

(Des)Industrialização e (Sub)Desenvolvimento¹

Introdução

Para se fazer uma reflexão mais rigorosa sobre a questão da desindustrialização é necessário preliminarmente advertir sobre três questões fundamentais: *i*) o significado e a composição do setor indústria, tal qual figura nos sistemas de contas nacionais; *ii*) lembrar os conceitos de *processo de desenvolvimento* e de *subdesenvolvimento econômico*; e *iii*) o sentido da industrialização em tais processos.

O setor indústria é uma agregação de quatro segmentos: a mineração; a construção civil; o produtor de serviços de utilidade pública (gás, energia, água); e indústria manufatureira ou de transformação. É este último segmento que envolve maior complexidade tecnológica, que possibilita e promove a disseminação do maior conteúdo de progresso técnico aos demais setores da economia (agricultura, resto da indústria e serviços) e que, além disso, participa, hoje, com peso em torno de 40% do valor adicionado do setor indústria. Além de ser o principal vetor das políticas de desenvolvimento, em especial das industriais e de comércio exterior, é também o mais suscetível na concorrência internacional, quando se defronta com adversidades cruciais como as de *dumping*, financiamento de longo prazo, acesso a C&T, câmbio valorizado e outros. Dessa forma, pouco ou nenhum sentido tem usar o total do setor indústria, para indagar sobre eventuais problemas de desindustrialização, sendo o correto usar unicamente o segmento de transformação.

Desenvolvimento é o resultado de um longo processo de crescimento econômico, com elevado aumento da produtividade média, sem o qual o excedente não cresce o bastante para acelerar a taxa de investimento e diversificar a estrutura produtiva e do emprego. Esse processo intensifica a industrialização e urbanização para transformar de maneira progressista as estruturas sociais e políticas do país.² Ademais, também se alterarão e modernizarão hábitos e costumes da sociedade.

Esse processo, desencadeado no século XIX, foi liderado pela Inglaterra e seguido por um restrito grupo de países até o início do século XX, e a partir

1. Texto apresentado no II Congresso Internacional do Centro Celso Furtado, em 18/8/2014.

2. No sistema capitalista pode ocorrer, concomitantemente, a predominância de regimes políticos autoritários liderando o processo. A evolução econômica, contudo, fortalece a luta de classes, amplia e diversifica os interesses e conflitos sociais, induzindo um processo de mudança social e política rumo, ao menos, a uma democracia formal.

daí, liderado pelos EUA. Dele faziam parte o Japão, Canadá, os principais países da Europa Ocidental e da Oceania. A exceção foi a inclusão da Coreia do Sul, graças ao apoio e ao “convite” dos EUA, num longo processo que se inicia na década de 1950 e amadurece nas duas últimas do século XX.

O subdesenvolvimento, como bem mostrou Furtado (2000), não representa uma etapa do desenvolvimento ou um “desenvolvimento em grau inferior”. Trata-se de um processo que se iniciou com a inserção dos demais países no mercado internacional capitalista, notadamente a partir do século XIX, e decorreu das relações capitalistas de produção que neles se internalizaram, mantendo, contudo, promíscua convivência com antigas e predominantes relações pré-capitalistas preexistentes nos países periféricos, sem, no entanto, extinguir a maioria delas. Então, conforme Pinto (1979), decorre uma dinâmica de acumulação perversa, incapaz de promover a homogeneização econômica e social, mantendo traços econômicos e sociais desse processo como a heterogeneidade estrutural, a debilidade das contas externas, financiamento de longo prazo, fiscalidade e inflação latente.

Quando um país se desenvolve mostra alguns indicadores econômicos básicos que se aproximam daqueles já obtidos pelos demais desenvolvidos: elevado nível da renda *per capita* e forte diminuição da participação do setor agrícola no Produto Interno Bruto (PIB) e no emprego. E isso, em todos os casos históricos, decorreu da industrialização. A agricultura passa a ostentar menos de 10% do emprego, por força do aumento mais que proporcional obtido pelos setores de indústria e de serviços, que também se expande graças à urbanização. A diminuição é apenas relativa, uma vez que o crescimento dos demais setores e da urbanização obriga a agricultura a crescer, diversificar e modernizar-se, reduzindo a diferença de seus resultados em relação aos demais setores, para assim proporcionar maior homogeneidade estrutural econômica e social. Se a industrialização não avançar e diversificar-se, a modernização agrícola ficará obstada ou dependerá de grandes importações de insumos modernos e de bens de capital.

Para que isso ocorra, a industrialização tem de avançar e crescer mais que os outros setores, aumentar a produtividade, alterar sua estrutura – no sentido de implantar os compartimentos de bens de capital e intermediários, contribuindo, assim, para a diversificação da pauta exportadora e, se possível, para a melhoria das contas externas. Não há, na história, país algum que se desenvolveu, prescindindo de uma generalizada industrialização e de um forte e ativo papel do Estado Nacional.

E essa expansão e transformação mostram uma diversificada estrutura, na qual os bens de capital perfazem entre 30% e 40% do valor adicionado da indústria manufatureira.³ É essa notável expansão, diversificação e transformação que intensifica a urbanização, induzindo e exigindo enorme crescimento

3. Sobre o sentido e a composição a que chega esse setor nos países desenvolvidos e subdesenvolvidos, ver: Cepal (1965), Furtado (1969 e 2000), Fajnzylber (1983), Teixeira (1983) e Valderrama (1966).

e diversificação de serviços de toda a ordem: comércio, transportes, finanças, saúde, educação, pessoais e outros, não apenas predominantemente vinculados ao consumo doméstico, mas agora cada vez mais interdependentes com as necessidades das empresas agrícolas e industriais.

Ao atingir esse elevado padrão, a estrutura produtiva e a do emprego passam a mover-se no sentido de expandir, modernizar e diversificar ainda mais os serviços, mais que a agricultura e a indústria de transformação, caindo o peso relativo de ambas, perdendo posição para os serviços. Assim é que se deve entender por desindustrialização em um sentido positivo ou normal.⁴

Muito diferente é a situação que pode ocorrer em um país subdesenvolvido. Muitos deles também instauraram processos de industrialização em seus territórios. Poucos, entretanto, conseguiram ultrapassar, com alguma expressão, a produção de bens não duráveis de consumo e a do simples beneficiamento industrial de produtos primários. Mesmo na América Latina, apenas Argentina, México e Brasil conseguiram instalar um parque industrial e, destes, somente o Brasil avançou na montagem mais expressiva, embora parcial, do setor de bens de capital.

Este texto tem ainda duas sessões. Na próxima, de forma breve e resumida, apresentarei alguns fatos e argumentos que julgo relevantes para entendermos o sentido da desindustrialização *normal* e o da *precoce*. Para isso, na sub sessão 1.1 analisarei dados e informações sobre alguns dos principais países desenvolvidos e alguns comentários sobre o desempenho da China; na sub sessão 1.2, sobre alguns dos principais países da América Latina, farei algumas menções ao “efeito China”, incluindo, ainda, algumas referências sobre a Índia. Na sessão 2 discutirei o caso do Brasil.

1. A desindustrialização normal (ou positiva) e a precoce (ou negativa): considerações sobre alguns países desenvolvidos e subdesenvolvidos

Já em 2003 a UNCTAD havia tratado exaustivamente esse problema, mostrando que o primeiro caso se refere basicamente aos países desenvolvidos, os quais, entre as décadas de 1960 e de 1970, haviam amadurecido seus processos de industrialização e mantinham forte presença exportadora de manufaturados, em especial de bens de capital e de tecnologia mais complexa e avançada.⁵ Naquele período, a participação do Valor Adicionado da Indústria de Transformação (VAt) no Valor Adicionado Total (VA) se situava em torno de 30%, e dali em diante se reduziria, como se vê na Tabela 1.

4. Sobre o papel da industrialização e da mudança estrutural no desenvolvimento ver: Furtado (2000) e UNCTAD (2003).

5. Ver UNCTAD (2003). Uma síntese, tratando inclusive do caso do Brasil, está em Rícupero (2014)

1.1 A desindustrialização em alguns países desenvolvidos

Com a maturidade dessas industrializações e de suas respectivas urbanizações, o setor serviços teve forte expansão e diversificação, e passou a crescer a taxas maiores do que as industriais, fazendo com que a indústria de transformação, gradativamente, perdesse peso na participação do PIB. Porém, essa indústria não só continuou a crescer – dentro e fora desses países –, mas manteve altos seus investimentos, seu desenvolvimento de C&T, a elevação de sua produtividade e de sua competitividade internacional. É o que, resumidamente, a UNCTAD chamou de “desindustrialização *normal* ou *positiva*”. Alguns países tiveram seu amadurecimento industrial mais tarde, como a Itália, por exemplo, na década de 1970. a Coreia do Sul, não apenas por ter sido a mais retardatária, continuou a aumentar aquela participação, que, dos 18,5% em 1970, atinge hoje 33,1%.

Após o amadurecimento da industrialização nos países desenvolvidos, no início da década de 1970, a economia internacional entrou em crise. À medida que esta se aprofundava, a hegemonia americana, ajudada pela Inglaterra, deu início ao que viria a ser chamado de neoliberalismo e globalização, com as políticas de desregulamentação comercial, financeira, dos contratos de trabalho (precarização e rebaixamento de seus custos), além das reformas previdenciárias e da minimização do papel do Estado. Na passagem para a década de 1980, no bojo dessas políticas e da necessidade de enfrentamento da crise, o mundo assistiu à jogada de mestre dos EUA, com sua draconiana política fiscal que quebrou todos os países internacionalmente endividados, tendo sido inclusive a antessala do desmoronamento do regime socialista.

Como mecanismos de defesa à crise, houve forte acirramento da concorrência internacional, alimentada pela constituição e intensificação dos chamados “blocos internacionais” (UE, Ásia e mais tarde o Nafta e o Mercosul, entre outros). Assistiu-se então a um intenso processo de compras, vendas e fusões de empresas internacionais, concentrando e centralizando ainda mais o capital, desencadeando enormes fluxos de investimentos internos e externos que dariam a base de sustentação para a profunda reestruturação produtiva internacional, a chamada “III Revolução Industrial”. Lembro ainda que desde a década de 1960, o capital financeiro vinha apresentando crescente presença no movimento do capitalismo internacional, exacerbando sua ação na década de 1970, e a partir daí, exercendo uma inequívoca dominância sobre ele e espalhando pelo mundo inteiro seus efeitos nocivos, cujo maior exemplo viria a ser a crise de 2007-2008, até hoje não debelada.

O conjunto desses fatos, consubstanciados na chamada “globalização”, teve efeitos diferenciados ao longo desse período. Entre os desenvolvidos, os efeitos econômicos e sociais, positivos e negativos, foram desigualmente distribuídos. Antes da eclosão da crise de 2007-2008, o enorme crescimento do investimento externo para consolidar a formação dos blocos e o substancial

aumento do comércio exterior proporcionaram, à maioria, ganhos positivos de crescimento do produto, mas também de negativos, sobre a desigualdade distributiva. A perda de lucros no país sede da empresa investidora foi compensada – certamente de forma ainda mais vantajosa – pelas remessas de lucros, juros e *royalties* enviados por suas filiais e associadas nos países receptores.⁶ Mas o volumoso desemprego e a precarização do trabalho causados no país sede foram inteiramente arcados pela classe trabalhadora do próprio país, mitigado, é verdade, pela expansão derivada nos serviços.

Há que entender que grande parte dessas “perdas” de produção nos países desenvolvidos significa, na verdade, apenas um *deslocamento geográfico da produção*, pois o país investidor continua a se apropriar de boa parte do valor agregado dessa produção, via recebimento de *royalties*, de lucros, e de outros direitos (uso de marca, por exemplo). Estudos recentes sobre as cadeias produtivas de valor mostram boa parte desse fenômeno, chamando a atenção especialmente para a produção de *processamento de produtos (intermediários ou finais)*, e que respondem por essas remessas e por grande volume de reexportações, que mascaram o volume efetivo do comércio internacional desses bens. Entretanto, a China nos últimos dez anos tem aumentado sua geração de valor nesses processamentos, diminuindo, portanto, a apropriação pelo país investidor.⁷

Contudo, a qualidade estrutural desse crescimento, seja em termos de emprego, da produção ou do consumo pouco foi discutida.⁸ Com o aprofundamento da crise de 2007, na Europa, os “primos pobres” (os “*pigs*”, como foram chamados) dessa família arcaram com o pior dos ônus, e amargam ainda hoje as dores de seus draconianos ajustes comandados, de fato, pela Alemanha. O Japão não conseguiu escapar à forte deflação e recessão impostas pela política fiscal dos EUA e pelo reajustamento do valor do dólar, amargando violenta recessão entre 1990 e 2002 e baixo crescimento daí até hoje. Os EUA foram os grandes vencedores – embora sua população viesse a sofrer acentuada piora distributiva e elevado desemprego –, seguidos pela Alemanha.

A eclosão desses fatos exacerbou o debilitamento que já era notado na maioria das economias socialistas, e foi o vetor principal na derrocada do regime naqueles países. Mas em sentido oposto, há que destacar o caso da China – o novo “convidado” dos EUA desde 1971 –, que também serviu, de forma indireta, para a derrocada da URSS. Condições políticas favoráveis aos EUA e a busca incessante por trabalho barato foram elementos fundamentais que beneficiaram – produtivamente – a China e alguns outros, notadamente países asiáticos.

