



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA**

**RECURSOS NATURAIS e DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO:  
da especialização à diversificação produtiva e exportadora nos SEANICs**

**Cristina Fróes de Borja Reis**

**Tese de doutoramento apresentada ao  
Instituto de Economia da Universidade  
Federal do Rio de Janeiro como requisito  
parcial à obtenção do título de Doutora  
em Economia.**

**Orientador:**

**Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros**

**Rio de Janeiro  
Dezembro / 2012**

Apoio:

CNPQ - Bolsa de doutorado pleno no BRASIL, GD: Cotas do Programa de Graduação. Processos 141175/ 2008-7, 141350/ 2010-5, 142805/ 2011-4.

CAPES – Bolsista de Estágio de Doutorando no Exterior. Processo 1712/10-1.

**RECURSOS NATURAIS e DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO:  
da especialização à diversificação produtiva e exportadora nos SEANICs**

Tese de doutoramento apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro como requisito parcial à obtenção do título de Doutora em Economia.

Banca Examinadora:

---

**Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros (IE/UFRJ) - orientador**

---

**Prof. Dr. Carlos Pinkusfeld Monteiro de Bastos (IE/ UFRJ)**

---

**Prof. Dr. Franklin Leon Peres Serrano (IE/ UFRJ)**

---

**Prof. Dr. Julio Sergio Gomes de Almeida (IE/ UNICAMP)**

---

**Prof. Dr. Pedro Paulo Zahluth Bastos (IE/ UNICAMP)**

## FICHA CATALOGRÁFICA

R375 Reis, Cristina Fróes de Borja.  
Recursos naturais e desenvolvimento econômico: da especialização à diversificação produtiva e exportadora nos SEANICs / Cristina Fróes de Borja Reis. -- Rio de Janeiro, 2012.  
232 f. ; 31 cm.

Orientador: Carlos Aguiar de Medeiros.  
Tese (doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro,  
Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2012.  
Bibliografia: f. 170-180.

1. Desenvolvimento econômico. 2. Recursos naturais. 3. Política industrial – Sudeste Asiático. I. Medeiros, Carlos Aguiar de. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

*Para o Alexandre,  
dedicando à felicidade de todos os seres.*

## AGRADECIMENTOS

*Quero falar de uma coisa  
Adivinha onde ela anda  
Deve estar dentro do peito  
Ou caminha pelo ar  
(...)  
Mas renova-se a esperança  
Nova aurora, cada dia  
E há que se cuidar do broto  
Pra que a vida nos dê  
Flor, flor e fruto  
(...)  
Coração de estudante  
Há que se cuidar da vida  
Há que se cuidar do mundo  
Tomar conta da amizade  
Alegria e muito sonho  
Espalhados no caminho  
(...)  
Milton Nascimento*

Engraçado pensar que com esse trabalho se encerra o meu primeiro ciclo de vida. Termina a fase de estudante, que levei sempre tão apaixonadamente, emocionada com a minha privilegiada condição de aprendiz, com as amizades surgidas e com a possibilidade de melhorar o mundo.

Finalizo o doutorado numa instituição que admiro e respeito, centro de excelência mundial no campo do pensamento heterodoxo: o Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Quatro anos intensos e bem vividos, de estudos, discussões, descobertas, viagens, inspiração e transpiração, e de sentimentos de toda a sorte.

A amiga Isoca escreveu que uma tese é um trabalho coletivo. Compartilhando desse ponto de vista, gostaria que todos os envolvidos nessa tese, e sobretudo na minha vida, se sentissem também realizando uma grande conquista.

Para começar, agradeço a sociedade brasileira por sustentar meus estudos em Universidade Pública, desde a graduação na USP, até a pós-graduação completa na UFRJ, e pelas bolsas de estudos e de doutoramento-sanduíche concedidas pelo CNPq e CAPES. Espero retribuir esse investimento com o meu trabalho.

Agradeço meu super orientador Prof. Carlos de Aguiar Medeiros pelo conhecimento transmitido, pela confiança ao me aceitar como orientanda e pesquisadora, por todas as ajudas e cartas de recomendação concedidas, e principalmente pela amizade e bem-querer.

Presto minha sincera gratidão ao corpo docente do IE/ UFRJ, em especial aos professores e amigos Angela Ganem, Carlos Frederico Rocha, Carlos Pinkusfeld, Fabio Freitas, Franklin Serrano, Galeno Ferraz, José Luis Fiori, Lia Hasenclever, Maria Malta e Alexis Dantas (UERJ). Dedico um agradecimento particular também a todos os funcionários, destacando o sorriso aberto dos amigos da cantina, da secretaria da pós-graduação - Beth e Ronei, da secretaria do CCJE – Aguinaldo Fernandes e Solange Sverri, e da secretaria do grupo de Economia Política – Maristela Balbino.

Sou muito grata ao Instituto de Estudos do Desenvolvimento da Universidade de Cambridge, onde tive a oportunidade de pesquisar por nove meses. Foi um período maravilhoso, num ambiente que conjugava diversidade, conhecimento e beleza. Agradeço em especial ao tutor da minha pesquisa, o competente e sempre simpático prof. Ha-Joon Chang, bem

como os professores Tony Lawson, Gay Meeks, Shailaja Fennel, e também a Diana Kazemi.

Obrigada a todos que colaboraram especificamente para viabilizar minha ida à Cambridge ou que revisaram criticamente as versões em inglês e português da tese: Alexandre Freitas, Ana Neves, André Borja Reis, Elza Tito, Fabiana Tito, Prof. Gary Dymiski, Prof. Gay Meeks, José Vitor Araujo, Luiz Bomtempo, Paulo Gala, Pedro James Hemsley, Nupur Agarwal, Ricardo Summa, Rodrigo Ribeiro, Sarah Caim, Sean Woolfrey, Viviane Silva. Em especial, Aleix Altimiras e Carolina Baltar pela ajuda com a matriz insumo-produto; Ana Carolina Giuberti e Fernanda Cardoso pelas críticas à parte teórica da tese; Ian Guerriero pelas críticas à parte empírica e Isabela Moraes pelas contribuições em tudo, como minha irmã no pensamento político-econômico-espiritual.

Agradeço aos amigos pesquisadores do Rio de Janeiro, com quem convivi no início do doutorado: Sergio Guimarães, Leonardo Oliveira, Leticia Costa, Luciana Kalume, Luisa Mazer, Márcio Firmo, Natalia Levy, Rafael Rosa, Roberta Guimarães e Ruth Pontes. E agora, já no final do doutorado, agradeço aos colegas pesquisadores e professores da Universidade de São Paulo Prof. James Wright, Ana Paula Oliveira, André Amedomar, Cristiane Oliveira, Daniel Carvalho, Ivana Franco, Juliana Lomonaco, Luiz Bomtempo, Renata Giovinazzo, Nelson Yoshida, e todos os outros. Pela cortesia e amizade, toda a turma da sala da pós-graduação de economia e os professores da USP Fabiana Rocha, Gilberto Tadeu de Lima, José Flavio Motta, Leda Paulani e Paulo de Tarso Soave. Enfim, um agradecimento especial também para a equipe do Instituto de Estudos de Desenvolvimento Industrial (IEDI), em especial para o prof. Julio Almeida.

Obrigada à comunidade espiritual que trouxe uma nova luz para minha concepção de mundo, apontando o caminho da paz interior:

- as Sangas queridas do Compaixão e do Mahabodhi, em especial ao Thomas Ferreira e José Marrocos, e aos monges Sangwang, Panchen, Drime, Odro e Tsultrim. Presto minha gratidão infinita ao guru espiritual Geshe Kelsang Gyatso, que bondosamente compartilha ensinamentos de Buda e espalha centros de Dharma no Brasil e no mundo, como os lindos templos de Cabreúva e Ulverstone – onde conheci uma pessoa muito querida: Sonia.

- aos professores e colegas de yoga de tantos centros que frequentei, destacando a Lize, Carla, Mirtes, Suzana, Dudu, CamYoga.

- aos diversos professores de espiritualidade e auto-conhecimento, lembrando dos centros de Johrei da Domingos Ferreira e da Vila Sônia, da terapia Libertae, e também da organização Bhrama Kumaris de Cambridge – dos amigos Prashant, Rosemary e Tim.

- a todos os seres iluminados que acompanham meu caminho.

Ao Gab (Gabriel Buchmann), por nosso amor, pelas experiências incríveis e tudo que aprendemos perto e longe. Agradeço as queridas Fátima e Ninoquinha Buchmann por continuarem na minha vida. Gratidão a todos que ajudaram, oraram, deram sua palavra amiga ou dedicaram um pensamento de solidariedade para que ele encontrasse a paz.

Aos amigos maravilhosos que vivenciaram tantos momentos comigo, adoro todos, difícil apontar nomes, mas não posso deixar de mencionar:

- as grandes amigas sempre presentes: Aninha Giuberti, Ca Gravina, Dea Curi, Fabi Tito, Fe Cardoso, Laríssima Mesquita, Lu Coelho, Maria Dea Santichio, Marthinha Scherer, Rô Piazon, Sa Kitatani, Sassá Goldin, Vivi Carpegiani.

- a minha família carioca: Daniel Bregman, Esther Dweck, Isa e Ossi Ollinaho, Lauroca Barbosa, Renata e Numa Mazat, Renato Rodrigues, Ricardo Summa, Roberta e André Modenesi, Raquel e Ian Guerriero, Salua-Vicente-Felipe Goldin, Shanna-Joaquim-Felipe Guth, Tici-Teresa-Jacob Rodrigo, Xandão e Mari Spitz, e a minha fada madrinha Beth;

- aos amigos firmeza de São Paulo, em especial os camaradas Daniel Keller de Almeida, Daniela Senador, Danilo Ramalho da Silva, Danilo Taveira, Dea Lucchezi, Diego e Marina Luz, Diego e Nicole Viana, Fernando Longo, Goldie Aragão, Lícia Mesquita, Maça e Ana, Marcel-Amanda-Alicia Kawauchi, Paula Pereda, Psico, Renata Bindo, Zé Paulo Guedes, Zé Otávio.

- aos bons amigos das terras fluminenses: Amandinha Carlos e Tiago Pereira, André Pamplona, Alexandre Freitas (76), Bel-Dudu-Clarinha, Bento Maia, Bruno Barney, Carolina Nunes, Clara Rocha, Claudine Mil, Dani Carbinato, Dani Godoy, Eduardo Hans, Fellipe Da Cas, Flávio Moraes, Foquinha e Lelet, Gabi Egler e Marcelo, Gabi Nalim, Gabriel Aidar, Gabriel Rached, Gilberto Borja e Bruna, Gui Bueno, Guilherme Penin, João Hallack, Ju Kramer e Pedro James, Karol Loureiro e Bret, Let Guilhon, Let Magalhães, Márcio Firmo, Marcos PA, Melina e Felipe César Diógenes, Milla Caputti, Rafael Amaral, Renata Lins, Rodrigo Sobreira, Sandra Ruben, Théo Vasconcelos, Vamerson Ribeiro, Veri Lisboa, Vivi Silva e tantos outros...

- a comunidade multi-étnica de Cambridge, destacando os *mates* mais lindos, Zé Vitor Araujo, Avelino Godinez e Paul Zavala, lembrando também dos queridos Aleix e Carol Baltar, Ana Neves, Angel Garcia, Catalina e Javier Gonzalez, Cristine Eldrige, Marco Iuliano, Nupur Agarwal, Sean Woolfrey, Silvia e Carlos Cavaca, Tracey, Pedro e filhos;

- Lucilene e Ilda, obrigada por zelarem por mim e pelo bebê, sem a ajuda de vocês teria sido impossível finalizar esse trabalho. Agradeço também o amor que o Alexandre vem recebendo de tantas pessoas desde a minha gravidez.

A família amada, por absolutamente tudo. Gratidão eterna a minha mãe Regina, meu pai Théo e irmão André: é uma grande honra nascer junto a pessoas tão boas e autênticas, vocês são um grande tesouro para mim. Tuco, se existe alma gêmea, certeza que a minha é vc. Pai, te amo demais, sempre, você é um paizão amigo e amoroso. Mãe, te amo demais, e te agradeço em especial por todo o apoio, dedicação, carinho e compreensão na reta final deste trabalho, na minha primeira gravidez e, principalmente, no nosso convívio diário – cada dia te admiro mais. Oxalá eu seja uma mãe tão amada pelo meu filho como você é por mim. Um abraço apertado nos meus padrinhos queridos, Ana Maria e Márcia e Fábio, nos tios-avôs Írio Plácido, Dirceu e Regina Briza, todos os tios e tias, primos e primas Fróes / Borja Reis e relacionados. E também uma prece para minhas lindas vovós Jacy e Loretta que partiram para outros planos recentemente.

Finalmente, obrigada ao meu filho Alexandre Reis Frischer, que participou intensamente da finalização deste trabalho de dentro da minha barriga e durante os seus mágicos primeiros meses, sendo meu maior motivador para concluir a tese. Agradeço também seu pai, Ilan, por esse grande presente. Ale, és a maior benção que já recebi, não há palavras que dêem voz ao amor tão profundo que sinto por ti!

Após 31 anos em busca de conhecer o mundo e suas emoções, achando que as respostas caminham pelo ar, durante o doutorado entendi que estão dentro do peito. Com essa maturidade, inauguro um novo ciclo, próprio da natureza feminina, o de ser mãe e de cuidar do fruto – sinto-me extremamente afortunada! Deixo a vida estudantil e a juventude, mas continuo com a fé e o coração pulsando pela felicidade suprema de todos.

OM MANI PADME HUM





## SUMÁRIO

<b>I. INTRODUÇÃO E MOTIVAÇÃO</b>	<b>01</b>
<b>II. FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS</b>	<b>06</b>
<b>III. RECURSOS NATURAIS E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: DISCUSSÃO TEÓRICA E CRÍTICA</b>	<b>07</b>
<b>III.1. Definições relevantes</b>	<b>07</b>
<i>III.1.1. Indicadores de especialização, diversificação, sofisticação e desenvolvimento econômico</i>	<b>15</b>
<b>III.2. Revisão crítica da literatura</b>	<b>17</b>
<i>III.2.1. Dotações iniciais de RN</i>	<b>19</b>
<i>III.2.2. Estrutura produtiva</i>	<b>32</b>
<i>III.2.3. Regime macroeconômico</i>	<b>41</b>
<i>III.2.4. Instituições</i>	<b>49</b>
<i>III.2.4.1. Instituições do desenvolvimento econômico a partir da especialização inicial em recursos naturais</i>	<b>57</b>
<b>III.3. Conclusões: uma abordagem estrutural e institucional para as relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico</b>	<b>59</b>
<b>IV. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E RECURSOS NATURAIS EM PERSPECTIVA EMPÍRICA: SEANICs</b>	<b>64</b>
<b>IV.1. Apresentação dos SEANICs</b>	<b>65</b>
<i>IV.1.1. A escolha dos SEANICs</i>	<b>65</b>
<i>IV.1.2. Da colonização ao estado desenvolvimentista</i>	<b>70</b>
<i>IV.1.3. Integração produtiva do ASEAN: o lugar dos SEANICs</i>	<b>80</b>
<i>IV.1.4. Panorama da inserção no sistema internacional de divisão de trabalho</i>	<b>84</b>
<b>IV.2. Estrutura Produtiva e Regime macroeconômico</b>	<b>88</b>
<i>IV.2.1. Regime macroeconômico dos SEANICs</i>	<b>89</b>
<i>IV.2.1.1. Taxa de câmbio, endividamento externo e crise</i>	<b>89</b>
<i>IV.2.1.2. Integração regional e Mecanismos da dinâmica do Investimento, Exportações, Importações</i>	<b>102</b>

<i>IV.2.2. Da especialização à diversificação nos SEANICs</i>	115
<i>IV.2.2.1. Da especialização à diversificação exportadora</i>	115
<i>IV.2.2.2 Efeitos de encadeamento e produtividade</i>	121
<i>IV.2.2.3 Da especialização à diversificação produtiva</i>	127
<b>IV.3. Instituições nos SEANICs</b>	136
<i>IV.3.1. Coordenação e administração nos SEANICs</i>	136
<i>IV.3.1.1. Legado colonial, sistema político e exército</i>	136
<i>IV.3.1.2. Política industrial, regime de propriedade, financiamento e zonas especiais de exportação</i>	145
<i>IV.3.2. Aprendizado e inovação nos SEANICs</i>	155
<b>IV.4. Síntese e notas finais</b>	160
<b>V. CONCLUSÕES</b>	166
<b>REFERÊNCIAS</b>	170
<b>FONTES DE DADOS</b>	181
<b>ANEXOS</b>	182
<b>A. A escolha dos países - Análise mundial do perfil exportador, produtivo e do desenvolvimento econômico</b>	183
<i>A.1. Especialização exportadora e produtiva em RN e em indústria da transformação</i>	184
<i>A.2. Crescimento e Desenvolvimento econômico</i>	200
<i>A.3. Aprendizados da análise empírica</i>	206
<b>B. Privatizações nos SEANICs de 1988 a 2008</b>	214
<b>C. Incentivos para exportação de manufaturas, SEANICs, 1989</b>	217

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 01 – Grupo de instituições análise por função.	58
Tabela 02 - Correspondência entre taxas médias de crescimento anual (USD 2000) e indicadores de transformação na especialização exportadora e produtiva para indústria de manufaturados, 1981 a 2010, países com crescimento superior ao mundial.	67
Tabela 03 – Informações gerais dos SEANICs.	79
Tabela 04 – Taxas de crescimento PIB (% US\$), PIB per capita (% US\$) e população (%), SEANICs, 1980-2010.	84
Tabela 05 – Indicadores de diversificação produtiva e exportadora da Indonésia, 1980-2010.	86
Tabela 06 – Indicadores de diversificação produtiva e exportadora da Malásia, 1980-2010.	86
Tabela 07 – Indicadores de diversificação produtiva e exportadora da Tailândia, 1980-2010.	87
Tabela 08 – Participação dos SEANICs no valor adicionado e nas exportações mundiais da indústria da transformação e de setores primários, 1980-2010.	87
Tabela 09 – Indicadores Monetários, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.	95
Tabela 10 – Endividamento de curto prazo, Reservas internacionais e dívida externa, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.	95
Tabela 11 – Indicadores de estoque de dívida externa de 1980 a 2009, SEANICs.	96
Tabela 12 – Saldo das contas públicas e Balanço de Pagamentos (saldos total, conta de capitais e conta corrente), médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.	96
Tabela 13 – Contribuição para o crescimento do PIB por parte dos componentes da demanda nacional (% PIB), médias quinquenais de 1981 a 2010, SEANICs.	104
Tabela 14 – Demanda nacional e componentes (% PIB), médias quinq. 1980 a 2009, SEANICs.	104
Tabela 15 – Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) Público e Privada, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs (%PIB).	105
Tabela 16 – Investimento Direto Estrangeiro (IDE) de 1985 a 2009, SEANICs, USD milhões.	107
Tabela 17 – Entrada e saída líquidas de Investimento Direto Externo (IDE), médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs (%PIB).	107
Tabela 18 – Exportações por setores selecionados, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).	111
Tabela 19 - Exportações por destinos selecionados, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).	112
Tabela 20 - Importações por setores selecionados, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).	113
Tabela 21 - Importações por origens selecionadas, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).	114
Tabela 22 – Exportação por grupos de produtos, 1980 a 2009, SEANICs (% total exportado).	119
Tabela 23 – Dez principais produtos da pauta de exportação dos SEANICs, 1995 a 2009.	120
Tabela 24 - Exportações por conteúdo tecnológico dos SEANICs, 1985 a 2010.	120
Tabela 25 – Efeitos de encadeamento para trás e para frente, multiplicadores do produto, por atividade – SEANICs, 1995 e 2005.	124
Tabela 26 – Efeitos de encadeamento e multiplicador de produto do setor de eletro-eletrônicos da Malásia, 2005.	125
Tabela 27 – Composição setorial PIB dos SEANICs, 1980-2009. Médias quinq. (\$ constante).	129
Tabela 28 – Composição setorial do emprego nacional dos SEANICs, médias quinquenais de 1980 a 2004 (% sobre o emprego total).	130
Tabela 29 – Indicadores modernização agrícola, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.	131
Tabela 30 - Composição do valor adicionado da indústria de transformação nos SEANICs e Mundo, 2000 e 2009.	132
Tabela 31 - Cinco principais atividades (a 3 dígitos) na estrutura do emprego na indústria da transformação, SEANICs, 2000 e 2009.	134

