimentaram uma rápida aceleração das suas vendas para o exterior, em especial para a China (UNCTAD, 2011), resultando em um maior crescimento econômico que ampliou a capacidade fiscal destes Estados, permitindo a retomada de crescimento pelas exportações e reduzindo conjuntamente a vulnerabilidade externa, como são os casos ilustrativos do Brasil, da Rússia e da África do Sul, a partir dos anos 2000.

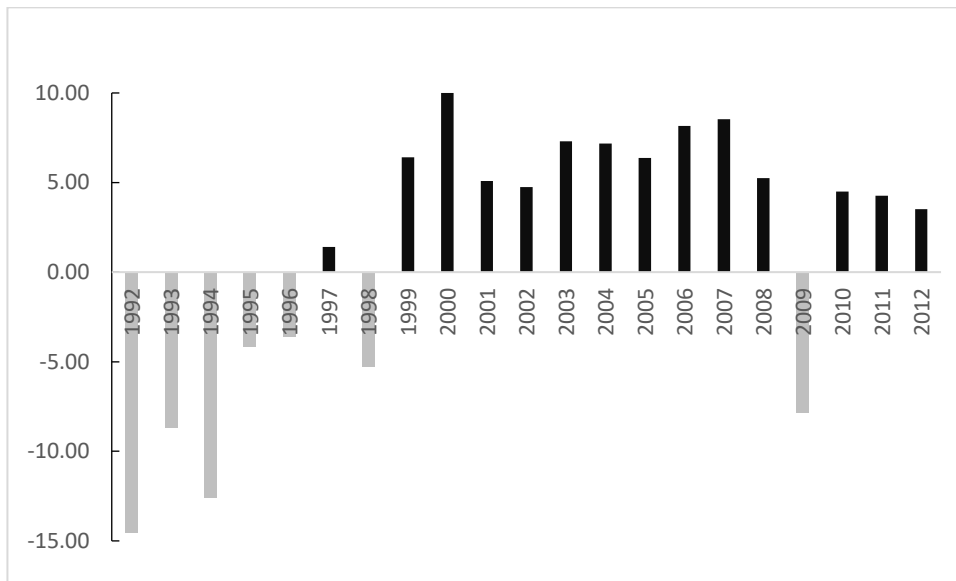
Gráfico 12 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Importadora da Índia de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

A Rússia em particular, após a dissolução da União Soviética (URSS) em 1991, experimentou uma profunda crise econômica (Gráfico 12). O país adquiriu status de grande derrotado da Guerra-Fria, perdendo grande parte do seu território e área de influência econômica (HOBSBAWN, 1995).

Gráfico 13 - Crescimento (%) do PIB da Rússia de 1992-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

O regime socialista, baseado no paradigma industrial *taylorista* e no regime de acumulação de produção em massa, mediante a substituição das importações, industrializou o país. No entanto, sem o crescimento de consumo correspondente, implicando em uma incapacidade de sustentação do processo tal como no centro capitalista possuía (LIPIETZ, 1997).

Após 1970 com a redução das reservas de mão de obra e de recursos naturais a baixo custo, o processo de modernização e transformação estrutural esgotou e a principal restrição ao crescimento passou a ser o ritmo de aumento da produtividade do trabalho na economia como um todo e especialmente na agricultura, que, a despeito de aumentos adicionais na taxa de investimento, ocorreu nesse período a taxas muito baixas. Durante essa fase como um todo, ocorreram tentativas de reorientação das prioridades para possibilitar o aumento da quantidade e qualidade de bens de consumo disponíveis para a população. Houve uma mudança na inserção externa da economia, a partir da qual o país passou a exportar energia e matérias-primas, e importar alimentos e tecnologia dos países capitalistas em larga escala.

Na etapa final, de 1985 a 1991, se somou a essas tendências estruturais a desorganização crescente do sistema de planejamento com as reformas da Perestroika¹⁴.

14 Foram medidas políticas e econômicas adotadas na ex-União Soviética, em meados da década de 1980, durante o governo de Mikhail Gorbachev (SERRANO e MAZAT, 2013).

Nessa fase houve uma redução substancial da taxa de crescimento e tendência gradual à estagnação do PIB entre 1975 e 1991 (SERRANO e MAZAT, 2013).

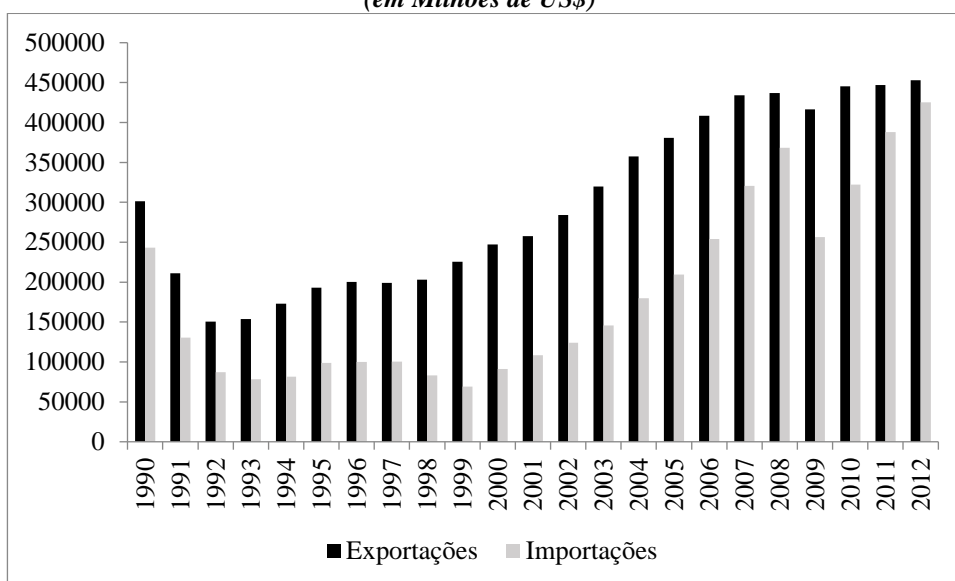
Com o fim da União Soviética, a economia russa herdou a concentração espacial da produção do período soviético e adentra ao capitalismo realizando reformas que iam de encontro com as teses neoliberais. Entre 1992 a 1998, a economia russa é marcada pela rápida transição para o capitalismo com a “terapia de choque”, através de duas etapas principais: (i) privatização da propriedade, universalmente estatal no regime anterior; (ii) liberalização quase total dos preços, do comércio exterior e da esfera financeira. Nesse sentido, tais medidas tinham o intuito fortalecer mecanismos de mercado e da atração de capital externo conforme aponta Pomeranz (2009), Serrano e Mazat (2013).

No que se referem às privatizações, pode-se destacar duas fases. A primeira com a massa de médias e pequenas empresas, que resultou na transferência da propriedade estatal das empresas para os seus diretores, dada a forma de organização e gestão das mesmas no sistema anterior, no qual predominavam concomitantemente a autoridade e o paternalismo dos diretores em relação aos seus trabalhadores. A segunda fase ocorreu num processo de barganha entre o governo e algumas instituições financeiras, que enriqueceram na primeira fase de privatizações. Nessa segunda fase foi realizado um acordo de empréstimo ao governo, com garantia de ações das gigantescas empresas do setor de petróleo, metalurgia de ferrosos e não ferrosos (POMERANZ, 2009).

O dinamismo da economia russa tem início em 1999, sob a gestão de Vladimir Putin e Dmitri Medvedev. Segundo Schutte (2011), a estratégia de desenvolvimento dos governos recentes na Rússia está baseada no reestabelecimento da presença do Estado no setor de energia e processo de renacionalização parcial de empresas, revelando um novo patamar de relacionamento com as empresas estrangeiras. Nesse aspecto, as empresas estrangeiras não podem ter mais de 50% de participação em setores considerados estratégicos.

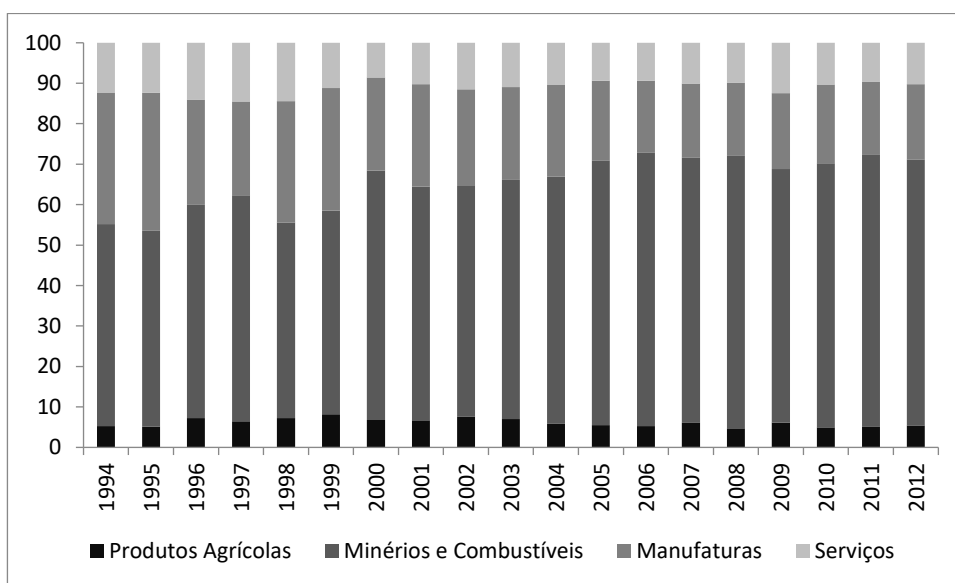
A década de 2000 marca o (re)fortalecimento econômico, político e militar da Rússia, consequência das exportações óleo e gás-natural (O&G) – além de armas e equipamentos militares – que ampliaram de maneira significativa a capacidade fiscal do Estado (Gráfico 14 e 15), reduzindo sua vulnerabilidade externa conjuntural e ampliando sua capacidade de organização, controle e gestão do território nacional (SCHUTTE, 2011).

Gráfico 14 - Evolução das Exportações e Importações da Rússia de 1990-2012 (em Milhões de US\$)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Gráfico 15 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Exportadora da Rússia de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

Com intuito de mitigar um processo de desindustrialização, o governo Putin realizou uma reforma tributária, ampliando a taxação sobre os recursos naturais e baixando-a sobre os demais setores. Isso em um contexto de esforço generalizado do governo de aumentar a disciplina fiscal, reforçando dessa forma a base de arrecadação, para evitar que a receita ficasse dependendo exclusivamente do setor de energia (SCHUTTE, 2011).

A política adotada de reduzir os impostos para os demais setores da economia e ao mesmo tempo manter os preços de energia abaixo dos níveis internacionais, com a política de gestão das finanças públicas permitiu aumentar a disciplina fiscal, diminuir os juros e gerar um “clima de confiança”. As medidas possibilitaram a capitalização das empresas e que setores manufatureiros voltados para o mercado interno conseguissem acompanhar o crescimento da produção, exportação de gás e petróleo (SCHUTTE, 2011).

Outro marco relevante é a instalação do Fundo de Estabilização em 2004, o fundo foi criado como mecanismo de defesa da valorização da moeda doméstica (rublo russo) com o aumento dos fluxos de comércio do setor exportador. Segundo o FMI (2006) o funcionamento do fundo foi submetido a quatro regras básicas

1. Uma parte de recursos do setor exportado de energia deveria permanecer no fundo (RUB 500 bilhões, na época, equivalente à cerca de US\$ 18 bilhões dólares). Quando os recursos superassem esse patamar, eles poderiam ser utilizados;
2. Nem todas as receitas do petróleo (impostos sobre exportação e produção) seriam depositadas no fundo. Para isso foi estipulado um valor de referência dos preços internacional, quando o preço ultrapassasse o valor de referência, seria calculado o adicional de arrecadação e somente esse valor seria direcionado para o fundo;
3. As aplicações deveriam ser feitas no exterior para evitar excesso de liquidez na economia nacional;
4. O governo deveria relatar a respeito do fundo ao Parlamento a cada trimestre e anualmente.

O expressivo desempenho do setor exportador na Rússia, assim como o mecanismo de defesa adotado permitiu um acúmulo de reservas e redução da dívida externa até 2008 (SCHUTTE, 2011).

Em meados de 2008, o governo lançou a medida Estratégia para o Crescimento 2020, na qual estabeleceu a meta de ocupar o quinto lugar no *ranking* das maiores economias do mundo. A nova estratégia de crescimento deveria basear-se em inovação, modernização da infraestrutura, melhoria das instituições, aumento dos investimentos e redução da dependência de produção e exportação de matérias-primas conforme aponta Schutte (2011).

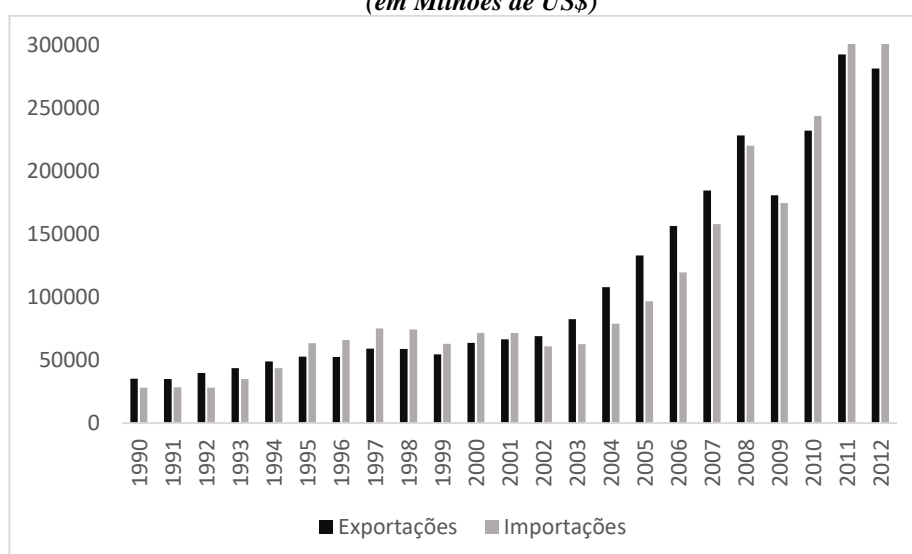
Com a crise no final de 2008 aparecem os indícios de incapacidade de realização dessa nova estratégia de crescimento. Devido à relativa estabilidade econômica, acúmulo

de reservas e redução da dívida externa do início dos anos 2000, houve um aumento de confiança sobre a economia russa. Capitais de curto prazo entraram na economia, assim como aumentou o endividamento externo das empresas domésticas no exterior. Após a crise, ocorreu queda de preço da principal cesta de produtos exportados e a saída de capitais. Os dois fatos associados geraram uma tendência na desvalorização do rublo, o que colocaria em dificuldades empresas e bancos com obrigações no exterior. Em virtude disso, o governo usou suas reservas com objetivo de assegurar o valor do rublo, com intuito de ajudar empresas com dívida no exterior. Com a crise, houve também relaxamento do valor mínimo do Fundo de Estabilização que passou a ser utilizado para assegurar a liquidez e financiar o déficit público, a fim de recuperar a atividade econômica (SCHUTTE, 2011).

Observa-se que a Rússia tem realizado recentemente políticas macroeconômicas para a retomada do crescimento, baseadas especialmente, na acumulação de reservas e câmbio administrado; recuperação da receita fiscal e do gasto público; e nacionalização de empresas estratégicas. No entanto, a economia russa não alterou sua forma de inserção externa centrada nas exportações de *commodities*, gás e petróleo. Além disso, nos anos 2000 manteve a sua balança comercial deficitária.

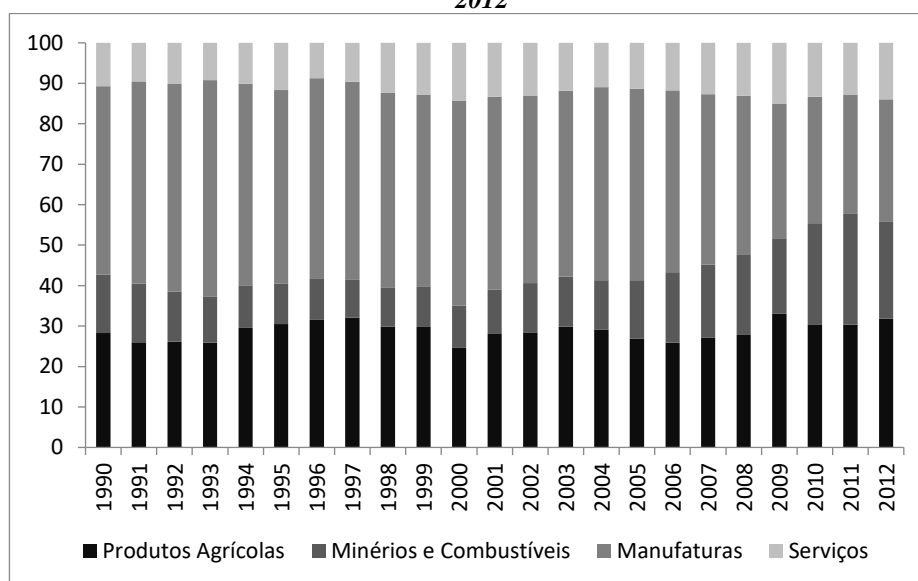
No que refere à inserção ao comércio internacional, economia brasileira apresenta, nos anos 2000, algumas similaridades com a economia russa, onde houve um crescimento das exportações guiado principalmente pelos produtos agrícolas, combustíveis e minerais (Gráfico 16 e 17) e pela implementação rápida de políticas de cunho neoliberal a partir dos anos 1990.