Vejamos a Tabela 1. Ela contém dados de países selecionados: desenvolvidos, subdesenvolvidos, e da China. Em sua primeira parte, são apresentadas as taxas médias anuais de crescimento do VA e do VAT, e podemos resumir nossas observações no seguinte:

6. Além, é óbvio, dos ganhos financeiros internacionais que essas mesmas empresas – além dos bancos – obtêm no mercado internacional.

7. Ver sobre o assunto: De Moraes (2012).

8. Sem dúvida, creio que a necessidade de uma ampla pesquisa sobre as mudanças estruturais na produção e no investimento são imprescindíveis, para uma compreensão maior sobre essa desindustrialização.

- a) para a maioria dos desenvolvidos, essas taxas diminuem entre 1980 e 2012. As exceções são a Coreia do Sul e a China, que apresentam taxas de crescimento do VAT superiores às do VA, que resultam da intensificação industrial nesses países. A primeira diminui suas taxas, mas elas ainda são altas e as maiores entre os desenvolvidos. A China apresenta taxas ainda mais altas do que todos, e que sofrem pequena queda no período pós 2007. A Coreia do Sul conseguiu se articular melhor com a dinâmica da economia da China. O Japão, embora também tenha se beneficiado com essa articulação, não conseguiu superar alguns efeitos negativos acumulados durante sua longa crise a partir dos anos 1990.
- b) a relação VAT/VA também diminui para quase todos esses países, apresentando quedas profundas, especialmente após a crise de 2007, situando-a, para EUA, Canadá e Europa Ocidental, entre 10% e 12% apenas. O Canadá, contudo, merece uma ressalva, que comento logo adiante. As grandes exceções são Alemanha (23,8%), liderando o bloco da UE, e Japão (18,7%), além das já comentadas taxas coreana e chinesa, mais de duas vezes maiores do que as da maior parte de todos os países selecionados.

Tabela 1. Valor adicionado total (VA) e da indústria de transformação (VAT)

	Taxa média anual de crescimento VA ⁽¹⁾					Taxa média anual de crescimento do VA T ⁽¹⁾					Participação do VAT no VA ⁽²⁾ (%)				
	1970/ 1980	1980/ 1990	1990/ 2000	2000/ 2007	2007/ 2012	1970/ 1980	1980/ 1990	1990/ 2000	2000/ 2007	2007/ 2012	1970	1980	1990	2000	2012
EUA	2,70	2,80	3,00	1,90	1,20	1,70	2,50	3,80	1,90	-0,50	24,40	21,30	18,20	15,30	12,30
Canadá	4,10	2,70	2,90	2,60	1,20	3,50	2,30	4,10	-0,60	-2,00	21,60	18,80	17,10	13,30	10,80
Alemanha	2,90	2,30	1,90	1,40	0,70	1,80	2,00	0,40	3,00	0,10	33,30	28,60	27,10	22,30	23,80
França	3,70	2,40	2,00	0,80	0,20	3,40	1,10	2,10	1,30	-1,50	22,50	20,60	17,60	15,20	10,00
Inglaterra	1,50	2,85	2,90	2,90	-0,40	1,20	1,90	0,90	-0,20	-1,80	27,50	21,70	19,20	15,60	10,00
Itália	3,80	2,40	1,50	1,20	-1,30	6,10	2,20	1,30	0,80	-3,40	26,60	28,00	22,50	20,00	15,50
Japão	5,10	4,00	1,40	1,60	-0,40	4,50	4,70	0,80	2,40	-0,80	33,10	26,00	25,00	20,50	18,70
Coreia do Sul	7,40	8,90	6,00	4,60	3,00	15,80	12,20	8,40	6,80	5,00	18,50	24,60	26,60	28,30	31,10
China ⁽³⁾	4,80	9,20	9,80	10,60	9,20	9,30	11,00	13,90	11,60	9,70	36,50	43,90	36,70	40,00	38,50
Índia	3,00	5,60	5,50	7,70	6,80	4,00	7,70	5,90	8,50	5,20	13,80	16,30	16,50	15,80	13,50
Argentina ⁽⁴⁾	2,70	-1,10	4,50	4,20	5,00	1,60	-1,90	3,70	4,40	4,80	35,70	29,40	26,50	17,50	19,50
Brasil ⁽⁴⁾	8,60	1,80	2,50	3,60	2,40	9,30	0,30	1,80	3,80	-0,50	27,30	31,00	25,50	17,20	13,20
Chile ⁽⁴⁾	2,85	2,90	6,10	4,60	3,70	1,10	2,60	1,90	6,60	2,00	18,60	14,40	19,00	19,70	11,20
Colômbia ⁽⁴⁾	5,50	3,40	2,70	5,70	3,80	5,80	2,90	1,20	4,60	0,40	17,40	19,70	17,50	15,00	13,00
México ⁽⁴⁾	7,00	1,90	3,40	2,30	1,90	7,20	2,10	3,90	0,90	1,30	24,50	18,70	20,00	20,30	17,90
Peru ⁽⁴⁾	4,20	-1,20	4,00	5,90	5,60	3,30	-2,00	3,50	4,30	3,20	13,40	11,90	16,70	15,80	14,60
Venezuela ⁽⁴⁾	4,00	0,60	1,60	4,60	0,00	5,20	1,90	1,30	2,10	-1,00	24,50	23,40	27,10	19,30	14,30
Total Mundial	3,80	3,20	2,80	3,20	1,80	4,00	2,20	2,40	5,00	1,70	24,90	21,70	19,50	16,20	15,70

Fontes (dados brutos): ONU: <stats.un.org/unsd/snaama/drillist.asp>

(1) Cálculos com base nas VA em US a preços constantes de 2005. (2) Cálculos com base nas VA em US a preços correntes. (3) Inclusive mineração e serviço de utilidade pública, em 1970/1980, 1980/1990, 1990/2000 e 2000/2007. Para indústria de transformação. Fonte: 2007/2012= 10,6. (4) Taxa média de 2000/2008 e 2008/2012 para América Latina, México.

A inclusão da China nessa tabela – e entendo que ela não pode ser enquadrada naquelas categorias por ser socialista –, mostra que em 1970 já tinha alto VAT/VA (36,5%)⁹ não por ter completado a diversificação de sua industrialização, mas principalmente em razão de sua elevada população (e emprego) rural e de sua escassa urbanização e, portanto, de reduzido setor serviços. A tabela mostra que aquela cifra cresce, situando-se em torno de 40% ao longo do período 1970-2012. Contudo, cabe lembrar que o país já reduziu a participação do setor rural, e a força de sua industrialização recente transferiu mais de 300 milhões de pessoas do campo para a cidade, aumentando a participação do setor serviços, que, dos 24,4% de 1970, já alcança hoje 44,6%. Para que a China possa também apresentar uma eventual desindustrialização normal, como a dos desenvolvidos, ela precisaria expandir muito mais sua urbanização, hipótese que provavelmente só se manifestaria a longo prazo.

Contudo, cabem ressalvas sobre essa aparente desindustrialização, notadamente no período pós 1990. É que boa parte dos países desenvolvidos incrementou fortemente suas inversões produtivas na Ásia, especialmente na China, deslocando parte de sua capacidade produtiva para essa região e, portanto, criando assim uma desindustrialização que tem um sentido muito mais espacial do que efetivo. Esses deslocamentos sem dúvida foram liderados pelos EUA, UE e vários asiáticos, notadamente o Japão, Taiwan, Hong Kong e Coreia do Sul. Outra ressalva merecem os países que, além de terem uma indústria madura, contam também com um setor agrícola e um mineral de grande porte. Essas nações muito se beneficiaram com o forte aumento das exportações desses bens, a partir de 2002-2003, notadamente para a China, aumentando as taxas anuais de crescimento desses setores, acima das da indústria. É o caso do Canadá, Austrália e alguns países latino-americanos. Mas há ainda uma terceira questão: a acentuada diminuição da relação VAT/VA após 2000 pode estar influenciada pela desaceleração do crescimento pós 2007, o qual pode ou não ser temporário.

9. A indústria da China, na Era Mao, era constituída em grande parte pela chamada indústria pesada (bens de produção), que daria importante base para o desenvolvimento posterior. Em 1970, seu VA industrial (mineração, transformação e SUP) em US\$ correntes era de cerca de 50% do setor equivalente do Japão, similar ao da França e superior aos da Itália e Canadá.

Tabela 2. Exportações de manufaturados (xm)

	XM/X TOTAL DO PAÍS (%)					XM/XM TOTAL MUNDIAL (%)				
						Total			Exclui as X da China	
Total Mundial	1970	1980	1990	2000	2012	1981	1990	2012	1990	2012
EUA	...	63,00	73,80	82,70	71,30	14,30	12,10	9,60	12,30	11,50
Canadá	...	44,60	57,40	63,50	46,30	3,10	3,10	1,80	3,10	2,20
Alemanha	...	84,00	89,20	87,60	85,20	13,60	15,70	10,40	16,00	12,50
França	...	68,90	74,50	83,30	74,70	6,70	6,70	3,30	6,90	4,60
Inglaterra	...	61,60	79,20	81,60	71,60	6,20	6,10	3,00	6,30	3,50
Itália	...	81,20	87,00	88,40	79,70	5,80	6,20	3,50	6,30	4,20
Japão	...	94,10	95,70	93,80	88,90	13,40	11,50	6,20	11,70	7,34
Coreia do Sul	...	89,70	93,20	89,90	84,40	1,80	2,50	4,00	2,60	4,80
China	...	48,10	71,30	88,20	94,00	0,98	1,90	16,80	-	-
Índia	...	58,10	69,40	77,60	60,70	0,45	0,52	1,60	1,53	1,90
Argentina	13,90	23,80	28,20	32,30	31,10	0,17	0,15	0,22	0,15	0,26
Brasil	13,40	37,30	51,30	57,50	33,80	0,75	0,67	0,71	0,69	0,86
Chile	4,80	8,50	9,50	14,60	13,30	0,03	0,03	0,09	0,03	0,10
Colômbia	9,00	20,50	25,00	32,30	17,30	0,07	0,07	0,09	0,07	0,10
México	33,30	24,40	62,20	83,30	72,70	0,48	1,10	2,30	1,10	2,80
Peru	1,80	15,40	18,20	17,10	11,50	0,04	0,02	0,05	0,04	0,05
Venezuela	1,00	1,60	10,30	8,10	2,00	0,08	0,08	0,02	0,08	0,02
Total Mundial	...	53,90	68,50	72,60	62,40	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Dados Brutos a preços (US\$) correntes - < stat. wto.org/ statisticalprogram/ wsdviewdata.asp.>; América Latina: <estadisticas.cepal.org/cepalstat/ web_cepstat/portada.asp>

Na Tabela 2 figuram os mesmos países da tabela anterior, com seus dados sobre exportações de manufaturados. Na primeira parte aparece a proporção desses bens no total das exportações de bens de cada país, e nela há perdedores entre os desenvolvidos. Contudo, há que considerar que entre 1990 e 2012 as exportações mundiais de manufaturados cresceram 378% em valor (US\$ correntes) enquanto a inflação nos EUA (IPC) situou-se em torno de 80%. Com efeito, essas participações crescem entre 1970 e 1990, mantendo-se altas até 2000; só caem um pouco entre 1996-1998 para Japão e Itália, e quase todos sofrem as maiores quedas no período 2004-2007, afetados não só pela crise, mas, principalmente, pelo enorme crescimento da participação da China, que passa de 1,9% em 1990 para 6,2% em 2002, e de 12,8% em 2008 para 16,8% em 2012. Contudo, o “desvio de comércio” ocorrido contra esses países se deu sobre parte do crescimento dessas exportações, não as reduzindo, em termos absolutos, em nenhum deles. A exceção foi a Coreia do Sul, que no período

passa de 2,5% para 4,0%, figurando a partir daí como o quarto maior exportador de manufaturas¹⁰.

Mais importante ainda é lembrar que a participação das exportações de manufaturados no total de cada um desses países, variava em 1980, na faixa entre 60% e 90%, sobe ainda mais até 2000, atingindo níveis médios superiores a 80%, salvo no caso do Canadá (63,5% em 2000) dado o elevado peso de bens agrícolas e minerais em suas exportações. Nesse país, aquela participação cai para 46,3% em 2012 pela questão apontada nos demais países (exclusive Coreia do Sul e China), que caem cerca de dez pontos percentuais. As razões para a queda do período 2000-2012 são três: primeiro, porque em vários países as exportações de primários cresceram mais do que as de manufaturas; a segunda é que todos sofreram deslocamentos de exportações adicionais causados pela expansão comercial da China; a terceira é que a crise pós 2007 afetou todos, notadamente países europeus, que, em alguns dos anos de 2007 a 2012 sofreram quedas nominais no valor de suas exportações. Contudo, tomado o período 2000-2012, o menor aumento nominal foi o da Inglaterra, com 46%; e, no mesmo período, o IPC dos EUA cresceu 33%. Há ainda que considerar que o período é de grande baixa de preços dos bens de conteúdo eletrônico.

Observemos, na segunda parte da tabela, a participação mundial de cada país nessas exportações, incluindo e excluindo as exportações da China. As perdas nominais são evidentes, notadamente após 1990, quando a China acelerava seu crescimento e suas exportações. As perdas, nesse caso, são maiores, por aquilo que deixaram de exportar, por causa da expansão da China e da crise pós 2007. Os únicos ganhadores líquidos foram a Coreia do Sul e a China. Vistos os dados de 1990-2012, excluindo as exportações da China, as perdas são menores e o único ganhador líquido entre eles é a Coreia do Sul, que quase duplica sua participação.