Tabela 32 – Indicadores militares, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.	143
Tabela 33 – Grau de abertura dos setores à propriedade estrangeira nos SEANICs, em 2010 (%).	158
Tabela 34 – Percentual de matriculados sobre o número de indivíduos na idade escolar de cada fase, SEANICs, 1980-2009.	160
Tabela A1 - Pauta de exportações dos países do mundo, variáveis 1a a 1e, Ia e IB, 2006-2010.	185
Tabela A2 a A4 – Participação e ranking dos 31 maiores exportadores mundiais totais (1f), de manufaturados (1g) e de minérios (1j), 1981-1985 e 2006-2009.	189
Tabelas A5 a A7– Participação e ranking dos 30 maiores exportadores mundiais de matérias-primas agrícolas (1l), de combustíveis (1h) e de alimentos (1i), 1981-1985 e 2006-2009.	190
Tabela A8 - Especialização exportadora dos países do mundo em termos de produto, variáveis 2a a 2e, IIa e IIb, 2006-2010.	191
Tabela A9 - Especialização exportadora dos países do mundo em termos de emprego, variáveis 3a a 3e, 2006-2010.	193
Tabela A10 – Espec. produtiva dos países do mundo, variáveis 4a a 4e, IVa e IVb, 2006-2010.	195
Tabela A11 a A14 – Participação e ranking dos 30 maiores produtores mundiais totais (4f), de agricultura/ pecuária e floresta (4g), de serviços (4h), manufat. (4i), 1981-1985 e 2006-2009.	198
Tabela A15 - Especialização do emprego dos países do mundo, 2005.	199
Tabela A16 - Lista dos 50 maiores PIB e PIB per capita do mundo, 2009 vs 1980.	202
Tabela A17 - Parcela da população vivendo com menos de \$1,25 PPP por dia, países selecionados, 1990 a 2010 (em %).	204
Tabela A18 - Relação entre a parcela da renda total apropriada pelos 10% mais ricos e pelos 20% mais pobres, 1990 a 2010.	205
Tabela A19 - Análise das manufaturas nas exportações, países selecionados, 1981-2010.	210
Tabela A20 - Análise das exportações de manufaturas/ PIB, países selecionados, 1981-2010.	211
Tabela A21 - Análise das exportações de manufaturas por trabalhador, países selecionados, 1981-2010.	212
Tabela A22 - Análise do valor adicionado das manufaturas em proporção do PIB, países selecionados, 1981-2010.	213
Tabela B1 - Privatizações nos SEANICs, 1988-2008.	214
Tabela C1 - Incentivos-chave para promover exportação de manufaturados, SEANICs, 1989.	217

## ÍNDICE DE FIGURAS E GRÁFICOS

Figura 1 – Esquema da economia política do desenvolvimento econômico em economias especializadas em recursos naturais.	17
Figura 02 – Mapa político do sudeste asiático, 2010.	71
Figura 03 – Mapa do imperialismo no sudeste asiático, 1914.	72
Figura 04 – Gráficos das principais origens do IDE nos SEANICs, 2000-2010.	110
Gráfico 01 – Evolução dos preços nominais de commodities.	03
Gráfico 02 – Flutuação das taxas de câmbio oficial em relação ao dólar de 1980 a 2010, países selecionados (escala logarítmica).	91
Gráfico 03 – Flutuação das taxas de câmbio oficial em relação ao iene de 1980 a 2010, países selecionados (escala logarítmica).	92
Gráfico 04 – Evolução do preço das <i>commodities</i> dos SEANICs, 1980-2011.	97
Gráfico 05 – Part. exportações de manuf. mundiais e IDE mundial 1980 a 2009, SEANICs (%).	106

## LISTA DE ABREVIATURAS

ADB	Banco de Desenvolvimento Asiático
ASEAN	Associação das Nações do Sudeste Asiático
BP	Balanço de Pagamentos
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
COMTRADE	Banco de Estatísticas de Comércio de <i>Commodities</i>
DH	Doença Holandesa
ED	Estado Desenvolvimentista
EUA	Estados Unidos da América
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FMI	Fundo Monetário Internacional
G-8	Grupo dos Oito
HOS	Heckscher-Ohlin-Samuelson
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IOE	Industrialização Orientada para Exportações
ISI	Industrialização por Substituição de Importações
L	Trabalho
MIP	Matriz Insumo-Produto
NEI	Nova Economia Institucional
NEP	Nova Política Econômica
NICs	Países Recentemente Industrializados
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
P&D&I	Pesquisa & Desenvolvimento & Inovação
PEA	População Economicamente Ativa
PIA	Ato de Promoção do Investimento
PIB	Produto Interno Bruto
PNB	Produto Nacional Bruto
PPP	Paridade de Poder de Compra
RN	Recursos Naturais
SEAC	Comando do Sudeste Asiático
SEANICs	Países Recentemente Industrializados do Sudeste Asiático
TCR	Taxa de Câmbio Real
UMNO	Organização Nacional dos Malaios Unidos
UNCTAD	Confederação das Nações Unidas em Comércio e Desenvolvimento
UNIDO	Organização de Desenvolvimento Industrial das Nações Unidas
USD	Dólar americano
VA	Valor Adicionado
VTI	Valor de Transformação Industrial
WDI	Indicadores de Desenvolvimento Mundiais
WIOD	Banco de dados Mundial de Matriz Insumo-Produto
X	Exportações
ZEEs	Zonas Especiais de Exportação

**RESUMO:**

O foco de investigação desta tese é a diversificação produtiva e exportadora em economias que iniciaram sua inserção internacional pelas exportações de recursos naturais. Mais especificamente, indagam-se quais são as conexões entre especialização exportadora e produtiva em recursos naturais e desenvolvimento econômico? Sob que circunstâncias, ou através de que mecanismos, a especialização exportadora em RN engendra ou inibe processos de transformação das estruturas produtiva e institucional rumo à diversificação? Que países conseguiram se desenvolver tendo sido exportadores de RN nos últimos trinta anos? Em que medida constituem casos de diversificação e desenvolvimento econômico? A investigação destas respostas se dá do ponto de vista teórico e empírico, apresentando a trajetória dos SEANICs entre 1980 e 2010. Conclui-se que não há maldição; economias abundantes em RN podem superar a especialização exportadora e se diversificar, conquistando o desenvolvimento econômico. Há duas vias para a diversificação: ou através do desenvolvimento da cadeia produtiva das *staples* ou pulando etapas, implantando novos setores produtivos – como se deu na Indonésia, Malásia e Tailândia. Estes processos dependem de fatores endógenos e exógenos, estruturais e institucionais, destacando-se o regime macroeconômico e a atuação do Estado. Os SEANICs alcançaram crescimento contínuo do produto e produto per capita, com diversificação exportadora e relativa diversificação produtiva, contudo sem superar totalmente as dimensões clássicas do subdesenvolvimento: baixa capacidade tecnológica e heterogeneidade estrutural.

**PALAVRAS-CHAVE:** Desenvolvimento Econômico, Recursos Naturais, Mudança Estrutural, Instituições, SEANICs.

**ABSTRACT:**

The research focus of this thesis is the productive and export diversification in economies that began their international insertion by exports of natural resources. More specifically, it asks what are the connections between economic development and productive and export specialization in natural resources? Under what circumstances, or through which mechanisms, export specialization in NR engenders or inhibits processes of structural and institutional changes towards diversification? Which countries were able to diversify since a position of NR exporters in the past thirty years? To what extent are they cases of diversification and economic development? The investigation of these answers is theoretically and empirically conducted, showing the economic paths of the SEANICs between 1980 and 2010. It is demonstrated that there is no curse; NR abundant economies can overcome export specialization and diversify, conquering the economic development. There are two ways for the diversification: or via the development of the staples' productive chain, or leapfrogging stages by implementing new economic activities – such as in Indonesia, Malaysia and Thailand. These processes depend on endogenous and exogenous, structural and institutional features, particularly the macroeconomic regime and the role of the State. These countries have achieved continuous growth in GDP and per capita GDP through productive diversification, however not fully overcoming the classical dimensions of underdevelopment: low technological capacity and structural heterogeneity.

**KEYWORDS:** Economic Development, Natural Resources, Structural Change, Institutions, SEANICs.

**JEL:** O13, N50, Q00

## I. INTRODUÇÃO

As condições geográficas e tecnológicas propiciam a determinadas regiões uma abundância relativa em recursos naturais (RN), cujo aproveitamento produtivo pode desencadear uma especialização exportadora e, eventualmente, produtiva, em RN. Entretanto, se a especialização em RN se perpetuar e, eventualmente, até bloquear a diversificação, a região não alcançará o desenvolvimento econômico - tomado como um processo de mudança estrutural e de deslocamento intersetorial das atividades produtivas a partir de condições materiais específicas, em cada contexto histórico. Isto é, o desenvolvimento econômico implica a diversificação e, assim, a superação da especialização em recursos naturais.

Examinando-se o perfil geral do comércio internacional e das especializações produtivas dos países desde 1980 até 2010<sup>1</sup> (vide anexo A), a partir dos dados “*World Development Indicators*” do Banco Mundial, parece haver uma forte relação entre especialização em recursos naturais e atraso econômico, conforme evidenciado nos seguintes fatos estilizados<sup>2</sup>:

- 1) **Crescimento da importância das manufaturas nas exportações mundiais.** Participação evoluiu de 64,0% em 1981-1985 para 71,7% em 2006-2010.
- 2) **Poucos países apresentam sistematicamente um peso da manufatura acima da parcela mundial:** apenas 17, entre mais de 200 (Áustria, Bangladesh, Suíça, Alemanha, Espanha, Finlândia, França, Reino Unido, Hong Kong, Israel, Itália, Japão, Coréia, Macau, Portugal, Suécia e Estados Unidos).

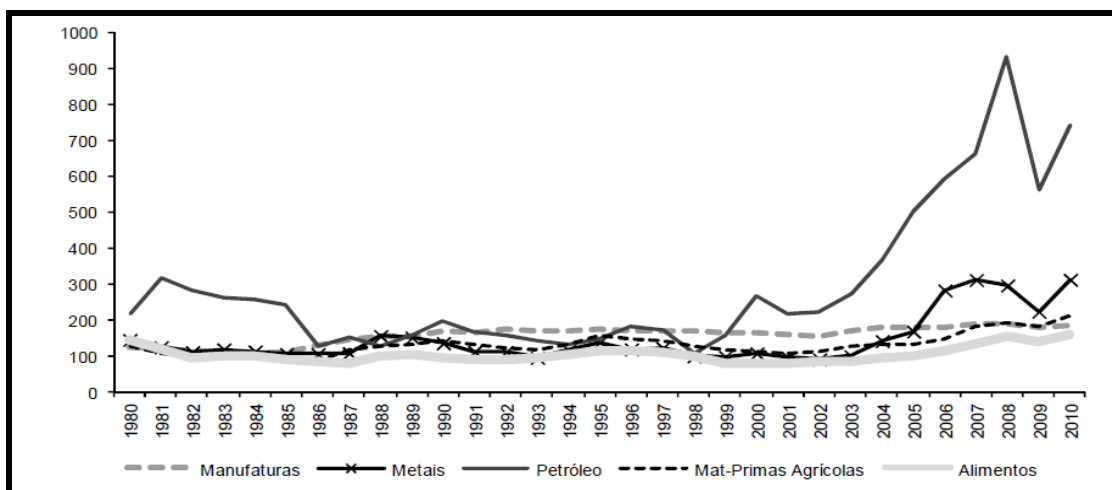
---

<sup>1</sup> A presente análise objetiva dar conta deste período, o do chamado “dólar-flexível” (SERRANO, 2002), que contempla um contexto externo relativamente homogêneo no que diz respeito ao ciclo hegemônico em vigor e funcionamento do sistema monetário internacional, com a ampla utilização do dólar no papel de meio de troca, unidade de valor dos contratos e reservas cambiais.

<sup>2</sup> Condizente com Rodrik (2006), mas elaborados pela autora.

- 3) **Os países com níveis de renda *per capita* mais elevados em geral são exportadores de manufaturas.** Mas há exceções, como as economias especializadas em RN dos Emirados Árabes, Holanda, Irlanda, Canadá, Austrália, Noruega.
- 4) **Em cerca de 80 países a parcela dos RN e alimentos nas exportações se elevou recentemente em relação ao quinquênio anterior.** Incluindo tanto países extremamente pobres (Butão, República Central Africana, Mongólia), quanto países industrializados de renda alta e média como África do Sul, Brasil, Canadá, Colômbia, Estados Unidos, Estônia, Finlândia, Hong Kong, Indonésia, Malásia, México, Nova Zelândia, Rússia.
- 5) **Aumento dos preços de algumas *commodities* vis-à-vis os das manufaturas no comércio internacional.** Conforme se depreende do gráfico 01, os preços de certas *commodities* aumentaram em termos reais significativamente ante as manufaturas, notadamente de petróleo e metais, desde os anos 2000.
- 6) **Os países que têm maior parcela do valor adicionado doméstico correspondente à agricultura, extração e pesca relativamente aos outros países estão entre os mais pobres do mundo:** Afeganistão, Burkina Faso, República Central Africana, Comoro, Etiópia, Gana, Camboja, Laos, Libéria, Mali, Mianmar, Moçambique, Malawi, Nigéria, Nepal, Papua Guiné, Ruanda, Ilhas Salomão, Serra Leão e Congo.
- 7) **Desenvolvimento econômico pode envolver também expressiva produção de excedente exportável em recursos naturais:** os países desenvolvidos têm alta participação nas exportações tanto de manufaturas quanto de recursos naturais, mesmo que o perfil exportador seja concentrado no setor industrial.
- 8) **Nos poucos países que tiveram crescimento sustentado da renda e ampliaram sua participação na divisão de trabalho internacional entre 1980 e 2010, houve diversificação produtiva e exportadora.** Esse parece ter sido o caso da China, Tailândia, Malásia e Indonésia.



**Gráfico 01 – Evolução dos preços nominais de commodities**

Fonte: CARNEIRO, 2012, p. 117 - a partir de Pfaffenzeller, 2007; World Bank Commodity Price Data; IMF Primary Commodity Price Tables, U.S. Energy Information Administration (EIA).

A constatação desses fatos tem levantado conclusões precipitadas (e levianas) de que os RN são uma “maldição” para as regiões neles especializadas (SACHS & WARNER, 1995, 1999, 2001). Sem embargo, o debate sobre a “maldição” ou “benção” se revigorou nos anos noventa no mundo e no Brasil, animado pelo contexto da economia mundial dos últimos tempos. Desde os anos oitenta, a internacionalização financeira e produtiva, bem como as aberturas externas das economias, vem intensificando os processos de produção e comércio, firmando novos arranjos políticos e econômicos – destacando os resultantes do colapso da União Soviética e da ascensão chinesa. Diante do aumento da demanda e dos preços de alimentos e matérias-primas nos últimos trinta anos (fato estilizado 5), e considerando que as indústrias globais continuam profundamente baseadas, formatadas e dependentes dos sistemas de produção de RN, os países em desenvolvimento passaram, e passam, por movimentos de reorganização de suas inserções externas. Economias industrializadas ou semi-industrializadas se redirecionam para o setor primário exportador, e aquelas que nunca deixaram de ser primário-exportadoras parecem reforçar este perfil (fato estilizado 4). A despeito de alguns terem logrado o desenvolvimento da economia com impulso inicial ou

permanente das exportações de RN (fato estilizado 8), dezenas de países pobres principalmente da América Latina e da África não conseguem superar o atraso econômico através desta estratégia (fato estilizado 6). E as manufaturas permanecem dominando o comércio internacional (fato estilizado 1), sendo privilégio da especialização exportadora de poucos (fato estilizado 2). Contudo, os países especializados em manufaturas que alcançaram altos níveis de PIB per capita (fato estilizado 3) têm uma matriz produtiva e exportadora diversificada (fato estilizado 7).

O foco de investigação desta tese é exatamente a diversificação produtiva e exportadora em economias que iniciaram sua inserção internacional pelas exportações de recursos naturais. Mais especificamente, indaga-se:

1. Quais são as conexões entre especialização exportadora e produtiva em recursos naturais e desenvolvimento econômico?
2. Sob que circunstâncias, ou através de que mecanismos, a especialização exportadora em RN engendra ou inibe processos de transformação das estruturas produtiva e institucional rumo à diversificação?
3. Que países conseguiram se desenvolver tendo sido exportadores de RN nos últimos trinta anos? Em que medida constituem casos de diversificação e desenvolvimento econômico?

A investigação destas respostas se dá do ponto de vista teórico, constituindo a primeira parte da tese, e do ponto de vista empírico, através de estudos de casos. Na parte teórica, realiza-se uma revisão crítica<sup>3</sup> da literatura sobre as relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico, incluindo pontos de vista heterodoxos e ortodoxos, conforme se apresenta na introdução do capítulo III. Primeiramente, discutem-se os conceitos de “desenvolvimento econômico” e “abundância e especialização em recursos naturais” e “diversificação”. As subseções seguintes do capítulo discutem os principais mecanismos

---

<sup>3</sup> A forma de apresentação da revisão teórica é inovadora, criada pela autora.

causais estruturais e institucionais. Na parte empírica, primeiramente se apresentam os resultados da análise sobre os países que eram especializados em RN nos anos oitenta e tiveram desenvolvimento econômico ao longo dos últimos trinta anos. Tal exame levou à escolha dos SEANICs (segunda geração de NICs – *Newly Industrialized Countries* ou NICs do sudeste-asiático) para os estudos de casos. Procurou-se apresentar uma análise histórico-econômica profunda de suas trajetórias de diversificação, ressaltando os mecanismos causais priorizados na discussão teórica. Dessa forma, o capítulo IV analisa como o desenvolvimento econômico se relacionou ao setor de RN, considerando as dotações iniciais de RN, o regime macroeconômico, a estrutura produtiva e a esfera institucional de cada país. Discutem-se os determinantes internos, sem esquecer dos externos, que no caso dos SEANICs foram fundamentais..

Demonstra-se que ao contrário do que sugerem Sachs & Warner (1995, 1999, 2001) não há nenhuma razão para que economias abundantes em RN permaneçam prisioneiras desta especialização exportadora, embora muitas o sejam - em particular, os da América Latina (AL) e África -, e, por consequência, continuem vulneráveis e pouco diversificadas. Os SEANICs, entretanto, iniciaram sua integração na divisão internacional do trabalho através desta especialização e puderam diversificar suas exportações no período examinado na direção das manufaturas. A substituição de exportações e, em alguma medida, de importações, decorreu menos da industrialização da cadeia produtiva de *staples*, e mais de um conjunto de circunstâncias e estratégias industriais externas e internas aos países.

Ou seja, especialização em RN não bloqueou a diversificação para as manufaturas nos SEANICs, que proporcionou taxas de crescimento elevadas. Não significou, também, uma evolução essencial da posição destes países na divisão internacional do trabalho, nem tampouco a superação das clássicas dimensões do subdesenvolvimento: heterogeneidade da estrutura produtiva e baixa capacidade tecnológica endógena.

## II. FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS

Os fundamentos filosóficos da tese são, em primeira instância, a crítica ao dedutivismo puro (modelos axiomáticos) e ao empirismo ingênuo (tomar conclusões definitivas a partir de modelos econométricos). Em segunda instância, a crítica ao individualismo metodológico e à racionalidade instrumental. Posiciona-se a favor do método estrutural (e, portanto, dinâmico e histórico)<sup>4</sup>, com uma abordagem dialética e crítica.<sup>5</sup> O ponto de partida é o social, ao invés de individualista, inspirado na abordagem de Theodore Adorno, conforme descrita por GANEM (2009) e YAZBEK (2006).

Os fundamentos teóricos da tese são a crítica às análises neoclássicas e seu ponto de vista da troca, em defesa do ponto de vista da produção. Utiliza-se a macroeconomia estruturalista de economia aberta, com uma abordagem do excedente,<sup>6</sup> estrutural e do ponto de vista da demanda (KEYNES, (1939), KALECKI (1954)). E, como consequência dos dois anteriores, rejeita-se a teoria institucional individualista, a favor da estrutural ou social.

A partir desses fundamentos metodológicos, realiza-se a análise crítica da literatura sobre desenvolvimento econômico e recursos naturais no capítulo teórico, aplicando-a a seguir no capítulo empírico, sobre o desenvolvimento econômico de países inicialmente especializados em recursos naturais que promoveram diversificação produtiva e exportadora desde 1980. As dinâmicas inter-relacionadas das estruturas produtivas e institucionais dessas economias são investigadas com base em dados primários e secundários e estudos comparados de história econômica.

---

<sup>4</sup> RODRIGUEZ, 2009.

<sup>5</sup> Como em Lawson (2006).

<sup>6</sup> A abordagem do excedente encerra a visão de distribuição de renda da teoria dos clássicos de Petty a Ricardo, incluindo Karl Marx (MEDEIROS e SERRANO, 2004).

### **III. RECURSOS NATURAIS E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: DISCUSSÃO TEÓRICA E CRÍTICA**

O objetivo deste capítulo é compreender teoricamente as relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico. Na seção III.1 definem-se alguns conceitos-chave: “recursos naturais”, “especialização”, “diversificação”, “sofisticação” e “desenvolvimento econômico”, sugerindo-se ainda alguns indicadores. A seção III.2 contém uma revisão crítica da literatura sobre o tema em quatro subseções. Na primeira (III.2.1), trata-se da discussão que tem como foco as condições iniciais de recursos naturais. Na segunda (III.2.2) apresenta-se a discussão que concentra a análise na estrutura produtiva. a terceira (III.2.3) foca o debate acerca do regime macroeconômico. E a última (III.2.4) aborda o aspecto institucional em geral. O motivo da divisão da literatura nesses termos ficará claro ao longo do capítulo, mas desde já se evidencia que o debate se posiciona ora para o lado estrutural ou ora para o institucional. A abordagem então proposta procura escapar dessa polarização a favor de uma análise conjunta dos dois aspectos, conforme se sintetiza nas conclusões do capítulo (III.3).