Gráfico 16 - Evolução das Exportações e Importações do Brasil de 1990-2012
(em Milhões de US\$)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Gráfico 17 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Exportadora do Brasil de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

Até o final dos anos 1970, as políticas macroeconômicas e industriais no Brasil tenderam a suceder-se, combinando três objetivos: preservar o crescimento da demanda agregada, impulsionar mecanismos de financiamento e execução dos investimentos públicos e privados e evitar a perda do controle sobre o processo inflacionário (BIELSCHOWSKY e MUSSI, 2013).

Segundo Lipietz (1997), o *fordismo periférico* que se desenvolveu em economias como o Brasil, gerou relativa diversificação do aparelho produtivo nacional, chegando a

produzir bens de capital, mesmo não gerando um padrão de consumo em massa nacional compatível com o regime de acumulação.

O Brasil, no governo de Fernando Collor de Mello, Itamar Franco e depois Fernando Henrique Cardoso (FHC), abraça conscientemente as teses neoliberais e começa a tomar as providências para alterar essa situação e possibilitar o ingresso ativo do país na fase de financeirização do capital. Dentre as providências estão a abertura comercial e financeira não planejada e indiscriminada, manutenção do câmbio apreciado, taxa de juros altas (com intuito de atração de capitais externos de curto prazo) e eliminação de políticas de Estado voltadas ao desenvolvimento (esta que gerou desmonte do parque industrial brasileiro, privatização de empresas estatais e entraves para o desenvolvimento industrial) (FILGUEIRAS, 2000; GONÇALVES, 2013).

Nos anos 1990, ainda no governo Collor foi criada a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), que promoveu uma acentuada e rápida exposição da indústria à competição internacional, com redução progressiva dos níveis de proteção tarifária e eliminação dos instrumentos não tarifários de proteção e subsídios. De forma desvinculada de políticas setoriais, os recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) foram direcionados a empresas que alcançassem incrementos de competitividade e produtividade. Foi instituído o Programa de Reestruturação e Racionalização Empresarial, visando fomentar fusões e incorporações de empresas.

O BNDES foi designado gestor do Programa Nacional de Desestatização (em parte de desnacionalização também), programa esse executado sem vinculação a uma estratégia de política industrial, privatizando empresas estatais de setores anteriormente considerados estratégicos para o desenvolvimento nacional e, na sequência, passando a incluir as concessões de serviços públicos à iniciativa privada (CANO e SILVA, 2010).

Nesse período é observado um fluxo significativo de IED, contudo, diferente das décadas anteriores esses recursos não se destinam a formação bruta de capital fixo, mas a fusão e aquisição de empresas nacionais (AREND e FONSECA, 2012).

No âmbito comercial houve a redução de tarifas de importação, sobrevalorização da moeda, ausência de mecanismos de proteção contra práticas desleais de comércio internacional, que, em conjunto, levaram à substituição da produção local por importações inclusive em setores nos quais o Brasil dispunha de condições de competitividade (CANO e SILVA, 2010).

Segundo Delgado (2012), até o início dos 1990, até os estímulos ao setor exportador agrícola são interrompidos, contudo, o setor não apresenta retrocessos. Após a crise cambial de 1999 inicia-se uma transição da economia para um novo modelo de acumulação de capital no setor agrícola, o que se pode denominar como agronegócio.

No segundo governo FHC, no auge dos efeitos da crise cambial de 1999, são estabelecidas algumas iniciativas que tem como intuito incentivar o agronegócio: i) programa de investimento em infraestrutura dos eixos territoriais de desenvolvimento, através do Plano Plurianual (PPA) de 2000-2003, que priorizavam facilitar o agronegócio em áreas menos acessíveis; ii) reorganização da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), fundada em 1973, para sincronizar suas atividades com as ETNs do agronegócio; iii) regulação “frouxa” no mercado de terras, reduzindo controle público sobre os terrenos supostamente “improdutivos” e terras devolutas; iv) alterar a política cambial, de forma a eliminar a sobrevalorização do câmbio para tornar o agronegócio mais competitivo internacionalmente (DELGADO, 2012).

Consequência das políticas baseadas nas teses neoliberais, especialmente após o Plano Real, foi a ampliação do déficit em transações correntes (efeito do longo período de valorização do real), que por seu turno eram sanadas com o endividamento público e entrada de capitais externos, implicando no aumento do passivo externo acumulado (PAULANI, 2012).

No primeiro governo Lula que se inicia em 2003, houve a suspensão do veto à Política Industrial, contudo, a base da condução da política macroeconômica se manteve, com a manutenção de reformas estruturais pró-mercado, incluindo a liberalização comercial, financeira e produtiva, além da taxa de juros elevada (PAULANI, 2012; CANO e SILVA, 2010).

No primeiro governo Lula de 2003-2006, foi reconfigurada a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), com a mudança de foco para o aumento da eficiência da estrutura produtiva, aumento da capacidade de inovação das empresas brasileiras e expansão das exportações. Para isso a política visava incrementar conteúdo tecnológico da produção doméstica; promover exportações de produtos de maior valor agregado; tornar as empresas domésticas mais pró ativas no mercado interno¹⁵.

As estratégias estavam voltadas para setores da economia do conhecimento (segmentos das tecnologias de informação e comunicação, assim como da química fina,

¹⁵ Segundo as Diretrizes de Política Industrial, Tecnologia e de Comércio Exterior de 2003. Disponível em < http://www.abdi.com.br/Estudo/Diretrizes_PITCE.pdf>.e

a exemplo dos fármacos). Segundo as diretrizes da política isso se deve basicamente a duas razões: a primeira é que esses setores contribuíam para a elevada concentração de déficits na balança comercial, a outra se refere ao fato de que a fronteira do conhecimento desses setores se move rapidamente, fundindo-se com áreas de futuro, como nanotecnologia, biotecnologia e novos materiais. Para o equilíbrio externo de médio e longo prazo, é fundamental que o país não se distancie das áreas mais dinâmicas do conhecimento.

Segundo Laplane e Sarti (2006), até o final de 2005 predominaram ações horizontais, algumas das quais representam novas ações (a exemplo do Programa Modermaq, do BNDES, inspirado no Programa Moderfrota, que substituía as taxas de juros variáveis por taxas fixas no financiamento), enquanto outras foram adaptações de programas preexistentes (como o programa de apoio às pequenas e médias empresas).

Houve também a tentativa de desonerar o investimento, a produção e as exportações, como o estabelecimento de alíquota zero de IPI para bens de capital. Foi estabelecida paridade tributária entre produtos importados e produzidos no país aplicando aos primeiros a contribuição para o Cofins. Foi aprovada a isenção da contribuição para PIS/Pasep e Cofins para a compra de máquinas e equipamentos por empresas exportadoras que exportassem pelo menos 80% de sua produção (LAPLANE e SARTI, 2006).

A despeito do anúncio de fortalecimento de segmentos de semicondutores, fármacos, *software* e bens de capital, esses setores foram objetos de poucas ações específicas até final de 2005, embora tenham se beneficiado de algumas como Modermaq, Prosoft e Profarma (LAPLANE e SARTI, 2006). Esses setores são reforçados somente no final de 2005, quando são prorrogados os incentivos fiscais (presentes nas Lei da Informática de 1990) até 2019 e Lei da Biossegurança (que viabiliza a pesquisa com organismos geneticamente modificados e com as células-tronco). Apesar das iniciativas, elas foram incapazes de influenciar significativamente o nível de investimentos, nem de gerar mudanças estruturais na composição da pauta exportadora nesses primeiros anos (LAPLANE e SARTI, 2006; CANO e SILVA, 2010).

A manutenção da política macroeconômica desenvolvida durante o segundo governo de Fernando Henrique Cardoso – baseada utilização da taxa de juros como instrumento de controle inflacionário e na volatilidade cambial – dificultou a consecução dos objetivos da PITCE, devido, primeiro, à elevação dos custos do capital e dos

investimentos, e, segundo, ao desestímulo às exportações decorrente de um câmbio valorizado (SUZIGAN; FURTADO, 2006).

Apesar da debilitada política industrial no primeiro governo Lula, a instalação de programas sociais como Programa Bolsa Família (PBF) e a política de valorização do salário mínimo tiveram papel destacado na mitigação da fome, das vulnerabilidades associadas à miséria extrema e aumento do consumo das famílias. O Programa Bolsa Família foi estendido a 11 milhões de famílias, por outro lado o salário mínimo cresceu 57%, em termos reais, entre 2002 e 2010, atingindo o maior patamar desde o começo dos anos 1970, quando do chamado “Milagre Brasileiro”, o que significou um acréscimo significativo da massa salarial e do consumo de consumo (FONSECA et al, 2013).

Adicionado à ampliação de políticas de transferência de renda e valorização do salário mínimo, o aumento acelerado dos preços das *commodities* (que representavam no período mais de 50% da pauta exportadora brasileira) indiscutivelmente contribuíram para a evolução favorável dos termos de troca ao longo do ciclo de alta de preços nos anos 2000. Segundo De Negri e Cavalcante (2014), tal evolução refletiu, no mercado interno, no deslocamento entre os índices de preços no atacado e ao consumidor ao longo do período. O índice de preços no atacado revela a evolução dos preços de insumos e matérias primas e é correlacionado com o índice de preços das *commodities*.

Como efeito, enquanto a variação acumulada do Índice de Preços por Atacado segundo Estágios de Processamento (IPA-EP) ultrapassou 300% entre 1996-2011, o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), que reflete o preço aos consumidores, alcançou, no mesmo período, cerca de metade desse percentual. A discrepância na evolução de preços no atacado e ao consumidor gerou um aumento importante no poder de compra da população em termos reais. Esse fenômeno explica por que a renda do trabalho obtida pela PNAD teve crescimento real superior ao PIB, nos últimos anos (DE NEGRI E CAVALCANTE, 2014). Nesses termos, o próprio cenário externo contribuiu para a elevação da renda do trabalho, o que tende a gerar, ainda que indiretamente, efeitos distributivos dentro da economia.

Por outro lado, a partir de 2006 as políticas em prol do desenvolvimento produtivo são parcialmente resgatadas, com lançamento do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e avanços nas medidas da PITCE. Segundo Carneiro (2008), o PAC, buscou elevar o crescimento econômico com base na ampliação da taxa de investimento, na ampliação do investimento público em infraestrutura e pelo incentivo ao investimento

privado, por meio de um ambiente “amigável” aos negócios, com remoção de obstáculos normativos, burocráticos e jurídicos.

Para Fonseca et al (2013) mesmo com tímidos resultados, o PAC acenou à retomada da responsabilidade da política governamental como indutora do crescimento, ao priorizar setores e diagnosticar gargalos para o crescimento de longo prazo, com previsão de investimentos, estatais ou privados, incentivos fiscais e crédito através de órgãos oficiais, como Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil.

No segundo mandato 2007-2010, as novas medidas da política industrial tinham preocupação diferencial em estabelecer metas, fortalecer coordenação entre instituições do governo e o diálogo com o setor privado. Seguindo esses aspectos foi estabelecida a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP). Dentre os objetivos da nova política estava: (i) amplificar a capacidade de oferta para enfrentar uma demanda em expansão, evitando pressões inflacionárias devido à formação de gargalos. Para tanto, era necessário manter a taxa de expansão dos investimentos superior à taxa de crescimento do PIB; (ii) preservar a robustez do balanço de pagamentos, mantendo a sustentabilidade das exportações, evitando a restrição ao crescimento; (iii) elevar a capacidade inovativa das empresas brasileiras, com intuito de ampliar a competitividade no mercado interno e fortalecer a inserção externa; e (iv) alargar as condições de acesso a mercados externos para micro e pequenas empresas (DIEESE, 2008).

A PDP dirigiu esforços sobre diferentes setores ou complexos. O primeiro diz respeito áreas *estratégicas* como: o Complexo Industrial da Saúde; Tecnologia de Informação e Comunicação; Energia Nuclear; Complexo Industrial de Defesa; Nanotecnologia e Biotecnologia. O segundo se refere áreas de *fortalecimento de competitividade*, dentre eles estão o Complexo Automotivo; Bens de Capital; Têxtil e Confecções; Madeira e Móveis; Higiene, Perfumaria e Cosméticos; Construção Civil; Complexo de Serviços; Indústria Naval e Cabotagem; Couro, Calçados e Artefatos; Agroindústrias; Biodiesel; e Plásticos. O terceiro e último grupo são os que visa *consolidar e expandir a liderança* como Complexo Produtivo do Bioetanol; Petróleo, Gás Natural e Petroquímica; Complexo Aeronáutico; Mineração; Siderurgia; Celulose e Carnes (DIEESE, 2008).

Dentre as metas estipuladas estavam: elevação do investimento/PIB de 17,6% em 2007 para 21% em 2010; aumento do gasto privado em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)/PIB de 0,51% em 2005 para 0,65% para 2010; aumentar o peso das exportações

brasileiras no total das exportações mundiais, saindo de 1,18% em 2007 para 1,25% em 2010; aumentar a quantidade de micro e pequenas empresas exportadoras de 11.792 empresas em 2006 para 12.972 em 2010 (DIEESE, 2008).

Brandão e Drumond (2012), na avaliação sobre o alcance das quatro macro metas citadas anteriormente (relativas a taxa de investimento/PIB, gastos em P&D/PIB, participação nas exportações mundiais e número de micro e pequenas empresas exportadoras), identificaram que apenas a ampliação da participação nas exportações mundiais foi alcançada. Os autores ainda afirmam a dificuldade em afirmar que as exportações cresceram em virtude de um aumento da competitividade das exportações brasileiras.

Coronel et al (2011), se propuseram investigar os efeitos da PDP em diferentes setores, por meio de uma análise de equilíbrio geral computável. Os autores constataram que a PDP apresentou efeitos positivos nos setores de baixa intensidade tecnológica, com exceção do setor de têxtil e confecções; no setor de baixa-média intensidade tecnológica, notou o aumento da dependência energética; nos setores de média-alta tecnologia, houve aumento na produção e redução das importações dos bens de capitais e do setor automotivo; e em relação ao setor aeronáutico, constatou-se que a PDP não conseguiu aumentar os níveis de produção e de exportações.

Nesse sentido, a maior participação da economia brasileira nas exportações mundiais parece não estar relacionada a uma inserção mais competitiva em setores mais intensivos em tecnologia (assim como projetava a política), mas pela dinâmica de segmentos onde a economia já apresentava relativa liderança e competitividade, como o de Minério, Combustíveis e Agricultura. Produtos esses que tinham participação crescente da China como mercado de destino (KRIVOCHEIN, 2014). Por outro lado, as análises e simulações sobre a PDP também indicam a falta de ações visando fomentar o desenvolvimento dos setores de maior complexidade tecnológica, possibilitando uma inserção externa mais competitiva no comércio internacional (CORONEL, 2011; CANO e SILVA, 2010).

O primeiro governo Dilma (2011-2014) deu continuidade à retomada das iniciativas de política industrial por meio do Programa Brasil Maior (PBM). O programa visava a mudança de posição relativa na economia mundial, para isso tinha como estratégia: (i) aumentar a capacidade de resistência da economia nacional e ocupar novos espaços em um mundo de baixo crescimento e protecionismo crescente; (ii) utilizar os termos de intercâmbio favoráveis para construir liderança e comando em redes de

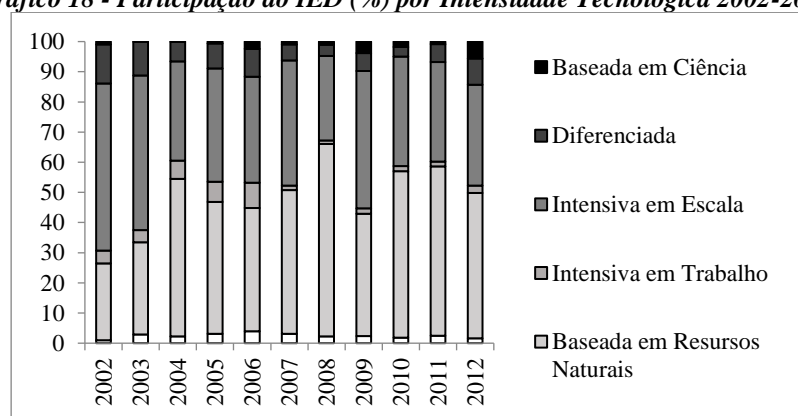
inovação, produção e distribuição de segurança alimentar, energética e ambiental para o mundo; (iii) desenvolver segmentos e cadeias produtivas de alto valor agregado, intensivos em conhecimento; (iv) atingir a meta de erradicação da miséria; e (v) garantir um crescimento ambientalmente sustentável (ABDI, 2011).

Na prática o novo programa aprofundou o movimento de retomada de práticas tradicionais, renunciadas pela PDP, cuja expressão maior seria o reduzido espaço para a inovação ao lado de um intenso sistema de subsídios, cujo foco principal centrava em amenizar o impacto da crise internacional.

Apesar dos diferentes esforços dos governos brasileiros nos anos 2000 de tornar as exportações mais competitivas, na pauta exportadora observa-se uma trajetória distinta com a perda da participação de produtos manufaturados, conjugada com maior participação de Combustíveis e Minérios, e Agricultura como revelam os dados do Gráfico 17.

Quanto à atração de IED, dois setores são responsáveis por mais de 75% do destino de IED no Brasil, são estes os Baseados em Recursos Naturais e Intensivos em Escala (Gráfico 18). Tais setores têm peso mais significativo da indústria extrativa, refino de petróleo, automotiva e alimentícia. Nesse sentido, os investimentos externos centraram em setores que, segundo Nassif (2006) e Archibugi e Michie (1998), não possuem grande capacidade de inovação e difusão do progresso técnico, assim como os setores diferenciados e baseados em ciência.