A China se converteu no maior atrativo do investimento externo também para a Ásia, principalmente para Japão e Coreia, que para lá canalizaram parte de sua capacidade produtiva industrial. Com isso, o “bloco asiático” ampliou e intensificou sua integração de fato, em termos produtivos, financeiros, tecnológicos e comerciais. Salvo o caso do Japão – ainda que lhe caiba uma das duas ressalvas que fiz logo acima –, raros seriam os países desse bloco que efetivamente estariam sofrendo de uma desindustrialização, positiva ou negativa.

10. Sobe de 2,6% para 4,8%, se excluirmos a China do total mundial.

Tabela 3. Estrutura das exportações de manufaturados⁽¹⁾

	(1) Máquina, equipamentos, exclusive (2)				(2) Produtos Automotivos				(3) Equipamentos eletrônicos e componentes				(4) Têxtil e Confeções			
	Estrutura		Partic. Mundial		Estrutura		Partic. Mundial		Estrutura		Partic. Mundial		Estrutura		Partic. Mundial	
	1980	1990	2000	2012	1980	1990	2000	2012	2000	2012	2000	2012	1980	1990	2000	2012
EUA	49,50	51,70	53,40	44,90	11,00	11,20	10,40	12,00	17,20	12,70	15,90	8,40	3,50	2,60	2,90	1,70
Canadá	25,00	26,30	28,90	19,20	30,70	38,70	34,50	29,50	5,10	4,90	2,10	0,60	1,70	1,40	3,90	1,60
Alemanha	35,60	37,00	39,30	37,10	17,10	18,60	20,90	19,60	9,80	5,50	5,00	3,90	5,70	5,80	3,80	2,70
França	29,20	32,40	44,00	37,40	16,20	16,20	14,40	11,30	12,10	5,20	3,40	1,70	7,00	13,60	4,40	3,50
Inglaterra	39,00	41,40	46,60	34,20	9,20	9,60	11,00	14,00	21,50	6,20	5,20	1,30	6,50	5,00	3,70	3,30
Itália	29,70	33,90	31,50	34,90	9,10	8,80	8,70	8,00	4,90	2,40	1,10	0,60	13,40	14,40	12,00	8,80
Japão	40,60	49,70	53,70	43,70	21,30	24,10	19,60	23,40	24,00	11,60	11,20	4,90	4,60	2,30	1,70	1,20
Coreia do Sul	21,90	38,30	55,00	46,60	0,80	3,80	9,80	15,60	37,90	19,40	6,10	5,40	33,10	22,90	11,40	3,00
China	9,00	23,90	36,80	47,90	0,70	0,60	0,70	2,20	20,00	28,00	4,50	32,30	47,80	38,10	23,70	13,20
Índia	-	8,80	7,60	16,50	-	1,60	1,80	5,60	1,20	3,00	0,00	0,30	40,00	37,60	35,30	16,20
Argentina	20,80	14,30	14,70	13,10	6,80	5,60	24,70	38,10	1,20	0,30	0,00	0,00	9,50	7,20	3,70	1,40
Brasil	-	23,50	33,90	30,90	19,20	12,60	14,80	15,90	7,30	1,70	0,00	0,02	10,60	6,30	3,70	1,50
Chile	-	9,00	10,40	13,30	-	2,20	7,30	8,90	0,20	2,40	0,00	0,00	1,70	8,60	5,40	5,70
Colômbia	-	4,60	7,90	13,30	-	0,30	5,30	5,40	0,30	0,70	0,00	0,00	31,50	34,90	18,60	11,10
México	6,40	46,60	49,00	46,00	8,90	17,40	22,20	28,00	24,50	23,50	3,50	3,80	2,00	5,10	7,40	2,50
Peru	12,00	5,10	5,90	8,00	0,00	0,00	0,10	0,50	2,00	0,70	0,00	0,00	35,80	57,70	54,40	40,00
Venezuela	-	12,50	4,80	7,80	-	4,00	8,20	0,40	0,30	0,20	0,00	0,00	0,60	5,20	1,30	0,20
Total Mundial	35,80	37,4	43,80	38,80	12,10	13,30	12,30	11,27	20,56	14,56	100	100	8,75	8,89	7,52	6,16

Fonte: (dados brutos): staf.wto.org/statisticalprogram/wsdviewdata.asp; cálculo a preços (US\$) correntes.

(1) Máquinas, equipamentos e componentes. (2) Veículos de passageiro, de carga e autopeças, exclui material ferroviário, aéreo, náutico e motocicletas, incluídos em (1). (3) Equipamentos de informática e telecomunicações; inclui circuitos integrados; as elevadas participações do México em eletrônicos decorrem da implantação das indústrias maquiadoras intensificadas após sua inserção no Nafta em 1994.

A Tabela 3 mostra a evolução da composição estrutural das exportações de manufaturados. Nas quatro primeiras colunas figura o item “máquinas, equipamentos e seus componentes”, e dele excluímos “produtos automotivos”, e o saldo, portanto, tem um significado mais apropriado de “bens de capital”. Apesar dos altos níveis apresentados em 1980, observe-se que vários países continuam a elevar essa participação, a maioria situando-se, em 2000, entre 45% e 55%. O Canadá é uma exceção, e seu menor peso é compensado pela elevada participação de produtos automotivos. A China, retardatária, cresce muito rapidamente, superando em 2012 todos os demais. A Coreia do Sul, retardatária desenvolvimentista, situar-se-ia logo em seguida à China. Certamente, o enorme crescimento das exportações de bens de capital da China, a preços menores, deve ter deslocado parte da demanda outrora

atendida pelos desenvolvidos, a despeito da queda do investimento, o qual certamente também exerceu contração naquela demanda.

O segundo grupo da Tabela 3 é o de produtos automotivos (veículos de passageiros, de carga, inclusive autopeças, não incluindo veículos aéreos, ferroviários, náuticos, motociclos e suas peças). Sua participação era, em 1980, entre 10% e 15% e se eleva muito pouco ao longo do período. Salvo a Coreia, que em 2012 já tem participação elevada (15,6%), a China estava dando seus primeiros passos nesse segmento. Portanto, nesse item, não se pode falar em deslocamento de comércio causado pela China.

No terceiro grupos figuram os equipamentos eletrônicos e seus componentes, que mostram profundas alterações no período recente. Por indisponibilidade de dados, limitei-os aos anos 2000 e 2012. Em 2000, observe-se que a participação desses bens no total das exportações de manufaturados era alta, refletindo a situação mundial da reestruturação produtiva, e como era restrito o clube dos países que os produziam. Os desenvolvidos contidos nessa tabela (excluída a Coreia) detinham 44% das exportações mundiais desses produtos, e, em 2012 aquela cifra se reduz para apenas 21%. Também se reduzia fortemente a participação desses bens no total das exportações de manufaturados.

Mas a questão chave é que houve uma verdadeira revolução na estrutura concorrencial do segmento, com o deslocamento parcial do setor para a Ásia, onde nove países passaram a responder por 66% da produção mundial, com a China detendo 32%, a Coreia 5,4% e o Japão, 4,9%. E essa transformação se deu com forte queda de preços e alterações de escalas de produção. Quase todos os países desenvolvidos não só perderam posição nesse segmento, mas viram deslocada parte importante de seu comércio para a Ásia.

A quarta parte da Tabela 3 se refere às exportações de têxteis e confecções. Como se sabe, esse setor é um dos mais tradicionais na indústria. Observe-se que, no caso dos desenvolvidos, ele diminui sua participação à medida que os setores mais complexos se consolidam. Algumas exceções se encontram em países europeus onde se destacam aspectos de alta qualidade nessas exportações. É o caso, na tabela, de França, Inglaterra, Alemanha e Itália que, embora também caíssem, ainda em 2000 mantinham percentuais expressivos. O caso da Coreia se explica por ser retardatária e ter ainda, em 1980, nesse setor, um peso expressivo na estrutura industrial. Observa-se, contudo, que em 2012 todos estão praticamente alinhados em baixas percentagens.

Contudo, isto ainda é uma visão parcial do que ocorreu: as exportações mundiais entre 2000 e 2012 duplicaram em valor, em que pese a elevada presença chinesa com seus costumeiros preços baixos. Elas passaram de US\$ 353 bilhões para US\$ 708 bilhões. A China, sozinha, passou de US\$ 52 bilhões para US\$ 255 bilhões, participando com 57% desse aumento, e os europeus outros 10%. Isto mostra, evidentemente, que os países desenvolvidos puderam

enfrentar essa concorrência e sobreviver dentro dela: é óbvio que para isso tiveram de elevar seus investimentos e sua produtividade. Ainda assim, mantêm altos déficits no segmento.

Em síntese, se houve perdas para os desenvolvidos, provavelmente elas se concentraram no segmento de eletrônicos.

1.2 Desindustrialização, subdesenvolvimento e neoliberalismo

No caso dos países subdesenvolvidos, a UNCTAD a denominou de “desindustrialização *precoce* ou *negativa*”. Isto porque suas indústrias, ainda que continuassem a crescer, o faziam a taxas reduzidas, diminuindo suas participações na produção mundial, reduzindo a taxa de investimento, sofrendo estagnação ou queda da produtividade, perda de competitividade externa e interna e flagrante queda na participação de exportações de manufaturados. A própria UNCTAD mostra as poucas exceções, como os NIC’s asiáticos que se incorporaram à dinâmica da China, ou o México com sua indústria maquiladora na base de trabalho barato. Mas o México não conseguiu se manter, não resistindo ao “efeito China”, perdendo inclusive parte de suas exportações para o mercado norte-americano.

Para esses países, a crise também chegou nos anos 1970, agravando-se sobremodo na década de 1980, período que foi denominado a “década perdida”.¹¹ Esses países, mormente os latino-americanos, haviam retomado o crescimento da produção e do investimento industrial na segunda metade dos anos 1970, crescendo a taxas elevadas e iniciando um processo de diversificação da pauta exportadora, com crescente incorporação de manufaturados. Essa expansão se deu com forte conteúdo de financiamento externo, que, no momento, era a taxas flexíveis, mas muito baratas em termos reais. Contudo, a partir de 1974-1975, com os primeiros sintomas da crise internacional, começam as restrições creditícias e a pá de cal viria com a draconiana política fiscal dos EUA, a partir de 1979, elevando desmedidamente a taxa de juros real, e, com isso, quebrando todos os países endividados. Conforme mostra a Cepal, a despeito da América Latina ter sofrido uma transferência líquida de recursos no valor de US\$ 225 bilhões na década de 1980, sua dívida externa — que em 1979 era de US\$ 180 bilhões — saltava para US\$ 453 bilhões em 1990. Todo o esforço e os sacrifícios que passamos foram negativos, além do baixo crescimento, da estagnação tecnológica e da inflação. A implantação das reformas neoliberais, no mundo subdesenvolvido, deu-se um pouco mais tarde, entre fins dos anos 1980 e início dos 1990.¹² Com essas reformas, vieram também as políticas de estabilização lastradas naquelas mesmas políticas, na valorização cambial e no pesado ônus fiscal decorrente dos elevados juros sobre o débito externo e interno desses países. As políticas de estabilização foram vitoriosas, graças a uma elevada valorização cambial,¹³ e o câmbio barato, amparado por um financiamento externo agora abundante e por juros elevadíssimos,

11. Ver a respeito Cano (1995 e 1999), especialmente sobre os efeitos desse processo sobre a América Latina.

12. Afora os casos do Chile (1973) e Argentina (1976), impostas por seus governos ditatoriais, e ambas fracassadas.

13. Essa valorização chegou a atingir cerca de 50% na década.

permitiu uma verdadeira enxurrada de importações, estimulando os setores de serviços (comércio e finanças, principalmente) e reativando o crescimento – que atinge bases mais altas do que na década anterior. As privatizações, entre 1990 e 1997, geraram recursos equivalentes a 1,4% do PIB desses anos, quantia modesta frente à argumentação de que com elas “pagaríamos nossa dívida”. A enxurrada de importações nos custou déficits em transações correntes que somaram, de 1991 a 2000, US\$ 493 bilhões, com o que a dívida externa saltou para US\$ 740 bilhões. O Estado foi transformado em tesoureiro do sistema financeiro, “administrando” recursos públicos anuais para o pagamento dos juros, que chegaram a perfazer cerca de 8% do PIB, comprimindo o gasto público e, notadamente, o investimento público.

Se a década de 1980 tolheu nossa trajetória de industrialização, a de 1990 nos impôs um ônus cumulativo perverso. Enquanto os países desenvolvidos se reestruturavam produtivamente, articulavam seus “negócios com a China” e consolidavam a implantação da revolução tecnológica dos anos 1980, nos distanciamos ainda mais dos níveis por eles atingidos em termos de produtividade e competitividade internacional.

Quase todos os países subdesenvolvidos foram negativa e duramente afetados por todo esse processo. Foram várias as restrições impostas pelas políticas de controle inflacionário e a valorização cambial e os juros elevados afetaram tremendamente as finanças públicas e implicaram em baixo investimento (público e privado) e baixo crescimento. A abertura comercial (que causou a perda de exercer uma política comercial de interesse nacional), peça vital na política anti-inflacionária, alterou significativamente as contas externas, e os elevados juros internos passaram a constituir o elemento vital para atrair capital para suportar a sangria de divisas causada nas contas externas.