#### **III.1. Definições relevantes**

Na literatura sobre especialização e diversificação produtiva, os recursos naturais são investigados ou em termos específicos, por tipo de atividade ou em termos genéricos. As atividades específicas são agricultura, pecuária e extrativismo - mineral, animal (destacando a pesca) ou vegetal (destacando a de gêneros florestais). Por exemplo, a Organização Mundial do Comércio (OMC) define recursos naturais como “reservas de materiais que existem no ambiente natural que são escassas e economicamente úteis na produção ou consumo, tanto em

seu estado bruto ou depois de uma quantidade mínima de processamento”.<sup>7</sup> Os principais grupos de produtos abrangidos por esta definição são peixes, gêneros florestais, combustíveis, minérios e outros minerais, e metais não ferrosos (portanto, produtos agrícolas e da pecuária não estão incluídos).

Os termos genéricos são bens primários, *commodities* ou *staples*. Bens primários é um termo amplo, que a rigor na classificação ISIC (*International Standard of Industrial Classification*) abrange os sub-setores 1 a 5 da agricultura/ pecuária/ produtos florestais/ caça e pesca, mais os setores 10 a 14 correspondentes à mineração e extração (ONU, 2002). *Commodities* são definidas como produtos indiferenciados, com baixo processamento industrial e elevado conteúdo de recursos naturais (CARNEIRO, 2012). O petróleo é o produto que gera mais controvérsias nesse sentido, sendo que alguns autores<sup>8</sup> não o consideram uma *commodity*. Finalmente *staples* são matérias-primas ou *commodities* intensivas em recursos naturais que ocupam uma posição dominante nas exportações de um país (CYPHER, 2012).

No artigo que inflamou a discussão contemporânea sobre as possibilidades de desenvolvimento econômico a partir de RN, Sachs & Warner (1995), mensura-se “abundância de recursos naturais” em termos de especialização das exportações, medindo a proporção das exportações de RN<sup>9</sup> em relação ao PIB e as exportações líquidas de RN em relação ao PIB.<sup>10</sup> Este e os estudos posteriores da mesma abordagem realizam regressões cruzadas (*cross sections*) entre países, utilizando também a parcela das exportações de RN no total das

---

<sup>7</sup> Tradução da autora, OMC, 2010, p. XX. A “escassez” dos RN é discutível na medida em que a capacidade tecnológica possa alterar a quantidade ofertada, conforme será discutido adiante.

<sup>8</sup> Como FARFAN (2005) e WOODY & MAYER (1998).

<sup>9</sup> “Primary products or natural resource exports are exports of ‘fuels’ and ‘non-fuel primary products’ from the *World Data 1995 CD-ROM* disk, produced by the World Bank” (SACHS & WARNER, 1999, p. 66).

<sup>10</sup> Dois esclarecimentos metodológicos são importantes sobre Sachs & Warner (1995, 1999, 2001). Primeiro é que embora estes trabalhos vão além da abordagem neoclássica tradicional (por abordar aspectos como geografia), seu quadro analítico permanece no *mainstream*. Em segundo lugar, trata-se de modelos econométricos cujos resultados dependem totalmente das variáveis especificadas e do período analisado. Por exemplo, Sachs & Warner (1995) analisa especificamente séries de tempo entre os anos setenta e os anos noventa – retirando da amostra países com alto crescimento econômico, como China, Botsuana, Cabo Verde, Hungria, Lesoto, Tailândia e Tunísia.

exportações como definição para abundância de RN. Uma alternativa seria a definição de Leamer (1984), que mede a proporção das exportações de RN sobre a quantidade de trabalhadores na economia.

Uma primeira observação sobre essas variáveis é que elas não dizem nada sobre a concentração industrial, que é determinante na dinâmica da cadeia produtiva de toda economia (LEDERMAN; MALONEY, 2008). Em segundo lugar, essas medidas são afetadas pelo tamanho da população e da economia. Terceiro, essas medidas para a especialização de recursos em termos de exportação não levam em conta o quanto dos recursos produzidos está sendo absorvido internamente (STIJNS, 2005). Afinal, todos os países grandes são abundantes em algum RN que se constitui em base essencial para sua industrialização (por exemplo, Austrália, Brasil, Canadá, Estados Unidos da América (EUA) etc.), mas a abundância não necessariamente está relacionada à especialização. Quarto, a dependência de recursos no perfil das exportações pode simplesmente significar que o resto da estrutura produtiva é muito incipiente, de tal forma que a exportação destes recursos é a alternativa que resta à economia, mesmo que os RN não sejam fisicamente abundantes. Em quinto lugar, usar médias para muitos anos obscurecem as possíveis transformações e oscilações ocorridas ao longo do tempo. Dessa forma, modelos econométricos que utilizam essas variáveis, não podem se constituir uma ferramenta inequívoca para compreender o desenvolvimento econômico de um país.

Em termos físicos, a abundância poderia ser medida pelo estoque de RN de um país relativo às reservas do mundo em termos absolutos (quantidade ou valor) ou *per capita* (em comparação ao tamanho da população) (CHANG, 2006b). Porém, isso seria possível somente para minerais ou outros recursos esgotáveis. No caso das produções agrícolas e pecuárias, a abundância seria a parcela da produção local sobre a mundial, ou de terra arável. No entanto, as variáveis de estoque também não são absolutamente exógenas. Em primeiro lugar, a taxa

de extração de recursos naturais é, até certa altura, uma escolha ou das empresas que detém os direitos de propriedade dos RNs ou do governo (RINGTERINK, 2010). Quando o governo controla as reservas de vários tipos de recursos naturais e tem direito a distribuir contratos para explorá-los, o ritmo de exploração está condicionado às decisões políticas e empresariais e à capacidade financeira. Segundo, a produção de RN depende do desenvolvimento tecnológico e inovações disponíveis para prospecção e exploração (KINDLEBERGER, 1958; WRIGHT & CZELUSTA, 2003).<sup>11</sup> O país ou as empresas encarregadas da atividade no setor de RN vão, na verdade, produzir somente se puderem pagar ou gerar o aparato tecnológico necessário. Embora pareça trivial, muitos estudos não admitem essa dificuldade devido a algumas suposições como a livre mobilidade ou a informação simétrica. E ainda, indicadores físicos e financeiros para RN dificilmente são acurados,<sup>12</sup> o que constitui mais uma razão para não centrar a análise neste conceito.

Depreende-se dessa discussão que, para quaisquer interpretação de RN (bens primários, *commodity* ou *staple*), a abundância é uma condição inicial ou uma resultante da capacidade tecnológica e dos investimentos das empresas e/ou famílias de um país. Em outras palavras, a noção de abundância ou escassez de RNs tem uma componente *dada* da natureza e outra *criada* pelo homem. O foco desta tese não são as relações entre desenvolvimento econômico e abundância em RN, seja ela advinda das condições naturais ou da tecnologia.

---

<sup>11</sup> “[M]ost underdeveloped, and even a number of developed countries have an inadequate idea of what their natural resources are. Technological innovations in the arts of geological prospecting, plus intensive exploration, have discovered new oil resources in Italy, France and the Netherlands, for example, not to mention the Alberta oil fields in Canada and the Williston Basin in the United States”. (...) “It is sufficient to indicate that resources are relative, and this relation runs to Discovery, on the one hand, and technology, on the other” (KINDLEBERGER, 1958, p. 25, 34).

<sup>12</sup> Indicadores em termos físicos são simplificadores porque a maioria deles não é homogênea em termos de qualidade, além da localização e da quantidade disponível não serem precisamente conhecidas. Comparando-se mapas geológicos do mundo em diferentes décadas/ séculos, a conclusão evidente é que a quantidade de recursos e sua relativa distribuição mundial mudaram continuamente ao longo dos anos, conforme evoluíram o desenvolvimento, a pesquisa e a inovação tecnológicos (P&D&I). Um exemplo é a “abundância” de petróleo no Brasil, que até pouco tempo não existia e recentemente se tornou realidade devido ao desenvolvimento de técnicas de exploração de petróleos em água profunda desenvolvidas pela Petrobras. Mesmo se os cálculos forem em termos financeiros – por exemplo, a renda líquida ou o valor presente da produção –, serão imprecisos, pois é complicado obter dados confiáveis de estoque de capital, valor marginal, custos fixos, receitas e lucros das empresas envolvidas na exploração dos RN. Por fim, os preços de mercado também são difíceis de obter, porque frequentemente são distorcidos por incentivos, impostos, subsídios, especulação financeira etc.



Mas, sim, como o aproveitamento econômico de recursos naturais ensejou um tipo de especialização produtiva e exportadora que condicionou o desenvolvimento. Neste sentido, o conceito de *staples* é o que a tese quer dizer com “recursos naturais”.

A “especialização em recursos naturais” exportadora e/ ou produtiva consiste na maior importância das atividades com nenhum ou baixo processamento dos RN nas exportações e/ou no valor adicionado em relação às outras atividades e aos outros países. Não necessariamente a especialização produtiva corresponde à especialização exportadora. E, normalmente, a atividade em que se especializa é o motor da dinâmica de renda, produto e emprego da economia (dimensão keynesiana). “Diversificação”, nesse sentido, é a superação da especialização exportadora e produtiva.

O conceito de diversificação carrega o conceito de mudança estrutural, um processo dinâmico<sup>13</sup> entendido como a transformação da estrutura produtiva da economia, ou seja, da participação dos diferentes setores no valor adicionado da economia (CEPAL, 2007).<sup>14</sup> Tal processo reconfigura também as instituições da economia e da sociedade de modo geral, ao mesmo tempo em que é condicionado por elas – particularmente pelo regime macroeconômico (OCAMPO, 2011). E a diversificação está relacionada à superação da especialização em RN, através da industrialização. Na visão estruturalista, a industrialização é um processo-chave para o desenvolvimento econômico porque desloca as restrições da natureza,<sup>15</sup> eleva o excedente através do aumento da produtividade e viabiliza a diversificação da economia através dos efeitos sobre a demanda (pelo efeito renda) e na própria oferta (pelos efeitos do progresso técnico, aprendizado de encadeamento) (CEPAL, 2007).

---

<sup>13</sup> O termo “dinâmico” se refere ao funcionamento e evolução dos setores que constituem a produção total da economia, suas inter e intra-relações, estruturas de mercado, mercados de fatores e instituições que sustentam toda a estrutura produtiva (OCAMPO, 2007).

<sup>14</sup> Esse conceito está em linha com o argumento de Kalecki (1968) de que o problema crucial de economias em desenvolvimento seria superar a insuficiente capacidade produtiva através da expansão e diversificação do investimento (CARDOSO, 2012).

<sup>15</sup> Kaldor (1966) e Chenery (1979) afirmaram que o crescimento econômico sustentado é alcançado através da mudança estrutural da especialização de *commodities* primárias para manufaturas.

Além disso, o aprofundamento tecnológico, seja através da melhoria da qualidade da tecnologia e dos produtos já existentes ou através da mudança de atividades pouco para muito intensivas em tecnologia, é importante para sustentar o crescimento das exportações.

“As estruturas intensivas em tecnologia oferecem melhores prospectos para o crescimento futuro porque os seus produtos tendem a crescer mais rapidamente no comércio internacional: tendem a ter demanda altamente elástica, criam mais rapidamente novas demandas e substitutos de produtos antigos” (LALL, 2000, p. 5).<sup>16</sup>

Sem embargo, o dinamismo tecnológico está relacionado com o da demanda, de forma que a mudança estrutural favorece taxas de crescimento mais altas quando se dá na direção de setores com taxas de progresso técnico mais elevadas e com maior penetração em mercados de crescimento acelerado (CEPAL, 2007). Só que a diversificação é uma noção ampla que separa bens industriais de bens primários, negligenciando as particularidades dos mercados e dos setores. Por isso, tem-se insistido no conceito de *upgrading* ou sofisticação, entendido como um processo em que as nações, firmas e atores se deslocam de atividades de baixo valor adicionado para as de alto – ou mais especificamente, para atividades de alto conteúdo tecnológico e conhecimento - nas redes e cadeias produtivas globais (GEREFFI, 1999; FARFAN, 2005). Enquanto a diversificação, em uma perspectiva “Gerschenkroniana”, centra-se na acumulação de capital e os consequentes investimentos produtivos em novas indústrias, a sofisticação, em uma perspectiva “Kaldoriana”, centra-se nos esforços para

---

<sup>16</sup> “They also have greater potential for further learning because they offer more scope for applying new scientific knowledge. They have larger spillover effects in terms of creating new skills and generic knowledge that can be used in other activities. Simple technologies, by contrast, tend to have slower growing markets, more limited learning potential, smaller scope for technological upgrading and less spillover to other activities. They are also more vulnerable to easy entry by lower wage competitors, substitution by technical change and market shifts. However, this vulnerability means that activities with simple technologies can enjoy rapid trade growth – as wages rise, production can be shifted relatively easily from high to low wage areas within relatively stable markets and technologies. However, this is more of a once-for-all adjustment than a base for sustained growth as far as a particular country is concerned. Once a low wage advantage is exploited, it becomes essential to move into technology intensive activities” (LALL, 2000, pp. 5-6).

melhorar a produtividade ou inovar em produtos e processos, ascendendo nos seus estágios do ciclo de vida (DONER, 2009, pp. 7-8).<sup>17</sup>

Finalmente, o processo de diversificação industrial, rumo à sofisticação, que logra a elevação contínua da renda *per capita* de uma economia consiste no “desenvolvimento econômico”, na perspectiva estruturalista. A acumulação de capital e intensificação tecnológicas são mecanismos cruciais do desenvolvimento. Esta conclusão antagoniza a visão neoclássica (que compreende a Nova Economia Institucional (NEI)),<sup>18</sup> que é setor-específica e independe do progresso técnico (apenas sob hipóteses muito artificiais, nos modelos de crescimento endógeno).<sup>19</sup> E a conclusão genérica das abordagens de cunho neoclássico é a de que o desenvolvimento econômico de todos os países seria o resultado normal da operação dos mercados internacionais, caso inexistissem falhas distorcendo os mecanismos de determinação dos preços. Isso porque, nessa visão, o comércio internacional, através da especialização nas atividades em que os países têm vantagens comparativas (em um mundo com informação perfeita, sem efeitos de escala, com plena divisibilidade de todos os fatores),

---

<sup>17</sup> “[T]hree components are necessary for upgrading: (1) shifting from lower-value to higher-value economic activities in processes, products, functions, and/or sectors; (2) increasing inputs, both material and technological, from local, that is, “indigenous” firms; and (3) producing at levels of price, quality, and delivery demanded by global value chains” (DONER, 2009, p. 8).

<sup>18</sup> A NEI foi popularizada por North (1990) e Landes (1998). A análise de instituições na NEI está fundamentada no individualismo metodológico e busca elementos históricos sobre a origem das instituições. Seu movimento teórico pode ser resumido como segue: a) construção de uma sociologia institucional de um ponto de vista individual; b) construção de um modelo idealizado de instituições apto a eliminar custos de transação; c) o melhor exemplo de economia de mercado é a Anglo-Saxônica; d) o subdesenvolvimento deriva das instituições que inibem relações econômicas porque obedecem à racionalidade política de grupos não competitivos instalados no Estado (MEDEIROS, 2001).

<sup>19</sup> Conforme esclarece Serrano & Cesaratto (2002), nos modelos de crescimento exógeno, baseados em Solow (1956), atinge-se o equilíbrio de longo prazo da trajetória de crescimento (“*steady state growth path*”) quando o produto, o capital e o trabalho, estão crescendo à mesma taxa, de forma que o produto por trabalhador se mantenha constante. Aumentos sustentados da taxa de investimento aceleram o crescimento apenas temporariamente. Nos modelos de crescimento endógeno, apenas sob hipóteses implausíveis para tornar nulo o produto marginal do trabalho, a taxa de crescimento equilibrado da economia dependente da acumulação de capital - inclusive quando incorporados o progresso técnico, as economias de aprendizado e externalidades. Retiradas tais hipóteses, as taxas de crescimento aceleram continuamente a partir de qualquer taxa positiva de crescimento da força de trabalho, sem conseguir explicar a relação entre acumulação de capital físico com o crescimento do produto e do produto por trabalhador.

levaria à equalização dos preços dos fatores (REINERT, 1994 *apud* MACEDO E SILVA, 2008).<sup>20</sup>

Na perspectiva estruturalista ora defendida, nega-se o teorema das vantagens comparativas,<sup>21</sup> bem como o argumento de que somente as falhas de mercado invalidam o seu funcionamento. Entende-se que os mecanismos de mercado não viabilizam o *catch up* econômico de todos os países, ao contrário, até mesmo os inviabilizam (CHANG, 2002). Nesse sentido, cabe ao Estado a responsabilidade fundamental de manobrar os obstáculos ao desenvolvimento – particularmente a restrição externa e a dependência de tecnologia importada<sup>22</sup> (MEDEIROS, 2012). O desenvolvimento econômico, do ponto de vista da economia política internacional, envolve superar - sem necessariamente seguir etapas - , assimetrias internacionais de três tipos: tecnológicas, de negócios (centros financeiros e sedes de empresas multinacionais) e macroeconômicas (grau de liberdade política) (OCAMPO, 2007). Entretanto, o maior ou menor poder<sup>23</sup> do Estado para tal empreitada (principalmente através do regime macroeconômico e de políticas industriais<sup>24</sup>) depende de “relações

---

<sup>20</sup> A NEI implicitamente concorda com a ideia das vantagens comparativas, mas também aborda um conceito mais “humanista” relativo à igualdade de oportunidades individuais (SEN, 2000). Além de ser um conceito estático, com raízes no individualismo metodológico, esta concepção liberal desprende o homem do contexto social complexo em que está inserido. Isto é, obscurece a necessidade de transformação da estrutura produtiva e das relações sociais de produção para haver redistribuição da riqueza (REIS, 2011).

<sup>21</sup> Vide seção III.2.

<sup>22</sup> O advento da tecnologia nas empresas de países em desenvolvimento é, entretanto, uma tarefa difícil e custosa, que requer habilidades e conhecimento nas empresas domésticas e de seus processos internos (LALL, 2000). O desenvolvimento tecnológico em geral está atrelado ao processo de aprendizado e ao investimento em P&D (NELSON & WINTER, 1982) – tanto interno às firmas quanto das pessoas (portanto, é também uma tarefa de política pública).

<sup>23</sup> A propósito, a ação do Estado em geral se orienta pelos interesses de preservação ou extensão de poder dos grupos que o dominam, o que está diretamente atrelado à sua força financeira e, conseqüentemente, suas receitas tributárias. Nesse sentido, o desenvolvimento econômico é também de interesse do Estado para criar condições materiais de expansão fiscal (MEDEIROS, 2012; FIORI, 2008). Vale notar que em um Estado autônomo, este não somente segue as demandas dos grupos políticos que dominam o poder, como também dele mesmo enquanto organização que controla um território e um país (SKOCPOL, 1985).

<sup>24</sup> Entendida como “(...) um mecanismo de coordenação de ações estratégicas do governo e de empresas visando o desenvolvimento de atividades indutoras de mudança tecnológica ou de solução de problemas (...) no setor produtivo da economia” (SUZIGAN & FURTADO, 2006 *apud* IEDI, 2011, p. 70). “A política industrial deve ser vista como um componente de uma estratégia de fortalecimento da indústria e parte indispensável de uma política mais geral de desenvolvimento, a qual, além do setor industrial, deve contemplar outros setores da economia e as instituições (em sua acepção mais geral) do país – incluindo instituições de apoio à indústria, infraestrutura, normas e regulamentações” (IEDI, 2011, p. 70).

sociopolíticas que o sustentam e da relação geopolítica em que está imerso”.<sup>25</sup> As relações internacionais de poder levam a diferentes oportunidades de mudança estrutural para cada país, portanto, o desenvolvimento pode estar bastante relacionado a processos exógenos.

### ***III.1.1. Indicadores de especialização, diversificação, sofisticação e desenvolvimento econômico***

Diversos estudos sugerem medidas e indicadores para mensurar especialização, diversificação e sofisticação produtiva e exportadora.<sup>26</sup> O ponto é que essa caracterização não pode se resumir a apenas uma das variáveis sugeridas – ao contrário, deve envolver uma análise conjunta a fim de se chegar a uma visão mais completa da dinâmica exportadora e produtiva dos países.

De acordo com os conceitos apresentados para estes termos, recomenda-se analisar as seguintes variáveis:

- Perfil da pauta de exportações: por setor de atividade, conteúdo tecnológico e intensidade de fator;
- Relação entre as exportações de RN e da indústria da transformação e o PIB, entre exportações de RN e da indústria de transformação e o emprego;
- Relação entre o valor adicionado de RN e da indústria de transformação e o PIB, entre o valor adicionado de RN e da indústria de transformação e o emprego;
- Importância do país na produção/ exportação mundial.