Gráfico 18 - Participação do IED (%) por Intensidade Tecnológica 2002-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Banco Central do Brasil e na classificação conforme Nassif (2008).

Sarti e Hiratuka (2017) argumentam que as políticas econômicas nos anos 2000 tiveram efeitos adversos nos diferentes setores, que dentro de um contexto internacional específico, não surtiram resultados significantes positivos na competitividade da

indústria. Os autores partem de uma crítica ao indicador usual de grau de industrialização, participação do Valor Agregado da Manufatura (VEB) no Produto Interno Bruto (PIB), geralmente usado a preço corrente. Segundo eles, existe uma tendência recente de redução dos preços industriais, derivado do aumento da participação da China na produção de manufaturas a baixo custo. Desta maneira, quando o grau de industrialização é verificado a preço corrente, se verifica a redução, no entanto, uma investigação a preço constante percebe-se relativa manutenção do indicador no Brasil.

Apesar dessa relativa manutenção, as políticas econômicas no período, somadas a fatores internos e externos, geram uma reação na indústria que caminha para a inserção externa desfavorável. Segundo Sarti e Hiratuka (2017), os estímulos à demanda agregada, pelo consumo e investimentos, surtiram efeitos sobre a indústria. Contudo, houve um maior grau de especialização da estrutura produtiva, aprofundado pelo incremento das importações. Isso ocasionou impactos negativos nos encadeamentos produtivos e tecnológicos dentro das cadeias produtivas, principalmente após a crise de 2008. Isto porque atingiu-se mais fortemente o segmento de bens intermediários (setor que representa mais de dois terços da estrutura produtiva brasileira), sobretudo os setores industriais mais elaborados, que agregam mais valor e tem maior conteúdo tecnológico.

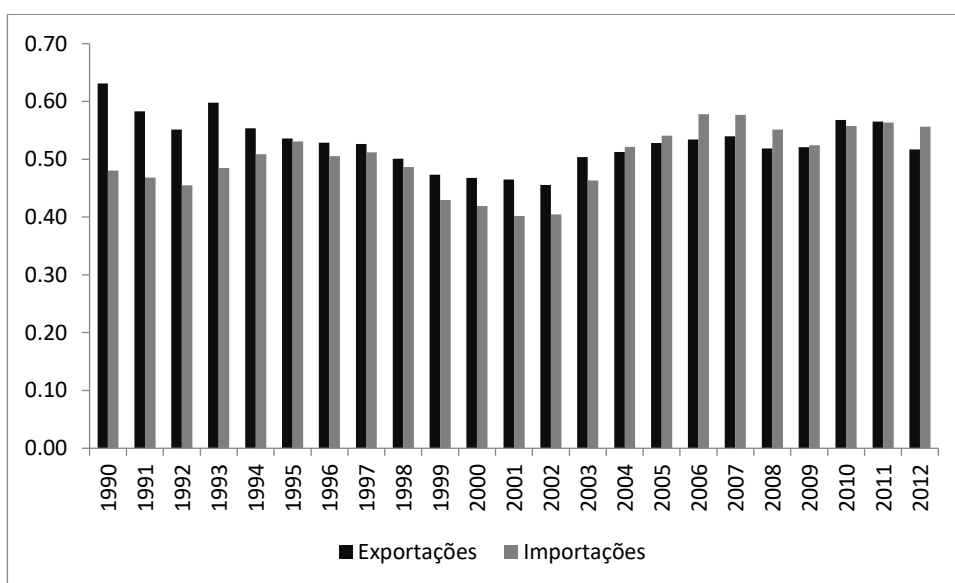
Para Sarti e Hiratuka (2017) a relevância do peso dos bens intermediários na estrutura produtiva atesta que a indústria do Brasil está longe de ser caracterizada uma indústria de montagem, que tende a concentrar suas atividades na produção de bens finais. Mas a trajetória em curso do segmento é preocupante, pois caminha nessa direção, como redução dos adensamentos produtivos e maior grau de especialização da estrutura produtiva minimizam os encadeamentos produtivos e tecnológicos.

Diao, McMillian e Rodrik (2017), por outro lado, alegam que o crescimento recente de países da América-Latina, incluindo o Brasil, não esteve ligado a mudanças estruturais no deslocamento de mão de obra de setores menos produtivos para os mais produtivos, mas pelo crescimento da produtividade dentro de cada setor.

Os resultados frustrantes dos esforços recentes se devem, em grande medida, ao conflito entre as políticas industrial e a macroeconômica. A manutenção dos juros altos elevava o custo de financiamento de investimento para os potenciais investidores (CANO e SILVA, 2010; PAULANI, 2012). Logo, os investidores buscaram atividades que apresentavam expectativas otimistas, principalmente voltadas recursos Baseada em Recursos Naturais ou aplicações financeiras (PAULANI, 2012; KRIVOCHEIN, 2014).

No que se refere à África do Sul, ela se destaca como a mais pujante economia e com principal parque industrial do continente africano. Porém, segundo O'Neill (2011), o país não apresenta grande expressão internacional, uma vez que apresenta modesta participação no PIB mundial, isso comparado as demais economias dos BRICS (Tabela 2). Assim como não apresenta dinamismo na participação nas exportações e importações mundiais (Gráfico 19). Por esses motivos O'Neill (2011) afirma que a inclusão do país nos BRICS se deu mais por interesses geopolíticos da da China do que pela sua dinâmica econômica.

Gráfico 19 - Participação (%) da África do Sul nas Exportações e Importações Mundiais



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators

Por fim, a África do Sul representa parte expressiva da população, do PIB e do comércio internacional da África Subsaariana e tem se destacado nos anos 2000 na exportação de *commodities*, principalmente de minerais (VEIGA, 2013). Na composição da sua pauta exportadora percebe-se a crescente participação da exportação de minérios e combustíveis ao longo dos anos 2000, contudo, o país apresenta uma preservação da participação da manufatura na pauta, superior ao Brasil e Rússia (Gráfico 20).

Segundo Veiga (2013) no período do regime *apartheid*, a economia da África do Sul teve uma sólida tradição de planejamento e política industrial, para enfrentar as condições políticas crescentemente adversas que o regime enfrentou na esfera internacional. Assim como no Brasil e Rússia, embora por razões diferentes, a história

das políticas industriais e comerciais da África do Sul desse período foi fortemente marcada pelo protecionismo e pela estratégia de substituição de importações.

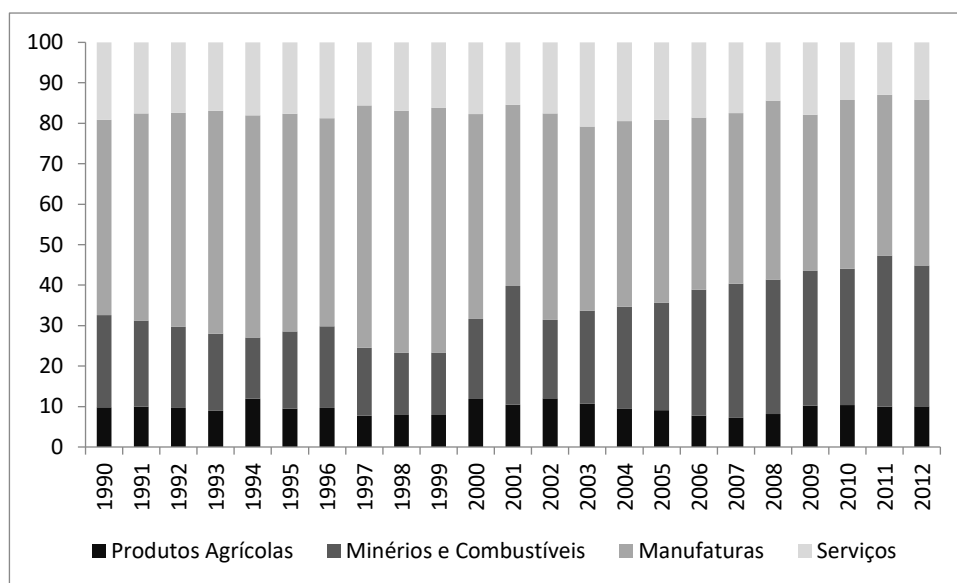
No entanto, a associação deste modelo de desenvolvimento ao regime segregacionista reduziu, no período democrático, seu grau de legitimidade. No período democrático, após 1991 foram introduzidas reformas liberalizantes moderadas na regulação das atividades econômicas e no comércio exterior. A economia tornou-se mais aberta, tanto pelo lado das exportações, quanto das importações (VEIGA, 2013).

As políticas industriais do período democrático beneficiaram principalmente os setores automobilísticos, têxteis e setores industriais produtores de bens intermediários, como ferro e aço, metais não ferrosos e químicos básicos por meio de incentivos e subsídios. Dentre as políticas estão os subsídios a setores estratégicos e manutenção de tarifas que os protegem da concorrência de importados e oneram os custos dos produtores domésticos situados a jusante de suas atividades produtivas (VEIGA, 2013).

Diao, McMillian e Rodrik (2017), afirmam que o crescimento recente do país esteve associado a uma fraca mudança estrutural, comparada a economias da Ásia e de algumas economias africanas como Etiópia, Malawi, Senegal e Tanzânia. Segundo os autores seis subsectores contribuíram para o crescimento da produtividade do trabalho através de mudanças estruturais: manufatura, construção civil, serviços comerciais, serviços de transporte, serviços empresariais e serviços pessoais.

Uma investigação sobre a participação de setores na pauta exportadora da África do Sul percebe-se a crescente participação de Minérios e Combustíveis, o que revela certa similaridade com a Rússia e Brasil. Contudo, a economia sul-africana apresentou ao longo dos anos 2000 relativa manutenção da manufatura nas exportações, participação essa superior a das exportações russa e brasileira (Gráfico 20).

Gráfico 20 - Participação (%) de Setores Selecionados na Pauta de Exportadora da África do Sul de 1990-2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Trade Organization – WTO

Apesar das similaridades no bom desempenho do setor exportador dessas economias no período do ciclo de alta das *commodities*, percebe-se uma distinta inserção externa. Enquanto, a China apresenta presença massiva da manufatura em sua pauta exportadora, a Índia revela uma pauta exportadora expressiva em manufatura e de serviços com alto conteúdo intelectual. Já o Brasil e Rússia apresentam uma inserção externa regressiva, com forte participação de produtos agrícolas, minérios e combustíveis na pauta exportadora. E por fim, a África do Sul, apesar da pouca expressão em termos mundiais, manteve ao longo dos anos 2000 o aumento da participação de minérios e combustíveis na pauta. No entanto, diferente de Brasil e Rússia, a manufatura apresenta importância significativa, representando em média mais de 40% da pauta exportadora ao longo dos anos 2000.

Como já enfatizado nesse estudo, os padrões de inserção externa são de suma importância para a questão da vulnerabilidade. Buscou-se nesse capítulo destacar as semelhanças e diferenças na inserção externa das economias dos BRICS. Com essa base, julga-se possível realizar a comparação da economia brasileira frente aos demais membros do grupo.

CAPÍTULO 4 – EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Nos capítulos anteriores desse trabalho, o esforço foi concentrado na revisão da literatura sobre os determinantes da vulnerabilidade externa estrutural, nas mudanças no sistema capitalista que alteram os interesses na periferia e a inserção do Brasil em meio a essas mudanças. Adicionalmente, foi apresentada as similaridades e diferenças entre as economias dos BRICS na inserção externa, para auxiliar no caráter comparativo da análise. Nesse capítulo, visa-se expor a situação da vulnerabilidade externa estrutural do Brasil em uma perspectiva comparada às economias dos BRICS em três esferas: Comercial, Tecnológico-produtiva e Financeira.

4.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS DOS INDICADORES DE VULNERABILIDADE EXTERNA ESTRUTURAL

Como visto na literatura supracitada, a vulnerabilidade externa estrutural decorre das mudanças relativas ao padrão de comércio, da eficiência do aparelho produtivo, do dinamismo tecnológico e da robustez do sistema financeiro nacional. Logo, os indicadores que refletem tal vulnerabilidade devem refletir tais mudanças.

Nesses estudos empíricos podem ser encontradas duas vertentes. A primeira afirma que a vulnerabilidade externa é definida pelo risco de uma economia sofre a mudanças de origem externa (Combes e Guillaumont, 2002; Loayza e Raddatz, 2007). A segunda vertente de análise sobre o tema - oferece uma perspectiva diferente e complementar – coloca os conceitos de liquidez e solvência externa como foco central de avaliação da vulnerabilidade de um país (FMI, 2013; Kaminsky, Lizondo e Reinhart, 1998).

Loayza e Raddatz (2007) observam em seu estudo que países em desenvolvimento estão mais suscetíveis às mudanças do cenário externo do que países desenvolvidos. Os autores supracitados destacam que os estudos precedentes associam a vulnerabilidade a questões relacionadas à conjuntura econômica. Contudo, a literatura recente destaca os aspectos estruturais, relacionados à rigidez dos mercados de produtos e de fatores de produção, grau de abertura econômica, ao desenvolvimento do mercado financeiro, bem como o desenvolvimento de instituições.

Essers (2013) é mais claro ao definir os choques externos. O autor alega que esse fenômeno consiste em um evento inesperado, estranho a economia doméstica, frequentemente associada a quedas de termos de troca; reduções do nível de liquidez

internacional; e redução do crescimento da economia mundial. Para Essers, os efeitos dessas mudanças são mais intensos quanto maior for o grau de exposição de um país a estes choques, e quanto menor a resiliência do país.

Segundo Essers (2013), o grau de *exposição* é determinado por elementos como configuração produtiva e comercial; grau de abertura comercial e financeira ao exterior. A resiliência, por outro lado, está associada à capacidade de o país reverter os efeitos dos choques, ou à sua habilidade de absorver e se ajustar o mais rapidamente possível às novas condições impostas pelo choque. Esse segundo aspecto está mais relacionado a questão monetário financeira, esse componente relaciona-se com: i) as condições financeiras e institucionais do país, como o nível de reservas internacionais de que dispõe, o grau de exposição das empresas em geral e do setor financeiro em especial; ii) aos passivos denominados em moeda estrangeira; e iii) ao grau de importância dos recursos externos como fonte de financiamento do governo. Para Essers, enquanto o primeiro aspecto reflete a mudança da estrutura econômica e institucional no longo prazo, o segundo, em contraste, está menos sujeito a ser afetado, ou controlada, pelo manejo imediato da política econômica.

Nos estudos do Milesi-Ferretti e Razin (1996); Kaminsky, Lizondo e Reinhart (1998) e FMI (2013) os autores centram a análise nas crises cambiais e financeiras. Milesi-Ferretti e Razin (1996) destacam dois aspectos que as economias enfrentam em crises na conta capital: *liquidez* e *solvência*. Problemas de *liquidez* ocorrem em uma economia quando seus ativos externos líquidos e volume de financiamento externo disponível são insuficientes para satisfazer às obrigações do curto prazo. A *solvência*, por seu turno, pode ser definida como a capacidade do país de cumprir suas obrigações externas de forma contínua. Os problemas de solvência se desenvolvem quando o valor dos pagamentos de juros, lucros e dividendos ao exterior excede aos fluxos de conta corrente (que no caso de economias emergentes derivam, em grande parte, das receitas das exportações) (IMF, 2003).

Segundo Essers (2013), a vulnerabilidade pode estar associada tanto à *liquidez* quanto à *solvência*. O autor ressalta que os problemas de *liquidez* estão ligados a oscilações da economia mundial, tal como crise financeira ou aumento da taxa de juros internacional. Por outro lado, a solvência está associada aos problemas estruturais que, de maneira geral, exigem medidas de ajuste mais extremas para a reversão da trajetória de crescimento do passivo externo, tais como recessão da atividade econômica, desvalorização cambial ou renegociação da dívida.

Para analisar os problemas de solvência, é necessário considerar diferentes implicações da dívida do setor público e privado. Se existe o risco de o setor público deixar de cumprir suas obrigações externas, isso provavelmente reduzirá fortemente as entradas financeiras para todos os setores econômicos, porque os governos podem emitir uma moratória sobre o reembolso da dívida e impor restrições cambiais (IMF, 2003). Além disso, se os padrões privados ocorrerem em uma escala significativa, isso também provavelmente levará a uma redução acentuada nos fluxos financeiros, e a intervenção do governo pode ocorrer sob a forma de restrições cambiais, uma moratória geral da dívida ou resgates (IMF, 2003).

Na análise Filgueiras e Gonçalves (2007), sobre a vulnerabilidade externa brasileira, os autores propuseram o uso de 16 indicadores para avaliar a vulnerabilidade externa estrutural, organizados em três esferas, comercial, tecnológico-produtiva e monetário-financeira, como mostra o ANEXO III. Os autores realizam uma descrição de quais aspectos os indicadores visam capturar da vulnerabilidade externa estrutural que tendem incidir sobre padrão de comércio; eficiência do aparelho produtivo; dinamismo tecnológico e robustez do sistema financeiro nacional. Os indicadores propostos por esses autores, bem como as suas descrições se assemelham aos aspectos estruturais do grau de *exposição* e de *solvência* relatado por Essers (2013) e Milesi-Ferretti e Razin (1996), respectivamente.

No entanto, Filgueiras e Gonçalves (2007) não realizaram nenhum teste de significância estatística desses indicadores, o que deixa em aberto questionamento a eficácia desses indicadores na explicação da vulnerabilidade. Destarte, utilizou-se nesse estudo os trabalhos empíricos de Kaminsky, Lizondo e Reinhart (1998), Chinn, Menzie D. and Hiro Ito (2006), Loayza e Raddatz (2007) e Hausmann et al. (2011) com intuito de investigar os indicadores que capturam aspectos da vulnerabilidade propostos por Filgueiras e Gonçalves (2007) e possuam significância estatística nos efeitos sobre a atividade econômica.