As restrições impostas sobre o câmbio, juro, crédito e finança pública impedem ou causam fortes restrições de fato ao manejo da política macroeconômica de desenvolvimento que efetivamente atenda aos interesses desses países. É uma verdadeira “camisa de força” que restringe muito o manejo da política econômica nacional. E é com essa herança perversa que entramos no século XXI. Conseguimos nos livrar da Alca em 2005, mas já havíamos entregue nossa política comercial em 1994, quando aceitamos o jogo da OMC. A Alca nos obrigou a muito trabalho político e diplomático, dadas as dificuldades em dizer não aos EUA, mas essa proposta tinha apenas a fachada de “livre comércio”, pois continha cláusulas comprometedoras com várias questões delicadas: comércio de serviços e eletrônico; compras governamentais; acordo de investimentos e de propriedade intelectual. Era tão draconiana que o próprio Stiglitz denunciou-a.¹⁴

A mitigar nosso difícil caminho, a crise internacional, embora nos tenha afetado, serviu, pelo menos, para baixar a taxa de juros internacional. Mas ao invés de a América Latina tentar se aproveitar disso, ao contrário, continua a praticar

14. Ver sua entrevista de 30/06/2003 In: <http://www.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi3006200312.htm>. Para uma crítica mais detalhada ver Cano (2003).

elevadas taxas de juros internas, para atrair o insaciável capital financeiro internacional, para “equilibrar” nosso balanço de pagamentos. Os juros menores nos permitiram respirar um pouco mais e a monumental expansão da China reativou nossas exportações de primários, com substancial elevação de seus preços.

Só recentemente, no entanto, a América Latina se deu conta de que o maior preço que estamos pagando é o da desindustrialização. Repito o mesmo percurso que fiz na análise dos países desenvolvidos. Os subdesenvolvidos incluídos nessas tabelas também foram selecionados. Além da Índia, nela constam sete dos maiores países da América Latina.

A Tabela 1 mostra a profundidade da crise dos anos 1980, quando passamos das elevadas taxas de crescimento dos anos 1970. Na década de 1990, as taxas ainda são baixas, mas há que apontar algumas especificidades que explicam comportamentos tão diferenciados como o do Chile. Este país, a partir do regime ditatorial, praticamente abdicou de uma política de industrialização, abraçando uma política liberal de comércio exterior, lastrada por sua base de recursos naturais: mineração, notadamente a do cobre; frutas temperadas e sua agroindustrialização; madeira e mobiliário; salmão de criatórios e crustáceos.¹⁵ Contudo, a história nos ensina que confiar apenas em uma base de recursos naturais reprodutíveis, mas que podem não ser inesgotáveis, é algo que envolve sérios riscos. Já há forte preocupação sobre o esgotamento dos recursos marítimos e a criação de salmão tem apresentado problemas sanitários desconhecidos, o que tem causado o fechamento de alguns criatórios.

A Venezuela é um dos maiores produtores de petróleo, sofrendo com isso os percalços de uma economia petroleira.¹⁶ Além disso, a vitória de Chaves em 1998 reacendeu a luta política do país, que desde 2002 vive com tentativas de golpe, todas até agora frustradas. A direita golpista se vale das dificuldades de compatibilizar as estruturas de oferta do país, com as de demanda interna, e a instabilidade recorrente de uma economia petroleira que pretenda ter um estado atuante e desenvolvimentista. O Peru tem uma base produtiva lastrada em recursos minerais — notadamente cobre e ouro —, e tem obtido taxas elevadas de crescimento nos últimos 20 anos com essas exportações.

O México já contava, desde a década de 1960, com legislação que favorecia a implantação de indústrias maquiladoras, política só exitosa a partir dos anos 1980, mediante acordo com os EUA. Tal política permite a importação de partes e peças para montagem de bens que serão exportados. Na média, o conteúdo de entrada equivale a cerca de 85% do valor exportado, mostrando a exiguidade da geração de valor interno em tal atividade, que cresceu estimulada pelos baixos salários mexicanos. A atividade cresceu ainda mais a partir de 1994, quando o México ingressa no Nafta. O país, que tinha 2/3 de suas exportações dirigidas aos EUA, com essa decisão, que envolveu muitas mudanças

15. O Chile se beneficia do período de entressafas dos países desenvolvidos. O desenvolvimento das tecnologias que dão sustentação a esses setores se fez por meio de longo e intenso trabalho da Fundação Chile, do Estado, que arcou com esse investimento.

16. O petróleo responde por 25% do PIB, 75% das exportações e da receita fiscal do Estado e por apenas 2% do emprego. O movimento dos preços internacionais do óleo afeta fortemente a economia do país, notadamente a capacidade do gasto público.

legislativas internas, acabou por atrelar sua economia à dos EUA, com cerca de 85% das exportações dirigidas aos EUA e Canadá.

Em artigo recente, Jorge Castanheda (ex-ministro do exterior 2000-2003) fez um balanço dos efeitos positivos e negativos dessa inserção no Nafta, mostrando que, se em 1994 as exportações das maquiladoras compreendiam 73% do total, hoje compreendem 75%, e as indústrias maquiladoras criaram apenas 700 mil empregos. Ou seja, o efeito de internalização foi mínimo. A taxa média de crescimento entre 1994 e 2014 foi de apenas 2,6%, resultando em baixo aumento da renda *per capita*. Nesses 20 anos, o México teve apenas quatro anos de alto crescimento (entre 2006 e 2010), dois depressivos (1995 e 2009), dois de crescimento nulo (2000 e 2013) e os outros 12 com baixo crescimento. Se em 1994 havia 6 milhões de mexicanos nos EUA, esse número hoje é de 12 milhões. Além disso, tornou estrutural um permanente colar de déficits em transações correntes em todos esses anos.¹⁷

O crescimento do PIB na década de 2000 é mais elevado, pelo menos nos seus oito primeiros anos, embalados pelo “efeito China”, com a excepcional elevação das exportações de primários, pouco afetadas pela valorização cambial. No período 2008-2012, essas economias são afetadas pela crise externa, baixando, em alguns casos, suas taxas de crescimento.

Contudo, a segunda parte da Tabela 1 mostra o lado mais negativo desse processo: as taxas de crescimento da indústria de transformação despencam entre 1980 e 2000, ganham um alento em 2000-2008, beneficiadas pelo efeito China, e caem novamente diante da crise externa.

A parte terceira da Tabela 1 é mais cáustica: mostra a violenta queda da participação do VAT no VA total: a da Argentina, que cai dos 29,4% de 1980 para 19,5 em 2012; a do Brasil, de 31% para 13,2%; ou mesmo a do Chile, caindo para 11,2% ; a da Colômbia, para 13%; a do Peru, para 14,6%; e a do México, que atinge 17,9%. Essas quedas não foram ainda mais profundas, pelo tipo de manufaturas produzidas, muitas das quais também estimuladas pelo efeito China. É que tanto a mineração como a agropecuária permitem que vários de seus produtos sejam transformados industrialmente, fazendo crescer as exportações desses tipos de manufaturados, como artefatos simples de produtos metálicos – principalmente os do cobre –, caso de Chile, Peru e México; combustíveis e lubrificantes (México, Venezuela, Peru, Colômbia, Argentina e Brasil) ou como alimentos e bebidas industrializados, na maioria desses países. O fator determinante dessa expansão é que esses produtos têm seus preços determinados, em primeira instância, pela evolução dos preços dos bens primários que os constituem, e, em muitos dos casos, sai mais barato comprá-los na origem do que transformá-los no destino. E isso, como no caso das *commodities*, envolve uma produtividade “monetária” (via preços) que supera o obstáculo do câmbio valorizado.

17. Ver Castanheda (2014). Sobre o fraco desempenho econômico do México e uma proposta para rever o tratado com o Nafta, reestruturar sua economia e seu crescimento, ver Guillén (2008).

A Argentina, depois de 15 anos desastrosos de ditadura, reingressa no neoliberalismo, obtendo taxas de crescimento mais altas na década de 1990. Contudo, a farrá das importações – como no caso do Brasil – resultaria também num desastre cambial e numa profunda crise entre 1999 e 2002. O novo governo, a partir de 2001, toma medidas drásticas de política econômica, entre as quais os duros “acordos”¹⁸ sobre a dívida e a imposição de tarifas adicionais sobre as exportações agropecuárias. Com isto sustentou a taxa de câmbio e, com a retomada do crescimento pelo Brasil, pode usar o Mercosul com o escoadouro de parte de sua produção industrial. Há que lembrar também que o mesmo governo elevou os salários dos funcionários públicos e o valor das pensões e aposentadorias, elevando com isso o consumo familiar e reativando a economia.

A Índia foi inserida nessas tabelas, mas não é para compará-la aos latino-americanos. Antes pelo contrário, não tem sentido, inclusive, fazê-la parte de um suposto conjunto – os BRICS –, dadas suas diferenças substanciais. A primeira é que, além de ter se recusado a abrir a conta de capital de seu balanço de pagamentos, ela manteve um Estado atuante e uma política industrial possível. Mas sua estrutura é muito complexa: sua agricultura ainda participa com 19% do PIB, um pouco acima da indústria de transformação e dos serviços, com apenas 57%. A Índia usou suas possibilidades – além de seu trabalho barato e do fato de o inglês ser sua segunda língua. Avançou na produção industrial, “onde fosse possível”, isto é, em setores de menor complexidade e, nos mais complexos, de forma ainda contida. As elevadas taxas de crescimento mostram que seu caminho, se não foi o melhor, foi o possível, especializando inclusive grande parte de seu comércio exterior na exportação de serviços (computacionais, de informática e de telecomunicações), equivalentes a 40% do total das exportações e pouco mais alto do que o das exportações de manufaturas. Foi dos raros países que escaparam da camisa de força do neoliberalismo.

A Tabela 2 mostra, em sua primeira parte, a trajetória similar de todos esses países em termos de elevação da participação das exportações de manufaturados no total exportado, entre 1970 e 2012. Mas mostra também diferenças substanciais, como a mais alta participação no México, e as pequenas, de Venezuela, Peru e Chile, países que não enveredaram por uma produção manufatureira de maior complexidade e alcance. Desnuda, para o período 2000-2012, a fragilidade dos países subdesenvolvidos, diante do problema da valorização cambial, da falta de investimentos e do relativo estancamento tecnológico. Não resistimos à “invasão chinesa”, que na verdade é também norte-americana, alemã, coreana, japonesa...

A segunda parte da Tabela 2 nos mostra a participação mundial de cada país na exportação mundial de manufaturados. Índia e México elevam fortemente suas participações e a do Brasil se mantém em torno de 0,7%. Nas duas últimas colunas, retirei do total mundial as exportações da China: as do

18. Em alguns casos, o deságio atingiu 80% do valor de face. Foi alto o percentual negociado (consta que teria sido de aproximadamente 93%), porém em meados de julho de 2014, a justiça norte-americana deu ganho de causa a alguns credores, e isto, no momento (agosto/2014), tem causado vários protestos de movimentos sociais latino-americanos e de atitudes de apoio à Argentina, por vários governos da região.

México e da Índia sobem ainda mais; a do Brasil avança para 0,86% e as dos demais, embora todas subam, apresentam valores muito pequenos.

Na Tabela 3 temos a estrutura das exportações de manufaturados. Na primeira parte estão bens de capital de todos os tipos, excluídos os produtos automotivos. As diferenças entre a parte superior da tabela e a inferior, agora, é gritante: retirados os veículos, apenas México (graças às maquiladoras) e Brasil conseguiram ampliar a participação desses bens, com a Índia atingindo modestos 16% e a Argentina 13%. Os dados mostram claramente a fragilidade desse setor nos subdesenvolvidos.

A segunda parte, dos produtos automotivos, mostra outra anomalia: Argentina, Brasil e México, países pobres e subdesenvolvidos, mostram participações iguais ou superiores às de muitos países desenvolvidos. São as facilidades geradas por acordos (automotivo, ou de livre comércio, como o Mercosul) e políticas de incentivos fiscais que explicam parte da questão. A Índia ainda tateia nesse campo, onde entrou tardiamente, ostentando atualmente apenas 5,6%. Chile e Colômbia marcam valores modestos (provavelmente de componentes), enquanto os do Peru e da Venezuela são ínfimos.

Na terceira parte está o segmento mais complexo e moderno, o dos equipamentos e componentes eletrônicos. Por limitações de dados, só pude registrar os do período 2000-2012. Os dois primeiros dados são os referentes à participação dessas exportações no total de manufaturados: os grandes números estão com o México: 24,5% e 23,5% de suas exportações de manufaturados, ou, em bilhões de dólares, US\$ 34 e US\$ 63,4, respectivamente, em 2000 e 2012, e nestes mesmos anos essas importações atingiram valores um pouco inferiores, gerando pequeno superávit.

No caso do Brasil, suas exportações equivaleram, nos mesmos anos, a apenas US\$ 0,5 e US\$ 1,4 bilhão, mas suas respectivas importações foram de US\$ 7,6 e de US\$ 20,1 bilhões, gerando pesados déficits na balança comercial. Mostra com isso a pior situação na América Latina. Os dados dos demais países são pouco expressivos, em valor e em relativos. A Índia expande suas participações, mas seu déficit comercial nesses bens saltou de US\$ 2 para US\$ 20 bilhões, similar ao do Brasil. As duas últimas colunas mostram dados sobre a participação mundial de cada país: tirando o México (3,5% e 3,8%), os demais apresentam valores inexpressivos e a Índia ostenta um simbólico 0,3%.