---

<sup>25</sup> RODRIGUEZ, 2009, p. 671.

<sup>26</sup> Algumas das medidas foram apresentadas em III.1. Macedo e Silva (2008) faz uma boa recomendação de textos que apresentam e comparam indicadores desse tipo: LALL (2000), PENEDER (2002), CEPAL (2007).

- Decomposição da demanda por setor, efeitos de encadeamento perceptíveis na matriz insumo-produto;
- Coeficientes de exportação e de penetração da importação;
- Complexidade das cadeias e competição industriais.

E sugere-se avaliar conjuntamente os seguintes indicadores para desenvolvimento econômico:<sup>27</sup>

- Produção e renda: como Produto Interno Bruto (PIB) e PIB per capita, renda disponível per capita, produtividade;<sup>28</sup>
- Mudança estrutural: composição setorial do valor adicionado, conteúdo tecnológico da produção em geral, alocação setorial do emprego, matriz insumo-produto;
- Pobreza e distribuição de renda: distribuição pessoal da renda contrastando decimas mais ricos e mais pobres, índice de GINI, percentual da população vivendo abaixo da linha de pobreza, distribuição funcional da renda;
- Restrições externas: acúmulo de reservas, saldo do balanço de pagamentos, variáveis de endividamento, participação no comércio internacional;
- Indicadores sociais: IDH (índice de desenvolvimento humano) e outros resumidos nos objetivos do milênio (ONU, 2002).

---

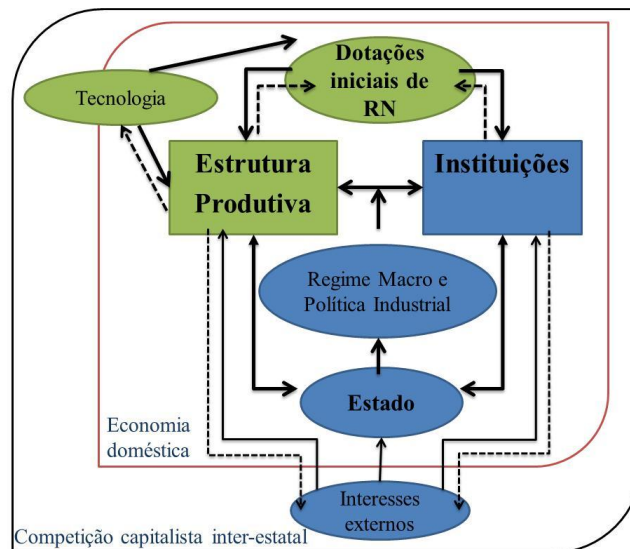
<sup>27</sup> Cabe observar que, sendo o desenvolvimento econômico um processo, é preciso utilizar séries históricas dos indicadores.

<sup>28</sup> Em geral, a definição mais aceita para o desenvolvimento econômico vem sendo “o aumento da renda per capita ao longo do tempo” (PERMAN *et al*, 1996). Sem embargo, o PIB per capita como indicador simplifica a análise, mas precisa ser complementado com outros indicadores para a melhor compreensão do processo de desenvolvimento econômico, conforme esclarecido no texto.

### III.2. Revisão crítica da literatura

As revisões da literatura sobre as relações entre desenvolvimento econômico e RN exibem variadas formas de apresentação.<sup>29</sup> Nesta tese aplica-se uma estrutura nova, observando as esferas de análise em que se concentra o argumento principal de cada obra: institucional ou produtiva.

**Figura 1 – Esquema da economia política do desenvolvimento econômico em economias especializadas em recursos naturais**



Fonte: Elaborado pela autora. Em azul a esfera institucional, em verde a produtiva. Os retângulos são as dimensões da economia política e as elipses são aspectos destacados de cada uma delas.

A figura 01 apresenta um esquema visual sobre as esferas de análise das economias especializadas em recursos naturais aqui defendido. A estrutura produtiva e a institucional,

<sup>29</sup> Por exemplo, Lederman & Maloney (2008) classifica a literatura por tipo de explicação para a maldição de RN: a) declínio dos termos de troca; b) baixa acumulação de capital físico e humano, baixo crescimento da produtividade e efeitos colaterais da produção no setor de recursos naturais, c) doença holandesa; d) fraqueza institucional relacionada ao fato de os detentores dos meios de produção no setor de recursos naturais dominarem o cenário político. Rocha (2010) opta por dividir pelo tipo de canal de transmissão, separando em a) taxa de câmbio real, b) instituições, c) capital humano, d) especialização das exportações. Já Di John (2009) classifica em teorias: a) estruturalista; b) dependência; c) teorias Marxistas do imperialismo; d) doença holandesa; e) miopia dos tomadores de decisão do Estado; f) falhas nas políticas/instituições.

representadas pelos retângulos verde e azul, respectivamente, ditam a economia política do sistema econômico doméstico. Resumindo a interconexão entre ambas, as instituições evoluem *pari-passu* às necessidades materiais, gerando também novas necessidades materiais (MEDEIROS, 2012). As formações das duas esferas estão relacionadas às dotações iniciais de RN (e dos demais fatores, trabalho e capital). A estrutura produtiva e as instituições condicionam em alguma medida as dotações iniciais (linha tracejada), por serem frutos também da capacidade tecnológica – doméstica ou importada - e das decisões de investimento nos mesmos. A tecnologia (doméstica ou externa) em geral está associada aos ciclos longos<sup>30</sup> dos paradigmas tecnológicos do modo de produção capitalista, exercendo pressão para mudar as estruturas materiais diretamente, e institucionais indiretamente.

As relações econômicas e políticas estabelecidas entre as esferas produtiva e institucional configuram a base de sustentação do Estado, que por sua vez decide o regime macroeconômico e a política industrial, entre outras políticas e medidas, que alimentam os processos de desenvolvimento e mudanças estruturais. O Estado é uma instituição em constante mutação, de acordo com as forças políticas – internas e externas – que o sustentam, que designam as tarefas de coordenação das transformações econômicas e sociais (MEDEIROS, 2012). Os interesses externos atuam sobre a estrutura produtiva e as instituições domésticas, e também sobre o Estado em maior ou menor grau dependendo da

---

<sup>30</sup> “A technological revolution can be defined as a powerful and highly visible cluster of new dynamic Technologies, products and industries, capable of bringing about an upheaval in the whole fabric of the economy and of propelling a long-term upsurge of a development. It’s a strong interrelated constellation of technical innovations, generally including an important all-pervasive low-cost input, often a source of energy, sometimes a crucial material, plus significant new products and processes and a new infrastructure”. (PEREZ, 2002, p. 8) Cada revolução tecnológica inicia um ciclo longo onde há a substituição massiva de tecnologia; mudanças na vida e habilidades das pessoas e firmas; aumento de investimentos na indústria e em infraestrutura necessários para a propagação do novo paradigma tecnológico; bolha no mercado financeiro que explode e gera uma crise. Esta obriga a formação de novas instituições e, a partir de então, começa a golden age, etapa em que a produção se acelera, com aumento de investimentos e quase pleno emprego. Em seguida, o ciclo avança na busca de mais lucros e mercados em outros países, conforme a maturidade do mercado onde se passa a revolução. O período para a exaustão do ciclo antigo é indefinido. Em geral quando um ciclo começa o outro ainda é muito dominante: a mudança requer duas ou três décadas de transição turbulentas. Foram cinco revoluções tecnológicas em duzentos anos (REIS, 2008, p. 16).



soberania doméstica e da importância do país para o jogo capitalista inter-estatal.<sup>31</sup> À medida que a economia doméstica adquire mais poder, acumula capital e desenvolve sua tecnologia, também ela pode interferir nesse jogo internacional (linha tracejada).

O esquema se traduz em uma forma de apresentação da revisão crítica da literatura com quatro partes, concentrando nas esferas centrais da figura. Na primeira seção se discute os trabalhos que focalizaram as dotações iniciais de RN propriamente ditas, como a *staple theory*, a economia do desenvolvimento, os modernos trabalhos “matério-espaciais” e neoinstitucionalistas (seção III.2.1.). A segunda parte, “estrutura produtiva” (seção III.2.2.), abrange a literatura que focaliza a compreensão da estrutura produtiva investigando o tipo de especialização, seus efeitos de encadeamento, inovações, modernização agrícola e elevação de produtividade. Na terceira (III.2.3), os estudos que enfatizam o regime macroeconômico, uma instituição que nesta tese é tomada como um condicionante fundamental da estrutura produtiva, por seu impacto sobre custos e preços, via políticas fiscais e monetárias.<sup>32</sup> E na última, os trabalhos sobre “instituições” (seção III.2.4), realizando a crítica da visão da NEI para evidenciar as conexões entre instituições e estrutura, desde um ponto de vista social.

### ***III.2.1. Dotações iniciais de RN***

O papel das dotações iniciais, em particular, dos RN, vem sendo debatido desde o nascimento da Economia Política. Como os RN moldam os processos de extração, produção, transporte e comércio de uma dada mercadoria? Como os mercados das *commodities* influenciam a atividade produtiva da economia exportadora? Seria a riqueza de uma nação

---

<sup>31</sup> “The national state is also challenged by political reason that comes from the complex relations with other states in a perennial political action in order to survive as an autonomous political sovereign state” (MEDEIROS, 2012, p. 04).

<sup>32</sup> KEYNES (1936), PALMA (2004), MEDEIROS (2011).

dependente do que se exporta? Quão determinante é a geografia e as condições climáticas para o desenvolvimento de um país/região?

Smith (1983, [1776]) responde que os países que produziam manufaturas tendem a ser mais opulentos.<sup>33</sup> E ainda, que o comércio internacional dá uma chance para ganhos adicionais a todas as partes envolvidas, tanto porque os cidadãos acessam mais mercadorias, eventualmente sob melhores preços, quanto porque a comercialização do excedente aumenta a produtividade<sup>34</sup> (MACEDO E SILVA, 2008). Ricardo (1971, [1817]) continuou a discussão sobre os ganhos do comércio através do conceito-chave de vantagens comparativas, que aponta, dadas as quantidades de fatores, como até mesmo um país sem vantagem no custo absoluto internacional em qualquer indústria pode se beneficiar do comércio internacional através da especialização naquela mercadoria em que a diferença de custos com os outros países é menor (CHANG, 2009).

O conceito de vantagens comparativas foi repaginado pela teoria neoclássica até chegar no modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), o mais empregado pela literatura sobre comércio internacional. Sob as fortes premissas a respeito do funcionamento dos mercados, tais como a mobilidade perfeita dos fatores, a transferência de tecnologia, a natureza exógena de dotações<sup>35</sup> e a disponibilidade de múltiplos métodos de produção com rendimentos constantes de escala, a economia está produzindo com produtos marginais decrescentes em relação a cada fator produtivo.<sup>36</sup> A conclusão geral do HOS é a de que o

---

<sup>33</sup> “As nações mais opulentas geralmente superam todos os seus vizinhos tanto na agricultura como nas manufaturas; geralmente, porém, distinguem-se mais pela superioridade na manufatura do que pela superioridade na agricultura” (SMITH, 1776, pp. 42-43 *apud* MACEDO E SILVA, 2008, p. 83).

<sup>34</sup> “[O] aprofundamento da divisão do trabalho gera mais produtividade e mais mercados e a expansão dos mercados enseja mais divisão do trabalho e mais produtividade; para usar um outro anacronismo, o processo permite a ocorrência de *retornos crescentes*” (MACEDO E SILVA, 2008, p. 82).

<sup>35</sup> Como a quantidade de outros fatores é em princípio exógena, a utilização de quantidades adicionais de um fator inevitavelmente requer uma mudança do método de produção. Essa mudança se dá na direção de um método que tem a desvantagem de gerar menos produto por unidade do fator que está variando, mas ao mesmo tempo usa proporcionalmente menos os outros fatores, de modo que a produção possa ser aumentada. (CESARATTO & SERRANO, 2002, p. 4)

<sup>36</sup> Os preços dos fatores são proporcionais à sua produtividade marginal e há uma tendência para utilização plena das dotações (CESARATTO & SERRANO, 2002).

equilíbrio eficiente surge quando as regiões ou países se especializam na atividade em que têm vantagens comparativas em termos de custos de fatores produtivos. E para que este equilíbrio aconteça, reduzindo também as disparidades de salário entre trabalhadores, é preciso deixar que os mercados funcionem livremente – sem barreiras alfandegárias e restrições ao comércio internacional de mercadorias.

A produção de manufaturas era fundamental na abordagem do protecionismo, de autores como Hamilton e List, para ascender na escada do desenvolvimento (CHANG, 2002). Favoráveis à proteção da indústria nascente nacional (e avessos à teoria das vantagens comparativas), consideravam que o livre comércio não era uma opção adequada em caso de competição internacional entre economias em diferentes etapas do desenvolvimento. Defendiam o estímulo da indústria manufatureira e proteção por meio das políticas comerciais e industriais do Estado. Também os teóricos do imperialismo se contrapunham à visão das vantagens comparativas. Entre seus principais autores, Hilferding (1985) e Bukharin (1984) acreditavam que a expansão das potências europeias para novos países motivava-se pela busca de mercados consumidores dos bens, tecnologia e capitais que alavancavam o crescimento real das economias centrais, mas muito mais pela busca de mercados fornecedores de RN que garantissem a reprodução de seus sistemas produtivos, afinal a teoria e prática do imperialismo se tratava do controle sobre matérias primas e não do mercado de consumo raquítico de países latinos ou africanos daquele tempo.

A *staple theory* é uma formulação iniciada nos anos trinta que investigou como economias primárias que pertenceram ao domínio inglês se desenvolveram focando três aspectos. Primeiro, os atributos materiais da natureza da região que levaram à produção de determinado RN; segundo, o espaço entre o local de extração e o de consumo; e terceiro, a natureza e o propósito das tecnologias de produção, transporte e militar da economia que criam demanda para o recurso extraído (BUNKER & CICANTELL, 2005, p. 36). Conforme

afirma Schedvin (1990), a *staple theory* não é uma teoria geral do desenvolvimento com base em recursos naturais; é para o caso em que o setor de exportações de uma *commodity* particular é capaz de gerar efeitos positivos para toda a economia. A teoria postula que se o país tiver vantagem comparativa em um dado produto do setor primário, com demanda crescente em mercados internacionais, a expansão de sua produção e exportação gera efeitos no restante da economia através do aumento de investimentos e do emprego no setor, que encadeia maior demanda para outros setores da economia – gerando transformações na estrutura produtiva e nas instituições, levando a maiores taxas de crescimento do PIB total e per capita.

Innis (1933, 1956) apresenta o desenvolvimento canadense como um exemplo positivo resultante da natureza e da forma de inserção no comércio internacional de suas *staples* (produtos agrícolas, peixes, minerais, couro). O autor demonstrou que a integração do Canadá na economia mundial foi formada pelas necessidades materiais das grandes potências enquanto elas lutavam pela própria expansão econômica e militar.<sup>37</sup> Por sua vez, Baldwin (1956) examina o caso do sul dos Estados Unidos como um exemplo negativo, no qual Staples como açúcar e algodão apresentam fracos efeitos de encadeamento que levam a economia a permanecer especializadas nesses produtos – a armadilha dos *staples*.<sup>38</sup>

Nos anos cinquenta, a “teoria do desenvolvimento” prosseguiu com a discussão sobre a importância dos RN e a necessidade de industrialização para o desenvolvimento. Seu quadro

---

<sup>37</sup> “The natural processes that transformed matter and energy in distinctive – topographically, hydrologically, geologically, and climatologically structured – spaces into fish, beaver, different kinds of trees, and different metals and fuels, together with the ways that river systems and land forms interacting with transport technologies created the cost of their extraction and export, all conditioned by the military and economic competition to control these spaces and the material in them – first between the European nations and then between England and the U.S. – molded Canada’s social, economic, financial, political, and demographic organization in ways that persist today” (INNIS, 1956, *apud* CICANTELL & BUNKER, 2005, p. 38).

<sup>38</sup> “The staple trap defines a dependence upon one or a handful of commodity exports with declining viability and shrinking size relative to GDP. Such economies are especially vulnerable to external shocks and a growth collapse. Basically, the Baldwin 'South' model postulates that the capital intensive production function of plantations and mines causes them to become economic enclaves with a limited stimulus to the local economy” (AUTY, 2002, p. 8).

análítico identificou uma heterogeneidade estrutural<sup>39</sup> em economias subdesenvolvidas, onde uma parte pequena da força de trabalho é empregada no setor exportador de produtos primários (relativamente bem remunerado e de alta produtividade), e a outra parte é alocada no setor não-exportador (de salários e produtividade baixos). Ou seja, a maior parte da economia opera com oferta elástica de trabalho, tendo baixa pressão dos salários, baixos níveis de investimento por trabalhador e de crescimento da produtividade.<sup>40</sup> Alguns teóricos, como Rosenstein-Rodin (1943), Nurkse (1953), Rostow (1959), celebraram a abundância de RN sob o argumento de que aumentam a capacidade produtiva do país – assumindo que quanto maior o estoque de capital, maior é sua produção e renda per capita. Modelos “*big-push*” afirmam que países pobres necessitam de alguma fonte de expansão da demanda agregada, como gastos públicos, endividamento ou uma descoberta de fontes de recursos naturais para promover o crescimento.

Contudo, outros autores da escola do desenvolvimento asseveram que a especialização em RN pode limitar o desenvolvimento econômico, a depender: a) das características do mercado de *commodities*, b) da intensidade dos efeitos de encadeamento do setor de exportação, c) da aplicação das rendas de exportação de RN. Hirschman (1958) é o desenvolvimentista que aplica a *staple theory*, sob a suposição de que RN são fracos geradores de efeitos de transbordamento,<sup>41</sup> não sendo capazes de conferir um impulso dinâmico significativo para o desenvolvimento da economia. Assim, a especialização em RN poderia comprometer o desenvolvimento em médio e longo prazo já que as exportações primárias tenderiam a apresentar termos de troca decrescentes em relação às importações de manufatura.<sup>42</sup> Conforme Prebisch (1949) demonstra na sua análise da fragilidade do setor

---

<sup>39</sup> Ver mais em LEWIS (1954).

<sup>40</sup> Este movimento é exacerbado pela concentração industrial e pela competição com importados de indústrias trabalho-intensivas, desincentivando maior investimento e produtividade por trabalhador (PALMA, 2004).

<sup>41</sup> Os efeitos de encadeamento e a teoria de Hirschman são discutidos com maior profundidade na próxima seção.

<sup>42</sup> A noção de “deterioração dos termos de troca” afirma que ao longo do tempo os ganhos de produtividade

exportador, os ganhos de produtividade no setor de manufaturas tendem a ser maiores e mais repassados a preços do que no setor de RN. Os diferenciais de preço, por um lado, seriam devidos à oferta ilimitada de mão-de-obra nas regiões agrárias e aos oligopólios nas industriais, o que significa que ganhos de produtividade aí eram capturados através da renda mais elevada dos trabalhadores e proprietários (significando maiores efeitos de encadeamento sobre a demanda).<sup>43</sup> Portanto, para Prebisch, “a especialização comercial pode beneficiar, de forma relativamente simétrica, a todos os parceiros, quando esses são países “iguais, ou quase iguais” (Prebisch, 1949a: 79); o comércio entre nações desiguais pode, pelo contrário, aprofundar a desigualdade” (MACEDO E SILVA, 2008).

Porém, o setor de RN é uma fonte crucial de divisas para reduzir a restrição externa na balança de pagamentos de países em desenvolvimento, como observou Prebisch. A produção e a exportação de RN atraem e geram divisas, trazendo receitas adicionais para o governo e lucro para os capitalistas nacionais ou internacionais que dominam esse setor exportador. Caso as receitas advindas da taxaço sejam revertidas em gasto público (corrente e de investimento, este último em infraestrutura e/ ou atividades empresariais), e/ ou os lucros sejam reinvestidos em indústrias de maior valor adicionado, o setor exportador é capaz de acelerar a mudança estrutural na economia e sustentar o processo de crescimento de longo prazo. Afinal, a industrialização na visão desenvolvimentista é tomada como o principal meio para obter uma parcela dos benefícios do progresso tecnológico e para aumentar progressivamente o padrão de vida da população nacional (OCAMPO & PARRA, 2006).

---

seriam substancialmente maiores na indústria ante a atividade primária, mas que tais ganhos não seriam repassados totalmente para os preços, como no segundo caso. Então, ao contrário do que sugeria a teoria das vantagens comparativas, haveria uma queda de preços relativos dos bens agrícolas ante os industriais, indicando um bloqueio na propagação do progresso técnico nas manufaturas e conduzindo à deterioração dos termos de trocas entre os dois grupos de países.

<sup>43</sup> “Assim, na economia industrial os ajustes ao longo do ciclo econômico se faziam pelas quantidades, enquanto nas estruturas primárias ocorria por meio dos preços. A rigidez de preços industriais se deveria, em última instância, à rigidez salarial, tanto pela transmissão dos ganhos de produtividade aos salários nas fases de expansão quanto pela maior resistência à sua queda nas recessões por conta da maior organização dos trabalhadores, reflexo do menor excedente de força de trabalho nessas economias” (CARNEIRO, 2012, p. 8).