No estudo de Kaminsky, Lizondo e Reinhart (1998), Loayza e Raddatz (2007) e, apontam diversos trabalhos que listam um conjunto de indicadores, que testados a partir de análise de dados em painéis de países, apresentaram um padrão de comportamento diferente em períodos que precediam crises cambiais, permitindo o uso como indicadores que sinalizam problemas no balanço de pagamentos e efeitos sobre a atividade econômica.

Kaminsky, Lizondo e Reinhart (1998) relatam uma série de estudos que mostram relevância estatística dos indicadores *Índice de concentração das exportações (Índice de Herfindahl-Hirschmann)*, *Reservas internacionais/Importações de bens e serviços*; *Dívida externa Total/ Exportação de Bens e Serviços*; *Renda Líquida/ Exportação de Bens e Serviços*; *Serviços da dívida pública garantido pelo setor Público/ Exportação de Bens e Serviços*; propostos por Gonçalves e Filgueiras (2007).

O grau de abertura econômica proposto por Gonçalves e Filgueiras (2007), *Exportação de bens e serviços/PIB*, apresenta certa limitação, à medida que avalia apenas a dependência do mercado externo para a realização do valor da produção. Eles desconsideram a dependência do mercado interna á recursos externos. Loayza e Raddatz (2007) verificam o grau de abertura comercial por meio de *Exportação + Importações de bens e serviços/PIB*. Com esse indicador Loayza e Raddatz verificam que, o grau de abertura comercial amplifica o impacto dos choques em termos de comércio, particularmente os negativos.

Outra proposição de Gonçalves e Filgueiras (2007) é a análise da taxa de crescimento das exportações como forma de avaliar a competitividade internacional das exportações. Contudo, o crescimento das exportações pode ocorrer por fenômenos da conjuntura econômica, com evolução de preços por pressão da demanda, bem como pela especulação no mercado futuro (PRATES, 2007; CUDDINGTON e JERRETT, 2008; MAYERS, 2010; UNCTAD, 2011). Nesse sentido, considera-se que apresenta distorções em períodos como no ciclo de alta de preços das *commodities* e pode apresentar resultados não condizentes com a realidade da competitividade das exportações.

Nesse sentido propõe-se nesse estudo uma substituição da *taxa de crescimento das exportações*, partindo da tese, apontada na literatura, que diferentes ramos e produtos possuem elasticidades-renda distintas (MCCOMBIE e THIRLWALL, 1994; ARAUJO e LIMA, 2011). Os setores com maior competitividade seriam aqueles em que elasticidades-renda da demanda são mais elevadas, que possuem maior diferenciação e qualidade (Hausmann, Hwang e Rodrik, 2007). Essa capacidade de alteração da estrutura produtiva depende da capacidade nacional de desenvolvimento de inovações (produção de novo conhecimento, seja técnica ou produto) e de aplicar (FAJNZYLBER, 1983; FREEMAN; 1988 e NELSON; 1993; ARCHIBUGI e MICHIE,1998).

Hausmann et al. (2011), propõem um indicador que busca refletir a intensidade de conhecimento (ou tecnologia) de uma economia ou produto. Os autores argumentam que a multiplicidade de conhecimento em uma economia determina a sua complexidade,

os autores, deste modo, propõem um método que combina simplicidade e comparabilidade entre países. Os dois conceitos básicos para medir se um país é economicamente complexo ou sofisticado são a ubiquidade e a diversidade dos produtos que exporta. Se certa economia é capaz de produzir bens não-obíquos, isso é indicação da sofisticação tecnológica do seu tecido produtivo. Claro, isso traz uma questão relativa de escassez, particularmente para produtos naturais, como diamantes e urânio. Os produtos não ubíquos podem ser divididos em processos com conteúdo de alta tecnologia, que são difíceis de fabricar (como os aviões), e aqueles que são de natureza muito escassa (urânio, por exemplo) e que, portanto, são naturalmente não susceptíveis.

Os autores usam uma técnica engenhosa para controlar a questão dos recursos naturais escassos quanto à medida da complexidade: eles comparam a ubiquidade de um produto produzido em determinado país com a diversidade de produtos que o mesmo país pode exportar. Para ilustrar: Botswana e Serra Leoa exportam algo que é raro e, portanto, não-obíquo: diamantes não cortados. Por outro lado, suas exportações são extremamente limitadas e não entreificadas. Estes, portanto, são casos de não-ubiquidade sem complexidade. No extremo oposto, por exemplo, produtos como equipamentos de processamento de imagens médicas, que apenas o Japão, a Alemanha e os Estados Unidos podem fazer; eles são certamente produtos não-onipresentes. Mas, neste caso, as exportações japonesas, americanas e alemãs são extremamente diversificadas, indicando que esses países são altamente capazes de fazer muitas coisas diferentes. Ou seja, a não-ubiquidade associada à diversidade significa "complexidade econômica". Por outro lado, um país com uma lista de exportações muito diversificada constituída por produtos onipresentes (peixe, tecido, carne, minérios, etc.) carece de complexidade econômica; faz o que todos os outros também podem fazer (ver Hausmann et al. (2011) para a definição formal de índice de complexidade econômica-ICE).

Hausmann et al. (2011) realizaram testes em dados em painel para verificar a eficácia de explicação do ECI sobre as taxas de crescimento das economias. Os autores verificaram que o indicador proposto possui caráter de explicação superior ao de indicadores tradicionais, como *Gastos de P&D/PIB* e *número de patentes*.

A vantagem do indicador de sofisticação tecnológica de uma economia é que ele não indica o esforço, mas, o que seria o resultado desse esforço. Porém, existem ressalvas, uma economia pode ter o aparelho produtivo sofisticado, mas utilizando tecnologia externa. O uso de dados de exportação merece também ressalvas, uma vez que, uma economia pode apresentar uma multiplicidade de produtos sofisticados voltados para o

mercado interno, podendo não ser capturado nessa análise. Por outro lado, esse indicador é capaz de revelar o quanto as exportações são competitivas.

Para uma melhor precisão do ICE, propõem-se o uso da *parcela do total de gastos em pesquisa e desenvolvimento sobre o PIB (P&D/PIB)*, como *proxy* do esforço nacional de inovações, e *pagamento de royalties e licenças ao exterior sobre o P&D*, como indicador de absorção de tecnologia proveniente do exterior. Com esses indicadores pretende-se revelar indícios da capacidade nacional de desenvolver inovações, uma vez que, P&D/PIB cresce e o pagamento por tecnologia diminui.

Nos aspectos financeiros da vulnerabilidade, Loayza e Raddatz (2007) e Essers (2013) relatam a importância do grau de abertura financeira. Aspecto não mencionado por Filgueiras e Gonçalves (2007). Na literatura recente Chinn e Ito (2006) propuseram um indicador de abertura financeira para análise de desenvolvimento (crescimento) do mercado de ações. Este indicador, é calculado a partir de dados de restrições financeiras extraídas da publicação do FMI *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* (AREAER), possui as vantagens de ser publicamente divulgado para diversos países e limita a subjetividade de sua construção aos técnicos e analistas do FMI que produzem as estatísticas do AREAER (CHINN e ITO, 2006). O indicador tem como variáveis originais os controles sobre as transações de conta corrente ou de capital e a existência de taxas de câmbio múltiplas.

Utilizando um modelo de dados em painel para 108 países e vinte anos, de 1980 a 2000, os autores exploram diversas esferas do setor financeiro, utilizando quatro variáveis simuladas binárias relatadas no Relatório Anual do FMI sobre Arranjos de Câmbio e Restrições de Câmbio (AREAER). O indicador mostrou robustez para explicar o crescimento do mercado de capitais nos países 108 países analisados. Deste modo, sugere-se o uso desse indicador como meio de verificar o grau de abertura financeira, uma vez que, esse indicador pode refletir o quanto a economia está sujeita a oscilações especulativas do sistema financeiro.

Outros indicadores da esfera financeira e produtiva apontados por Filgueiras e Gonçalves (2007), como o desequilíbrio de estoque causado pelo endividamento externo (*Dívida externa Total/ Exportação de Bens e Serviços*); receita das exportações absorvidas pelo passivo externo (*Renda Líquida enviada ao exterior/Exportação de Bens e Serviços*); o comprometimento da receita das exportações via pagamento de juros (*Serviços da dívida pública garantido pelo setor público/Exportação de bens e serviços*); além de mostrarem relevância nos estudos apresentados por Kaminsky, Lizondo e

Reinhart (1998), são indicadores capazes de capturar a capacidade de *solvência* da economia. Quanto menores esses indicadores, maior tende ser a segurança de pagamento das obrigações externas de forma contínua.

Alguns indicadores propostos por Filgueiras e Gonçalves (2007), não apresentaram significância estatística em efeitos sobre taxas de crescimento ou incidência de crises. Todavia, indicadores como grau de desnacionalização (*estoque de IED/PIB*); dependência do FIM (*Dívida com FMI/Dívida externa total*); dependência à ajuda externa (*Ajuda Externa/Importações de bens e serviços*); mostram importância, pois expressam a subordinação ao capital externo na condução das políticas econômicas. Uma vez que, ajuda externa tende a gerar efeitos sobre a capacidade de resiliência da economia, uma vez que, aqueles que concedem a ajuda impõem restrições à condução da política econômica, reduzindo a capacidade de manobra frente a mudanças no cenário externo (PEIXOTO, 1981; CANO, 2012; PEHNELT e ABEL, 2007; AFRODAD, 2010)

Posto isso, propõem-se nesse trabalho o uso de indicadores apresentados no quadro a seguir:

Quadro 1 - Indicadores da Vulnerabilidade Externa Estrutural

Esferas	Indicadores	Efeito sobre a VEE
Esfera Comercial	<i>(Exportações+Importações)/PIB</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Índice de concentração das exportações</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Reservas internacionais/Importações de bens e serviços</i>	<i>Reduz</i>
Esfera Tecnológico- produtiva	<i>Economic Complexity Index (ECI)</i>	<i>Reduz</i>
	<i>Gastos em P&D/PIB</i>	<i>Reduz</i>
	<i>Pagamento de tecnologia/P&D</i>	<i>Aumenta</i>
Esfera Monetário- Financeira	<i>Estoque IDE/PIB</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Abertura Financeira (The Chinn-Ito Index)</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Dívida externa Total/ Exportação de Bens e Serviços</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Renda Líquida/ Exportação de Bens e Serviços</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Serviços da dívida pública garantido pelo setor Público/ Exportação de Bens e Serviços</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Dívida com FMI/Dívida Externa total</i>	<i>Aumenta</i>
	<i>Nível de crescimento da Ajuda Externa</i>	<i>Aumenta</i>

Fonte: elaboração própria

Os dados utilizados nesse estudo estão disponíveis nas bases no Banco Mundial (World Bank: *World Development Indicators Online*); United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD); International Monetary Fund (IMF); WIPO statistics database; Atlas Economic Complexity (<http://atlas.media.mit.edu>) e Central Bank of the Russian Federation (BCR). A utilização dos dados do Banco Central Russo foi necessária, devido ausência de dados nas demais fontes oficiais. Todas as bases utilizadas foram de acesso livre.

4.2 ESFERA COMERCIAL

Na esfera comercial busca-se verificar a capacidade do país de resistir a mudanças no cenário externo por meio de sua inserção no comércio internacional. No decorrer dos anos 2000, Brasil, China, Índia, Rússia e África do Sul apresentaram taxa de crescimento acima da economia mundial e aumentou a expressão no cenário internacional com trajetória crescente na participação das exportações e importações mundiais. No entanto, como apresentado no Capítulo 3 desse trabalho, as economias do BRICS apresentam padrões diferentes de inserção externa. Logo, as capacidades de resiliência no âmbito do comércio podem divergir.

No que diz respeito à abertura comercial, o Brasil apresenta o menor nível de abertura dentro do grupo, seguido pela Rússia. Em contraste, China, Índia e África do Sul apresentam, predominantemente, os maiores graus de abertura (Tabela 5).

Tabela 5- Grau de Abertura Comercial dos BRICS de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	0.218	0.238	0.215	0.207	0.201	0.219	0.168	0.171	0.184	0.189
China	0.516	0.595	0.627	0.645	0.618	0.562	0.436	0.492	0.486	0.457
Índia	0.213	0.242	0.289	0.315	0.294	0.406	0.325	0.334	0.421	0.427
Rússia	0.444	0.435	0.445	0.444	0.425	0.443	0.387	0.411	0.405	0.388
África do Sul	0.377	0.384	0.396	0.446	0.481	0.563	0.397	0.441	0.506	0.511

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Quanto à trajetória o Brasil apresenta uma de queda do indicador, seguindo o mesmo padrão de China e Rússia. África do Sul e Índia, em contraste, possuem crescimento do grau de abertura.

A razão para a trajetória de abertura de Índia está relacionada ao crescimento mais intenso nas transações comerciais, principalmente nas importações, do que na atividade econômica, como demonstra a Tabela 6. África do Sul apresenta razão semelhante até 2010, quando o crescimento das exportações passa ser superior.

Brasil, China e Rússia apresentam trajetórias de queda em virtude do crescimento maior das transações comerciais do que o PIB, contudo, existem destaques. China apresenta, majoritariamente, um crescimento mais acelerado das exportações do que das importações. Esse fenômeno pode estar relacionado ao perfil da pauta exportadora e importadora chinesa, com a crescente participação da manufatura nas exportações e crescente participação de produtos primários na pauta exportadora (Gráficos 7 e 8).

O Brasil, por seu turno, apresentou um crescimento mais intenso nas exportações até 2006, depois desse ano as importações passaram a crescer mais. A economia russa apresenta padrão semelhante ao brasileiro a partir de 2007.

Tabela 6 - Exportações, Importações e PIB em Nível de 2003-2012 (2003=100)

	Variável	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	X+I	100	131	158	189	231	305	231	311	397	383
	X	100	131	160	188	220	271	213	280	354	340
	M	100	121	146	179	231	322	259	360	442	445
	PIB	100	120	160	198	250	304	299	396	468	441
China	X+I	100	136	167	207	256	301	259	349	428	454
	X	100	135	171	222	277	319	270	348	435	472
	M	100	135	157	190	230	278	250	335	443	471
	PIB	100	118	137	165	214	276	307	366	454	513
Índia	X+I	100	133	183	227	277	378	336	433	580	591
	X	100	139	177	220	279	318	301	413	494	495
	M	100	147	193	242	319	369	365	473	597	602
	PIB	100	117	135	153	200	198	221	276	294	295
Rússia	X+I	100	135	178	230	289	385	247	328	431	440
	X	100	134	177	220	258	343	225	294	378	392
	M	100	127	160	202	272	357	244	314	398	435
	PIB	100	137	178	230	302	386	284	354	472	504
África do Sul	X+I	100	133	154	183	218	245	178	251	319	307
	X	100	124	145	169	198	217	175	228	269	250
	M	100	136	160	196	227	249	189	239	287	288
	PIB	100	130	147	155	171	164	169	214	238	227

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Nota: X = Exportações; I = Importações; e PIB = Produto Interno Bruto; Valores em preços correntes.

No que tange a concentração das exportações, o Brasil foi o que mais concentrou a sua pauta no período, saindo de 0.085 em 2003 para 0.146 em 2012 (Tabela 7). Essa concentração da pauta exportadora brasileira é resultado da maior participação de produtos agrícolas, minérios e combustíveis (Gráfico 17).

Tabela 7 - Índice de Concentração das Exportações (Índice de Hirschman-Herfindahl) dos BRICS de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	0.085	0.083	0.087	0.090	0.090	0.107	0.117	0.157	0.170	0.146
China	0.102	0.108	0.110	0.110	0.104	0.097	0.109	0.107	0.099	0.101
Índia	0.133	0.121	0.133	0.140	0.151	0.159	0.149	0.164	0.183	0.173
Rússia	0.310	0.321	0.352	0.352	0.348	0.363	0.347	0.366	0.377	0.382
África do Sul	0.126	0.137	0.138	0.155	0.156	0.154	0.144	0.136	0.153	0.136

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Índia, Rússia e África do Sul também apresentaram aumento na concentração da pauta exportadora. Contraposto a essas economias, a China apresentou certa manutenção (Tabela 7). Esse fenômeno na China pode estar relacionado à sua preservação da intensa participação da manufatura na pauta exportadora como foi mostrado no Gráfico 7.

A economia russa se destaca ao revelar de forma longínqua o maior indicador, isso é reflexo de uma pauta exportadora baseada massivamente em minérios e combustíveis (Gráfico 15), principalmente petróleo e gás natural (SCHUTTE, 2011).

Na Índia, observa-se também uma concentração ao longo dos anos 2000, análoga ao do Brasil, com redução da manufatura e aumento de minérios e combustíveis. Destarte, vale destacar que essa economia vem apresentando intenso dinamismo na exportação de serviços com alto conteúdo intelectual, se comparada ao demais BRICS.

África do Sul mostrou aumento da concentração das exportações, no entanto o aumento é pequeno se comparado ao Brasil e Rússia. A economia sul-africana aumentou a participação de produtos minerais e combustíveis. Contudo, diferente de Brasil e Rússia, ela optou por políticas de preservação da manufatura no país, o que parece ter contribuído para a relativa manutenção na pauta exportadora (Gráfico 20).

Quanto ao grau de proteção da atividade econômica interna perante as mudanças no cenário externo, todas as economias do grupo elevaram o grau de proteção, com exceção da Índia (Tabela 8). Isso pode estar ligado aos recorrentes déficits em transações comerciais que possui, uma vez que, ao longo do período analisado o valor das importações superou os das exportações (Gráfico 9). Tendo em vista que as fontes de divisas externas em economias em desenvolvimento frequentemente estão associadas ao seu desempenho na balança comercial.