A quarta parte da Tabela 3 se refere às exportações de têxteis e confecções. A Índia tem uma estrutura industrial retardatária, onde esse segmento pesa ainda com 40% do total das exportações, só reduzindo-a em 2000-2012. Mas essa redução relativa é enganosa, uma vez que essas exportações passam de US\$ 11,6 bilhões em 2000 para US\$ 29,1 bilhões em 2012. Dos latino-americanos presentes na tabela, a Colômbia ainda resistia com porcentual elevado até 1990, reduzindo-o a partir daí, provavelmente menos por ter promovido alterações

profundas na pauta exportadora e talvez mais pelas debilidades advindas com o neoliberalismo, que reduziu o investimento e obviamente a produtividade. O único que manteve um alto percentual desse segmento é o Peru, porém seus valores absolutos são ínfimos e só ganham alguma relevância no confronto com as exportações totais de manufaturados, pequenas também. As cifras da Argentina, do Chile e da Venezuela são também ínfimas. As do Brasil são um pouco mais expressivas, situando-se em torno de US\$ 1,2 bilhão. As únicas realmente com uma expressão um pouco maior são as do México (US\$ 11,2 bilhões em 2000, mas que despencam para US\$ 6,7 bilhões em 2012).

Contudo, as cifras de importação mostram em 2000 fluxos similares, mas que duplicam em 2012, passando a gerar déficit de US\$ 12,5 bilhões, do qual o do Brasil foi de US\$ 5,7 bilhões. Aqui as perdas são muito claras, mesmo num segmento em que tínhamos condições de competitividade internacional e éramos exportadores líquidos. Mais uma dolorosa perda, na contabilidade nacional e latino-americana.

2. A desindustrialização no Brasil

Vejamos sumariamente, no caso do Brasil, os principais fatos que estão causando a desindustrialização precoce e nociva, dando-lhe um sentido regressivo do progresso econômico:

- a) Uma das causas principais tem sido a política cambial prevalecente, instaurada a partir do Plano Real. Com as reformas liberalizantes e a política de estabilização, o câmbio excessivamente valorizado cumpre, até hoje, o papel de âncora dos preços, no que recebe o devido apoio “logístico” da prática de juros reais absurdamente altos e da âncora fiscal. Isso implica na maior parte do pagamento dos juros da dívida pública.¹⁹ O resultado combinado dessa insana trilogia – juros, câmbio e desregulamentação – foi a crescente perda de competitividade internacional da indústria nacional perante outros países.
- b) Outra razão resulta da abertura desregrada pela qual o Brasil passou e passa desde 1989, ainda no governo Sarney, quando ocorreu uma primeira investida quanto à proteção que tínhamos sobre as importações. Tal investida ampliou-se sobremodo no governo Collor, em 1990. A terceira foi feita no governo de Fernando Henrique Cardoso, a partir de 1994, ampliada por nosso ingresso na OMC. Essa desregulamentação manteve-se e assim está até hoje. A abertura comercial com a queda das tarifas e demais mecanismos protecionistas da indústria nacional complementou o nocivo efeito do câmbio valorizado, reduzindo drasticamente o grau de proteção perante a concorrência internacional.

19. A taxa de câmbio real nos últimos anos esteve sempre valorizada. Na década de 1990, face às políticas de estabilização, a valorização média atingia cerca de 50%, conforme dados da Cepal. Em 2011, entre 20% e 28% e, em 2012, (janeiro a junho) entre 20% e 25%, em relação à de 2005. Cf. IpeaData, Taxa de câmbio real efetiva de exportações de manufaturados. Dados obtidos em 15/8/2012, de <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Segundo Oreiro (2012), entre 1/2003 e 2/2012, a valorização teria sido de 37,3%. Nesse texto, o autor faz interessante e oportuna discussão entre a dicotomia “poupança interna-poupança externa” e as discussões envolvidas sobre recursos externos e valorização cambial.

c) Terceira razão: a taxa de juros elevada do país faz com que o empresário capitalista – tanto na visão de Marx como na de Keynes – compare-a com a taxa de lucro, com a expectativa de acumular capital. Com exceção de raros ou ilícitos setores para os quais a taxa de lucro é exorbitante, podemos constatar que, no financeiro, esses ganhos têm sido muito elevados, compensando a tendência à queda da taxa de lucro operacional. A taxa de lucro da economia industrial moderna é relativamente contida e, quando ela se confronta com uma taxa de juros como a oficial (Selic) brasileira, hoje, de 11%,²⁰ o empresário nacional fica atento a esse fenômeno e só investe em última instância. Caso contrário, quebra e fecha. Em tais condições, o investimento é fortemente inibido, o que deixa a indústria vulnerável. Uma indústria que não investe envelhece, torna-se, em parte, obsoleta, não cresce, tem dificuldades enormes de assimilar progresso técnico no dia a dia. Enfim, perde produtividade, novas oportunidades e competitividade, passando a ser forte entrave ao desenvolvimento econômico do país. A propósito, pesquisa recente sobre o tema mostra que, entre 2002 e 2009, de 28 setores industriais pesquisados, 23 apresentaram redução da produtividade média e apenas cinco tiveram taxas médias anuais positivas: automóveis (4,3%), tintas e vernizes (2,2%), (celulose (0,8%), máquinas e equipamentos de escritório e informática (0,8%) e têxteis (0,4%).²¹

d) Quarta razão: o investimento direto estrangeiro. É verdade que tal fluxo cresceu em números absolutos nos últimos anos, fato comemorado por muitos economistas. Eles, porém, têm um defeito grave quando falam de investimento porque pensam apenas no sentido global, no volume e participação no PIB. O investimento, no entanto, é uma variável tão importante na economia que os economistas deveriam ser mais cuidadosos. Uma taxa de investimento precisa ser estruturalmente analisada. Primeiro, deduz-se do fluxo total de capital estrangeiro o investimento em carteira, em títulos privados e na dívida pública, em geral, predominantemente, de caráter especulativo.

A série histórica do IDE no Brasil, feita pelo Banco Central, mostra dados inequívocos: na década de 1980, a participação da indústria de transformação no IDE total girava em torno de 75%. Esta cifra cai para cerca de 60% na década de 1990 e flutua entre 30% e 40% a partir de 2001. Ao mesmo tempo, a participação dos serviços sobe e com eles a das atividades financeiras. O mais grave, porém, é que a média anual do IDE na indústria – que girava em torno de US\$ 17 bilhões na década de 1980 – sobe para US\$ 25 entre 1990 e 1995, mas cai fortemente a partir daí para US\$ 8,5 bilhões entre 1996 e 2010. No período de 2011 a set./2013, subiria para a média de US\$ 20 bilhões.

20. Cf. Banco Central do Brasil. Ela se reduziu, de 2011 até meado de 2012, de 12% para 7,25%, quando voltou a subir fortemente, atingindo 11% em abril de 2014.

21. Cf. Squeff e Nogueira (2012). A pesquisa, realizada em convênio com o Ipea e a Cepal, envolve 56 setores das contas nacionais (agropecuários, industriais e terciários).

Quanto ao investimento interno, também se observam fatos semelhantes, predominando a alocação nos serviços, especialmente no setor financeiro, construção, negócios imobiliários, agropecuária e mineração, sendo hoje mais reduzida a participação na indústria de transformação.

Isso é compreensível, pois a produtividade e a competitividade da indústria brasileira contiveram-se e, em muitos casos, caíram e isto foi bem percebido pelo capital. Ao mesmo tempo, houve a guinada de IDE predominantemente americano e asiático para a China em busca de trabalho barato, câmbio desvalorizado e alta competitividade. Por essa razão, ele se mudou, em grande parte, para a China a fim de produzir mais barato, abandonando ou diminuindo sua presença em antigas áreas onde havia tido grande expressão, como, por exemplo, a fronteira norte mexicana. Os nocivos efeitos internos de tal fato foram:

- perda de competitividade das exportações industriais brasileiras (produtos manufaturados) e, ainda, deslocamento de parte delas, pelo produto da China, em tradicionais mercados como o dos EUA;
- elevado aumento de importações desses produtos, tanto de bens finais de consumo ou de capital como, inclusive, de insumos industriais de toda ordem, especialmente os químicos e eletrônicos, afetando muitas cadeias produtivas da indústria brasileira de forma nociva;
- os dois efeitos anteriores afetaram profundamente os investimentos produtivos do setor, tornando-os de caráter mais específico, oportunistas e atomizados.

e) A quinta razão que deixa os economistas ainda mais preocupados é que, de 2007 para cá, a economia mundial desacelerou. Nota-se, especialmente a partir da política econômica norte-americana e a da União Europeia, que, possivelmente, poderemos atravessar um período de longa crise na maior parte das economias desenvolvidas como, aliás, várias instituições e economistas críticos têm previsto.²² Tais economias, especialmente os EUA, mais a China – a qual perdeu parte dos mercados que disputava –, estão desenvolvendo políticas agressivas no mercado internacional de produtos manufaturados, obtendo taxas elevadas de crescimento dessas exportações e recuperando parte do terreno perdido.

Alguns dados macroeconômicos nos ajudam a compreender com mais profundidade o problema, para que se possa entender melhor a complexidade de nossa situação:

22. Ver, entre outros, as previsões da OECD (2012) e do Levy (2012).

Tabela 4. Brasil: taxa média de crescimento dos componentes de demanda efetiva (%)

	2003-2008	2008-2012	2013
PIB total	5,0	2,7	2,28
Consumo família	7,0	4,6	2,26
Consumo governo	3,6	3,1	1,89
Investimento	9,9	2,0	7,53
Exportações	16,3	1,2	2,51
Importações	21,3	8,4	8,37

Fonte: IBGE-CN / IpeaData.

Entre 2003 e 2008, após um período de crise e recessão, a taxa do crescimento do PIB sobe, graças a três fatos específicos. O primeiro e mais importante foi o crescimento do consumo familiar, estimulado pelo aumento do crédito ao consumidor,²³ pela forte elevação do salário mínimo real e de outras políticas sociais, como por exemplo, a da Bolsa Família.

O segundo, a despeito da política fiscal restritiva, foram as decisões de expandir o financiamento público ao investimento (público e privado) e o terceiro decorre da grande expansão gerada pelo setor exportador, apesar de as importações, a partir de 2005, crescerem mais que as exportações. Foram esses fatores que permitiram um avanço maior na renda e no emprego, expandindo a demanda de consumo, esta mais intensa do que a do investimento.

O forte aumento das exportações decorreu do *boom* internacional entre 2004 e 2008, com forte elevação de preços de matérias primas e da demanda física, principalmente a gerada pela economia chinesa. Contudo, com a maior extensão mundial da crise iniciada em 2007-2008, o crescimento médio do PIB caiu e a taxa média 2008-2012 (2,7%) aproxima-se da trajetória crítica dos anos 1990, quando foi de 3%.

A taxa de investimento, fortemente deprimida desde a década de 1980, caiu ainda mais até 2005, recuperando pequena parte do terreno perdido, subindo em 2008 para 16,9% e cerca de 19% em 2010 e 2011. Em 2012, volta a cair para 17,6%, tornando mais difícil a recuperação do necessário nível alcançado nos anos 1970, da ordem de 25% do PIB. A Tabela 5 mostra as taxas de crescimento setoriais da economia brasileira. Observa-se que a indústria de transformação obteve os piores resultados, os mais sofríveis do PIB. Como indicado previamente, o investimento é muito baixo, quadro agravado pelos efeitos da crise pós-2007.

Há outra consequência desse cenário: a perda de posição relativa dos países subdesenvolvidos na produção industrial mundial. Incluindo-se ou não a China nesse rol, os dados mostram que o Brasil está perdendo terreno de maneira acentuada no panorama internacional. Com efeito, a participação do Brasil na produção da indústria de transformação mundial, que era de 2,8% em 1980, vai caindo para 2% em 1990 e atinge 1,7% em 2010.²⁴

23. Basicamente, pelo crédito consignado e amparado pelo desconto em folha de salários e de aposentados.

24. Cf. ONU, Sistema de Contas Nacionais, em US\$, a preços de 2005. Disponível em: <unstats.un.org/unsd/sna-ama/dnllist.asp>. Acesso em: 27/12/2011.

Tabela 5. PIB Total e Setorial: taxas médias anuais de crescimento (%)

PERÍODO	1989-2002	2002-2008	2008- 2013
PIB total	2,5	3,7	2,6
PIB agrícola	4,8	4,4	2,3
PIB industrial	1,6	3,6	1,0
PIB industrial transformação	1,6	3,2	0,0
PIB serviços	2,8	3,8	2,9

Fonte: IBGE-CN / IpeaData.

Sabe-se, também, quanto às taxas de crescimento da indústria, que o setor de bens de capital e de consumo durável vinha apresentando, desde 2002, um crescimento acentuado, mas, na verdade, era o segmento de bens de consumo duráveis o que mais puxava a demanda.

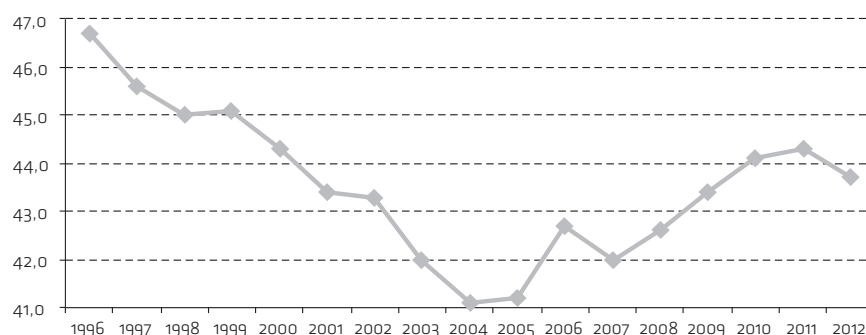
Ainda que dados e fatos acima apresentados mostrem essa anormal desindustrialização em nosso processo econômico, até há pouco tempo a aceitação desse fato não era pacífica e vários economistas, não raro, não acreditam que essas perdas tenham sido tão acentuadas. Uma das raras instituições que também denunciam a desindustrialização é o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Iedi), que em suas Cartas Mensais tem advertido, denunciado e demonstrado o fenômeno.²⁵ No sentido de reforçar essas críticas, julgo importante acrescentar em seguida alguns outros dados que desnudam um pouco mais a debilidade à qual foi submetida a indústria de transformação.