A visão estruturalista de Prebisch (2000[1949]) aproxima-se de Lewis (1954, 1955) na questão sobre a produtividade agrícola (CARDOSO & REIS, 2009, 2010). No modelo de economia dual (baseada em um setor primário-exportador e não exportador) de Lewis (1955), o tipo de *commodity* exportada - de clima tropical ou temperado – condiciona a sorte do desenvolvimento da região. Supõe-se que nas economias em desenvolvimento tropicais há oferta ilimitada de mão-de-obra<sup>44</sup> e que sua produção não afeta o preço mundial da *commodity*. O setor atrasado possui uma produtividade marginal do trabalho muito baixa, de forma que sua remuneração também o seja, exogenamente determinada ao nível do salário de subsistência. Assim, todo o fluxo de renda da economia depende do setor moderno (e da função de produção condicionada pelo avanço tecnológico), ou melhor, da taxa de investimento no mesmo e de sua demanda por trabalho. A partir dessas duas últimas variáveis, define-se o produto bruto a ser distribuído entre as classes em forma de salários, aluguéis e lucro (CARDOSO, 2012). Por sua vez, a taxa de investimento do setor primário depende, afinal, da taxa de lucro dos capitalistas e do crescimento da demanda mundial (FINDLAY & LUNDAHL, 2002).

Já a mão de obra de agricultura temperada não era ilimitada e competia diretamente com a mão de obra europeia – lembrando também que no caso da Argentina, Canadá e Austrália grande parte da mão de obra era imigrante, o que implica que o salário teria função de atrator – seus níveis de salários eram consideravelmente maiores em relação ao dos trabalhadores de agricultura tropical, que competiam basicamente com a mão de obra asiática. Com níveis de salários maiores, e conseqüentemente melhores padrões de vida, os efeitos de integração e reintegração via processo multiplicador foram muito mais intensos no caso dos países de agricultura temperada na medida em que se estabeleceu um mercado interno

---

<sup>44</sup> “O autor define que há ilimitada oferta de trabalho nos países onde a população é tão volumosa, relativamente ao capital e aos recursos naturais, que em diversos setores da economia é possível observar produtividade marginal do trabalho zero ou quase zero, tal como definira Rosenstein-Rodan (1943) como desemprego disfarçado e indicara Nurkse (1953) como poupança oculta” (CARDOSO, 2012, p. 74).

integrado. A partir dessa demanda potencial, o excedente do setor exportador teria sido reinvestido no setor de manufaturas – ocasionando o desenvolvimento industrial. Diante desta perspectiva, as diferenças salariais seriam uma das principais explicações para a separação de trajetória de crescimento dos países tropicais *vis-à-vis* Argentina, Canadá e Austrália. Vale ressaltar que as diferenças de tipo de inserção internacional não foram de natureza geográfica (país temperado ou tropical), mas sim de nível de salários (CARDOSO & REIS, 2009).

O mecanismo fundamental que eleva os níveis de salário é a produtividade, como mostra Furtado (1976). Furtado disserta também sobre as diferenças de desenvolvimento de economias exportadoras de produtos agrícolas de clima temperado e de clima tropical, acrescentando um terceiro tipo – o de economias mineiras – em sua análise da América Latina.<sup>45</sup> Em sua visão os diferentes resultados alcançados por cada tipo de economia estiveram associados ao grau e à constância da elevação da produtividade, que por sua vez dependia do dinamismo do mercado de cada produto exportado. Assim, a partir dos anos quarenta do século XIX, as economias do primeiro tipo, porque concorriam com a produção interna de países mais desenvolvidos (incluindo os domínios europeus que se caracterizavam por melhores níveis de renda), integraram-se a um setor produtivo da economia mundial de contínuo aprimoramento técnico, logrando crescimento econômico em toda fase de expansão de seu comércio exterior.

Já os produtos tropicais “tiveram, de maneira geral, significação reduzida como fator de desenvolvimento”<sup>46</sup> porque os preços desses produtos estiveram sob contínua influência das economias de subsistência e porque sua produção tendeu a permanecer com técnicas “tradicionais”. Uma exceção importante foi o café em São Paulo, por ter tido maior produtividade, principalmente. Por fim, nas economias minerais, a propriedade dos RN em

---

<sup>45</sup> Para Furtado (1976, pp. 55-56), as economias de clima temperado na América Latina foram Argentina e Uruguai; as de clima tropical foram Brasil, Colômbia, Equador, América Central e Caribe – com regiões do México e da Venezuela; e mineiras foram México, Chile, Peru, Bolívia e Venezuela no século XX.

<sup>46</sup> FURTADO, 1976, p. 56.



geral foi desnacionalizada, sendo a produção de baixa intensidade de trabalho, elevado avanço técnico e intensidade alta de capital<sup>47</sup>. A progressiva concentração desse setor produtivo provocou o seu isolamento do restante da economia doméstica, comportando-se como parte do sistema econômico da matriz da unidade produtora. Isso se traduziu na internacionalização da parte principal do fluxo de renda da economia local, não contribuindo significativamente para a expansão de um mercado interno.<sup>48</sup> E ainda, como a infraestrutura e os insumos para essa produção são específicos, em geral importados, ao contrário do primeiro caso gerou poucas economias de escala para o sistema. Furtado conclui que a única chance de romper o isolamento do setor exportador de economias mineiras se fez valer através da ação do Estado, com exigências de compras internas e através da tributação e do redirecionamento das receitas, que, de outro modo, seriam remetidas para o exterior.

A análise de Furtado em momento algum dá margem à interpretação de que o tipo de economia – agrária tropical ou agrícola, ou mineira – sela um destino para o desenvolvimento da região. O autor deixa claro que o processo de formação da estrutura produtiva e das instituições a ela relacionadas é que molda a trajetória de desenvolvimento econômico (ou de subdesenvolvimento). Diferentemente, os estudos da NEI abordam a tese da maldição de RN, argumentando que o lento desenvolvimento econômico e também a pobreza dos países atrasados estão relacionados a um conjunto de variáveis,<sup>49</sup> sendo algumas geográficas,

---

<sup>47</sup> Eis o porquê: “[a] baixa das tarifas de transporte à longa distância e a rápida expansão das indústrias mecânicas, ao criarem mercado internacional de metais industriais, provocaram radical transformação da mineração latino-americana. Por um lado, os metais preciosos, mais significativamente, a prata, perderam rapidamente significação. Por outro, a produção de tipo artesanal ou semi-artesanal foi progressivamente substituída pela produção em grandes unidades controladas por capitais externos e administradas no exterior. O crescimento considerável da demanda de metais não-ferrosos foi acompanhado de grande progresso técnico na produção dos mesmos, o que permitiu ou exigiu concentrar a produção em grandes unidades” (FURTADO, 1976, p. 57).

<sup>48</sup> FURTADO, 1976, p. 57.

<sup>49</sup> Conforme resumido em Sachs (2005), o pobre desempenho econômico se deve a oito categorias de problemas: 1) armadilha da pobreza, 2) geografia física ruim, 3) armadilha fiscal – receitas fiscais baixas, 4) falhas de governança, 5) barreiras culturais, 6) barreiras comerciais, 7) falta de inovações, 8) armadilha demográfica. Sachs (2005) não menciona algumas categorias que são importantes na teoria do desenvolvimento, como poder financeiro, reforma agrária, o funcionamento do sistema monetário internacional etc.

determinísticas.<sup>50</sup> Em sua maioria, tratam-se de estudos neoclássicos sobre comércio internacional que apresentam modelos econométricos com regressões cruzadas entre países para discutir as consequências de se especializar em recursos naturais. Sachs & Warner (1995) demonstra que o modelo de vantagens comparativas pode falhar em caso de abundância de RN, ou seja, recursos naturais provocam a não convergência econômica entre países. Isso porque a presença de RNs deflagra uma fragilidade institucional<sup>51</sup> que atua como uma falha de mercado. Tal falha, em geral associada ao protecionismo, previne que os países em desenvolvimento exportadores de RN usufruam dos supostos benefícios do livre comércio. Afinal, para os neoclássicos economias fechadas se cerram para o progresso econômico global e geram indústrias ineficientes, corrupção e atraso tecnológico (SACHS, 2005).<sup>52</sup>

O debate sobre a armadilha tem raízes no conceito de ciclos econômicos viciosos ou virtuosos debatido por Winslow (1951), Nurkse (1953) e Myrdal (1960). O último atribuiu a pobreza a uma gama de questões que confinam a economia a um processo vicioso de causação circular e acumulativa, dependendo das condições iniciais. Tais questões - como tamanho da população e crescimento demográfico, infraestrutura, serviços sociais etc. - tendem a agir e reagir cumulativamente. Na visão de Myrdal, a tendência cumulativa negativa pode ser revertida ou por “mudanças compensatórias” implantadas pelo Estado ou por mudanças significativas nos termos de comércio de uma região ou país – através de qualquer

---

<sup>50</sup> Como falta de rios navegáveis, baixos lucros na atividade produtiva de RN, isolamento geográfico, baixa fertilidade da terra e assim por diante (SACHS, 2005, COLLIER, 2008).

<sup>51</sup> Os argumentos mais comuns são *rent seeking* e má governança no Estado e no setor exportador de RN sobre as rendas do setor exportador, pois a inércia provocada pela abundância de divisas tende a manter o *status quo* do modelo econômico. Ver seção III.2.4.

<sup>52</sup> A maldição dos recursos naturais é também uma razão para a pobreza, na visão da NEI, principalmente pelo argumento institucional. Se um país tem RN em abundância, seus agentes “naturalmente” negligenciam outras atividades econômicas (COLLIER, 2008). Na esteira destes trabalhos, outros estudos (citados em III.1.) de metodologia semelhante endossaram ou criticaram a tese de maldição dos RN (sem abandonar o núcleo da teoria), argumentando que os RN são uma “bênção” para o desenvolvimento econômico a depender das diferenças na especificação do modelo econométrico, como variáveis incluídas, definição das variáveis, período estudado e países considerados.

evento que promova uma mudança relevante na demanda local, no poder aquisitivo e na riqueza, tamanho da população e investimento.

As apresentações dos ciclos de causação circular ou de armadilha, estruturalista e novo-institucionalista, são similares somente no que diz respeito à interdependência entre múltiplos fatores contribuindo para definir, e acelerar progressivamente, uma determinada direção do processo de desenvolvimento. Porém, as perspectivas de cada visão são diferentes, incorrendo em papéis diferentes para os RN: na neoinstitucionalista, desde o ponto de vista da troca, os fatores exógenos (a natureza ou geografia) condicionam diretamente as instituições da economia, ou seja, os RN são determinantes e as instituições são resultantes; enquanto na estruturalista, desde o ponto de vista da produção, os RN moldam a estrutura produtiva e assim as instituições – ou seja, a estrutura produtiva e as instituições são determinantes e os RN são condicionantes (e até mesmo resultantes, a depender da tecnologia). Na linha deste último, o argumento de Diamond (1997) (ainda que com relação à agricultura, e não aos RN) é primoroso: a agricultura se faz valer como incentivos ou barreiras, de maior ou menor grau, para a expansão das sociedades sobre novos territórios porque afetam a acumulação primitiva, o comércio e a difusão de conhecimentos e produtos.<sup>53</sup> Todos estes aspectos circunscrevem, não somente a riqueza, mas também o poder de certos grupos e localidades, afetando a capacidade ou a necessidade de guerra. Isto é, a natureza desafia as sociedades a desenvolverem meios de poder e riqueza, só que cada uma constrói suas próprias estruturas produtivas e institucionais em resposta a ela, num dado momento histórico.<sup>54</sup> Considerar a

---

<sup>53</sup> Diamond (1997) procura entender diferenças no desenvolvimento identificando condições comuns que habilitaram alguns grupos sociais a subjugar outros: a produção agrícola e pecuária, presença de animais domesticáveis para o modo de produção e para o transporte, a hierarquia das populações e a tendência de expansão territorial, a capacidade para produzir excedente de comida e de armazenamento. Propõe-se nesta tese estender suas inferências sobre produção agropecuária para produção de RN em geral.

<sup>54</sup> Wittfogel é categórico: “if the totality of the powers of production determine the character of the mode of production at any given historical moment, it is the social aspects which (being the actively-motivating agents) determine change, whereas the naturally-conditioned agents determine whether and if change is possible and accordingly the direction of this change” (WITTFOGEL, 1985, p. 55, *apud* CICANTELL & SMITH, 2005, p. 4).

natureza em suas múltiplas ocorrências sócio-materiais, de forma dialética,<sup>55</sup> contribui para compreender a estrutura de poder no tempo e espaço,<sup>56</sup> especialmente nos contexto atual de complexidade das cadeias de valor das empresas transnacionais, que alcançam vários países e regiões.

Trabalhos matério-espaciais recentes em sociologia e geografia, herdeiros da *staple theory*, enfatizam os aspectos microeconômicos da produção de RN sob uma perspectiva neo-marxista do sistema capitalista internacional.<sup>57</sup> Analisam a globalização financeira e produtiva conferindo centralidade às restrições materiais e espaciais que afetam a competição capitalista interestatal.<sup>58</sup> As características espaciais e materiais são um dos parâmetros das tecnologias (e da produção em geral), dos mercados (e das instituições em geral) e da interação de forças (geo)políticas (BUNKER & CICCANTELL, 2005). Logo, estendendo a análise de Diamond (1997) às lutas por poder e riqueza nas trajetórias de desenvolvimento são examinadas também através de um método que confere alta importância, sem ser determinista, aos RN.

As estratégias de poder<sup>59</sup> para acessar matérias-primas configuraram a vida social, política e econômica das regiões subdesenvolvidas incorporadas ao seu raio de dominação,

---

<sup>55</sup> Dialético no sentido de que não se apoia em pontos de partida fixos ou primordiais na relação entre homens e natureza, reconhecendo que suas configurações estão constantemente se relacionando e modificando. (Gellert, 2005, p. 73).

<sup>56</sup> O espaço desempenha três papéis essenciais. O primeiro é de meio de produção (como, por exemplo, a quantidade de terra necessária para produzir um alqueire de milho ou uma vara de madeira). O segundo é o de condição de produção (como a quantidade de espaço que um trabalhador precisa para realizar uma tarefa com movimentos musculares livres e segurança). Em terceiro lugar, espaço é a distância entre as fontes do material, o local da transformação, e os pontos de eventual venda da *commodity* (BUNKER & CICCANTELL, 2004).

<sup>57</sup> A moderna teoria “matério-espacial” complementa a teoria do sistema mundial de Wallerstein (2004) ou Arrighi (1995) - “top-down versions of hegemonic transition by offering an alternative explanation based on careful bottom-up attention to the importance of resource extraction and transport in the formation of ‘generative sectors’ that can more flexibly rearrange space and time through innovation in technology” (GELLERT, 2005, pp. 66, 67).

<sup>58</sup> “Matter and space are naturally given. Technologies that mediate between them and human actions and goals are socially created, but they can only achieve the human goals for which society invents and finances them if they conform to the natural – biological, geological, locational, physical, and chemical – features of the raw materials they transform. As human economies expand their political domains, from communities to nations to continental unions, competition between these units to dominate trade – first locally, then regionally, nationally, and finally globally – drives searches for technologies of production and transport that enable increased economies of scale” (BUNKER & CICCANTELL, 2004, p.28).

<sup>59</sup> Em todo o mundo, a *commodity* mais importante é o petróleo, devido a seus usos militares e industriais. Petróleo é um bem com um caráter estratégico de proporcionar segurança energética, de modo que dominar a produção e distribuição de petróleo é uma preocupação chave das maiores potências do mundo (PUYANA,

muitas vezes através de exploração pesada e extravio de sua riqueza natural. As matérias-primas formatam a organização e operação de demanda da economia devido à sua relativa escassez, localização e concentração geográfica, tecnologia de extração, produção e comercialização.<sup>60</sup> A coordenação de respostas de empresas e Estados àquela competição entre empresas e inter-estatal, dadas as condições matério-espaciais, depende da capacidade tecnológica e de investimento, portanto das instituições financeiras, dos sistemas de aprendizado e conhecimento e das forças militares também.<sup>61</sup> A contradição entre escala e espaço é constante, e a solução que cada nação/empresa toma desencadeia resultados sobre (i) geografia, demografia e organização política e financeira, (ii) inovações tecnológicas, (iii) características matério-espaciais das matérias-primas que estas novas tecnologias exigem (BUNKER & CICCANTELL, 2005, p. 34).

Enfim, a conclusão principal dessa seção é a de que as respostas das principais abordagens sobre a importância das dotações iniciais de recursos naturais não apontam somente para uma direção (benção ou maldição). Para a “teoria do desenvolvimento” os RN podem ou não levar ao desenvolvimento econômico, conforme for a especialização produtiva e exportadora. O sucesso da trajetória ocorre quando as instituições e as relações de classe da estrutura produtiva engendram políticas econômicas capazes de superar a heterogeneidade estrutural. O mecanismo principal é através da realocação do excedente do setor exportador para o setor não exportador e outros setores exportadores não-primários, elevando a produtividade e o nível de salários da economia. Outro mecanismo importante é sobre oferta,

---

2011).

<sup>60</sup> “The different dynamics of extraction and of production make industrial economies progressively stronger, and extractive economies progressively weaker – financially, politically, diplomatically, and militarily. Industrial economies expand materially while agglomerating spatially. (...) As the world economy has expanded spatially and intensified materially, firms and states in the core nations competing to dominate trade have had to devise new, more effective systems of governance and control to keep their access to raw materials cheap and secure and to control the spaces in which they are produced” (BUNKER & CICCANTELL, 2004, pp. 33-34).

<sup>61</sup> Embora em geral o foco da literatura sobre geração de tecnologia seja em relação à oferta, por parte das empresas ou dos centros de tecnologia, o lado da demanda também é crucial – principalmente se motivada por guerras (ou ameaça de). Ver Medeiros (2003) sobre a importância dos gastos militares na geração de tecnologia dos EUA no pós-guerra.

relacionado às economias externas – a ser mais detalhado na próxima seção. Por sua vez, na “nova economia institucional”, os RNs são benção ou maldição conforme a especificação de seus modelos econométricos, argumentando-se que se a teoria das vantagens comparativas prevalecesse, o comércio internacional traria desenvolvimento para os países exportadores de bens primários, mas devido às falhas de mercado e às más instituições tal processo não se comprova. Finalmente, na teoria “materio-espacial” a especialização pode levar ao desenvolvimento conforme as especificidades da cadeia produtiva do RN de exportação, tanto em termos das condições materiais quanto do jogo comercial e financeiro internacional a qual pertencem.

### **III.2.2. Estrutura produtiva**

A transformação de uma economia especializada em recursos naturais para uma economia diversificada, e quiçá sofisticada, está relacionada à criação e à difusão de inovações em certas indústrias,<sup>62</sup> que implementam novos processos produtivos de maior produtividade, podendo incorrer em efeitos de encadeamento (*linkages*) e processos de aprendizado que dinamizam o restante da estrutura produtiva.

Define-se efeito de encadeamento como o desenvolvimento de cadeias de fornecimento de bens e serviços especializados, canais de mercado, organizações, e instituições que disseminam informação e proporcionam a comunicação entre agentes (OCAMPO, 2007, p. 19). Os setores de recursos naturais apresentam quatro categorias de efeitos de encadeamento de produção em relação ao resto da economia (CICANTELL & SMITH, 2005): 1) produtiva para frente (*forward linkage*) relacionada à utilização de

---

<sup>62</sup> FAGERBERG *et al* (2010).

produtos de certo setor como insumos em outros setores; 2) produtiva para trás (*backward linkage*) relacionada à demanda por insumos; 3) fiscal; 4) demanda final – efeito multiplicador.<sup>63</sup> Ao longo do processo de encadeamento emergem instituições – não exatamente porque podem reduzir custos de transação e resolver falhas de coordenação, como na perspectiva neoclássica -, mas porque o próprio processo carrega uma demanda por melhores instituições, amplia a capacidade de custeá-las e destaca novos agentes/ grupos sociais transformadores (vide III.2.4.).