Tabela 8 – Reservas internacionais (em importações de bens e serviços mensais) de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	6.99	6.18	5.13	6.71	10.90	8.51	13.18	10.54	10.68	12.21
China	11.44	12.90	14.17	15.39	18.11	19.19	25.68	22.57	19.13	19.08
Índia	12.28	11.31	8.52	8.92	11.14	7.71	9.77	7.76	6.19	5.90
Rússia	7.53	9.89	10.92	13.60	16.05	10.78	16.45	14.16	11.63	11.52
África do Sul	1.93	2.69	3.16	3.23	3.46	3.32	5.11	4.55	4.19	4.34

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI. Valores em preços correntes.

Percebe-se com essas informações que as economias que promoveram políticas de desenvolvimento ou preservação do parque industrial, tal como a economia chinesa e sul-africana, apresentou desconcentração ou crescimento baixo da concentração em

comparação às demais economias. Além disso, após a crise de 2008, as economias passaram a apresentar crescimento maior das exportações do que das importações.

Em síntese percebe-se que a economia brasileira apresenta uma melhora na vulnerabilidade comercial, devido à redução da abertura comercial e aumento da proteção econômica a alterações no cenário externo. O crescimento da atividade econômica superior às transações comerciais no período pode ser resultado das políticas nacionais de desenvolvimento voltadas ao mercado interno, tais como o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), Programa Bolsa Família (PBF) e política de valorização do salário mínimo, que visam ampliar o investimento e consumo das famílias. Por outro lado, o Brasil apresenta uma trajetória de aumento da concentração de produtos na pauta exportadora, superando os indicadores de China e África do Sul. Esse fenômeno pode estar relacionado à redução da participação da manufatura na pauta exportadora e o crescimento da presença de produtos primários.

4.3 ESFERA TECNOLÓGICO-PRODUTIVA

Na esfera tecnológico-produtiva, tem-se o objetivo de revelar a sofisticação do aparelho produtivo, sinais da capacidade nacional de desenvolver inovações e grau de desnacionalização. Conforme o país aumenta a competitividade de seus produtos, aumenta a capacidade nacional de inovações e possui maior domínio do aparelho produtivo, ele fica menos vulnerável às mudanças externas.

No que diz respeito à complexidade, o Brasil apresentava complexidade similar à da China no início do período. A economia brasileira mostrou certa evolução até 2007, depois desse ano passou demonstrar tendência à queda da complexidade (Tabela 9).

A única economia que apresentou trajetória crescente de complexidade econômica ao longo do período é a China, apresentando o final do período analisado a maior complexidade econômica do grupo. Essa trajetória pode ser resultado do direcionamento de políticas públicas, de um estado centralizado, voltada para uma industrialização e inserção externa gradativa.

Tabela 9 - Índice de Complexidade Econômica dos BRICS de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	0.423	0.399	0.450	0.477	0.549	0.396	0.266	0.248	0.191	0.162
China	0.442	0.453	0.475	0.587	0.633	0.716	0.754	0.775	0.910	1.008
Índia	0.177	0.153	0.158	0.168	0.169	0.196	0.157	0.111	0.092	0.145
Rússia	0.652	0.568	0.557	0.608	0.510	0.262	0.237	0.153	0.010	0.077
África do Sul	0.128	0.095	0.167	0.238	0.165	0.143	0.074	0.119	0.017	-0.024

Fonte: Atlas Economic Complexity; cálculos com base nos dados UN COMTRADE.

Medeiros (1999) relata que, no final dos anos 1990, a economia chinesa abriu ao investimento direto externo novas atividades no setor de serviços e concedeu maiores estímulos ao surgimento de setores de tecnologia de ponta e ao estabelecimento de centros de pesquisa e desenvolvimento no país. Logo, a trajetória particular da China pode estar atrelada às políticas em prol do desenvolvimento recente.

Em contraste a China, tem a África do Sul que apresenta a menor complexidade no grupo. Isso pode ser resultado do aumento das exportações de produtos minerais e combustíveis, e a relativa manutenção da indústria em setores subsidiados apontados por Veiga (2013), tais como têxteis, aço, ferro, e produtos químicos básicos.

A maior redução da complexidade econômica ocorre com Brasil e Rússia. O fenômeno pode ser resultado da concentração da pauta exportadora, associada ao aumento de participação de produtos ubíquos, como minérios, petróleo e produtos agrícolas em geral (ver Gráficos 15 e 17), produtos que, segundo Hausmann et al. (2011), possuem baixa complexidade.

O indicador de complexidade de Hausmann et al. (2011) fornece, ao seu modo, a sofisticação tecnológica de uma economia, com um olhar focado na aplicação do conhecimento. Como vimos no capítulo anterior, o conhecimento, pode ser aplicado em uma economia por meio de absorção do conhecimento externo. Desse modo, cabe uma verificação sobre o esforço na produção de inovações nos países, bem como o montante de tecnologia que a economia paga a exterior.

Os dados de proporção dos gastos em P&D no PIB mostram o destaque da China. Majoritariamente, a economia chinesa apresenta no período a maior proporção gasta em P&D e uma trajetória crescente do indicador. Seu valor salta de 1,124 em 2003 para 1,907 em 2012. Após a China, economia brasileira apresenta a mesma dinâmica (Tabela 10).

Tabela 10 - Gasto em P&D/PIB (%) dos BRICS de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	0.998	0.962	1.003	0.988	1.081	1.129	1.120	1.159	1.141	1.128
China	1.124	1.214	1.310	1.371	1.374	1.443	1.662	1.710	1.776	1.907
Índia	0.707	0.744	0.811	0.798	0.815	0.867	0.845	0.822	0.831	0.826
Rússia	1.287	1.153	1.068	1.074	1.118	1.044	1.252	1.130	1.022	1.046
África do Sul	0.758	0.811	0.863	0.898	0.883	0.888	0.835	0.737	0.735	0.735

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI. Valores em preços correntes.

Os menores esforços de inovação no período estão com África do Sul e Índia. Todavia, a trajetória nessas economias se difere, a economia indiana apresenta um tímido

aumento, enquanto África do Sul uma queda no período recente. A queda mais expressiva no grupo é registrada pela Rússia, que em 2003 apresentava proporção superior à economia chinesa e no final do período ficou abaixo da economia brasileira.

Quanto à absorção de tecnologia do exterior a economia chinesa possui uma trajetória de redução e chega a apresentar o menor valor de absorção de tecnologia do grupo no final do período analisado. Juntamente com ela, somente o Brasil apresentou trajetória semelhante. A economia brasileira também melhorou seu posicionamento dentro do grupo (Tabela 11).

A economia sul-africana mostra um comportamento particular dentro do grupo, com uma intensa absorção da tecnologia estrangeira. Seguida dela, vem Índia e Rússia, respectivamente, com os indicadores mais elevados e trajetória igual. Nessas economias, o crescimento do pagamento de royalties e taxas de licenças cresceu a um nível superior ao dispêndio em P&D.

Tabela 11 - Pagamento de Tecnologia/Gasto em P&D dos BRICS de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	0.220	0.141	0.157	0.152	0.150	0.141	0.135	0.126	0.126	0.151
China	0.191	0.191	0.179	0.177	0.169	0.157	0.132	0.126	0.111	0.110
Índia	0.126	0.114	0.099	0.112	0.115	0.144	0.161	0.174	0.187	0.265
Rússia	0.128	0.161	0.195	0.188	0.193	0.265	0.260	0.281	0.281	0.336
África do Sul	-	-	0.482	0.524	0.602	0.653	0.665	0.701	0.692	0.690

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI

Por fim, no indicador do grau de desnacionalização das economias a China apresenta novamente uma evolução favorável, sendo a única a apresentar redução do indicador e chegar ao nível mais baixo dentro do grupo. A economia russa, apesar das oscilações em 2006-2007 e 2009-2010, apresentou uma tendência à manutenção. África do Sul mostra-se o grau de desnacionalização mais levado e uma trajetória crescente. Seguem o mesmo padrão de comportamento sul-africano Brasil e Índia.

Tabela 12 - Participação do Estoque de IED no PIB (%) dos BRICS de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	22.85	23.57	19.95	19.23	20.94	15.36	22.03	28.99	24.83	27.45
China	13.67	12.48	11.79	10.55	9.16	8.21	9.24	9.69	9.46	9.72
Índia	5.68	5.49	5.32	7.71	9.05	9.98	13.19	12.45	11.02	12.08
Rússia	21.96	20.34	23.38	26.66	37.57	12.82	30.05	30.44	20.13	20.19
África do Sul	32.56	35.12	37.51	39.36	44.03	29.17	46.89	47.84	38.28	41.25

Fonte: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)

Nesse sentido, nota-se que a economia chinesa apresenta uma evolução da sua complexidade, ou seja, a intensidade de conhecimento nos seus produtos, por conseguinte, aumento na competitividade. Percebe-se também o aumento da proporção de gastos em pesquisa e inovação no PIB, indicando um crescente esforço na inovação tecnológica. Associado a isso, sua dependência de tecnologia externa parece diminuir, uma vez que existe uma redução no total de gastos em P&D. Logo, o aumento da competitividade de seus produtos parece caminhar para um processo endógeno de produção de conhecimento com menor grau de desnacionalização do aparelho produtivo.

No caso brasileiro, dois aspectos se apresentam de forma favorável: o aumento do esforço em promover inovações e redução do grau de absorção de tecnologia externa. No entanto, a economia perdeu complexidade econômica no período, o que tende a impactar na competitividade das exportações, uma vez que, seus produtos apresentam menor intensidade de conhecimento. Uma explicação para o fenômeno pode ser a orientação de recursos em P&D centrada em atividades ligada a recursos naturais. Esse processo pode gerar inovação das forças produtivas, mas sem gerar competição não-preço, por meio de diferenciação (criação de novos produtos).

Outro aspecto de destaque na economia brasileira é o maior grau de desnacionalização da economia, ou seja, o controle do aparelho produtivo a mercê dos interesses do mercado externo. Como visto no Gráfico 18, a maior parte dos investimentos externos se concentram em atividades ligadas a recursos naturais e intensivos em escala. Borbely (2004) afirma que empresas ligadas a recursos naturais tem como fonte de inovação a introdução de novas máquinas provenientes de fornecedores de equipamentos, enquanto as empresas intensivas em escala têm como trajetória tecnológica o aumento da fabricação em grande escala e produção de montagem. Deste modo, esses setores centram na competição via preço, com aumento da produtividade, possuem capacidade reduzida de geração de novos produtos e técnicas para tal.

Em resumo, a economia brasileira apresenta trajetória de queda de sua complexidade. Tal fenômeno pode não mudar caso o aumento do esforço em promover inovações, esteja voltado a setores com baixa capacidade de difusão de inovações e inovação no produto (diferenciação). A maior participação do IED, se mantido o atual padrão de direcionamento, pode manter ou aprofundar o processo de perda de complexidade. Contudo, comparado aos BRICS, depois da China a economia brasileira mostra-se com a menor vulnerabilidade externa estrutural na esfera tecnológico produtiva.

4.4 ESFERA MONETÁRIO-FINANCEIRA

Na esfera monetário-financeira busca-se revelar a capacidade de solvência, assim como a restrição da economia na condução da política econômica. No aspecto do passivo externo (lucros + juros + dividendos) em relação às divisas provenientes do setor exportador, dentro do conjunto dos BRICS, o Brasil apresenta a pior posição, seguido pela Rússia. China e Índia ocupam as melhores posições, com os níveis mais baixos de absorção do passivo externo pelas exportações (Tabela 13).

Tabela 13 - Renda Líquida/Exportações de bens e serviços (%) de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	32.47	26.43	29.43	32.88	36.36	41.15	51.56	32.86	26.62	21.57
China	2.33	0.87	2.11	0.53	-0.66	-2.00	0.71	1.65	3.71	0.97
Índia	7.59	6.56	5.88	6.06	3.49	3.94	4.53	8.15	5.32	7.41
Rússia	9.85	7.03	7.67	9.55	8.18	9.93	13.17	11.86	11.67	12.99
África d Sul	14.57	10.71	10.52	9.76	15.26	12.09	12.30	9.69	9.87	10.88

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Quanto à trajetória, Brasil, China e Índia possuem relativa manutenção desse indicador. Rússia apresenta crescimento, enquanto a África do sul tem um comportamento de tendência à queda do indicador.

No que corresponde ao risco do governo deixar de cumprir suas obrigações externas, declarando moratória da dívida e/ou impor restrições cambiais, o indicador de absorção das exportações pelos serviços da dívida pública, mostra que o Brasil, África do Sul e Rússia possuem as maiores taxas. Em contraste, China e Índia apresentam os menores indicadores, sinalizando um risco menor de o governo descumprir os compromissos externos (Tabela 14).

Tabela 14 - Serviços da dívida externa garantida pelo setor Público/ Exportação de Bens e Serviços (%) de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	24.12	18.47	11.88	19.45	10.81	9.30	7.09	5.93	6.75	4.04
China	3.02	1.27	1.08	0.83	0.63	0.58	0.63	0.58	0.65	0.44
Índia	20.42	7.70	9.67	3.02	4.07	4.67	2.42	1.74	1.77	1.75
Rússia*	8.26	7.57	7.76	6.64	5.00	3.52	3.82	3.64	3.06	3.17
África do Sul	4.39	3.08	5.40	4.92	2.58	3.62	3.54	2.89	2.71	4.26

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI e *Bank of the Russian Federation (BCR).

A evolução dos indicadores mostra que todas as economias dos BRICS apresentaram redução do risco. O destaque são Brasil e Índia que reduziram em 20% e 18%, respectivamente, no período analisado.

O olhar sobre o estoque da dívida externa em relação às divisas provenientes das exportações pode revelar também o risco de perda de capacidade da economia de sanar suas obrigações. Nesse indicador se observa não só o setor público, mas o comportamento do processo de endividamento da economia como um todo.

Nesse indicador a economia brasileira aparece predominantemente com os maiores indicadores dentro dos BRICS. A economia chinesa se destaca novamente ocupando o melhor posicionamento dentro do grupo (Tabela 15).

Tabela 15 - Estoque Dívida Externa/Exportações de Bens e Serviços (%)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	322.26	228.28	158.92	141.00	148.43	132.85	184.09	178.54	157.81	181.60
China	47.13	41.42	37.18	33.35	30.61	26.57	37.25	46.55	55.01	55.56
Índia	200.28	162.90	120.77	131.62	139.86	124.88	145.00	131.77	110.92	135.59
Rússia	139.09	117.96	103.47	103.22	118.18	89.59	134.67	105.24	105.29	112.78
África do Sul	117.39	107.25	95.20	112.89	113.39	94.59	146.70	131.18	108.32	146.61

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Quanto à trajetória do indicador, o Brasil, Índia e Rússia apresentam queda do indicador, enquanto China e África do Sul aumento. A evolução do indicador do Brasil merece destaque, uma vez que, o país apresenta a maior redução dentro do conjunto de 2003-2012. O processo de endividamento da China ainda que crescente, está em nível inferior aos das demais BRICS, o que lhe concede o menor grau de vulnerabilidade.

A abertura financeira mostra o quanto o país está vulnerável às oscilações no mercado financeiro internacional, ou seja, um indicador que visa refletir o quanto a economia está sujeita às especulações no mercado financeiro. Quanto mais elevado o indicador mais sujeito está às especulações. O Brasil apresentou um aumento até 2009 depois voltou a apresentar queda chegando aos patamares iniciais em 2012. A Rússia apresenta uma trajetória de crescimento do grau de abertura, especialmente depois da crise de 2008. As demais economias apresentam estabilidade do grau de abertura (Tabela 16).

<i>Tabela 16 - Abertura Financeira (The Chinn-Ito Index)</i>										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	-0.13	-0.13	0.13	0.39	0.39	0.39	0.39	0.13	-0.13	-0.13
China	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19
Índia	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19
Rússia	-0.13	-0.13	-0.13	-0.13	-0.13	-0.13	0.13	0.39	0.64	0.90
África do Sul	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19	-1.19

Fonte: Calculados pelo autor base na metodologia de Chinn e Ito (2006) com dados do International Monetary Fund

O aumento da abertura financeira no Brasil no período de 2005 a 2009, parece estar relacionada a flexibilização na conta capital, para atração de investimento no período de crescimento da economia mundial. Os efeitos de redução podem ser o reflexo das medidas de controle de capital, tendo em vista a fuga de capitais diante da crise mundial. Exemplo disso é o Decreto nº 6.983, de 19 de setembro de 2009, sobre as operações de câmbio para ingresso de recursos no país, realizadas por investidor estrangeiro, para aplicação no mercado financeiro e de capitais passaram a ser cobradas alíquotas de 2%; o Decreto nº 7.011, de 18 de novembro de 2009, que institui a cobrança do IOF à alíquota de 1,5% na cessão de ações que sejam admitidas à negociação em bolsa de valores localizada no Brasil, com o fim específico de lastrear a emissão de *depository receipts* negociados no exterior; além do Decreto nº 7.412, de 30 de dezembro de 2010, muda a alíquota do IOF sobre operações de câmbio contratadas por investidor estrangeiro, para ingresso de recursos no país, para constituição de margem de garantia, para 6% (MUNHOZ, 2013).

Por outro lado, a mudança de comportamento do grau de abertura da Rússia parece estar relacionada às medidas de flexibilização do sistema financeiro, com intuito de criar um clima melhor para os negócios, estimulando a participação crescente do setor privado e atração de capital externo (POMERANZ, 2012).

A última análise da esfera financeira está relacionada a um processo mais qualitativo, considerando efeitos sobre a condução da política econômica. Os empréstimos com instituições como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BM) e Agência Interamericana de Desenvolvimento (AID), podem gerar compromissos na condução de política econômica. Isso pode gerar restrições à economia na condução de políticas econômicas como forma de manobra frente às crises (PEIXOTO, 1981).