2.1 A relação VTI (valor de transformação industrial) / VBP (valor da produção industrial)

Cabe esclarecer que essa relação era cerca de 0,55 no período de alta inflação (entre 1988 e 1994), mas poderia significar, em parte, um *markup* mais alto como mecanismo de defesa das empresas. Com o início do Plano Real, ela baixa para 0,52 em 1995. Contudo, por problemas de mudanças metodológicas da fonte dos dados primários, é preferível não incluir tais dados no Gráfico a seguir, restringindo-se ao período 1996-2011.

25. Cf. Iedi, várias Cartas, notadamente a partir de 2010, todas inseridas em <www.iedi.org.br/>.

Gráfico 1. Relação VTI/VBPI (indústria de transformação)



Fonte dados brutos: IBGE, PIA, vários anos.

26. Para essa metodologia e para os dados no período 1970-2003, ver Cano (2008). Ver também Valderrama (1966).

O Gráfico mostra a acentuada queda sofrida pela relação VTI/VBP. Observe-se que ela se situava em torno de 0,47 em 1996, foi caindo até 2004 e 2005 (em torno de 0,41), apresentou pequena recuperação e estabilidade em 2006-2008 (em torno de 0,42) e subiu um pouco em 2009 (0,43) e em 2010 e 2011 (0,44), paradoxalmente, em um período de crise. Muito provável, porém, que isso se deva aos seguintes fatos: *i*) mudança conjuntural na estrutura produtiva causada fundamentalmente pelo desempenho de setores mais oligopolizados que têm alto poder de fixação de *markups*; *ii*) intensificação das importações industriais no período recente, rebaixando preços e custos de insumos e bens de capital importados, possivelmente em parte não repassados aos compradores dos produtos fabricados com tais bens; *iii*) essa intensificação das importações, com certeza, alterou cadeias produtivas, substituindo produtos mais onerosos e menos lucrativos; *iv*) forte elevação dos preços de exportação de vários produtos industriais semielaborados pós 2003-2004; e *v*) redução de custos financeiros e tributários decorrentes das políticas anticíclicas praticadas recentemente.

2.2 A estrutura produtiva da indústria de transformação, segundo o critério de uso dos bens

Como aqui está em análise apenas a indústria de transformação, não se pode empregar neste item os dados e a classificação usada e divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), pois este inclui a indústria extrativa mineral em suas estimativas. Assim, emprega-se uma metodologia que classifica os setores da indústria de transformação em *predominantemente produtores de*: *i*) bens de consumo não duráveis; *ii*) bens intermediários; e *iii*) bens de consumo duráveis e de capital, este, o setor de maior complexidade tecnológica.²⁶

O setor *i* (onde estão presentes importantes segmentos exportadores), à medida que a industrialização avançou, diminuiu fortemente seu peso entre

1939 e 1980, caindo de 67,5% para 33,9% do VTI, o que reduziu a sua participação, situando-a entre 35,2% em 2009 e 33,1% em 2011.

O setor *ii*, com forte presença exportadora, teve expressivo aumento de sua participação entre 1939 e 1980, passando de 25,9% para 41%, oscilando entre 43,6% em 2009 e 41% em 2011, parecendo também ter perdido espaço em nossa industrialização.

O setor *iii* teve as maiores taxas de crescimento entre 1939 e 1980, quando passou dos exíguos 6,6% para 25,1%. Sua trajetória posterior, no entanto, é decrescente, atingindo 24% em 1996, 21,6% em 2003, 21,2% em 2009 e 25,9% em 2011, quando parece retornar ao patamar de 1980. Esse movimento da estrutura mostra, sem dúvida, uma tendência regressiva de 1980 para hoje, com a volta do predomínio de não duráveis e de setores exportadores de semi-industrializados.

Essa metodologia, contudo, faz com que grande parte do setor *iii* contenha uma fração maior de bens de consumo duráveis do que de bens de capital, dado problemas metodológicos e de sigilo estatístico do IBGE, notadamente quando operamos a mais de três dígitos nos subgrupos de atividades. Fez-se um pequeno e parcial exercício com os Censos Industriais de 1970 e 1980 e a Pesquisa Industrial Anual do IBGE referente aos anos de 1996, 2003, 2009 e 2011, retirando, do setor *iii*, itens que predominantemente se destinam mais a consumo doméstico ou a insumo produtivo, do que ao investimento produtivo. Os itens retirados foram os de veículos de passageiros (automóveis e utilitários), autopeças, eletrodomésticos e aparelhos de som e imagem (dos quais não é possível, a três dígitos, excluir os celulares).

Deduzidos os VTIs desses quatro segmentos, a produção restante, do setor *iii*, fica com um sentido mais próximo à de bens de capital, embora ainda contenha um resíduo importante de bens duráveis de consumo e de bens intermediários. Os novos dados passariam a ser: 15,6% em 1970; 19,9% em 1980; 14,1% em 1996; 10,0% em 2003, 11% em 2009 e em 2011, uma subida expressiva para 16,2%, mas que ainda deixa a participação desse segmento abaixo da de 1980. Com efeito, o que explica mais da metade do crescimento havido entre 2009 e 2011 foi o excepcional aumento de veículos e equipamentos de carga (o resto do setor de veículos automotores), conjunto este que, em 2009, pesava com apenas 0,22% do VTI total da indústria de transformação e que, em 2011, graças às políticas especiais de incentivos que recebeu, mais que decuplicou sua participação, que atingiu 2,76%! Mas, embora esses bens sejam considerados bens de capital, não são máquinas. A regressão industrial mostra-se, aqui, ainda mais transparente.

2.3 Problemas com a nova inserção comercial externa

Após os sucessivos déficits comerciais da década de 1990, só revertidos após a crise cambial de 1999, graças à expansão das exportações de primários,

tivemos superávits médios de US\$ 42 bilhões em 2004-2007. A expansão das importações de produtos industriais, todavia, reduziu aquela média, em 2008-2011, para cerca de US\$ 25 bilhões, caindo para US\$ 19 bilhões em 2012 e US\$ 2,6 bilhões em 2013.

Os coeficientes percentuais de exportação (Cx) e de importação (Cm) da indústria de transformação, calculados pela Fundação de Comércio Exterior (Funcex), cresceram com a abertura comercial com Cx, passando de 12,7 em 1985 para 16,8 em 2004. O Cm, porém, saltou de 3,9 para 10,9 e entre 1995 e 2000 atingiu níveis mais elevados (de 12 a 14), superando os Cx. Alguns setores apresentaram enormes aumentos de seus Cm, entre 1985 e 2004, como, por exemplo, material elétrico (de 8 para 26), equipamentos eletrônicos (de 12 para 85), farmácia e perfumaria (de 4 para 35).²⁷

Pela nova série – de 1996 a 2012 –, a Funcex apresenta Cx que sobe de 12,7 para 21,6 até 2004, caindo depois até 2012, quando atinge 15,6. Para as importações, divulga os Cpm (coeficientes de penetração das importações),²⁸ que passam de 14,1 mantendo-se em torno de 15 até 2009, e aumentando para 19,3 em 2012, números que, por se iniciarem em 1996, quando as importações já haviam crescido vigorosamente em termos absolutos e relativos, subestimam parte das modificações ocorridas ao longo do período de abertura. Ainda assim, examinados os coeficientes dos 23 segmentos divulgados para a indústria de transformação, cabe dizer que o Cpm aumenta em 18, dos quais os casos mais notáveis foram os de produtos químicos (19,4 para 27,6), borracha (9 para 15), metalurgia (9,6 para 18,8), máquinas e equipamentos (33,7 para 36,9), máquinas e aparelhos elétricos (15 para 19,8), equipamentos de informática (36 para 44), outros equipamentos de transporte (de 28 para 31), farmoquímicos e farmacêuticos (17,4 para 27,6) e indústrias diversas (21 para 35,7).

A questão fica mais transparente quando se analisa o resultado líquido do comércio de produtos manufaturados.²⁹ Após a crise de 1999, foi possível reverter, a partir de 2003, o déficit de produtos manufaturados. Em 2003-2006, houve um superávit médio anual de US\$ 5 bilhões que se convertem em déficits sucessivos a partir de 2007 (-US\$ 9,3 bilhões), em -US\$ 38 bilhões na média 2008-2009, -US\$ 76,7 bilhões em 2010, -US\$ 95,8 bilhões em 2011, -US\$ 94,1 bilhões em 2012 e, em 2013, -US\$ 105,0 bilhões.

Mas, onde está localizado esse déficit? Como o investimento contraiu-se na indústria, os setores de alta e de média alta tecnologia estão pesadamente representados nesse número e constituem mais da metade do citado déficit. Com efeito, a estrutura das exportações de produtos industriais (semi-industrializados mais manufaturados), em 2012, mostra que os de alta tecnologia perfaziam apenas 6,8%, os de média alta, 27,1%, os de média baixa, 26% e os de baixa, 40,1%. Em 2012, do total de nossas importações desses produtos, 48,5 % eram de bens de alta tecnologia, 21,5 de média alta, 21,5% de média baixa e 9% de

27. Coeficientes obtidos em 2005, no site da Funcex. Esses cálculos foram mais tarde substituídos por nova série, de 1996 até hoje, que apresenta os Cx com valores um pouco diferentes da série anterior e, no lugar dos Cm, divulga os Cpm.

28. $Cpm = M / (P \cdot X + M)$, ou seja, importações sobre o consumo aparente.

29. Total de produtos industriais, exclusive os semi-industrializados.

baixa tecnologia. Até mesmo no setor de baixa tecnologia é surpresa constatar que têxtil e confecções, setores tradicionalmente superavitários, têm apresentado déficits de aproximadamente US\$ 5 bilhões, segundo dados da OMC.

2.4 Negócios do Brasil com a China

O exuberante crescimento anual da economia chinesa expandiu sobremaneira sua demanda externa de forma generalizada. A nova divisão internacional do trabalho, elevada produtividade e câmbio desvalorizado fizeram, no entanto, com que as relações comerciais com a América Latina passassem a ter a forma clássica da relação centro-periferia, com a pauta exportadora chinesa constituída, fundamentalmente, de produtos manufaturados e sua pauta importadora, de produtos primários, ao contrário da estrutura comercial que pratica com o resto da Ásia, UE e EUA.

A Tabela 6 mostra a estrutura das exportações latino-americanas do México e do Brasil para a China. Observe-se que, em 1990, era alta a participação dos produtos industriais no total das exportações do Brasil (80,5%) e do México (98,4%) e a dos primários, baixa. Já em 2000, aquela participação começa a cair, fortemente a do Brasil (32,1%) e ainda moderada a do México (96%). Em 2008, caem ainda mais, ou seja, para 22,5% a do Brasil e 72,3% a do México. Ademais, as exportações chinesas para os EUA deslocaram boa parte de exportações industriais mexicanas, centro-americanas e brasileiras, piorando muito a inserção externa.

Tabela 6. América Latina e Caribe, México e Brasil: Estrutura (%) das exportações para a China

Produto	AMÉRICA LATINA E CARIBE	MÉXICO			BRASIL		
	2008	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Primários	75,0	1,4	3,7	27,5	19,5	67,9	77,5
Industriais:	25,0	98,6	96,3	72,3	80,5	32,5	22,5
-Recursos naturais	14,6	11,7	11,1	32,7	34,0	13,4	12,2
-Baixa tecnologia	2,4	6,7	1,9	2,8	17,3	4,5	2,6
-Média tecnologia	4,6	79,1	24,9	19,6	28,9	9,0	5,5
-Alta tecnologia	34,3	0,9	58,2	17,0	0,3	5,1	2,1
-Outros	0,1	0,2	0,2	0,2	-	0,1	0,1

Fonte: Cepal/Base de Dados.

Por dificuldades para atualizar essas informações, só pude apurar, para anos recentes, dados parciais do Brasil: do total de suas exportações para a China, 82,9% eram de produtos básicos, e os industriais perfizeram 17,1%, sendo 11,3% de semi-industrializados e apenas 5,8% de manufaturados. Na ordem neoliberal, entretanto, não se pode reclamar disso, do “livre comércio”.

Os dados da Tabela 3 mostram que a regressão é mais grave quando se analisam os setores por intensidade tecnológica: a participação na pauta brasileira cai em todas as categorias. Na do México também ocorre o fenômeno, mas as categorias de média e alta tecnologia ainda mantêm participações expressivas muito mais altas que as ínfimas participações na do Brasil, deixando claro que os resultados do comércio com a China mostram uma situação mais regressiva, mesmo em termos de América Latina.

Em contrapartida, torna-se difícil para o Brasil pressionar e negociar com a China sobre essa estrutura e sobre a “invasão” de produtos chineses, dado que, de 2009 a 2012, a China foi responsável, em média, por cerca de 30% de nosso saldo comercial total.

2.5 A reprimarização de nossa pauta exportadora

A Tabela 7 mostra a estrutura da pauta exportadora nos anos mais recentes, segundo os níveis de industrialização: produtos básicos, semi-industrializados e manufaturados. Note-se o que ocorre com os manufaturados: o peso das exportações dos produtos indicados na balança exportadora brasileira, de pouco mais de 60% em 2000, passa a apenas cerca de 38% em 2011-2013. Mesmo no segmento de semi-industrializados, observa-se que a curva também é descendente. Ainda há quem não aceite a ideia de que se possa estar passando por um processo de desindustrialização.