A *staple theory* discute o desenvolvimento a partir do conceito central relativo aos efeitos disseminados do setor exportador para o restante da economia e da sociedade, o que mais tarde Hirschman chamou de efeito de encadeamento (SENGHASS, 1985). Como se mostrou anteriormente, nesta perspectiva a relação entre as condições naturais e o desenvolvimento da estrutura social e econômica dos países analisados – destacando o Canadá -, dependeu das particularidades das atividades extrativa, de processamento e consumo dos RN. Esta visão incorpora também a questão sobre como os custos irrecuperáveis ou afundados.<sup>64</sup> Estes custos influenciam o comportamento do investimento das empresas, a organização, e o desempenho de indústrias de RN de várias maneiras. No caso das atividades extrativas, todos os seus estágios básicos - descoberta e apropriação da matéria-prima,

---

<sup>63</sup> “Hirschman’s main point is that high levels of potential linkages often could *induce* complimentary upstream or downstream investments (backward and forward linkages) that then lead to capital deepening, productivity advancement, and spread effects which propel an economy forward by internalizing high value-added activities that had previously been imported (inputs, capital goods) or achieved abroad (refining/processing of staples, or producing resource-intensive finished goods). Given a reasonably balanced distribution of income, investment in consumer goods production will arise from the expansion of staples production (final demand or consumer linkage effects). By capturing some of the high, resource-based, economic rents, an autonomous state can develop *fiscal linkages* which entail the funding of state-owned or “mixed” enterprises and state development of vital infrastructure, further expanding staple production. In short, done correctly, the various linkage effects are the basis of a viable import substitution strategy possibly leading to a more diversified economy with a viable manufacturing sector” (HIRSCHMAN 1977, 1989 *apud* CYPHER, 2012)

<sup>64</sup> Aqueles que uma vez incorridos não podem ser completamente reavidos através de sua transferência ou venda “Sunk costs refer to those investments that, once undertaken, cannot be fully recovered through their transfer or sale. The “irreversibility” of investments is frequently viewed as resulting from their firm- or industry specific nature (Dixit, 1980; Spence, 1977). However, sunk costs can arise even when investments are transferable to other economic activities or sectors; such is the case where transfer costs make a certain portion of the value of the original investment essentially unrecoverable” (BARHAM & COOMES, 2005, p. 162).

extração, processamento e transporte - incorrem em custos afundados de ordem estática<sup>65</sup> e estratégica.<sup>66</sup> No caso da agricultura e da pecuária também, só que seus estágios da cadeia produtiva, em geral, estão associados a custos irrecuperáveis significativamente menores. Em suma, os custos irrecuperáveis estão relacionados ao desenvolvimento da estrutura produtiva e à capacidade estratégica das indústrias de RN, associada a fatores competitivos como o domínio das fontes de RN, a concentração do mercado (principalmente internacional)<sup>67</sup> e o aperfeiçoamento tecnológico. Por todos esses fatores, a localização de um recurso impacta a aglomeração social e a logística do país, não se esquecendo de que a natureza e tamanho do mercado mundial para um dado RN é em última instância o árbitro para a decisão de “se, onde, e quando um determinado recurso natural é extraído”.<sup>68</sup> Então, instituições de controle e administração do Estado, se fazem mister em caso de RN estratégicos e para direcionar os efeitos positivos de sua produção para a estrutura positiva.

Resta ainda uma ressalva importante sobre o potencial de desenvolvimento econômico ensejado por efeitos de encadeamento. Para que a diversificação também signifique sofisticação, os desafios maiores são quanto aos efeitos de encadeamento entre os ofertantes (*upstream*) e os compradores (*downstream*). No caso da mudança estrutural, se as indústrias do *upstream* são dominadas por multinacionais ou protegidas, seu poder provoca transferências de renda dos produtores de bens acabados para os intermediários.

---

<sup>65</sup> Em primeiro lugar, as características físicas do investimento envolvem altos custos de instalação, especialmente nos setores de mineração e energia, em decorrência da elevada escala mínima de eficiência. Em segundo lugar, o investimento é específico e muitas vezes remoto, o que pode acrescentar mais custos afundados, até mesmo referentes à contratação de recursos humanos. Terceiro, os custos de transação são grandes; a transferência de um investimento implica certos custos que reduzem sua valorização líquida potencial. Finalmente, também é cara a manutenção de uma instalação, e, portanto, a preservação dos investimentos irrecuperáveis (BARHAM & COOMES, 2005).

<sup>66</sup> Ao empreender custos irrecuperáveis as empresas incumbentes afirmam o compromisso de permanecer na indústria, constituindo assim barreiras à entrada e muitas vezes garantindo maior poder de mercado. Tais custos também geram vantagens do tipo “primeiro a se mover”, limitando ou detendo os futuros aderentes. E ainda, os custos irrecuperáveis têm um componente *ex post* associados à incerteza sobre o futuro de fluxos de receita. (BARHAM & COOMES, 2005, p. 172).

<sup>67</sup> Quanto mais concentrado internacionalmente o mercado de RN, maiores as vantagens das empresas transnacionais em termos de assimetrias de informações sobre mercados, tecnologias e recursos; em termos de monopólio nas principais economias consumidoras (BARHAM & COOMES, 2005); e em termos de dominar regiões produtoras em países pobres (às vezes com a ajuda de seu país de origem e instituições internacionais).

<sup>68</sup> CICALTELL & SMITH, 2005, p. 8.



Diferentemente, no caso da sofisticação, são necessárias complementariedades e que o *upstream* provenha insumos de maior qualidade e menor custo que confirmem maior competitividade aos produtores de bens finais (DONER, 2009).<sup>69</sup>

Todavia, algumas críticas à teoria dos efeitos de encadeamento devem ser colocadas, tanto como construção teórica, quanto prática – empenhada como base para o planejamento do desenvolvimento.

Em primeiro lugar, como Bunker (1989) argumenta, indústrias encadeadas tendem a aglomerar-se geograficamente em volta do setor relacionado, gerando discrepâncias espaciais em um país. Isto porque poucas *linkages* emergem entre regiões em face de altos custos de transporte, de infraestrutura e outros custos associados à dispersão geográfica das indústrias – principalmente em países grandes. Em segundo lugar, a teoria de Hirschman assume a existência de um Estado política e economicamente forte que em geral não se comprova em países em desenvolvimento.<sup>70</sup> Além disso, assume a racionalidade técnica de planejamento de desenvolvimento e de ação do Estado para executar esses planos, baseada na existência de um grupo de tecnocratas qualificados - o que não necessariamente se confirma na prática, denotando certa ingenuidade do aspecto normativo das políticas relacionadas aos efeitos de encadeamento (CICANTELL & SMITH, 2004).

A terceira crítica é quanto a produtividade e a intensidade dos efeitos de encadeamento da produção primária.<sup>71</sup> Em alguns casos os efeitos são fortes e a produtividade é alta (e

---

<sup>69</sup> “ [It] involves import replacement, especially at the upstream level, with attention to international prices so as not to impose on domestic users price-quality combinations that would hinder their international competitiveness” (DONER, 2009, p. 76).

<sup>70</sup> A respeito desse ponto, presume-se que o Estado tem “a considerable degree of relative autonomy of action from domestic social classes and class fractions and from transnational corporations, core states, and the capitalist world economy as a whole. The various state agencies and domestic classes and class fractions involved in development planning and implementation are also assumed to share some set of goals about the purpose of and means for these efforts” (CICANTELL & SMITH, 2005, p. 12).

<sup>71</sup> Rocha (2010), em seu estudo sobre os efeitos de encadeamento do setor exportador entre 1970 e 2000, no mundo, conclui que são fortes porque (i) o setor de exportação de RN tem maior produtividade do que o setor voltado para o mercado interno; (ii) as exportações de RN proporcionam efeitos de transbordamento positivos para o setor doméstico; e (iii) sua produtividade e encadeamento para a economia são pelo menos tão elevados quanto aqueles fornecidos pelo setor de exportação de manufaturas.

intensiva), ao invés de fracos e baixa – como insinua a maior parte da literatura.<sup>72</sup> Tanto no passado, quanto no presente. A história comprova que há países que se desenvolveram com base em RN, onde inovações tecnológicas geradas nestes setores promoveram aumento de produtividade, efeitos de encadeamento e transbordamento positivos para o resto da economia (GAVIN & CZELUSTA, 2004). Por exemplo, nos EUA a abundância de recursos *per se* foi mais um resultado das capacidades tecnológicas do que de dotações iniciais (WRIGHT & CZELUSTA, 2003). E no presente, indústrias extrativas e também o agronegócio em boa medida se caracterizam por alta produtividade – como no caso brasileiro (mas que, no entanto, não possui altos efeitos de encadeamento).<sup>73</sup> Ou seja, reiterando a discussão de III.1, “abundância” e “especialização” são fenômenos que podem ter um significativo componente causal endógeno.

A quarta e mais relevante crítica é a de que a análise dos efeitos de encadeamento privilegia os efeitos do setor exportador pelo lado da oferta (ainda que incluam o efeito fiscal e de demanda final), quando os efeitos estruturais sobre a demanda também são muito relevantes. Assim, o notável na produtividade do setor de exportações nas economias que lograram o desenvolvimento econômico tendo tido especialização inicial em RN proporcionou patamares mais elevados dos salários no setor exportador (em economias com oferta limitada de mão-de-obra). Este foi o caso de Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Argentina, em contraste com Brasil e África do Sul, por exemplo (SENGHAAS, 1985).

---

<sup>72</sup> A *staple theory* não postula que os efeitos de encadeamento da produção primária são baixos, na verdade isto depende do tipo de *commodity*. Hirschman é que assume isso, bem como diversos autores estruturalistas que o sucederam, bem como a literatura *mainstream* sobre *staple trap*. Rocha (2010) e Carneiro (2012) realizam uma discussão atual sobre esse ponto.

<sup>73</sup> “Rather, high-productivity agriculture is the product of a deep cooperative effort between the State and cultivators—involving in-depth research into new plant varieties as well as new systems of planting, harvesting, animal husbandry, mechanization, irrigation, pest control, storage and shipping. High technology Agribusiness does not occur in ‘enclaves’ surrounded by a ‘traditional’ agricultural sector. It would be an error to interpret Brazilian agriculture within the framework of ‘traditional’ (e.g. colonial) forms of specialization and monoculture based on imposed static comparative advantage. The Agribusiness sector does *not* exhibit the production of simple ‘commodities’ but rather development of innovated ‘products’ that require as inputs a deep level of research and knowledge-application as well as a supporting industrial matrix. In this sense, Brazilian Agribusiness is an example of continual upgrading and dynamic comparative advantage” (CYPHER, 2012, p. 32).

Furtado (1957, 1974) é a referência principal desta crítica. Na sua visão, em face da baixa produtividade agrícola (e baixo aprimoramento tecnológico), os preços relativos dos alimentos se elevam, portanto se reduz o poder de compra dos salários. A baixa renda da agricultura constringe a expansão do mercado interno e os baixos salários urbanos inibem o desenvolvimento da agricultura moderna. Mas, no contexto de câmbio apreciado e setor agrícola protegido, os salários ficam altos se medidos em dólares – o que induziria o uso das rendas do setor exportador para aumentar a intensidade de capital (MEDEIROS, 2008). Como resultado, a heterogeneidade estrutural se exacerba tanto mais quanto menor a participação da força de trabalho no setor exportador.<sup>74</sup>

Resta ainda ponderar que aumentos na produtividade não necessariamente são originados por técnicas mais intensivas em capital, podem ser simplesmente um resultado do uso extensivo de fatores.<sup>75</sup> Neste sentido, a superação da heterogeneidade estrutural ou da armadilha da pobreza está associada à modernização agrícola. Mais do que aumentar a produtividade, a modernização agrícola é um processo complexo que transforma as estruturas sociais no campo, que estão relacionadas a contextos geográficos, institucionais e demográficos específicos – integrando a economia e propiciando a redução das desigualdades

---

<sup>74</sup> Este teria sido o problema principal da economia venezuelana. Medeiros (2008, p. 7) explica; “Como o setor petrolífero e o de infraestrutura a ele associado absorviam uma pequena fração da população economicamente ativa, a grande maioria permanecia em atividades de baixa produtividade, principalmente na agricultura de subsistência. Incapaz de competir com a livre importação de alimentos baratos, a agricultura moderna foi bloqueada e, do mesmo modo, a indústria que historicamente poderia contribuir para a redução do subemprego e elevar a produtividade média da economia permaneceu restrita a determinados setores com elevados coeficientes de importação de bens de capital, reduzido mercado e baixa absorção de mão-de-obra. Este era o resultado de um padrão de crescimento especializado na exploração de suas vantagens absolutas”.

<sup>75</sup> A modernização agrícola relacionada ao desenvolvimento é aquela que envolve crescimento tecnológico e integração à economia industrial, conforme observou Kuznets (1968): “He pointed out that, while the shift away from agriculture and from agricultural employment were the basic stylized results of industrialization, they are more themselves the consequences of technological change in the industrializing economy. Industrialization ideally provides the technological basis for the transformation of agriculture, such that a coincident revolution in agricultural productivity. For Kuznets, this revolution in agricultural productivity is ‘an indispensable base of modern economic growth’. He cautioned that ‘economic growth is [not] just a matter of easy transfer of labor from “backward” agriculture to “progressive” industry.’ A fully articulated development process involves the concomitant transformation of agriculture so that it becomes fully integrated into the industrial economy” (Vogel, 1994, p. 136).

inter-setoriais.<sup>76</sup> Alguns dos casos bem sucedidos de desenvolvimento econômico, dos países escandinavos, contaram com uma distribuição *ex ante* de ativos – notadamente, reforma agrária - fundamental para permitir alto nível de salários. Na primeira metade do século XX, Finlândia, Noruega, Suécia e Dinamarca eram economias periféricas cujo desenvolvimento econômico teve raízes em dois elementos-chave: a melhor distribuição de propriedade dos RN e o processo de industrialização (SENGHAAS, 1985). O primeiro elemento se traduziu na distribuição mais equitativa dos rendimentos das exportações de RN, permitindo uma dinâmica coesa de crescimento. Mas o segundo elemento é o de maior impacto, sobretudo considerando-se que os interesses industriais são preteridos em caso de absoluta dominância dos senhores de terra – que em menor número potencialmente centralizam o governo em si mesmos. A industrialização nos países nórdicos foi dirigida rumo à diversificação motivada pela demanda russa, alemã ou britânica. A modernização agrícola, o protecionismo tarifário e a provisão de infraestrutura pesada pelo Estado incentivaram a diversificação produtiva. Posteriormente, os países escandinavos começaram a se especializar em nichos tecnológicos.<sup>77</sup> Algumas décadas depois esses países mostraram níveis elevados de renda *per capita*, com perfil exportador e produtivos mais diversificado em atividades de alto valor adicionado.<sup>78</sup>

---

<sup>76</sup> No caso dos países europeus pequenos e populosos, a modernização começou com as transformações nas relações feudais que desencadeou processos de aumento na produtividade agrícola rumo a técnicas intensivas em capital e elevação dos salários reais. Aqueles movimentos propiciaram o desenvolvimento do mercado interno e mais disponibilidade da força de trabalho para o setor de manufatura. Já no caso dos países europeus grandes e não populosos, houve mecanização inicial na agricultura com aumento da produtividade e dos salários reais, porque havia um limite para expandir a força de trabalho no campo. Essas limitações não aconteceram em muitas colônias europeias, onde a produtividade não verificou crescimento significativo (SENGHAAS, 1985).

<sup>77</sup> Notadamente, embora as principais exportações norueguesas fossem ferro, peixe e madeira, o país era tradicionalmente avançado em transporte marítimo, sendo o terceiro país mais importante no setor depois de Inglaterra e dos Estados Unidos às vésperas da I Guerra Mundial (SENGHAAS, 1985, p. 80).

<sup>78</sup> Além disso, Senghaas (1985) destaca que o desenvolvimento conduzido por RN é um projeto político fortemente relacionado ao grau de soberania nacional. Noruega, Luxemburgo, Austrália, Canadá e Nova Zelândia não se tornaram periferias no sistema devido a decisões políticas para estabelecer “national control over domestic resources and the demand for the mainly local processing of raw materials in order to secure for the national economy a larger share in the value added” (SENGHAAS, 1985, p. 42). No entanto, o autor omite o fato de que resposta doméstica para interesses externos não é simplesmente um assunto de comportamento nacionalista da elite. No caso dos países Escandinavos, a região é estratégica na placa geopolítica, de modo que esses países tiveram algum tipo de “poder de barganha” extra com seus fortes parceiros comerciais – Inglaterra e

Em contraste, na mesma época outros países periféricos também especializados em RN, como a Argentina, Brasil e Uruguai tiveram sistemas fundiários bem menos democráticos, cujos proprietários dominavam o Estado, que retro-alimentavam o modelo de *desarrollo hacia fuera*.<sup>79</sup> A hegemonia política da elite agrária dificultou a formação de um projeto nacional de desenvolvimento alternativo ao primário-exportador, que incorresse em diversificação produtiva e exportadora, pelo menos até a II Guerra Mundial (CARDOSO & REIS, 2009; REIS & CARDOSO, 2010).

Essa possibilidade de transformação do modelo exportador é escassa no jogo de competição capitalista internacional (FIORI, 2004), haja vista o pequeno número de países desenvolvidos no mundo. Depende também da resiliência dos parceiros comerciais e financeiros – em geral as potências do núcleo do sistema capitalista inter-estatal. A expansão material no ciclo de acumulação capitalista no pós guerra, centrada em investimentos diretos dos EUA,<sup>80</sup> constituiu novas estruturas produtivas empresariais com base num processo de internacionalização através de revoluções organizacionais em hierarquias gerenciais, incluindo a integração vertical. Economias de escala reduziram o custo da unidade de produção, uma condição importante para manter a competitividade e que implicou operar perto da capacidade produtiva total. A modernização de máquinas, equipamentos e infraestrutura exigiu acesso a fontes baratas e estáveis de matérias-primas, um dos elementos importantes de concorrência geopolítica entre os Estados avançados. (O’HEARN, 2005). Ou

---

Rússia. E uma necessidade urgente das elites em cunhar força nacional a fim de garantir a sobrevivência desses países populosamente pequenos e rodeados por vizinhos fortes e muitas vezes hostis.

<sup>79</sup> “[L]ocal capital tended to flow into the buying of land, the acquisition of large estates, and into British Banks. Long-term investment was discouraged in view of the opportunities for reaping short-term ‘windfall-profits’ through the import-export business. The industries were favoured by British capital. For example meat processing, remained a sort of *enclave* without broad-based linkage effects. Even the processing of by-products from abattoirs – potentially a local activity – took place initially not in Uruguay but Britain. Hides for example, were dried in Uruguay in order to be shipped to Europe. They were not processed into shoes in Uruguay, and all remaining leather processing was done also in Europe”. (SENGHAAS, 1985, grifos do autor, p. 109)

<sup>80</sup> Uma das formas de dominação dos EUA era a formação dos tecnocratas do Estado em universidades norte-americanas. Nos anos setenta, 20% dos oficiais da burocracia de governo tailandês tinham diplomas de universidades dos EUA, ou 20% dos oficiais do exército indonésio foram treinados em escolas de serviços militares americanos (CAMBRIDGE, 1992, p. 480).

seja, a expansão material verificada no ciclo de acumulação desde os anos cinquenta, com núcleo nos investimentos externos das multinacionais norte-americanas em manufaturas (e, também, na competição armamentista da guerra fria), constituíram a nova divisão internacional do trabalho preservando uma velha fórmula: estabelecer fontes diretas de matérias-primas e semi-fabricados que possibilitam economias de escala, ganhos de produtividade e aumento de excedentes.

Na discussão realizada nesta seção, buscou-se apontar os principais condicionantes das trajetórias de diversificação de economias especializadas em RN destacados na literatura: efeitos de encadeamento, produtividade, custos afundados. O desenvolvimento, em cada circunstância, pode estar associado (mas não necessariamente) aos graus de efetivação desses mecanismos. A contínua elevação da produtividade no setor exportador pode ocasionar diversificação através dos efeitos sobre a oferta - via efeitos de encadeamento para trás e para frente - , e da demanda - via o efeito multiplicador, fiscal e, principalmente, aumento dos salários e do nível de renda (e também do emprego, na visão de alguns autores). Para além da elevação da produtividade, a modernização do campo é uma via mais certa para a superação da heterogeneidade estrutural. Os resultados dos mecanismos apontados são condicionados pelas dotações da economia de terra, capital e trabalho: a probabilidade do setor exportador de RN elevar os níveis médios de salário está atrelada ao menor exército de mão-de-obra de reserva do país. E ainda, não somente os componentes endógenos moldam a estrutura dessas economias, há que se considerar a propriedade estrangeira no setor exportador e a internalização do excedente; a dependência à demanda, à tecnologia e aos investimentos externos; e a resiliência dos interesses internacionais quanto à afirmação de processos de diversificação estrutural.

### **III.2.3. Regime macroeconômico**

Diante do cenário de globalização e aberturas produtivas e financeiras desde os anos oitenta, a importância do regime macroeconômico do país tornou-se ainda maior para as trajetórias de desenvolvimento econômico com uma especialização inicial em RN. Entende-se regime macroeconômico como uma instituição que reúne as medidas e políticas do Estado relacionadas às variáveis agregadas da economia (por exemplo, produção nacional total, renda, desemprego, balança de pagamentos e inflação).

O regime macroeconômico é aqui analisado considerando as nuances de dois diferentes casos. Por um lado, o das economias relativamente diversificadas que se reespecializam em um RN recém-descoberto ou explorado. Por outro lado, o caso das economias de subsistência dependentes da exportação de produtos primários, que se encontram num estágio mais atrasado de diversificação produtiva.<sup>81</sup>

A literatura sobre o primeiro caso enfatiza os processos de desindustrialização<sup>82</sup> e doença holandesa (DH).<sup>83</sup> Modelos tradicionais de DH analisam do ponto de vista da oferta, assumindo pleno emprego, preços flexíveis, tecnologia estática exógena, e que qualquer aumento na demanda de trabalho no setor de RN aumenta os salários reais. Supõem também que a conta de transações correntes é equilibrada e a produtividade é dada. O estado estacionário de uma economia mineral é o mesmo de uma economia regular, mas seus altos níveis de renda permitem níveis anormalmente elevados de consumo de importados durante o período de *boom* do setor exportador. Quando as exportações desse produto perdem fôlego ou

---

<sup>81</sup> MEDEIROS (2012) diferencia um terceiro caso intermediário, o de economias de renda média, previamente especializadas em RN, que promoveram certa industrialização, mas que depois por determinadas circunstâncias o setor exportador de RN aumentou seu caráter dominante – como a Rússia contemporaneamente.