Quando investigamos a dívida com o Fundo Monetário Internacional no total da dívida, se nota que somente Brasil e Rússia possuíam algum tipo de vínculo com fundo. Contudo, ambas economias sanaram suas dívidas com a instituição, Rússia em 2004 e Brasil em 2005, não restando compromissos para a condução de políticas econômicas definidas em acordos (Tabela 17).

Tabela 17 - Dívida com o FMI/Estoque da Dívida Externa (%) de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	15.37	12.76	12.64	0	0	0	0	0	0	0
China	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Índia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rússia	4.68	1.68	0	0	0	0	0	0	0	0
África do Sul	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI.

Quanto à razão das ajudas externas e as importações, de modo geral, as economias apresentaram redução do grau de dependência de ajuda externa. Isso mostra que a maioria do grupo reduziu a subordinação da sua condução de políticas econômicas. O Brasil é exceção no grupo, uma vez que, apresenta relativa manutenção do indicador (Tabela 18).

Tabela 18 - Ajuda Externa/Importações de Bens e Serviços (%) de 2003-2012

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	0.23	0.15	0.19	0.07	0.16	0.17	0.16	0.14	0.21	0.35
China	0.31	0.30	0.26	0.15	0.15	0.12	0.10	0.04	0.00	0.00
Índia	0.72	0.55	0.97	0.58	0.47	0.53	0.72	0.61	0.56	0.27
Rússia*	1.01	0.91	0.06	0.05	0.08	0.07	0.21	0.22	0.15	0.09
África do Sul	1.29	0.95	0.88	0.75	0.71	0.91	1.16	0.89	1.00	0.76

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do World Bank: World Development Indicators – WDI e Bank of the Russian Federation (BCR).

Dentro do grupo percebe-se posição majoritária da África do Sul como a mais dependente de ajuda externa, depois desta a economia indiana. Nos melhores posicionamentos no período recente são da China e Rússia, respectivamente.

Em síntese, o Brasil apresenta a pior posição no grupo quando se avalia a solvência. Deste modo, dentro dos BRICS a economia brasileira apresenta a maior vulnerabilidade externa estrutural na esfera financeira. Contudo, a economia deixou de apresentar obrigações com o FMI, o que de certo modo permite maior autonomia na condução da política econômica. Além disso, a trajetória dos indicadores de solvência é animadora. Com exceção da absorção das exportações pelas remessas de lucros de

dividendos ao exterior, que apresentou certa estabilidade, os demais tiveram reduções substanciais, revelando uma tendência à queda da vulnerabilidade nessa esfera.

4.5 SÍNTESE DA EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Os resultados mostram que o comportamento da vulnerabilidade externa estrutural entre os BRICS é desigual, apesar do bom desempenho que as economias apresentaram na primeira década dos anos 2000. Com intuito de organizar os resultados para uma melhor apreensão, é exposto um resumo das trajetórias que os países assumem no Quadro 2.

Quadro 2 - Síntese da Evidência Empírica

País	Esfera Comercial	Esfera Tecnológico- produtiva	Esfera Financeira
Brasil	Melhora a vulnerabilidade comercial, devido à redução da abertura comercial e aumento da proteção econômica a alterações no cenário externo. Por outro, piora devido ao aumento da concentração das exportações.	Piora a vulnerabilidade tecnológico-produtiva com redução da complexidade das exportações. Apesar de apresentar aumento do esforço em inovações e redução da dependência de tecnologia externa.	Melhora a vulnerabilidade financeira com a redução em todos indicadores, com exceção da absorção das exportações pelas remessas de lucros de dividendos ao exterior, que apresentou certa estabilidade.
China	Melhora a vulnerabilidade comercial, devido à redução da concentração das exportações, da abertura comercial e aumento da proteção econômica a alterações no cenário externo.	Melhora a vulnerabilidade tecnológico-produtiva com aumento da complexidade das exportações, associado à expansão do esforço em inovações com menor dependência de capitais externos no processo produtivo.	Melhora a vulnerabilidade financeira com a redução da absorção das exportações pelo passivo externo, do risco do governo deixar de sanar suas obrigações, da ajuda externa e a manutenção da abertura financeira. Apesar do risco da economia deixar de sanar seus débitos aumentar.
Índia	Piora a vulnerabilidade comercial, devido ao aumento da abertura comercial, da concentração das exportações e da proteção econômica a alterações no cenário externo.	Piora a vulnerabilidade tecnológico-produtiva com redução da complexidade das exportações. Há aumento de esforço em inovações, mas parece estar associado à participação maior de tecnologia externa.	Melhora a vulnerabilidade financeira com a relativa manutenção da absorção das exportações pelo passivo externo e da abertura financeira, juntamente com queda nos demais indicadores de risco e obrigações externas.
Rússia	Melhora a vulnerabilidade comercial, devido à redução da abertura comercial e aumento da proteção econômica a alterações no cenário externo. Por outro, piora devido ao aumento da concentração das exportações.	Piora a vulnerabilidade tecnológico-produtiva com redução da complexidade das exportações e do esforço em inovações, além de aumento na dependência de tecnologia externa e grau de desnacionalização.	Piora a vulnerabilidade financeira, pois a absorção das exportações pelas exportações e a abertura financeira aumentaram. Apesar do risco da economia deixar de sanar seus débitos, bem como as obrigações ao exterior apresentarem redução.

África do Sul	Piora a vulnerabilidade comercial, devido ao aumento da abertura comercial e da concentração das exportações. Por outra via, reduz em razão do aumento da proteção econômica a alterações no cenário externo.	Piora a vulnerabilidade tecnológico-produtiva com redução da complexidade das exportações. Há aumento de esforço em inovações, mas parece estar associado à participação maior de tecnologia externa.	Melhora a vulnerabilidade financeira com a redução da absorção das exportações pelas exportações, do risco do governo deixar de sanar suas obrigações, da ajuda externa e a manutenção da abertura econômica. Por outro lado, o risco da economia deixar de sanar seus débitos aumentou.
---------------	---	---	--

Percebe-se nos resultados que a China dentro dos BRICS apresenta o melhor desempenho em todas as esferas. Na esfera comercial Brasil e Rússia apresentam comportamento semelhante, melhora os indicadores em geral, mas concentra as exportações. Na esfera tecnológico-produtiva Brasil possui um perfil particular no grupo, reduz a complexidade econômica, com aumento do esforço em inovações e redução da dependência de tecnologia externa. No Aspecto financeiro os BRICS possuem trajetória semelhante, com exceção da Índia que aumenta a sua vulnerabilidade externa.

Conclusão

Este trabalho teve o intuito de analisar a vulnerabilidade externa estrutural da economia brasileira no período de 2003-2012 em perspectiva comparada com os demais BRICS. Realizou-se uma revisão da literatura sobre os determinantes e uma avaliação do comportamento dos indicadores presentes nos estudos de Filgueiras e Gonçalves (2007), Kaminsky, Lizondo e Reinhart (1998), Chinn e Ito (2006), Loayza e Raddatz (2007) e Hausmann et al. (2011).

Na literatura referente aos determinantes da vulnerabilidade externa, aponta-se que a vulnerabilidade da economia está atrelada a relação com o capital externo, bem como as características intrínsecas a elasticidade-renda dos produtos exportados e capacidade da economia de gerar inovações. Relações com maior dependência e subordinação ao capital externo ampliam a vulnerabilidade, assim como a baixa intensidade de conhecimento nos produtos exportados. Nesse sentido, a capacidade de resiliência da economia está associada a características de inserção externa e estrutura produtiva.

O segundo capítulo teve o esforço de expor que o sistema capitalista passou por mudanças nos regimes de acumulação que, por conseguinte, incidem sobre a forma de inserção externa mais competitiva das economias. Imerso nesse processo em constante metamorfose, o Brasil, ao que parece, insere-se com certa dependência do capital externo no processo de desenvolvimento de suas estruturas produtivas. Isso põe a economia à mercê dos interesses externos. Como exemplo disso, pode ser citado às modificações nos modos de regulação nos anos 1990, que de maneira condizente com as diretrizes do consenso de Washington, tornaram-se meio de atração de recursos externos para sanar desequilíbrios externos.

O novo modo de regulação adotado gerou modificações na estrutura produtiva e na inserção externa da economia brasileira. Com intuito bases para a comparação com os BRICS, no terceiro capítulo buscou-se mostrar as similaridades e diferenças na inserção externa dessas economias, ressaltando o perfil exportador e o desempenho no período dos anos 2000.

Nesse caso, percebe-se que apesar das similaridades no bom desempenho do setor exportador dessas economias no período do ciclo de alta das commodities, há entre os países uma distinta inserção externa. Enquanto a China apresenta presença massiva da manufatura em sua pauta exportadora, a Índia revela uma pauta exportadora expressiva

em manufatura e de serviços com alto conteúdo intelectual. Já o Brasil e Rússia apresentam uma inserção externa regressiva, com forte participação de produtos agrícolas, minérios e combustíveis na pauta exportadora. E por fim, a África do Sul, apesar da pouca expressão em termos mundiais, manteve ao longo dos anos 2000 aumento da participação de minérios e combustíveis na pauta, no entanto, com relativa manutenção da manufatura na composição das exportações.

Os resultados empíricos mostram que as diferentes inserções externas refletem sobre o desempenho distinto dentro dos BRICS. Na esfera comercial, a economia brasileira apresenta uma trajetória de melhora. A razão está na redução da abertura comercial e aumento da proteção econômica a alterações no cenário externo. As políticas de ampliação da demanda doméstica, por meio do consumo e investimento, parecem ter contribuído para o produto interno bruto crescer acima das transações comerciais, reduzindo o grau de abertura econômica. Além disso, observa-se o melhor posicionamento do Brasil dentro dos BRICS.

O efeito do crescimento da China a princípio gerou dois efeitos que agiram de forma diferente na economia brasileira. Um efeito foi o barateamento dos produtos industriais em razão da produção chinesa, que favoreceram os termos de troca em favor da economia brasileira. O outro efeito foi o aumento acelerado dos preços das *commodities*, derivado do crescimento da China e da especulação no mercado futuro, que contribuíram de forma favorável dos termos de troca do Brasil ao longo do ciclo de alta de preços nos anos 2000.

Os efeitos tenderam a aliviar as restrições externas, mas também contribuíram no mercado interno, no deslocamento entre os índices de preços no atacado e ao consumidor ao longo do período. O índice de preços no atacado revela a evolução dos preços de insumos e matérias primas e é correlacionado com o índice de preços das *commodities*. A discrepância na evolução de preços no atacado e ao consumidor gerou um aumento importante no poder de compra da população em termos reais e ampliação do mercado interno, como apontado por De Negri e Cavalcante (2014).

O ciclo de alta dos preços das *commodities* parece ter favorecido o acúmulo de divisas internacionais, aumentando o grau de proteção da economia, bem como ao crescimento do mercado interno, induzido pelo consumo. Por outro lado, o aumento da concentração da pauta exportadora pode deixar a economia mais exposta a oscilações no cenário externo. Essa concentração possui, segundo a literatura, duas origens. A primeira, relacionada à reprimarização da pauta exportadora, com a participação crescente,

principalmente, de minérios e produtos agrícolas. A outra relacionada à indústria intermediária que apresenta trajetória de perda de dinamismo, refletindo na redução de adensamento produtivo (SARTI e HIRATUKA, 2017).

Na esfera tecnológico-produtiva, a economia brasileira, ainda que apresente a segunda maior complexidade no grupo, a trajetória de queda da intensidade de conhecimento (ou tecnologia) na economia impacta de forma negativa na capacidade de competição das suas exportações. Percebe-se na mesma esfera o maior esforço na produção de inovações e redução na dependência de tecnologia estrangeira. Esse processo pode fortalecer a competitividade, desde que o esforço esteja voltado a setores com maior capacidade de difusão de inovações e inovação no produto (diferenciação).

Por outro lado, aumento do grau de desnacionalização compromete o poder de comando do aparelho produtivo. O Brasil além da trajetória crescente apresenta o segundo maior grau de desnacionalização, perdendo apenas para a África do Sul. O aumento da participação do IED pode manter ou aprofundar o processo de perda de complexidade. Como relatado por Krivochein (2014), os investimentos estrangeiros tendem a se concentrar principalmente em atividades primárias ou de baixo conteúdo tecnológico.

Por fim, a esfera financeira mostra o pior posicionamento do Brasil dentro do grupo quando se observa a absorção da receita de exportações pelo serviço do passivo externo e o risco do governo deixar de cumprir suas obrigações externas. Contudo, a trajetória desses indicadores evolui de forma favorável. Além disso, o país parou de dever obrigações ao FMI, o que, de certo modo, permite maior autonomia na condução da política econômica.

Em síntese, o Brasil apresenta uma evolução favorável na esfera comercial e financeira, ainda que o desempenho esteja abaixo da economia que apresenta os melhores resultados, a China. A esfera tecnológico-produtiva é a que a economia merece melhor atenção. Ainda que os esforços em inovação tenham aumentado e a dependência de tecnologia externa reduzido, houve trajetória de queda da complexidade econômica. O que requer atenção sobre a potencialidade de setores que estão despendendo esforços sobre a inovação. Há possibilidade desses esforços estarem concentrados em atividades de inovações incrementais de processo com baixa capacidade de difusão de conhecimento para o restante da economia, como nas atividades ligadas a produtos baseados em recursos naturais.

Referências

ABDI. Contribuições para a Política de Desenvolvimento Industrial, de Inovação e de Comércio Exterior Período 2011/2014. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. 2011. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Estudo/livroBrasilMaior.pdf>

ABRAMOVITZ, M. Catching up, forging ahead, and falling behind. **The Journal of Economic History**, v. 46, n. 2, p. 385-406, 1986.

AGLIETTA, M. **Régulation et crisis du capitalisme**. Paris, Calmann - Lévy, 1976.

_____. **Macroeconomia Financeira I-Mercado financeiro, crescimento e ciclos**. São Paulo: Loyola, 2004.

AMSDEN, A. H. “National firms leaders”, in *The Rise of the Rest*. New York: Oxford University Press, cap. 8. 2001.

AMIR, S. **Imperialismo y desarrollo desigual**, Barcelona: Editorial Fontanella, 1976.

ARAUJO, R. A. & LIMA, G. T. A structural economic dynamics approach to balance-of-payments constrained growth. *Cambridge Journal of Economics*, 31(5):755-774. 2007.

ARAUJO, R. A.; LIMA, G. T. Structural Change and Economic Growth under External Constraint In: **Brazil: An Empirical Analysis**. WORKING PAPER. DEPARTMENT OF ECONOMICS FEA USP, 2011.

ARCHIBUGI, D; MICHIE, J. **Technical Change, Growth and Trade**, New Departures in Institutional Economics, *Journal of economic surveys*, vol:12: 1998.

AREND, M.; FONSECA, P. Brasil (1955-2005): 25 anos de *catching up*, 25 anos de *falling behind*. **Revista de Economia Política**, v. 32, n. 1, v.126, p. 33-54, jan./mar. 2012.

ARMINGTON, P. S. A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. **International Monetary Fund Staff Papers**, 1969.

BARAN PAUL, A.; SWEEZY PAUL, M. Capitalismo Monopolista: ensaio sobre a Ordem Econômica e Social Americana-3ª. Trad. **Waltensir Dutra**. Rio de Janeiro. **Zahar**, 1978.

BARRO, Robert J.; XAVIER, Sala-i-Martin. **Economic Growth**, 2ª Edição, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge: Massachusetts Institute of Technology 2004.

BÉRTOLA, L.; HIGACHI, H.; PORCILE, G. Balance-of-payments-constrained growth in Brazil: a test of Thirlwall's Law, 1890-1973. *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 25, nº 1, pp. 123-140, 2002.

BIELSCHOWSKY, R; MUSSI, C. Padrões de desenvolvimento na economia brasileira: a era desenvolvimentista (1950-1980) e depois. In: **Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008): América Latina, Ásia e Rússia**, Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (CGEE) v. 1, Brasília-DF, 2013.

BORBÉLY, D. **EU15 Export Specialization Patterns of Selected Accession and Cohesion Countries**. Wuppertal: European Institute for International Economic Relations at the University of Wuppertal, 2004.

BRAVERMAN, H. O papel do Estado. In: **Trabalho e Capital Monopolista**. (Trad. Natanael Caixeiro). Rio de Janeiro: Zahar. 1980.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Empresários, suas origens, e as interpretações do Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 9, p. 25, 1994.

_____. The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 28, n. 1 (109), Jan./Mar. 2008.

BRITTO, Gustavo; MCCOMBIE, John SL. Thirlwall's law and the long-term equilibrium growth rate: an application to Brazil. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 32, n. 1, p. 115-136, 2009.

BUKHARIN, N. **El Imperialismo y la Acumulación de Capital**, Cidade do México, Ediciones Pasado y Presente, 1980

CANO, Wilson. A Desindustrialização no Brasil. **Revista Economia e Sociedade**, Vol. 21, Número Especial, dez./2012 (Unicamp-IE); versão atualizada, mimeo, 2012

CARCANHOLO, M. D. **A vulnerabilidade econômica do Brasil: abertura externa a partir dos anos 90**. *Idéias & Letras*, 2005.

_____. Inserção externa e vulnerabilidade da economia brasileira no governo Lula. In: Magalhães, J. P. A. et al. **Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico**, v.1, Rio de Janeiro, Garamond. p. 103-131, 2010.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Editora Unesp/IE. Unicamp, 2002.