Tabela 7. Brasil: Exportações segundo fator agregado (%)*

Ano	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados
1964	85,4	8,0	6,2
1980	42,2	11,7	44,8
1985	33,3	10,8	54,9
1990	27,8	16,2	54,2
1995	22,9	20,8	56,2
2000	23,4	15,8	60,7
2006	29,9	14,5	55,6
2007	32,8	13,9	53,5
2008	37,9	13,8	48,1
2009	41,4	13,7	45,0
2010	45,5	14,3	40,2
2011	48,9	14,3	36,8
2012	47,8	13,9	38,3
2013	47,8	12,9	39,3

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC).
 (*) Exclui Operações Especiais.

Os dados acima são incontestes: significam forte regressão e reprimarização da pauta exportadora. O fenômeno também atingiu a América Latina, conforme mostram os dados da Cepal: entre 1980 e 2000, a participação dos manufaturados para o total da região sobe de 17,6% para 58,2%, caindo em 2011 para 39,3%. Se retirados os dados do México, aquelas cifras passam a ser, respectivamente, de 19,3% para 30,6%, caindo para 21,6%.

Há que acrescentar algumas palavras sobre o Mercosul a despeito de suas limitações, uma vez que o total exportado pelo Brasil, nos últimos 20 anos, tem se mantido em torno de 12% a 13% de suas vendas externas, e suas compras tem sido em torno de 8% a 9% apenas. Uma primeira boa razão para apoiá-lo é que, de 1990 a 2013, só tivemos déficit em nove anos. Uma segunda e melhor razão é que em nossas exportações predominam os manufaturados, com cerca de 84% do total. Uma terceira é que a Argentina é nossa terceira maior parceira mundial – só recentemente ultrapassada pela China. Tomados os dados de 2013, do total exportado em automóveis, veículos de carga e autopeças (US\$ 11,1 bilhões), 71% foram para a Argentina, 7,3% para os demais países do Mercosul e 5,9% para o México. Para o total das importações desses mesmos produtos (US\$ 20,7 bilhões), a Argentina contribuiu com 33,3%, tendo saldo nulo; o México contribuiu com 9,2%, nos causando saldo devedor de US\$ 1,2 bilhão; e o grosso do déficit desse segmento se originou dos EUA e de alguns europeus e asiáticos.

Ou seja, ainda que o Mercosul não resolva hoje nossos problemas comerciais, há que fortalecê-lo. Estou de acordo com as preocupações externadas pelo embaixador Samuel P. Guimarães, que, em recente artigo, adverte que se o Acordo Mercosul-UE for aprovado, significaria, de fato, o fim do Mercosul, pois as vantagens que ora as empresas sediadas no Mercosul gozam desapareceriam, favorecendo as europeias. Por relação indireta, via Acordo TransPacífico e Acordo EUA-EU, tais vantagens seriam estendidas aos países membros desses acordos, representando, de fato, uma provável extinção do Mercosul, sem obter as vantagens prometidas por aquele acordo. Estaríamos repetindo os erros cometidos na Rodada Uruguai e no ingresso junto à OMC.³⁰

Aliás, e por falar em Acordo TransPacífico, é bom lembrar as advertências recentes feitas por Stiglitz ao governo norte-americano sobre os males que esse acordo causará aos EUA, em termos de desemprego, chamando a atenção em especial para a desregulamentação de normas e aumento dos direitos internacionais que o acordo proporcionará às empresas, atropelando o direito nacional de todos os países membros desses acordos.³¹

2.6 A estrutura da pauta importadora

A Tabela 8 indica a estrutura das importações totais em termos de bens de capital, de consumo duráveis, consumo não duráveis e bens intermediários

30. Cf. Guimarães (2014).

31. Cf. Stiglitz (2014).

(excluindo-se combustíveis e lubrificantes). Enquanto as importações totais crescem 5,1 vezes entre 2002 e 2013, as de bens de capital e de bens intermediários crescem um pouco menos (4,4 e 4,6 vezes, respectivamente), mas as de consumo não duráveis multiplicam-se por 5,5 e as de consumo de duráveis crescem 8,9 vezes.

A verdadeira “avalanche” de importações, principalmente quanto aos bens de consumo duráveis, deu-se graças ao dólar barato e à abertura comercial mal negociada. Esse aumento de importações vem, em parte, quebrando ou debilitando elos de várias cadeias produtivas e, assim, eliminando empresas e linhas produtivas de várias empresas. Ao mesmo tempo, o fenômeno é altamente inibitório do investimento normal e daquele típico inovador ou mesmo o que complementa cadeias produtivas.

Há de se entender que eliminar uma empresa é relativamente fácil, em tais circunstâncias. Destruir uma liderança industrial nacional, um empresário industrial dinâmico, como ocorreu com vários, também é fácil. O difícil é criar ou tentar recriar tais empresas e respectivas lideranças. Criar e recriar empresas nacionais expressivas e grandes como as do grupo de Mindlin (Metal Leve, do setor de autopeças) ou outras, como a Kasinski, que antes produziam peças e as exportavam aos mercados norte-americano e europeu para se transformarem em simples montadoras de motocicletas na Zona Franca de Manaus e, finalmente, venderem as novas empresas para o capital estrangeiro. Ainda, o que também é muito grave, grandes empresas têxteis nacionais, como a Hering, que antes tinham na produção industrial sua principal atividade e, agora, regrediram para a atividade predominantemente comercial.

Tabela 8. Brasil: Importações (em US\$ bilhões)

ANO	TOTAL	BK	BI*	BCD	BCND
2002	47,2	11,6	23,4	2,5	3,4
2003	48,3	10,4	25,8	2,4	3,1
2004	62,8	12,1	33,5	3,2	3,7
2005	73,6	15,4	37,8	3,9	4,6
2006	91,4	18,9	45,3	6,1	5,9
2007	120,6	25,1	59,4	8,3	7,8
2008	173,2	35,9	83,1	12,7	9,8
2009	127,6	29,7	59,7	11,6	9,9
2010	181,6	41,0	83,9	18,6	12,8
2011	226,2	47,9	100,1	24,1	16,0
2012	223,1	48,6	99,8	22,2	17,2
2013	239,5	51,6	106,5	22,2	18,7

Fonte: MDIC.

(*) Exclui combustíveis e lubrificantes.

2.7 A política macroeconômica e o balanço de pagamentos

A Tabela 9 sintetiza para algumas das contas externas efeitos diretos e indiretos dessa perversa política macroeconômica, os quais não se limitam às importações e exportações, pois o câmbio barato estimula os gastos de vários tipos de serviços. Os gastos líquidos em serviços (turismo, aluguel de filme, serviços de engenharia, serviços de transporte internacional, serviços financeiros etc.) saltaram de -US\$ 8,3 em 2005 para -US\$ 47,5 bilhões em 2013.

Tabela 9. Balanço de pagamento (em US\$ bilhões)

Ano	Comercial	Serviços	Rendas	Transações correntes
2005	44,7	-8,3	-26,0	14,0
2006	46,1	-9,6	-27,4	13,6
2007	40,0	-13,2	-29,4	1,6
2008	24,8	-16,7	-40,6	-28,2
2009	25,3	-19,2	-33,7	-24,3
2010	20,2	-30,8	-39,6	-47,4
2011	29,8	-37,9	-47,3	-52,6
2012	19,4	-41,0	-35,4	-54,2
2013	2,6	-47,5	-39,8	-81,4

Fonte: Banco Central do Brasil.

O câmbio barato e a baixa oportunidade de investimentos geram efeitos ainda piores na conta de rendas, fazendo com que diminuam os reinvestimentos e aumentem as remessas de lucros e dividendos. Os números também são assustadores: seu déficit, que em 2005 somou -US\$ 26 bilhões salta em 2010 e 2011, respectivamente, para -US\$ 39,6 bilhões e -US\$ 47,3 bilhões, baixando um pouco para -US\$ 35,4 bilhões, em 2013, certamente devido à crise e redução de lucros, bem como à redução passageira dos juros. Assim, serviços e rendas somaram, entre jan./2010 e dez./2013, a fantástica cifra de -US\$ 319 bilhões. Como se sabe, a soma algébrica do balanço de serviços e do balanço de rendas com a balança comercial indica (aproximadamente)³² o saldo em transações correntes, que atingiu -US\$ 81,4 bilhões em 2013.

Para fechar esse déficit, a política macroeconômica mantém a economia desregulada e os juros reais em nível surpreendentemente elevado, com o objetivo óbvio de atrair capitais externos, os quais, com a volúpia dos juros altos, entram em maior quantidade do que o necessário. Sendo assim, a origem do acúmulo de reservas torna-se mais financeira do que comercial.

Cobertos os déficits ao longo desses anos todos, depois de 1999 não houve mais crise cambial e ainda houve o acúmulo de US\$ 359 bilhões de reservas internacionais. Vários analistas olham esses números e afirmam que

32. O saldo não é exato, por força de Erros e Omissões e outros dados não apurados.

a vulnerabilidade externa do país acabou. Os US\$ 359 bilhões de reservas internacionais, no entanto, custam muito caro para todos, pois estão aplicados basicamente em títulos do governo norte-americano cuja taxa de juros é próxima a zero. O governo, porém, para acumular essa reserva, tem de emitir títulos da dívida pública, aos quais pagam juros que hoje chegam a aproximadamente 11% anuais e equivalem a cerca de 5% do PIB, em uma grande sangria da receita e do gasto públicos.

O desestímulo ao investimento interno e o dólar barato incentivam fortemente a saída de capitais brasileiros. Até 2001, o total aplicado lá fora era de US\$ 68,6 bilhões – este valor cresceria velozmente, atingindo US\$ 275 bilhões em 2010, dos quais 25,5% aplicados em notórios paraísos fiscais.³³ Em 2012, aquela cifra saltou para US\$ 356 bilhões, e desse estoque total, o IDE somava US\$ 268 bilhões e sua estrutura de aplicação externa revelava forte similaridade com a do investimento de capital nacional no Brasil: 25% em agricultura e mineração; apenas 18% na indústria de transformação; e 57% em serviços, dos quais 65% em serviços financeiros. Ao todo, os capitais brasileiros teriam criado cerca de 200 mil empregos no exterior.

O mais paradoxal, contudo, é que, para isso, boa parte desses investimentos tem sido financiada por recursos públicos (em geral subsidiados), principalmente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Estão sendo financiados investimentos no exterior, quando é aqui que se deve criar empregos, modernizar a indústria, erradicar o analfabetismo e a fome, acabar com os buracos nas estradas, promover política habitacional aos pobres, acabar com as endemias rurais que são uma barbaridade.

A Tabela 10 mostra a dívida externa total, nosso passivo externo líquido e as reservas acumuladas. Os dados mostram que, se descontadas as reservas do passivo externo, o passivo líquido aumenta de US\$ 298 bilhões, em 2004, para US\$ 826 bilhões em 2012, caindo para US\$ 764 bilhões em 2013. Ainda, é preciso considerar que grande parte do investimento externo constitui-se hoje de títulos em carteira mais facilmente mobilizáveis e passíveis, portanto, de fuga mais rápida.

33. Como os dados desses investimentos são por países, entre os quais só se identificam poucos deles como paraísos fiscais, certamente a cifra estimada no texto está fortemente subestimada. Várias pesquisas ao longo desses últimos dez anos apontam cifras que se situam entre 50% e 70%. Para os dados oficiais ver: Banco Central do Brasil; Capitais Brasileiros no Exterior: <www.bcb.gov.br/rex/cbe/port>; dados obtidos em 24/03/2012.

Tabela 10. Dívida externa e passivo líquido externo

Ano	Dívida externa bruta	Passivo externo líquido	Reservas totais
2004	220,2	298	52,9
2005	188,0	317	54,0
2006	199,4	369	85,8
2007	240,5	550	180,3
2008	262,9	283	193,8
2010	351,9	887	288,6
2011	404,1	764	352,0
2012	440,6	826	373,1
2013	482,8	764	358,8

Fonte: Banco Central do Brasil.

(*) Em 2008, o BC passou a divulgar o dado Posição Internacional do Investimento, que é menor do que o dado do antigo cálculo do PEL. A grande redução entre 2007 e 2008 refere-se à forte saída de investimentos em carteira.

Como superam as reservas, a vulnerabilidade ainda se mantém. É claro que as reservas são importantes e estratégicas, mas não o suficiente para evitar ou sair de uma crise internacional que possa causar grande fuga de capital.

Seria possível reverter esse quadro de desindustrialização? As crises anteriores mostraram que não há como ser liberal em depressão. Se o “cofre” está vazio, sem dinheiro, como ser liberal? Ao contrário, em tais circunstâncias é preciso ser interventor com a coisa pública, não há remédio menos amargo.

A consolidação da empresa nacional é um investimento caro e muito importante, cujos maiores exemplos, antes da China, vêm da Alemanha, Japão e Coreia do Sul. Em tais casos, as circunstâncias internacionais eram outras, pois a ameaça do socialismo era muito forte e condicionou positivamente parte das reações americanas a políticas de intervenção estatal que beneficiaram fortemente a economia desses países.