<sup>82</sup>O termo desindustrialização é comumente empregado segundo a definição de Rowthorn: “the drop in manufacturing employment that takes place from when countries reach a certain level of per capita income” (ROWTHORN, 1997, *apud* PALMA, 2004, p. 10).

<sup>83</sup>O termo “doença holandesa” nasceu para designar o fenômeno consequente da súbita descoberta de gás natural na Holanda nos anos sessenta/ setenta, que elevou as exportações de gênero primário, apreciando o câmbio do país e levando à desindustrialização.

se o preço internacional do mesmo se retrai, pode se desencadear um processo de crise com restrição externa na balança de pagamentos. Dessa forma, esses trabalhos<sup>84</sup> concluem que em uma economia de três setores (de recursos naturais comercializáveis, de manufaturas comercializáveis e de bens não comercializáveis) o choque de riqueza no setor de RN gera excesso de demanda no de bens não comercializáveis, alterando preços relativos e a taxa de câmbio a favor do setor de bens não comercializáveis (CORDEN & NEARY, 1982). Em geral, autores da linha tradicional não estendem a análise para o regime macroeconômico. Advogam a favor do câmbio flexível e do livre comércio, de forma a garantir o funcionamento da teoria das vantagens comparativas. Em síntese, suas recomendações recaem contra falhas de mercado, como as instituições que perpetuam comportamento rentista na esfera do Estado e a definição imprópria dos direitos de propriedade.

Criticam-se essas visões de doença holandesa através de diversos enfoques. Em primeiro lugar, no caso dos modelos neoclássicos, questiona-se as premissas porque na maioria das economias em desenvolvimento não há pleno emprego nem flexibilidade perfeita de preços e salários, a conta de transações correntes não necessariamente é equilibrada – nem tampouco o balanço de pagamentos - e o processo de desenvolvimento tecnológico não é absolutamente estático nem exógeno.

Em segundo lugar, questiona-se a ideia de que a formação dos preços internacionais das *commodities* se faz meramente em função do esquema tradicional de equilíbrio geral entre demanda e oferta dos mercados. Do lado da oferta, na visão tradicional, as variações de preços são atribuídas a variações análogas nos custos de produção. Choques advindos da descoberta ou da extinção de fontes de RN, das condições climáticas ou de desastres naturais especiais, ou de qualquer outro fator afetam quantidades e preços de mercado. Do lado da demanda, a visão tradicional considera o desenvolvimento de novas tecnologias de produção

---

<sup>84</sup> Corden & Neary (1982) é um dos primeiros a tratar de doença holandesa, utilizando abordagem tradicional.



e comercialização, mudanças no padrão de consumo ou o (des)aquecimento de grandes economias, crescimento populacional, entre outros, como causas das variações na procura por RN. Porém, a maioria das análises negligencia as relações de poder e o comportamento oligopolista nestes mercados. Muitas indústrias, especialmente conglomerados de petróleo, são dominadas por poucos produtores que estão aptos a regular estoques e ditar o preço de seus produtos, angariando altos lucros. Analogamente, do lado da demanda, os monopsonios têm habilidade para administrar os pedidos conforme lhes convêm, subordinando produtores de RN. E ainda, desde os anos noventa a bolha em *commodities* tem um forte componente especulativo financeiro. Ou seja, os preços de produtos primários se elevaram embora os microfundamentos dos correspondentes mercados não apontassem para a mesma direção (VENEROSO, 2007; GILBERT, 2010).<sup>85</sup>

A terceira crítica aos modelos tradicionais de DH é a ausência de economias externas dinâmicas geradas pelo setor de exportação de RN, que podem alavancar o setor manufatureiro. Sob algumas condições especiais examinadas anteriormente, a produção de RN deflagra o crescimento do produto e da produtividade no setor não exportador. O desenvolvimento da estrutura industrial para atividades mais intensivas em capital e em tecnologia protege a economia contra instabilidades no preço da *commodity* exportada, caso diversifique-se a pauta de exportação e promova-se industrialização por substituição de importações (ISI). Destarte, a diversificação da estrutura produtiva suaviza a contração que eventuais choques adversos no setor exportador de RN causariam na economia doméstica até os preços se recuperarem ou a taxa de câmbio real (TCR) desvalorizar.

---

<sup>85</sup> Apesar da obviedade desta crítica, continua-se a usar o expediente equilibrista de determinação dos preços das *commodities*, assumindo que na média vale a norma de que preço é igual a custo marginal – precisa mesmo de Nietzsche para concordar com a teoria neoclássica. “[I]n tranquil conditions, resource markets are likely to track their equilibrium paths moderately well, or at least not likely to rush away from them. But resource markets may be rather vulnerable to surprises. They may respond to shocks about the volume of reserves, or about competition from new materials, or about the costs of competing technologies, or even about near-term political events, by drastic movements of current price and production. It may be quite a while before the transvaluation of values – I never thought I could quote Nietzsche in an economics paper – settles down under the control of sober future prospects. In between, it may be a cold winter” (SOLOW, 1974).

A quarta crítica é a desconsideração da taxa de juros e também dos movimentos de capitais para compreender a apreciação do câmbio, ou seja, a dimensão financeira da doença holandesa. Todo o regime macroeconômico precisa ser considerado para compreender os motivos da valorização da taxa de câmbio, que podem estar mais relacionados à entrada de capitais. Neste caso, uma desvalorização não ajudaria a diversificação, ao contrário, poderia aprofundar a especialização em RN devido à necessidade mais urgente de evitar a restrição externa relacionada ao menor influxo de capitais causado pelo câmbio desvalorizado.

Alguns autores da visão estruturalista de doença holandesa também não incorporam as críticas elencadas, inclusive a dimensão financeira da questão. Acreditam que a sobre-apreciação crônica inviabiliza a competitividade exportadora das demais indústrias domésticas de bens comercializáveis e pode inclusive não se compatibilizar com a manutenção da estrutura produtiva (devido à concorrência dos importados), desencadeando a desindustrialização pela via do emprego (BRESSER-PEREIRA, 2008; PALMA, 2004; FRANKEL, 2010). Contudo, o principal efeito do câmbio valorizado é a alta do salário real e conseqüentemente da demanda agregada decorrente da maior expansão do mercado interno (MEDEIROS, 2012). Um *boom* (por aumento no preço ou na demanda) no setor exportador de RN atrai fluxos de capital, pressionando a taxa de câmbio. A tendência é de que a economia se torne mais dependente do setor exportador de RN, enquanto o efeito de seu crescimento sobre os outros setores é bastante desigual (FURTADO, 2007). O aumento da renda do setor reverte-se em maiores gastos domésticos em bens e serviços não-transacionáveis – cujos preços provavelmente se elevam, tornando as alternativas de reinvestimento mais atrativas (FURTADO, 1959). Entretanto, a elevação dos preços do capital e trabalho tende a prejudicar os outros setores de bens comercializáveis. E sobre o emprego total e sua alocação setorial, o incremento do salário real no setor exportador tem efeito líquido incerto, pois depende da intensidade de capital e de trabalho do mesmo.

Assim, a conceptualização de doença holandesa (tanto nas análises tradicionais quanto nas estruturalistas que enfocam a questão do impacto do câmbio no emprego) não enfatiza o núcleo do fenômeno, qual seja, a “heterogeneidade estrutural” - a discrepância de produtividade no setor exportador em relação ao resto da economia (MEDEIROS, 2012). Se a taxa de crescimento das exportações de RN não se mantiver, o consumo crescente de importados e de produtos do setor não exportador doméstico não tem como se sustentar. Nas economias periféricas especializadas em RN o problema mais grave da heterogeneidade estrutural é o *boom* financeiro que acompanha o ciclo de preços das *commodities* e a incapacidade do Estado em taxar os ganhos extraordinários (MEDEIROS, 2012). Quanto maior o tempo de *boom*, mais profunda será a dependência da dinâmica da economia em relação ao setor de RN. E também, quanto maiores os custos irre recuperáveis, mais rígida a estrutura da economia – e conseqüentemente mais vulnerável, como foi a economia da borracha na Malásia e na Amazônia (BUNKER, 1989).

Logo, a sustentação da dinâmica desse modelo de crescimento com abundância de divisas RN no longo prazo esbarra na dependência da demanda e preços externos (que, como visto, são também em boa medida um fenômeno financeiro) e/ ou da esgotabilidade dos recursos (também em boa medida um fenômeno tecnológico e de capacidade de financiamento), já que os altos salários evitam a diversificação para os outros setores. Só que nada impede que se possa compensar ou tentar arrefecer a pressão pela valorização através de impostos e subsídios. Ou seja, em economias que já possuem certo grau de diversificação, a velocidade e o alcance da desindustrialização causada pela doença holandesa dependem das respostas da política macroeconômica. Palma (2004) afirma que ser exportador de RN é uma condição necessária, mas não suficiente para DH; a “maldição” dos RN é mais provável no caso de um regime macroeconômico que não promova mecanismo algum para controlar mudanças estruturais. Afinal, existem países especializados em RN que neutralizaram os

efeitos da DH, aprofundando o processamento de produtos primários e desenvolvendo outros setores industriais altamente intensivos em tecnologia ao longo da cadeia de valor. Mais ainda, reinvestiram as receitas de RN estrategicamente e adotaram políticas econômicas para aumentar o conteúdo tecnológico das exportações.

No caso de economias de subsistência dependentes da exportação de produtos primários, a mudança estrutural envolve dois desafios principais: a) se e como surgem setores manufatureiros, b) se e como se eleva a produtividade em setores manufatureiros. Parte da literatura argumenta que tais desafios são praticamente impossíveis por causa da armadilha da pobreza.<sup>86</sup> Nesta visão, a estagnação de produtividade em setores não-RN resulta do comportamento de curto-prazo nos investimentos das empresas do setor exportador (públicas ou privadas) e nas políticas macroeconômicas. O imediatismo pode ser uma inércia institucional causada pelas benesses de grandes influxos de divisas durante o período de boom das exportações - oriundas do crescimento dos preços de RN, da baixa capacidade de absorção da economia e das receitas auferidas arbitrariamente pelos servidores públicos (oportunidade para corrupção e gastos desnecessários). Além do mais, uma vez incorridos os custos irrecuperáveis, unidades extras na produção de RN podem ter custo extremamente baixo, facilitando a propensão ao investimento imprudente e à especulação.

Outros trabalhos sugerem que os altos salários na indústria de RN detêm a indústria manufatureira porque os custos unitários do trabalho são muito elevados. Quando a urbanização se acelera, novos grupos de interesses se fortalecem e pressionam politicamente a favor da desvalorização para reduzir salários reais. Portanto, o regime macroeconômico é enquadrado por um conflito crescente entre os setores exportador e não exportador ou entre interesses urbanos e rurais de modo mais geral. A taxa de câmbio, que tende a flutuar conforme a volatilidade dos preços e da demanda do RN exportado, é também subordinada à

---

<sup>86</sup>Para uma completa apresentação destes modelos, ver Di John (2009).

pressão dos interesses dos grandes investidores e parceiros comerciais internacionais, em geral propositores de um regime macroeconômico com abertura comercial e câmbio valorizado, melhorando os termos de troca a seu favor.

Alguns estudos estruturalistas enfatizam o papel do regime macroeconômico, principalmente da taxa de câmbio, considerando duas situações: a de protecionismo da produção manufatureira interna ou a de abertura comercial. Em um regime protecionista, a TCR sobrevalorizada promove altos níveis de preço e de salários nominais em dólares no setor de RN. Paralelamente, o setor de bens de consumo para o mercado interno, especialmente de alimentos, mantém-se com baixa produtividade. Se as rendas do setor exportador de RN ou se as políticas de gastos públicos forem centradas no setor de RN e não incentivarem a diversificação da economia, a heterogeneidade estrutural se mantém. Mais além, em países pobres especializados em RN, os salários médios tendem a apresentar baixo poder de compra devido aos altos preços dos alimentos (causados pelas altas tarifas sobre os importados e/ ou pela insuficiente oferta interna), agravando o problema da desigualdade de renda (FURTADO, 1957, 1974). Já em um regime aberto, a demanda interna por bens de consumo é substancialmente redirecionada para importações, exacerbando a inibição de atividades industriais domésticas. E ainda, os altos salários em dólar e o câmbio valorizado estimulam técnicas intensivas em capital no setor exportador de RN, reduzindo a sua absorção de trabalho. Portanto, a maior parte da população economicamente ativa é empregada em setores de baixa produtividade, e a renda nacional permanece altamente concentrada no setor de RN (IDEM).<sup>87</sup> Adicionalmente, a elite que controla o setor de RN frequentemente redireciona a riqueza acumulada para fundos externos, não contribuindo para promover a

---

<sup>87</sup> Por exemplo, para Furtado (1957, 1974) a Venezuela até os anos setenta não conseguiu promover diversificação produtiva por causa da “baixa absorção da força de trabalho no setor petróleo e o impacto negativo do câmbio valorizado sobre o emprego nos demais setores” (MEDEIROS, 2008, p. 4). Diferentemente, o autor considera que o sucesso de trajetórias de desenvolvimento de economias especializadas em RN, como o Canadá e a Austrália, deve-se à integração do setor exportador de RN ao industrial, absorvendo toda a mão-de-obra.

acumulação interna de capital (MEDEIROS, 2008). E ainda, se o setor exportador é dominado por empresas/ investidores estrangeiros, os vazamentos de capital da economia interna são agravados (THORP & BERTRAM, 1978).

Para prevenir efeitos recessivos, seja pela reversão nos preços e/ ou demanda das commodities, seja pelo próprio esgotamento dos RN,<sup>88</sup> poder-se-ia recorrer a uma TCR desvalorizada e taxas de juros reduzidas. Mais além, para evitar a dolarização da riqueza privada e garantir o grau de manobra da política econômica necessária à consecução de uma estratégia nacional de desenvolvimento seria interessante controlar fluxos de capitais e estabelecer uma política de manutenção de reservas (PALMA, 2004). Contemporaneamente, alguns países criaram fundos de aplicação das rendas do setor de RN que permitem ao Estado controlar gastos públicos durante os *booms* dos preços e evitar dívidas em períodos de recessão, tal como o fundo do petróleo norueguês.<sup>89</sup> O planejamento de longo prazo também deveria levar em conta o estágio de desenvolvimento da estrutura produtiva de cada país, a dotação e distribuição de fatores e de riqueza. Por exemplo, em estágios iniciais de desenvolvimento da estrutura produtiva o investimento em construção de capacidade produtiva é mais urgente, enquanto o investimento em diversificação (correlata ou não ao setor de RN) se torna mais importante à medida que a economia evolui. Além disso, as receitas do setor exportador de RN podem ser diretamente aplicadas para reduzir a desigualdade e a pobreza através de políticas distributivas e sociais como educação, saúde, infraestrutura, seguro-desemprego, programas para complementar renda etc. (PUYANA, 2011).

---

<sup>88</sup> Conforme ressalta Medeiros (2008), “a volatilidade dos preços de RN e endividamento externo podem introduzir um componente altamente instável e pró-cíclico aos gastos públicos (...). Ao mesmo tempo, a maior dependência aos fluxos financeiros utilizados como forma de estabilização do câmbio nominal leva[ou] um viés altista sobre a taxa de juros” (p. 16).

<sup>89</sup> Investir receitas em fundos externos é interessante para países pobres no curto prazo por duas razões, de acordo com Chang (2007). Em primeiro lugar, porque alguns países não têm mercados financeiros fortes, rentáveis e confiáveis. Em segundo lugar, porque eles contribuem para evitar apreciação cambial, e, portanto, a doença holandesa.

Encerrando, a ideia principal desta subseção é a de que, tanto nos países que possuem uma base industrial prévia, quanto naqueles que não a possuem, a taxa de câmbio desempenha papel fundamental para o desenvolvimento da economia e diversificação da matriz produtiva. O câmbio real valorizado pode atuar como inibidor de atividades não exportadoras de recursos naturais, principalmente através de seus efeitos sobre a demanda agregada e os salários. Os mecanismos centrais para haver mudança na estrutura de emprego de um país no longo prazo são, conforme visto, o aumento na produtividade agrícola e a absorção e manutenção de trabalhadores principalmente nos setores de bens de consumo e de capital. Além do mais, direcionar gastos e incentivos tributários para aumentar a produtividade das empresas em geral, especialmente do setor agrícola para o mercado interno, se faz um meio importante para promover desenvolvimento econômico.

#### ***III.2.4. Instituições***

Atualmente, a abordagem predominante no debate sobre as instituições nas relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico está enraizada na nova economia institucional (NEI). De matriz neoclássica, na perspectiva da NEI as instituições são “as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, as restrições elaboradas pelos agentes que formatam a interação humana” (NORTH, 1990, p. 3). O conceito, por um lado, assume que instituições são criadas pelos agentes - sendo, portanto, dependentes da racionalidade individual dos mesmos. Por outro lado, assume que as instituições são restrições ao comportamento humano e que seus efeitos na economia se dão através de incentivos. A instituição mais importante relacionada ao desenvolvimento econômico, ainda de acordo com a NEI, são os direitos de propriedade<sup>90</sup> (ACEMOGLU & ROBINSON, 2008).

---

<sup>90</sup> Este argumento está baseado no dilema da “tragédia dos comuns” (HARDIN, 1968). O dilema afirma que, numa dada situação, decisões de interesse pessoal de diferentes indivíduos vão, por fim, levar à redução de um

Simplificadamente, quanto melhor definidos e respeitados, menores as falhas de mercado. Deste modo, a NEI apresenta a conclusão normativa de que a atribuição mais importante do Estado é reguladora e de *enforcement*, no sentido de garantir os direitos de propriedade (NORTH, 1981 *apud* FIANI, 2003).

Para entender a caracterização que a NEI realiza do Estado em economias especializadas em recursos naturais, há que se conhecer sua noção de renda, tomada como os ganhos extras sobre atividades não produtivas. Um rentista é um agente que não participa na produção, mas tira proveito desta. Logo, Estado rentista<sup>91</sup> é aquele que se constitui no principal destinatário da renda auferida em forma de receitas externas à produção da economia. O fluxo monetário da economia de um Estado rentista é dominado pelas rendas (por exemplo, o aluguel da concessão do acesso a RN) em vez de por empresas produtivas. Estados rentistas surgem nas economias de recursos naturais abundantes porque suas receitas constroem uma base fiscal suficiente que reduz a necessidade de tributar cidadãos, reduzindo seu poder de barganha política, e fortalecendo as elites que controlam RN.<sup>92</sup>

Em estados minerais (e que pode ser estendida para exportadores de RN) esta tendência é mais aguda porque em geral suas rendas advêm de RN do tipo “ponto” – concentrados em grandes propriedades (AUTY, 2001). Logo, a base fiscal do governo está apoiada em uma pequena porção da sociedade (e da estrutura produtiva), que exerce influência assimétrica sobre ele. Além disso, as receitas governamentais tendem a depender cada vez mais das receitas de RN, de modo que as políticas públicas se tornam tendenciosas para manter o sistema produtivo operando no modelo em vigor. O grau de dependência às

---

recurso limitado compartilhado, mesmo se isso não for desejado por ninguém da comunidade.

<sup>91</sup> O conceito de Estado rentista foi popularizado por Mahdavy (1970) ao discutir sobre a revolução iraniana. “Rent-seeking broadly can be interpreted as activities that seek to create, maintain, or change the rights and institutions on which particular rents are based. Rents refers to excess incomes”, or the “proportion of earnings in excess of the minimum amount needed to attract a worker to accept a particular job or a firm to enter a particular industry” (MILGROM E ROBERTS, 1992, p. 269, *apud* DI JOHN, 2009, p. 90).

<sup>92</sup> Na visão da NEI, a dependência às rendas externas podem tornar os estados fracos devido a três principais razões: custos de transação (é mais difícil mudar coisas e políticas relacionadas ao setor), poder de barganha (dos agentes que controlam o setor de RN) e taxas de desconto (elas são muito altas e impedem investimentos de longo prazo que provocariam conflito social) (DI JOHN, 2009).



rendas dos RN de países especializados na produção primária oscila com a demanda e os preços internacionais das *commodities*. Karl (1997) argumenta que preços internacionais favoráveis incentivam mais exportações de RN, iniciando um processo de crescimento conduzido pela *commodity* em que se especializa a estrutura produtiva e as instituições, sendo que progressivamente as receitas do setor exportador passam a ser mais reguladas pelo governo. Conseqüentemente, novas atividades econômicas são impedidas. Em síntese, a consequência geral da especialização em RN é induzir a consolidação de uma autoridade pública centralizada com excessivo intervencionismo estatal e políticas discricionárias, que levam à corrupção<sup>93</sup> e ao *rent-seeking*, restringindo o crescimento. Esse argumento é chamado “paradoxo da abundância” (KARL, 1997). Além disso, as fracas instituições e as disputas pela propriedade de RN aumentam a propensão ao conflito nesses países (COLLIER, 2008, e outros).