_____. Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. **Campinas: IE/Unicamp**, 2008.

CARVALHO, V. R. C.; LIMA, G. T.; SANTOS, A. T. L. A. **A restrição externa como fator limitante do crescimento econômico brasileiro: um teste empírico**. *Revista Economia*, Vol. 9, nº 2, pp. 285-387, 2008

CARVALHO, V. R.; LIMA, G. T. **Macrodinâmica do produto e da renda sob restrição externa: a experiência brasileira no período 1930-2004**. *Economia Aplicada*, Vol 12, nº 1, pp. 55-77, 2008

CANO, W. **A desindustrialização no Brasil**. IE/UNICAMP, jan. 2012 (Texto para Discussão, n. 200). Instituto de Economia Unicamp. 2012

CANO, W; SILVA, A. L. "Política industrial do governo Lula." **In. Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico**. Rio de Janeiro: Gramond v. p. 19-34. 2010

CLARKE, S. **The Crisis of Fordism or the Crisis of Social-Democracy?**. Telos, v. 1990, n. 83, p. 71-98, 1990.

CHANG, Ha-Joon. **Maus Samaritanos: O Mito do Livre Comércio e a História Secreta do Capitalismo**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2009

CHENG, Ing-Haw; XIONG, Wei. **Financialization of commodity markets**. Annu. Rev. Financ. Econ., v. 6, n. 1, p. 419-441, 2014.

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

CHINN, M. D.; ITO, H. What matters for financial development? Capital controls, institutions, and interactions. **Journal of development economics**, v. 81, n. 1, p. 163-192, 2006.

COHEN, Benjamin. **A questão do imperialismo: a economia da dominação e da independência**, Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

COLISTETE, R. **O desenvolvimento e seus críticos: as ideias da Cepal e de Caio Prado Jr. sobre a internacionalização econômica do Brasil nos anos 50**, tese de doutorado, IE, Unicamp. 1991.

COMBES, Jean-louis ; GUILLAUMONT, Patrick. **Commodity Price Volatility, Vulnerability and Development**. Development Policy Review, 2002, Vol.20, p.25-39. 2002.

CORONEL, D; CAMPOS, A. C.; AZEVEDO, A. F. Z; CARVALHO, M. A. **Impactos da política de desenvolvimento produtivo na economia brasileira: uma análise de equilíbrio geral computável**. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 41, n. 2, p. 337-365, 2011.

CUDDINGTON, J. T., & JERRETT, D. **Super-cycles in real metal prices?**. IMF Staff Papers, 55(4), 541–565. 2008.

DÁVILA-FERNÁNDEZ, Marwil; AMADO, Adriana. **Thirlwall's law and the Prebisch-Singer hypothesis: an assessment of the dynamics of terms-of-trade in a balance-of payments-constraint growth model**. Economia e Sociedade, v. 24, n. 1, p. 87-119, 2015.

DE NEGRI, Fernanda; CAVALCANTE, Luiz Ricardo. Os dilemas e os desafios da produtividade no Brasil. In: DE NEGRI, Fernanda; CAVALCANTE, Luiz Ricardo, **Produtividade no Brasil: Desempenho e determinantes**, IPEA: Brasília, v. 1, 2014.

DE MELLO, João Manuel Cardoso. **O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira**. Editora Brasiliense, 1982.

DELGADO, N. G. Agronegócio e agricultura familiar no Brasil: desafios para a transformação democrática do meio rural. **Novos cadernos NAEA**, v. 15, n. 1, 2012.

DIAO, X; MCMILLAN, M; RODRIK, D. **The recent growth boom in developing economies: A structural change perspective**. National Bureau of Economic Research, 2017.

DIEESE. **Política de Desenvolvimento Produtivo: Nova Política Industrial do Governo**. Nota Técnica n 67. 2008. Disponível em <
<https://www.dieese.org.br/notatecnica/2008/notaTec67PoliticaDesenvolvimento.pdf>>, Último acesso em 20/05/2017.

ERTEN, B.; OCAMPO, J. A.. **Super cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century**. **World Development**, v. 44, p. 14-30, 2013.

ESSERS, D. Developing country vulnerability in light of the global financial crises: shock therapy? **Review of Development Finance**, v. 3, 2013.

FAJNZYLBBER, Fernando. La industrialización trunca de América Latina. México, D.F.: Editorial Nueva Imagen; Centro de Economía Transnacional, 1983.

FILGUEIRAS, L. **Reestruturação produtiva, globalização e neoliberalismo: capitalismo e exclusão social neste final de século**. ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDO DO TRABALHO, V, Rio de Janeiro, p. 895-920, 1997.

_____. **História do Plano Real: Fundamentos, impactos e contradições**. São Paulo – SP. Boitempo, 2000.

_____. O neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico. In: **Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales**. Basualdo, Eduardo M.; Arceo, Enrique. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Agosto, 2006.

FILGUEIRAS, L. ; GONÇALVES, R. **A economia política do Governo Lula**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra; CUNHA, André Moreira; BICHARA, Julimar da Silva. **O Brasil na Era Lula: retorno ao desenvolvimentismo?**. Nova Economia, v. 23, n. 2, p. 403-428, 2013.

FREEMAN, C. Technological Innovation and British Trade Performance, in: BLACKBAY, F. **De-industrialization, National institute of Economic and Social Research**. Economic Policy Papers 2, London: Heinemann, 1979.

FREEMAN, C.; SOETE, L. **A economia da inovação industrial**. Editora da UNICAMP, 2008.

FERRAZ, J. C.. Crescimento econômico: a importância da estrutura produtiva e da tecnologia. **Visão do desenvolvimento**, n. 45, p. 1-8, 2008.

FERRAZ, M. B.. Retomando o debate: a nova política industrial do governo Lula. **Planejamento e políticas públicas**, IPEA. v. 1, n. 32, 2009.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI). International capital markets: developments, prospects and key policy issues. Washington, DC., 2006

FURTADO, C. (1959) **Formação Econômica do Brasil**. 34ª ed. São Paulo. Companhia das Letras, 2007.

_____. (1961). **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. Contraponto, 2009.

_____. (1967). **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. Abril Cultural, São Paulo, 1983.

GONÇALVES, R. **Empresas transnacionais e internacionalização da produção**. Petrópolis: Vozes, 1992.

_____. **Competitividade internacional e integração regional: a hipótese da inserção regressiva**. Revista de Economia Contemporânea, v. 5, n. especial, 2001.

_____. **Desenvolvimento às avessas**. Editora LTC. 2013.

GONÇALVES, R; CARCANHOLO, M., Filgueiras, L., PINTO, E. **Vulnerabilidade Externa Estrutural da América Latina**. Texto originalmente preparado para a reunião do Grupo de Trabalho CLACSO" Setores Dominantes na América Latina, p. 2-3, 2008.

GOUVÊA, R. **Padrão de especialização produtiva e crescimento econômico sob restrição externa: Uma Análise Empírica**. 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

GOUVÊA, R. R. & LIMA, G. T. **Structural Change, Balance-of-Payments Constraint and Economic Growth: Evidence from the Multi-Sectoral Thirlwall's Law**. Anpec, XXXVII Encontro Nacional de Economia. 2009

GOVERNO FEDERAL. **Diretrizes de política industrial, tecnológica e de comércio exterior**. Brasília. 2003. Disponível em:
<http://www.abdi.com.br/Estudo/Diretrizes_PITCE.pdf>. Último acesso em 06/12/2016.

GRAMSCI, Antonio. Caderno 22 (1934): Americanismo e Fordismo. In: GRAMSCI, Antonio. **Cadernos do Cárcere**. Vol 4. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

HARBERMAS, J. (1961). **Mudança estrutural da esfera pública**. Tempo Brasileiro, Rio de Janeiro, 1984.

HAUSMANN, R.; HWANG, J.; RODRIK, D. What You Export Matters. **Journal of Economic Growth**, v. 12, p. 1-25, 2007.

HAUSMANN, R. et al. The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity. **Centro para o Desenvolvimento Internacional da Universidade de Harvard**. Disponível em: <http://atlas.media.mit.edu/static/atlas/pdf/AtlasOfEconomicComplexity.pdf>, 2011.

HERREROS, M. M. A. G.; BARROS, F. G. N.; BENTES, Elisabeth dos Santos. Atividade especulativa dos fundos de investimento no mercado futuro de *commodities* agrícolas, 2006–2009. **Revista de Política Agrícola**, v. 19, n. 1, p. 24-39, 2010.

HILFERDING, R. (1910). **Finance Capital – A study of the latest phase of capitalist development**. Abingdon: Routledge, 1981.

HOBSBAWM, E. T. **Era dos extremos**. São Paulo: Companhia das Letras. 1995.

HUMMELS, D.; KLENOW, P. J. The Variety and Quality of a Nation's Exports. **American Economic Review**, American Economic Association, v. 95, n. 3, p. 704-723, 2005.

IMF, International Monetary Fund. **External debt statistics: guide for compilers and users**. Washington, D.C: International Monetary Fund, 2003. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/eds/Eng/Guide/>>.

KALDOR, N. **Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom: an inaugural lecture**. Cambridge University Press, 1966.

KAMINSKY, G.; LIZONDO, S; REINHART, C. . **Leading Indicators of Currency Crises**. IMF Staff Papers, Palgrave Mcmillan Journals, vol 45(1) 1998.

KRAVIS, I. B. LIPSEY, R.. Price competitiveness in world trade. **NBER Books**, 1971.

KRIVOCHEIN, C. C. H. R. **A via dupla da vulnerabilidade externa estrutural da economia brasileira: a crescente presença do capital estrangeiro no setor primário**. Dissertação de Mestrado. UFBA. 2014.

KRUGMAN, P. R. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. **Journal of Political Economy**, 1981.

LABINI, S. **Oligopoly and technical progresso**. Cambridge: Harvard University Press, 1969.

LAPLANE, Mariano; SARTI, Fernando. Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI. **Política Econômica em Foco**, v. 7, 2006.

LEITE, A. C. C. **O projeto de desenvolvimento econômico chinês-1978-2008: a singularidade de seus fatores políticos e econômicos**. Tese de doutorado. São Paulo: PUC-SP, 2011.

LENIN, Vladimir Ilitch. O Imperialismo: etapa superior do capitalismo. **Campinas: FE/Unicamp**, 2011.

LIPIETZ, A. **Fordisme, fordismo e périphérique et métropolisation**. No. 8514. Paris: CEPREMAP, 1985.

_____. O mundo do pós-fordismo. **Indicadores económicos fee**, v. 24, n. 4, p. 79-130, 1997.

LOAYZA, N.; RADDATZ, C. **The Structural Determinants of External Vulnerability**. The World Bank Economic Review, 2007, Vol. 21(3), p.359-387. 2007.

LUNDEVALL, B. National systems of innovation: An analytical framework. **London: Pinter**, 1992.

LÜTHJE, B. **Why no Fordism in China? Regimes of accumulation and regimes of production in Chinese manufacturing industries**. IFS Working Paper 3, Frankfurt am Main, Institut für Sozialforschung, 2014.

LUXEMBURGO, R. **A acumulação de capital: contribuição ao estudo econômico do imperialismo**. Tomo II. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

MACHADO, L. T. **Formação do Brasil e unidade nacional**. São Paulo: Ibrasa, 1980.

MAYER, J. **The financialization of commodity markets and commodity price volatility. The Financial and Economic Crisis**, UNCTAD, HTW Berlin and UN. New York and Geneva, p. 73, 2010.

McCOMBIE, J. S. L.; THIRLWALL, A.P. Economic growth and the balance-of-payments constraint. New York: St. Martins Press (1994).

MEDEIROS, C. A. China: entre os séculos XX e XXI. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: Vozes**, p. 379-411, 1999.

_____. Auge e declínio dos estados desenvolvimentistas: novos desafios. **Parcerias Estratégicas**, Brasília-DF, v. 15, n 30, p. 159-176, jan./jun. 2010.

MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F. Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil. In: FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. A. **Polarização mundial e crescimento**. Petrópolis: Vozes, 2001.

MILESI-FERRETT, G. M.; RAZIN, A. **Sustainability of persistent current account deficits**. National Bureau of Economic Research, 1996.

MORENO-BRID, Juan Carlos. Capital Flows, Interest Payments and the Balance-of-Payments Constrained Growth Model: A Theoretical and Empirical Analysis. **Metroeconomica**, v. 54, n. 2-3, p. 346-365, 2003.

MUNHOZ, V. C. V. Vulnerabilidade externa e controle de capitais no Brasil: uma análise das inter-relações entre câmbio, fluxos de capitais, IOF, juros e risco-país. **Nova Economia**, v. 23, n. 2, p. 371-402, 2013.

NASSIF, A. **A economia indiana no período 1950-2004 – Da estagnação ao crescimento acelerado: lições para o Brasil?** Rio de Janeiro: BNDES, (Texto para Discussão, n. 107). jan. 2006.

_____. **Há evidências de desindustrialização no Brasil?**. Revista de economia política, v. 28, n. 1, p. 72-96, 2008.

NELSON, R. R. (Ed.). **National innovation systems: a comparative analysis**. Oxford university press, 1993.

O'NEILL, J. Building better global economic BRICs. **Global Economics**, n 66, 2001.

_____. **The Growth Map: Economic opportunity in the BRICs and beyond**. Penguin UK, 2011.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. **Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro**. Revista de Economia Política, v. 30, n. 2 (118), p. 219-232, 2010.

OCAMPO, J. A.; CEPAL, N. U. **Globalização e desenvolvimento**. Brasília: CEPAL 2002.

PALMA, G. (2007). Four Sources of De-Industrialization and a New Concept of the Dutch Disease. In: Ocampo, J.A. Beyond. **Reforms, Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability**. Stanford: Stanford University Press. 2007

PAULANI, L. M. **Quando o medo vence a esperança**. Crítica Marxista, Campinas, v. 19, p. 11-25, 2006.

PAULANI, L. M. **A inserção da economia brasileira no cenário mundial: uma reflexão sobre a situação atual à luz da história**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada: Boletim de Economia e Política Internacional, Brasília: IPEA. 2012.

PEIXOTO, F. **Documento Secreto da Política Reagan para a América Latina**, São Paulo: HUCITEC, 1981.

PEHNELT, Gernot; ABEL, Martin. China's development policy in Africa. **South African Institute of International Affairs.**, v. 31, 2007.

PENROSE, E. Firms Crescentes em uma Economia em Expansão: o processo de concentração produtiva e os padrões de dominância. In: **A Teoria do Crescimento da Firma**. Tradução técnica: Tomás Szmrecsany i. Campinas: Editora UNICAMP, 2006.

PRADO, L. C. D.; TORRACA, J. F.; SILVA, JCAL. Um novo olhar sobre um Antigo Debate: A tese de Prebisch-Singer é, ainda, válida?. **Textos para Discussão, Rio de Janeiro: IE/UFRJ**, n. 3, 2014.

PRADO JÚNIOR, C (1945). **História Econômica do Brasil**. 46ª ed. São Paulo. Editora Brasiliense, 2004.

PRATES, D. M. **A alta recente dos preços das *commodities***. Revista de Economia Política, v. 27, n. 3, p. 323-344, 2007.

PRATES, D; MARÇAL, E. F. **O papel do ciclo de preços das *commodities* no desempenho recente das exportações brasileiras**. Análise Econômica, v. 26, n. 49, 2008.

PREBISCH, R. (1951). **Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico**. In: Serie comemorativa del XXV da CEPAL, Unidade de Reproducción CEPAL/ILPES. Santiago, Chile, 1973.

POMERANZ, Lenina. Rússia: a estratégia recente de desenvolvimento econômico-social. In: CARDOSO JR. J. C., IOLY, L.; MATIJASCIC, M. **Trajetórias Recentes de Desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionadas**. Brasília: IPEA. 2009.

RANGEL, I. (1955). **Introdução ao desenvolvimento econômico brasileiro**, 2ª Edição, Bional, 1990.

ROCHA, F. Produtividade do trabalho e mudança estrutural nas indústrias brasileiras extrativa e de transformação, 1970-2001. Revista de Economia Política, v. 27, n. 2 (106), 2007.

RODRIG, D. Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses. **Journal of economic growth**, v. 4, n. 4, p. 385-412, 1999.

_____. *What is so special about China's exports?* (NBER Working Paper Series, n. 11947).Jan. 2006.

SADER, E. *Século XX: uma biografia não autorizada: o século do imperialismo*. Editora Fundação Perseu Abramo, 2000.

SAY, J-B. Tratado de Economia Política. Abril Cultural, São Paulo, 1983.

SANTOS, B. G.; CATERMOL, F. Exportações de serviços e o apoio do BNDES. **BNDES Setorial, Rio de Janeiro**, n. 28, p. 73-103, 2008.

SERRANO, F.; MAZAT, N. A potência vulnerável: padrões de investimento e mudança estrutural da União Soviética à Federação Russa. [The Vulnerable Power Investment Patterns and Structural Change of the Soviet Union to the Russian Federation]. In **Padrões de desenvolvimento econômico (1950–2008): América Latina, Ásia e Rússia**, p. 1950-2008, 2013.

SARTI, F.; HIRATUKA, C.. Desempenho recente da indústria brasileira no contexto de mudanças estruturais domésticas e globais. **Campinas: Unicamp. IE**, 2017.

SCHOTT, P. K. Across-product versus within-product specialization in international trade. **The Quarterly Journal of Economics**, MIT Press, vol. 119, n. 2, p. 646-677, 2004.

SCHUTTE, G. R. Economia Política De Petróleo E Gás: A Experiência Russa. In: **Uma Longa Transição: Vinte Anos de Transformações na Rússia**. Ipea. 2011.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Política industrial e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, vol. 26, nº 2 (102), pp. 163-185 abril-junho, 2006.