Houve uma intervenção drástica na sociedade e na economia alemã, na japonesa e na sul-coreana. As maiores e mais radicais foram a reforma agrária e a reforma do capital. Quando o Japão se “abre”, reestrutura sua indústria e recupera-se da derrota da guerra, e quando a Coreia do Sul é amparada pelos EUA, então, ambos “abrem” seus mercados. Tais países tinham não só circunstâncias internacionais extremamente favoráveis para que suas empresas ficassem mais fortes e agressivas e fossem vitoriosas no cenário internacional, como tinham políticas de Estado voltadas para isso, ou seja, protecionistas, direcionadas para a industrialização, financiadoras da atividade industrial. A Coreia do Sul chegou a proibir o consumo interno de televisão colorida, direcionando sua produção para exportar. Houve a prática de políticas macroeconômicas internas e políticas industriais, além de circunstâncias internacionais, que permitiram que suas grandes empresas crescessem e alcançassem um desempenho extraordinário no cenário

internacional. Houve, acima de tudo, um Estado Nacional e, não raro, um estadista que soube conduzir esse processo.

Seria possível, hoje, reverter esse quadro de desindustrialização no Brasil? Para isso, a formulação de uma nova política industrial, apesar de necessária, não seria suficiente. Em meu entendimento, nenhuma política específica (setorial, regional, industrial, agrícola, de comércio exterior ou outra) será bem-sucedida se a política macroeconômica não lhe der a necessária sustentação política e econômica, ou seja, a política industrial tem de ser consentânea com a política macroeconômica. De outro modo, com a taxa de juros em vigor, a atual política cambial, o nível de abertura da economia e com o não controle da conta de capital do balanço de pagamentos, não há política industrial que possa reverter o quadro acima analisado. É uma verdadeira “camisa de força”.

As medidas de desoneração fiscal e previdenciária, por exemplo, sobre a folha de pagamento e de IPI utilizadas recentemente para alguns setores (vestuário, calçados, móveis e confecções, construção civil, veículos e, também, produção de *softwares*) surtiram efeitos positivos sobre a demanda em momentos de desaceleração da economia. No momento atual, elas estão sendo renovadas e estendidas a vários setores industriais. Restringem-se, no entanto, preponderantes à demanda e menos ao investimento, salvo no caso da construção residencial. Em 2012, o governo lançou um plano de investimentos privados e públicos para logística de transporte, oportuno, necessário e elogiável, com recursos importantes em termos do setor, porém muito limitados em termos gerais, equivalentes a cerca de 0,4% anuais do PIB nos próximos cinco anos. Tal plano amplia ainda a capacidade de investimentos dos governos estaduais, cujos investimentos, porém, são proporcionalmente muito pequenos no total da formação de capital fixo do país.³⁴

Para os empresários desses segmentos, são medidas boas porque reduzem seus custos, amortecendo prejuízos ou aumentando lucros. São, no entanto, muito insuficientes, tendo em vista as necessidades não só conjunturais, mas estruturais do país. Com o prolongamento da crise internacional, as exportações já desaceleraram, o que reforça ainda mais a advertência de que o crescimento não se pode manter via consumo da família, que, aliás, parece também ter desacelerado.

Não se deve esquecer os diferenciais de produtividade para com os produtos similares da China e dos EUA e, ainda, a defasagem cambial, que até recentemente esteve em torno de 30%. Então, é preciso fazer muito mais do que está sendo feito e proposto, para que esses empresários enfrentem a concorrência e reestruturem a indústria. Subsídios e investimentos públicos, porém, são sempre limitados, não só pela “obrigação” do comportamento fiscal restrito como também pelo fato de que o país passou a integrar a Organização Mundial do Comércio (OMC) desde 1994 e subscreveu a Rodada Uruguai (GATT). Assim, o governo está sempre “de mãos amarradas”. A OMC até

34. É o pacote de logística anunciado à imprensa em 15/8/2012, com investimentos totais de R\$ 133 bilhões, sendo R\$ 80 bilhões para os próximos cinco anos e o restante para os 25 anos seguintes. O peso deles como proporção anual do PIB seria de 0,4% nos primeiros e apenas 0,05% nos seguintes.

admite algumas medidas temporárias, mas esses subsídios podem tornar-se inaceitáveis para ela.

É necessário lembrar que se atravessa, neste momento, não apenas mais uma crise, mas, sim, a continuidade de uma crise muito longa que vem desde o final da década de 1970. É um processo cumulativo nefasto, que não apenas destruiu nossas instituições de desenvolvimento, mas debilitou o próprio Estado além de desvirtuar o caminho do empresariado produtivo e progressista.

Essa é a questão central da crise brasileira, mas nela não se toca. Nenhum dos governos que atravessaram partes desse longo período tentou algo mais profundo e necessário. Para tal fato, tem-se de enfrentar sérias adversidades políticas e econômicas internas e externas. O Brasil entrou na chamada globalização, assinou tratados e assumiu compromissos internacionais que não deveria. A China declarou-se como economia de mercado, mas não abriu a conta de capital. A Índia fez a mesma coisa, assim como a Rússia. Não abrir a conta de capital significa manter o controle sob a entrada e saída de capital internacional e nacional, sobre as remessas de lucros e os fluxos de investimentos. Mais do que isso, é ter um grau avançado de soberania no manejo de sua política cambial, fiscal e monetária, o que não se tem.

No Brasil, há política industrial. Há ações importantes de vários órgãos públicos, como o BNDES. Há, entretanto, muitos equívocos. Há acertos nas tentativas de fusão e resolução de problemas estruturais de grandes empresas nacionais, inclusive para tentar fortalecê-las futuramente em termos de presença internacional. Ao mesmo tempo, não há nenhuma estratégia macroeconômica e industrial para que seja sustentável e exequível a fim de enfrentar a desindustrialização, como apontaram Cano e Gonçalves (2010).

Economistas precisam aprender que a economia vai além das premissas teóricas de que os neoclássicos tanto gostam. A economia é política! A economia como ciência é muito limitada. Economia é fruto de decisões sociais tomadas por homens que têm poder. Sejam empresários tomando decisões de investir ou não, de comprar ou vender, seja o Estado em adotar e tentar fazer cumprir certas metas e objetivos econômicos. Essas tomadas de decisões são sempre conflituosas. Sempre se defrontam com interesses diversos ou mesmo contraditórios, e, principalmente, com a incerteza de seu sucesso futuro.

Não adianta pensar em economia apenas por um prisma técnico de formular uma determinada receita quando o problema é político. Se os governos, depois de 1990, “venderam a alma ao diabo”, ou seja, ao sistema financeiro, precisamos romper esse acordo. É, todavia, uma atitude muito complicada, pois quando se faz acordo com o diabo, ele vai exigir a alma, depois de levar o fígado e o pâncreas. De todo modo, os atuais horizontes políticos internacionais são pelo menos imprecisos e imprevisíveis. Há, portanto, a meu juízo, uma janela aberta para uma reflexão sobre o futuro.

O governo norte-americano é democrata, mas a política econômica, de certa forma, continua sendo controlada pelos republicanos. Na Europa, o quadro é exatamente o mesmo. A direita mais reacionária está à testa do manejo da administração desses problemas e da crise. Há uma boa entrevista da professora Maria da Conceição Tavares ao *site Carta Maior*³⁵ em que ela chama a atenção para as diferenças em relação à Crise de 1929. Naquele momento, o vencedor foi Roosevelt e, por meio do *New Deal*, foi possível, além de tomar medidas para a economia, passar a olhar um pouco mais para os pobres e, a partir daí, desenvolveram-se políticas de *Welfare State* no mundo ocidental. É preciso atenção para a diferença crucial entre as estruturas de poder anteriores e posteriores à Crise de 1929 e as atuais estruturas de poder, conservadoras e reacionárias, e, ainda, deflacionistas. Ou seja, a julgar pelas atitudes consumadas e intenções declaradas até agora, elas tendem a aprofundar a crise.

No Brasil, para administrar a Crise de 1929 e seu período subsequente foi necessária uma revolução, a Revolução de 1930. Aqui, houve um estadista, Vargas, que se antecipou àquelas medidas. O México teve Cárdenas e ambos souberam, inteligentemente, conduzir seus países.

O Brasil pode e deve enfrentar a crise estrutural reportando-se, em grande medida, ao mercado interno. Há quase 200 milhões de habitantes, um grande território e uma boa dotação de recursos naturais. Não se trata de uma atitude voltada exclusivamente para o mercado interno, mas complementada em um Programa Nacional de Desenvolvimento que tenha, além desse vetor, uma estratégia específica de exportações, introjeção tecnológica e uma priorização setorializada e regionalizada de infraestrutura e alta tecnologia.³⁶ Em contrapartida, tal via não pode estar voltada apenas para fins de crescimento e produtividade, mas contemplar, prioritariamente, os setores que atendem às necessidades básicas da população e do país como habitação popular, saneamento básico, educação e saúde pública, que, sem dúvida, deveriam encimar a agenda de planejamento.

§

35. Disponível em: <http://www.cartamaior.com.br/templates/materiaMostrar.cfm?materia_id=17556>. Acesso em: 21/12/2011. Entrevista concedida em 17/03/2011.

36. O autor publicou, recentemente, proposta nesse sentido, na qual o programa é relativamente detalhado. Ver Cano (2010).

Referências bibliográficas

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Capitais brasileiros no exterior*. Disponível em: www.bcb.gov.br/rex/cbe/port. Acesso em: 24/07/2012.
- CEPAL. *El proceso de industrialización en América Latina*. Nova York: ONU-Cepal, 1965.
- _____. *Anuário Estadístico*. Santiago: Cepal, vários anos.
- CANO, W. *Reflexões sobre o Brasil e a nova (des) ordem internacional*. 4ª Ed (ampliada). Campinas: Ed. Unicamp, 1995.
- _____. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo: Unesp, 1999.
- _____. América Latina: a integração necessária. In: *Revista Economia e Sociedade*, n. 21, jul.-dez. 2003. Campinas: Unicamp/Instituto de Economia.
- _____. *Desconcentração produtiva regional do Brasil: 1970-2005*. São Paulo: Unesp, 2008.
- _____. Uma agenda nacional para o desenvolvimento. In: *Revista Tempo no Mundo*, vol.2, n. 2, 12/2010. Brasília: Ipea.
- _____. e GONÇALVES, A. L. Política industrial do governo Lula. In: *Os anos Lula: Contribuições para um balanço crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond Editora, 2010.
- CASTANHEDA, J.G. Nafta's mixed record: The view from México. In: *Foreign Affairs*, January-february, 2014, p.134-141.
- DE MORAIS, I. N. Cadeias produtivas globais de valor: a posição da China na indústria eletroeletrônica de consumo. In: *Revista Tempo do Mundo*, vol. 4, n. 3, 12/2012. Brasília: Ipea.
- FAJNZYLBER, F. *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen, 1983.
- FUNCEX – Fundação de Comércio Exterior. Banco de dados. Disponível em: < www.funcex.com.br/ >. Acesso em: 22/01/2012.
- FURTADO, C. *Formação Econômica da América Latina*. Rio de Janeiro: Lia Edit, 1969.
- _____. Teoria e política do desenvolvimento econômico. 10ª Ed. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- GUILLÉN, A. *Para superar el estancamiento económico en México: "Nudos Críticos" de un proyecto nacional de desarrollo*. México: Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, 2008.
- GUIMARÃES, S. P. A União Europeia e o fim do Mercosul. In: *Carta Maior*, 26/04/2014.
- IBGE. *Sistema de Contas Nacionais*. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/cnt/default.> Acesso em: 24/07/2012.
- IEDI, *Cartas Mensais*, vários números. Disponível em: < www.iedi.org.br/ >.
- IPEADATA, *Taxa de câmbio real efetiva de exportações de manufaturados*. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/>. Acesso em: 22/03/2012.
- LEVY ECONOMICS INSTITUTE OF BARD COLLEGE. *Publications; /strategic Analysis*. (várias). Dados obtidos em < <http://www.levyinstitute.org/publications/> >. Acesso em: 15/08/2012.
- OECD. *Economic Outlook: Statistics and Projections*. Dados obtidos em: < <http://stats.oecd.org/> >. Acesso em: 15/08/2012.
- ONU, Sistema de Contas Nacionais. Disponível em: < unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp >. Acesso em: 27/12/2011.
- OREIRO, J. Controles de capitais, sobrevalorização cambial e termos de troca: uma análise do caso brasileiro recente. In: *Conjuntura*, vol. 48, jun 2012. Conselho Regional de Economia do Distrito Federal.
- PINTO, A. Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente. In: SERRA, J. (Coord.) *América Latina: ensaios de interpretação econômica*. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.
- RÍCUPERO, R. Desindustrialização precoce: futuro ou presente do Brasil? In: *Le Monde Diplomatique*, n. 80, 03/2014.
- SQUEFF, G. C.; NOGUEIRA, M. O. Produtividade do trabalho e qualidade das ocupações: um breve olhar sobre a última década. In: *Radar*, n. 21, 8/2012. Brasília: Ipea.
- STIGLITZ, J. E. Olhar Externo. Entrevista crítica ao projeto Alca. In: WWW.FOLHA.UOL.COM.BR/FSP/DINHEIRO/FI3006200312.HTM, 30/06/2003.
- _____. Os Estados Unidos do lado errado da globalização. In: *O Estado de S. Paulo*, 23/03/2014, p. A21. São Paulo.
- TEIXEIRA, A. *O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra*. RJ, IEI/UFRRJ, Texto para discussão n. 25, 1983.
- UNCTAD. *La acumulación de capital, el desarrollo económico y el cambio estructural*. UNCTAD-ONU, N.Y., 2003. Disponível em: < www.unctad.org/ >. Acesso em: 27/12/2011.
- VALDERRAMA, H. S. *Planificación del desarrollo industrial*. México: Siglo XXI, 1966.