TAVARES, M. C. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In: _____. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

THIRLWALL, A. P. The balance of payments constraint as an explanation of the international growth rate differences. **PSL Quarterly Review**, v. 32, n. 128, 1979.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **Trade and Development Report 1993**. Geneva: United Nations, 1993.

_____. **Trade and Development Report 2003**. Geneva: United Nations, 2003.

_____. **Trade and Development Report 2005**. Geneva: United Nations, 2005.

_____. **Trade and Development Report 2008**. Geneva: United Nations, 2008.

_____. **Trade and Development Report 2011**. Geneva: United Nations, 2011.

_____. **Trade and Development Report 2012**. Geneva: United Nations, 2012.

WOOD, S.. **Toyotismo e/ou japonização**. In: HIRATA, H. (org.). **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: Edusp, 1993, p. 49-77.

WTO. **World Trade Report**. Geneve: World Trade Organization, 2003.

ZHENG, Y. **De facto Federalism in China**. Reforms and Dynamics of Central Local Relations. Singapore: World Scientific. 2007

ZUBOFF, S. **Automatefin-fonnate: The two faces of intelligent technology**. Organizational Dynamics, v. 14, n. 2, p. 5-18, 1985.

ANEXO I

Participação nas Exportações de Serviços do Brasil por Setor 2002-2012

	<i>Brasil</i>										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1 Transporte	29.4	28.9	32.3	33.7	31.5	32.0	33.6	29.1	16.0	15.7	13.9
2 Viagens	38.2	39.3	42.2	41.4	39.6	38.4	35.9	38.3	17.2	16.5	16.4
3 Serviços de comunicação	2.6	7.1	3.2	2.6	1.9	2.1	2.9	2.5	1.4	0.9	1.0
4 Serviços de construção	0.2	0.2	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
5 Serviços de seguros	3.9	2.0	1.4	1.4	3.0	4.2	5.1	2.7	1.4	1.4	1.4
6 Serviços financeiros	7.5	5.7	5.5	5.4	6.9	8.5	7.7	11.3	5.5	6.7	6.3
7 Serviços de Computação e Informática	0.7	0.5	0.7	0.9	0.9	1.3	1.2	1.5	0.7	0.6	1.0
8 Royalties e taxas de licença	1.9	1.7	1.5	1.1	1.4	2.5	2.9	3.1	0.6	0.8	0.7
9 Profissional, Técnico e Comercial	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	44.5	45.3	47.1
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	1.1	0.8	0.6	0.6	0.7	0.6	0.5	0.6	7.7	7.4	7.6
11 Serviços governamentais, n.i.e.	14.6	13.9	12.5	12.8	13.9	10.4	10.1	10.7	5.0	4.8	4.5
	<i>China</i>										
1 Transporte	14.4	16.9	18.6	20.7	22.8	25.6	26.1	18.2	21.1	19.1	20.3
2 Viagens	51.3	37.2	39.7	39.4	36.9	30.5	27.8	30.6	28.3	26.1	26.1
3 Serviços de comunicação	1.4	1.4	0.8	0.7	0.8	1.0	1.1	0.9	0.8	0.9	0.9
4 Serviços de construção	3.1	2.8	2.3	3.5	3.0	4.4	7.0	7.3	8.9	7.9	6.4
5 Serviços de seguros	0.5	0.7	0.6	0.7	0.6	0.7	0.9	1.2	1.1	1.6	1.7
6 Serviços financeiros	0.1	0.3	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.8	0.5	1.0
7 Serviços de Computação e Informática	1.6	2.4	2.5	2.5	3.2	3.6	4.2	5.0	5.7	6.5	7.5
8 Royalties e taxas de licença	0.3	0.2	0.4	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.5	0.4	0.5
9 Profissional, Técnico e Comercial	26.2	37.3	34.4	31.3	31.5	33.1	31.5	35.2	32.2	36.5	34.8
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.3	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1
11 Serviços governamentais, n.i.e.	0.9	0.8	0.6	0.7	0.6	0.5	0.5	0.7	0.6	0.4	0.5

Rússia											
1 Transporte	40.3	37.7	37.8	36.5	32.4	30.1	29.4	29.0	32.8	31.2	32.2
2 Viagens	30.6	27.7	26.9	23.5	24.5	24.1	23.1	22.1	19.6	20.5	18.2
3 Serviços de comunicação	3.6	2.7	2.3	2.6	2.6	3.2	2.9	3.2	3.0	2.7	2.6
4 Serviços de construção	5.1	6.5	7.7	8.8	9.8	8.8	9.1	9.7	7.7	8.0	8.0
5 Serviços de seguros	0.8	0.9	1.2	1.3	1.2	1.0	1.3	0.9	1.0	0.6	0.7
6 Serviços financeiros	1.1	1.1	1.3	1.6	1.9	3.0	2.6	2.4	2.3	2.0	2.2
7 Serviços de Computação e Informática	1.0	1.1	1.2	1.7	2.0	2.8	3.2	3.0	3.0	3.2	3.5
8 Royalties e taxas de licença	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1
9 Profissional, Técnico e Comercial	14.8	19.6	19.1	21.3	23.1	24.5	25.6	27.0	27.5	28.7	29.0
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	0.5	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8	1.1	0.9	0.9
11 Serviços governamentais, n.i.e.	1.2	0.9	0.6	0.9	0.8	0.8	1.2	1.0	1.1	1.3	1.5
Índia											
1 Transporte	14.7	13.9	14.5	14.5	14.5	10.4	11.4	12.3	11.4	13.4	12.3
2 Viagens	18.5	20.6	20.5	18.8	16.5	12.3	11.6	12.5	12.2	13.4	12.7
3 Serviços de comunicação	4.6	4.5	3.6	3.9	4.2	2.7	2.4	1.7	1.2	1.3	1.2
4 Serviços de construção	1.4	1.3	1.7	0.9	1.2	0.9	0.8	0.9	0.5	0.6	0.7
5 Serviços de seguros	2.0	1.9	2.8	2.4	2.1	1.7	1.5	1.7	1.5	2.0	1.6
6 Serviços financeiros	3.6	1.7	1.1	2.9	4.5	3.9	4.2	4.1	5.0	4.7	3.8
7 Serviços de Computação e Informática	53.0	54.8	54.3	55.0	55.7	43.1	48.2	52.3	48.8	45.7	46.3
8 Royalties e taxas de licença	0.1	0.1	0.2	0.5	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2
9 Profissional, Técnico e Comercial	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	23.8	18.5	13.2	18.6	18.1	20.4
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	0.0	0.0	0.2	0.3	0.6	0.6	0.7	0.5	0.3	0.3	0.5
11 Serviços governamentais, n.i.e.	2.1	1.2	1.2	0.8	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4	0.5	0.3

África do Sul											
1 Transporte	20.5	15.0	14.4	18.7	19.0	20.5	20.8	19.9	21.4	21.5	19.8
2 Viagens	58.6	67.6	65.9	69.4	68.9	65.6	63.3	64.1	62.7	61.2	63.1
3 Serviços de comunicação	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4 Serviços de construção	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
5 Serviços de seguros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6 Serviços financeiros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
7 Serviços de Computação e Informática	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8 Royalties e taxas de licença	0.0	0.0	0.0	0.4	0.5	0.6	0.6	0.6	0.8	0.9	0.8
9 Profissional, Técnico e Comercial	20.8	17.4	19.7	7.7	7.9	9.7	10.7	11.2	11.4	12.8	12.5
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	0.0	0.0	0.0	1.1	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9
11 Serviços governamentais, n.i.e.	0.0	0.0	0.0	2.4	2.5	2.4	3.2	3.1	2.7	2.5	2.7

ANEXO II

Valor das Exportações de Serviços do Brasil por Setor 2002-2012 (milhões de US\$)

	<i>Brasil</i>										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1 Transporte	1536	1822	2467	3139	3439	4119	5411	4040	4907	5801	5411
2 Viagens	1998	2479	3222	3861	4316	4953	5785	5305	5261	6095	6378
3 Serviços de comunicação	135	449	243	239	206	276	466	353	435	320	381
4 Serviços de construção	12	10	1	8	23	17	23	14	0	0	0
5 Serviços de seguros	206	124	105	134	325	543	828	373	416	505	541
6 Serviços financeiros	390	363	423	507	751	1090	1238	1570	1699	2478	2460
7 Serviços de Computação e Informática	36	29	53	88	102	161	189	209	210	236	381
8 Royalties e taxas de licença	100	108	113	102	150	319	465	434	190	301	276
9 Profissional, Técnico e Comercial	0	0	0	0	0	0	0	0	13640	16730	18280
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	58	54	47	56	81	73	86	80	2359	2721	2957
11 Serviços governamentais, n.i.e.	761	877	957	1192	1517	1340	1628	1483	1527	1774	1743
	<i>China</i>										
1 Transporte	5720	7906	12070	15430	21020	31320	38420	23570	34210	35570	38910
2 Viagens	20390	17410	25740	29300	33950	37230	40840	39680	45810	48460	50030
3 Serviços de comunicação	550	638	551	485	738	1175	1570	1198	1220	1726	1793
4 Serviços de construção	1246	1290	1467	2593	2753	5377	10330	9463	14490	14720	12250
5 Serviços de seguros	209	339	381	549	555	904	1383	1603	1727	3018	3329
6 Serviços financeiros	51	152	94	145	145	231	315	356	1331	849	1886
7 Serviços de Computação e Informática	638	1102	1637	1840	2958	4345	6252	6512	9256	12180	14450
8 Royalties e taxas de licença	133	107	236	157	205	343	571	430	831	743	1044
9 Profissional, Técnico e Comercial	10420	17430	22320	23280	28970	40410	46350	45620	52200	67860	66620
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	30	33	41	134	137	316	418	97	123	123	126
11 Serviços governamentais, n.i.e.	363	359	379	495	579	552	666	950	955	753	990

Rússia											
1 Transporte	5487	6119	7792	9113	10080	11830	15020	12290	14790	17230	19020
2 Viagens	4167	4502	5530	5870	7628	9447	11800	9366	8830	11330	10760
3 Serviços de comunicação	483	443	471	658	803	1272	1493	1337	1351	1473	1550
4 Serviços de construção	699	1050	1577	2209	3050	3450	4663	4123	3487	4408	4729
5 Serviços de seguros	111	149	242	323	377	379	644	373	429	334	430
6 Serviços financeiros	143	176	270	390	589	1174	1320	1032	1053	1103	1317
7 Serviços de Computação e Informática	137	175	256	422	632	1097	1644	1291	1359	1753	2088
8 Royalties e taxas de licença	147	174	228	260	299	396	453	381	386	556	664
9 Profissional, Técnico e Comercial	2012	3177	3940	5309	7174	9624	13100	11460	12410	15860	17120
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	63	125	164	188	232	291	389	348	474	493	556
11 Serviços governamentais, n.i.e.	160	141	126	230	237	297	604	440	515	694	875
Índia											
1 Transporte	2474	3022	4373	5754	7561	9036	11570	10980	13250	17680	17480
2 Viagens	3103	4463	6170	7493	8634	10730	11830	11140	14160	17710	17970
3 Serviços de comunicação	780	968	1094	1566	2181	2348	2478	1486	1412	1671	1647
4 Serviços de construção	231	276	516	346	619	753	841	837	525	838	922
5 Serviços de seguros	332	408	842	941	1113	1506	1559	1526	1782	2585	2257
6 Serviços financeiros	598	367	341	1143	2357	3379	4291	3661	5834	6249	5351
7 Serviços de Computação e Informática	8892	11880	16350	21880	29090	37490	49110	46660	56880	60450	65560
8 Royalties e taxas de licença	20	24	53	206	61	163	148	192	128	302	321
9 Profissional, Técnico e Comercial	0	0	0	0	0	20700	18880	11810	21670	23930	28840
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	0	0	46	111	306	510	707	467	335	346	767
11 Serviços governamentais, n.i.e.	353	269	350	328	274	317	387	406	485	596	495

África do Sul											
1 Transporte	1021	1255	1413	2019	2241	2737	2614	2356	3101	3350	3139
2 Viagens	2915	5667	6482	7507	8121	8748	7936	7573	9071	9561	9994
3 Serviços de comunicação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 Serviços de construção	0	0	0	35	34	35	30	20	24	25	25
5 Serviços de seguros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6 Serviços financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 Serviços de Computação e Informática	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 Royalties e taxas de licença	0	0	0	45	55	75	78	75	114	135	125
9 Profissional, Técnico e Comercial	1036	1458	1938	837	930	1294	1348	1321	1651	2002	1986
10 Serviços pessoais, culturais e recreativos	0	0	0	114	111	125	131	112	126	141	144
11 Serviços governamentais, n.i.e.	0	0	0	258	300	321	406	362	387	396	436

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados das United Nations Comtrade-UNCONTRADE

ANEXO III

Esfera Comercial	<i>Exportação de bens e serviços/PIB</i>	O coeficiente expressa o grau de abertura comercial. Representa a participação do comércio externo como fonte da demanda agregada. Quanto mais elevado esse indicador maior, mais exposta a economia está a mudanças no cenário internacional, logo maior é a vulnerabilidade.
	<i>Crescimento real do comércio de bens e serviços (SUBTRAÍDO) crescimento real do PIB:</i>	Este revela o grau de integração na economia mundial numa perspectiva dinâmica. Quanto mais integrado ao sistema internacional, maior a dependência a esse sistema, logo maior é a vulnerabilidade.
	<i>Índice de concentração das exportações</i>	O índice de Herfindhal-Hischamann mostra o grau de concentração das exportações calculando ao nível de três dígitos. Quanto maior o indicador, mais vulnerável é a economia a oscilações de preços e quantidade no sistema de comércio mundial em virtude da cesta de exportação ser reduzida.
	<i>Reservas internacionais /Importações de bens e serviços:</i>	O indicador mostra o grau de proteção da atividade econômica interna perante a mudanças no cenário internacional. Quanto maior o indicador menor a vulnerabilidade.
	<i>Taxa de crescimento do valor das exportações de bens</i>	Expressa a competitividade internacional numa perspectiva dinâmica, uma vez comparada a outras economias do conjunto. A maior competitividade reduz a vulnerabilidade externa. Quanto maior o indicador menor é a vulnerabilidade externa.
Esfera Tecnológico-produtiva	<i>Estoque de IED/PIB</i>	O indicador revela a participação do capital externo na atividade econômica, uma proxy do grau de desnacionalização, ou seja, do controle do aparelho produtivo por não residentes. Quanto maior esse indicador, menor é a capacidade da economia resistir a mudanças no cenário externo, maior será a vulnerabilidade.
	<i>Estoque de IED/Exportação de bens e serviços</i>	Esse indicador mostra o comprometimento da receita de comércio internacional com o capital externo. O valor do estoque de IED no país (passivo externo) envolve comprometimento de remessas de lucros e dividendos. Quanto mais elevado o indicador, maior é a vulnerabilidade externa.
	<i>Estoque de IED em serviços/Total de IED</i>	A importância relativa dos setores non-tradebles coloca o problema da necessidade de geração eterna de divisas correspondente ao serviço (remessa de lucro) de empresas transnacionais que têm receitas em moeda nacional. Essa parte do passivo externo em serviços impõe rigidez nas contas externas do país. Quanto maior o indicador maior a vulnerabilidade.
	<i>Gastos em P&D/PIB</i>	Indicador de esforço nacional de inovações. Quanto mais forte um sistema nacional de inovações, maior é a capacidade da economia a desenvolver e se adaptar aos novos paradigmas tecnológicos. Logo, quanto maior o indicador menor é a vulnerabilidade externa.

	<i>Pagamento de tecnologia/Gastos em P&D:</i>	Esse indicador se refere às despesas com <i>royalties</i> e taxa de licenciamento. Pode ser visto como um indicador de absorção da tecnologia proveniente do exterior. Quanto maior esse indicador, isso sinaliza que a força nacional de inovação é fraca, logo menor é a capacidade do país de resistência no mundo da técnica, portanto, maior é sua vulnerabilidade tecnológica externa.
	<i>Exportação de produtos intensivos em tecnologia/Exportação de manufaturados</i>	Esse indicador mostra a influência da tecnologia no comércio. Quanto mais elevado o indicador, maior é o conteúdo tecnológico, maiores, portanto, são o valor agregado e o dinamismo das exportações, por conseguinte, menor é a vulnerabilidade externa.
Esfera Monetário-Financeira	<i>Dívida externa Total/ Exportação de Bens e Serviços</i>	Indicador tradicional do desequilíbrio de estoque causado pelo endividamento externo. Quanto mais elevado o indicador, maior é a vulnerabilidade externa.
	<i>Dívida com FMI/Dívida externa total</i>	A maior dependência dos recursos do FMI reduz a capacidade do país de resistir às pressões do sistema financeiro internacional, uma vez que, a liberar recursos o FMI exige determinadas posturas e políticas do país. Deste modo, quanto maior esse indicador maior é a vulnerabilidade externa, em razão da orientação de posturas e políticas estranhas a economia nacional.
	<i>Renda líquida/Exportação de bens e serviços:</i>	Indicador revela a absorção da receita de exportações pelo serviço do passivo externo (juros + lucros). Quanto maior elevado, maior a vulnerabilidade externa, pois há menos divisas externas disponíveis para suprir as importações e pagamento da dívida externa.
	<i>Serviços da dívida pública garantido pelo setor público/Exportação de bens e serviços</i>	Revela o comprometimento das receitas de comércio externo com a dívida externa via pagamento de juros. Consiste em um indicador tradicional de vulnerabilidade externa financeira. Quanto maior o indicador maior a vulnerabilidade externa.
	<i>Ajuda externa/Importação de bens e serviços</i>	Indicador da dependência com relação à ajuda externa. Quanto maior o indicador, maior é a capacidade de pressão e orientação de interesses de países doadores, por conseguinte, maior a vulnerabilidade externa.