A perspectiva neoclássica sobre instituições merece várias críticas. Em primeiro lugar, há o problema conceitual. Embora tratado como um conceito homogêneo e tangível, na verdade, direito de propriedade inclui diversas formas de instituições – como exemplifica Chang (2007, p. 43), lei de terras, de uso do espaço urbano, de herança, ou contratos de empresas, de falência, de direitos de propriedade intelectual. Aliás, não há consenso sobre a definição de instituições, que se distinguem em formas (por exemplo, democracia, sistema judiciário independente, propriedade estatal) e funções (por exemplo, para determinação das leis, de respeito a contratos, para manutenção de estabilidade de preços, para contenção da corrupção). Uma instituição pode realizar várias funções. E muitas instituições podem realizar a mesma função. Além disso, cada país pode utilizar as instituições em diferentes funções. E instituições não somente mudam, mas também adquirem distintos graus de importância em cada tempo e espaço (CHANG, 2006a).

---

<sup>93</sup> “Corruption is commonly defined as the violation of formal rules of governing the allocation of public resources by officials in response to offers of financial gain or political support (DI JOHN, 2009, pp. 91-92).

À luz dessa crítica, nesta tese tomam-se as instituições de modo amplo, “como padrões socialmente compartilhados de comportamento e/ ou de pensamento” (DEQUECH, 2009 *apud* DEQUECH, 2011, P. 607).<sup>94</sup> A vantagem dessa perspectiva é a de que a dimensão social se sobrepõe à individual, considerando que as instituições podem impactar a cognição e as motivações dos indivíduos (e não somente que os indivíduos edificam as instituições) (DEQUECH, 2011). Mais além, essa conceptualização permite apreender a retroalimentação entre as instituições e as relações de poder, de forma que a economia das instituições espelhe a economia política de uma localidade.<sup>95</sup>

A segunda crítica à metodologia da NEI diz respeito às abordagens simples para analisar combinações complexas de instituições (EVANS, 2006). A NEI marginaliza os aspectos estruturais devido ao seu individualismo metodológico e o foco na esfera da troca, no qual as instituições são vistas principalmente como formas de especificação dos incentivos perante os quais indivíduos se deparam (e realizam suas escolhas maximizadoras, considerando que o método se baseia na racionalidade instrumental). Portanto, o processo de interação social é modelado como um processo de barganha de poder entre indivíduos, excluindo qualquer forma de poder organizacional ou coletivo da análise (DI JOHN, 2009). Sobretudo, as instituições não apenas especificam incentivos; configuram também “uma distribuição historicamente específica de controle e autoridade sobre ativos” (DAHLMAN, 1980, 213-214, *apud* DI JOHN, 2009, p. 140).

A terceira crítica se dirige à ideia da NEI de que direitos de propriedade devem ser claros e bem definidos a fim de estruturar incentivos para investimentos - o “mistério do capital” nas palavras de De Soto (2000). A relação positiva entre direitos de propriedade e

---

<sup>94</sup> “Isso inclui padrões que não apenas são seguidos, mas também que são prescritos ou descritos – no sentido de que eles indicam ou representam o que (não) fazer ou pensar em determinadas circunstâncias – e, neste sentido, podem ser chamados de regras” (DEQUECH, 2011, P. 607).

<sup>95</sup> “As instituições são em parte mantidas por relações de poder; no caso específico das organizações, trata-se de instituições que são em parte definidas por essas relações de poder, na forma de relações hierárquicas. Por outro lado, sobretudo através de sua presumida legitimidade ou inevitabilidade, as instituições ajudam a sustentar relações de poder” (DEQUECH, 2011, pp. 608-609).

desenvolvimento econômico não é clara na História, muitas vezes revelando-se negativa. Marx defendeu que o sistema capitalista se move desrespeitando os direitos de propriedade (acumulação primitiva).<sup>96</sup> Além do mais, a noção de propriedade da NEI assume a existência de um partido legal – o Estado – para fazer valer e garantir o direito de propriedade. No entanto, no plano normativo a abordagem defende um Estado mínimo e regulatório, pois assume que a acumulação desejável é apenas privada, estabelecendo uma associação abstrata entre a livre iniciativa e o progresso econômico.<sup>97</sup> A regra não vale apenas para casos de falhas de mercado que levam o setor privado a não se apresentar, como certas atividades de exploração de RN.<sup>98</sup> Assim, empresas estatais (EE)<sup>99</sup> são aceitas pela teoria neoclássica e novo-institucional somente em monopólios naturais ou em mercado financeiro incipiente ou incompleto (que não seria capaz de financiar operações de alto risco e/ou retornos de investimentos de longo prazo).

Argue-se contra esse ponto de vista sobre as EE nos setores de RN porque, primeiramente, a decisão de privatizá-los envolve um julgamento ético-social, pois além de estar relacionada à apropriação das rendas de um bem proveniente da natureza, que pode trazer problemas ambientais, a propriedade dos mesmos interfere na distribuição de riqueza e

---

<sup>96</sup> Medeiros (2001) elucida que as visões da teoria marxista e da NEI sobre instituições diferem no sentido de que para a primeira elas surgem em relações produtivas e, para a última, em relações de mercado.

<sup>97</sup> “[R]eduzir a ação positiva do Estado à defesa e promoção dos contratos e propriedade privada é não apenas extraordinariamente limitante como obscurece as relações centrais”. (MEDEIROS, 2001, p. 91).

<sup>98</sup> Devido à “heavy exploration and development costs, heavy capital investment, market swings in commodity prices, competitive pressures from other producers, availability of experts and skilled services” (Chang, 2007, p. 40).

<sup>99</sup> Argumentos neoclássicos contra empresas estatais são: a) efeitos *crowding-out* entre investimento público e privado, b) políticas industriais podem impedir competição e formar oligopólios do Estado (protecionismo estatal gerou encerramento industrial, concentração, e esgotamento do modelo de industrialização para substituição de importações) levando a diversas ineficiências, c) problemas de *rent-seeking* e má governança, d) excedente no orçamento público é necessário para evitar dívidas e inflação. Críticas heterodoxas usuais a esses argumentos são, em primeiro lugar (para a)), na verdade *crowding in* é mais propenso a acontecer do que *crowding out* (REIS, 2011). Em segundo lugar (para b) e c)), políticas industriais bem feitas podem evitar os problemas apontados pelos neoclássicos, em que se pese que a eficiência não pode ser o único critério dos resultados. Além disso, como Chang (2007) argumenta, se auto-interesse fosse a única motivação na ação humana, ambas empresas privadas e públicas enfrentariam muitos problemas comportamentais. Em terceiro lugar (para d)) é importante reconhecer que a amplitude da restrição orçamentária depende de regulação estatal (isto é, pode-se gerar alternativas como colocar investimentos fora de resultados orçamentários primários). E ainda, em muitos casos a inflação não é determinada pela dívida pública.

poder da sociedade.<sup>100</sup> Segundo, o investimento público contribui para a acumulação de capital e para o desenvolvimento econômico tanto pelo lado da demanda - por ser um componente da demanda agregada e por expandir o mercado através da renda que gera e da própria logística que cria quando aplicado em infraestrutura -, quanto da oferta - por contribuir para diversificar a matriz industrial, reduzir custos para outras empresas do setor privado e até se constituir em demanda para o mesmo (REIS, 2011).

A quarta crítica é com relação à concepção de Estado em economias especializadas em RN adotada nos estudos do *mainstream*, de que a formação de privilégios é resultado das rendas extraordinárias do setor. De um lado, essa visão desconsidera que os RN não somente são fonte de receitas, mas também de divisas para a economia, sendo que essa última dimensão em geral é mais importante na dinâmica macroeconômica do país (MEDEIROS, 2012). Por outro lado, a perspectiva rentista interpreta o Estado como uma instituição definidora e garantidora dos direitos de propriedade autônoma em relação às classes que compõem a sociedade e ao sistema produtivo, desconsiderando seu caráter de agente de coalizões entre classes e grupos sociais (FIANI, 2003). Sem embargo, diversos grupos estão competindo por poder no Estado: trabalhadores *versus* proprietários, diferentes facções de capital e grupos empresariais (DI JOHN, 2009); burocracia estatal *versus* novas coalizões; interesses capitalistas nacionais *versus* internacionais (BUKHARIN, 1917). Aqui se privilegia

---

<sup>100</sup> Aliás, outra crítica pertinente é quanto ao conceito de renda na economia neoclássica, que esvazia a discussão original, na qual se afirma que as vendas vêm do processo produtivo e envolve luta de classes para sua apropriação. Na Economia Política clássica, a renda era definida como o excedente que sobrava após todos os custos de produção terem sido remunerados, portanto advém da atividade produtiva. A definição de Smith para renda diz respeito à produtividade absoluta da terra, enquanto Ricardo define renda como “that portion of the produce of the earth, which is paid to the landlord for the use of the original and indestructible powers of the soil” (RICARDO, 1817, p. 91 *apud* CICANTELL & SMITH, 2005, p. 3). Na análise marxista, há três formas de renda apropriada pela classe dos proprietários. A primeira é a renda diferencial (equivalente à concepção inicial de Ricardo sobre aluguel) é o excedente dos lucros advindos dos meios de produção arrendados. A segunda renda é a quantidade daquele resultado de investimentos por arrendatários capitalistas que surge de aumentos na produtividade. A terceira é a renda absoluta, que tem dois componentes. O primeiro, de menor grau, é a disposição dos compradores e a capacidade de pagar - e não o preço de produção ou o valor da *commodity*. O segundo, de maior grau, é a renda absoluta advinda da menor composição orgânica do capital na agricultura em relação à indústria: “rent, then, forms a portion of the value, or, more specifically, surplus-value, of commodities, and instead of falling into the lap of the capitalists, who have extracted it from their labourers, it falls to the share of the landlords, who extract it from the capitalists” (MARX, 1967, p. 771 *apud* CICANTELL & SMITH, 2005, p. 6).

compreender o Estado como<sup>101</sup> uma instituição que evolui de acordo com suas tarefas internas e externas de coordenação social e mudança tecnológica (MEDEIROS, 2012).

Apesar de não se negar que problemas de *rent-seeking* e corrupção podem surgir em alguns países especializados em RN, este argumento não é o mecanismo causal mais significativo para compreender o atraso econômico. Afinal, o aparato estatal é uma “avenida para a acumulação privada” em qualquer circunstância (HUTCHCROFT, 1998), variando o grau em que isso acontece. Além disso, não é verdade que economias especializadas em RN sempre estabelecem instituições fracas. Afinal houve situações históricas de descoberta de RN em que as instituições do Estado se formaram mais tarde do que o modelo primário-exportador, e há também situações em que o Estado e seu aparato institucional já estavam bem estabelecidos. E ainda, a proteção do Estado a certos privilégios dos setores de atividades nacionais - como o fortalecimento de empresas “líderes nacionais”,<sup>102</sup> pode ser útil para o produto e o emprego domésticos, disparando o multiplicador da demanda (KAHN, 2006), embora seja difícil encontrar o equilíbrio ideal entre ganhos e danos para o restante da população.<sup>103</sup> Os Estados Desenvolvimentistas (ED)<sup>104</sup> de alguns casos históricos fixaram instituições firmes, empenhadas na industrialização através da consolidação de bancos nacionais de desenvolvimento, de administração do conteúdo local, de “isolamento

---

<sup>101</sup> A discussão sobre Estado é interminável, assim reduzida por HADIZ & ROBINSON (2004, p. 17): “This point leads us into concepts of state, regime and government. These are used differently across ideological traditions. Liberal pluralists, for example, do not recognize the concept of the state, dealing only with ‘government’ and the institutions of the bureaucracy. Government is conceived as a neutral referee, adjudicating and articulating the demands of interest groups. For Weberian statist, the state is defined by its monopoly on coercion and is driven by certain collective institutional imperatives as well as the discreet institutional interests of its officials. It thus becomes a central player in shaping change and policy (Skocpol, 1985)”.

<sup>102</sup> AMSDEN, 2001, p. 19.

<sup>103</sup> Wright & Czelusta (2003) mostram que a exploração mineral nos EUA foi importante para gerar desenvolvimento, principalmente devido a seus efeitos positivos em capacidades tecnológicas e aprendizado coletivo. Di John (2009) argumenta que as políticas do Estado venezuelano foram tão variadas ao longo da história que não é possível afirmar que abundância em petróleo leva a específico tipo de desenvolvimento/estratégia industrial.

<sup>104</sup> A literatura sobre Estado Desenvolvimentista apresenta diversas definições para o mesmo e, conseqüentemente, enquadra diferentemente os casos históricos neste tipo de Estado. Para uma perspectiva mais geral, pode-se utilizar o conceito de Bagchi (2006), que apresenta o Estado Desenvolvimentista como o que elege o desenvolvimento econômico de longo prazo como prioridade máxima das políticas governamentais e é capaz de formular instrumentos efetivos para promover sua meta. Estes instrumentos incluem forjar novas instituições formais e relações entre grupos sociais, além de afirmar novas linhas lucrativas de comércio e produção, com maior ou menor recorrência aos agentes privados do mercado (REIS, 2010a).

seletivo”<sup>105</sup> – controlando abertura/protecionismo a mercados específicos, e da expansão das firmas domésticas (AMSDEN, 2001).

No plano normativo, para economistas conservadores, o Estado deve desempenhar o papel facilitador de aumentar a produtividade do setor privado, eventualmente promovendo redução da pobreza e distribuição de renda.<sup>106</sup> Diferentemente, na visão progressista, e particularmente nas economias atrasadas, o Estado deve projetar e implementar investimentos e políticas tecnológicas que dão centralidade para assuntos ocupacionais, abrindo possibilidades de distribuição por meio de aumentos de salários e produtividade, superação de subemprego e elevação do nível educacional (MYRDAL, 1960).

Finalmente, a quinta e mais fundamental crítica à abordagem da NEI para instituições é o estabelecimento de uma relação unívoca entre instituições e desenvolvimento econômico: boas instituições geram desenvolvimento. Porém, a causalidade entre eles não é determinável; são processos que se retroalimentam. As instituições estão continuamente mudando, assim como a estrutura produtiva. O desenvolvimento econômico traz consigo evolução institucional porque aumenta a demanda por instituições melhores, amplia a capacidade de custeá-las e destaca novos agentes/ grupos sociais transformadores na economia. Explicando, a acumulação de capital propiciada pelo progresso tecnológico modifica os custos de produção e introduz novos bens, que induzem novos investimentos – alterando as estruturas de produção e consumo (MEDEIROS, 2012).<sup>107</sup> E ainda, para os neoclássicos, as “boas”

---

<sup>105</sup> Ao tratar de isolamento seletivo, Amsden (2001) se refere à ISI em indústrias de média-tecnologia. O que impressiona nos SEANICs foi o quão rápido e vigorosamente estas novas indústrias passaram a ser exportadoras. A autora atribui essa diferença aos níveis de investimento, distorções de preço, características estruturais (como tamanho e densidade populacional) e instituições administrativas – como as de comércio exterior protecionistas.

<sup>106</sup> A concepção neoclássica de Estado retira o poder: ironicamente, pregam que se esvazie o Estado de política, conforme brinca Hadiz & Robinson (2004).

<sup>107</sup> “This economic dynamic is immersed on social structures and mechanisms of coordination that evolves in correspondence with the challenges created by economic development. This institutional evolution has a feedback on technical progress creating a cumulative causation. This evolution is far from being an automatic process. Social conflict and social tension are intrinsic to the process of change and an intense competition between old and new forms of production and property relations is all in place. The vested interests associated to the older forms and to the preservation of business financial control can create institutional resistance to the process of structural change”. (MEDEIROS, 2011, pp. 1-2).

instituições são as que garantem a propriedade e eliminam distúrbios do funcionamento dos mecanismos de preços; já na visão heterodoxa são aquelas que proporcionam o desenvolvimento, tal como definido anteriormente.

A partir dessas críticas ao arcabouço neoclássico, elucidaram-se também as principais visões da abordagem ora defendida para instituições. Tomam-se as instituições de modo amplo, a partir de sua dimensão social, no qual os direitos de propriedade derivam de uma distribuição historicamente específica de controle de ativos. Considerando-se o Estado como uma instituição que evolui de acordo com suas tarefas internas e externas de coordenação social e mudança tecnológica, nas economias especializadas em RN um de seus papéis fundamentais é implementar investimentos e políticas tecnológicas que dão centralidade para a diversificação, e sofisticação industriais.

#### *II.2.4.1. Instituições do desenvolvimento econômico a partir de especialização inicial em recursos naturais*

A análise do papel das instituições na trajetória econômica recente dos SEANICs segue a abordagem do ponto de vista da produção apresentada na seção anterior. Mas que instituições incorporar no estudo das relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico? Estendendo a proposta de Chang (2006a) sobre as funções de instituições mais relevantes para a promoção de desenvolvimento econômico, no caso empírico focalizam-se as instituições de: (i) coordenação e administração; (ii) aprendizado e inovação; (iii) redistribuição de renda e coesão social. O autor deixa claro que não existe uma “lista” de instituições essenciais que deveriam pertencer a cada grupo, afinal como já dito uma instituição pode desempenhar várias funções, muitas instituições podem servir a uma mesma

função; e diferentes instituições podem ser usadas para diferentes funções. E há uma “supra-instituição” que influencia sobremaneira nos três grupos apontados: os interesses externos e a geopolítica – tanto interna quanto externa.

Considerando as informações disponíveis e os estudos acessados, o estudo da Indonésia, Malásia e Tailândia privilegia as instituições da tabela 01, na medida em que estiverem diretamente relacionadas ao processo de diversificação produtiva a partir de uma especialização inicial em RN, procurando, também, relacioná-las com a geopolítica (quando pertinente, relevante e com informações disponíveis).

**Tabela 01 – Grupo de instituições análise por função:**

<b>Função</b>	<b>Instituições</b>
Coordenação e administração	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legado colonial</li> <li>• Sistema político (mecanismo de controle, poder de veto)</li> <li>• Exército</li> <li>• Religião</li> <li>• Política industrial</li> <li>• Financiamento</li> <li>• Regime de propriedade, empresa pública/ agências reguladoras</li> </ul>
Inovação e aprendizado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educação</li> <li>• P&amp;D&amp;I (Pesquisa &amp; Desenvolvimento &amp; Inovação)</li> <li>• Transferência tecnológica</li> </ul>
Coesão social e distribuição de renda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imigração</li> <li>• Serviços sociais</li> <li>• Conflitos de classes</li> <li>• Relações de trabalho no campo, em geral</li> </ul>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Chang (2006a).



### **III.3. Conclusões: uma abordagem estrutural e institucional para as relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico**

Da revisão crítica da literatura empreendida deriva-se uma abordagem estrutural e institucional para as relações entre recursos naturais e desenvolvimento econômico aqui sintetizada.

O desenvolvimento econômico é um processo de progresso da estrutura produtiva e exportadora para atividades de maior conteúdo tecnológico e de conhecimento, enquanto o problema do subdesenvolvimento é o congelamento da estrutura material e das fontes de dinamismo da economia de um país ou região em atividades que envolvem baixo conteúdo tecnológico. Esta definição é, portanto, estruturalista. Os recursos naturais são uma dotação inicial da natureza, porém também constituídos pela tecnologia e pela capacidade financeira de viabilizar projetos de extração e produção. Tal visão é crítica da perspectiva neoclássica de recursos escassos e também da perspectiva determinista que associam a sorte de uma região às condições da natureza da região (e dos povos!).

O desenvolvimento econômico – ou não – das economias especializadas em RN, conforme visto na revisão, está associado a diversos mecanismos, das esferas produtiva e institucional, aos quais cada abordagem atribui diferentes pesos. Nesta tese, admite-se que sobre a especialização exportadora em RN atuam como condicionantes fundamentais a natureza, as técnicas – nacionais ou importadas – do sistema produtivo, e os interesses externos associados à *commodity* (e ao país, em termos geopolíticos e empresariais). Este último aspecto é ainda mais importante nas regiões atrasadas em que a capacidade instalada é exígua (KALECKI, 1968), bem como o mercado doméstico (FURTADO, 1976), além do menor grau de soberania de seus Estados (FIORI, 2007). A formatação estrutural e institucional da especialização é condicionada - como enfatiza a abordagem materio-espacial

e da *staple theory* - , pelo tipo de *commodity* e pelas características físicas da região, na medida em que implicam o sistema (em particular, os custos afundados e parte da produtividade) de extração, produção, transporte e comercialização. O sistema produtivo se inter-relaciona com a organização social do setor exportador, o desenvolvimento dos setores não-exportadores de RN e o fluxo da renda local (tal como na teoria estrutural-institucional de Furtado, Thorp & Bertram, Senghaas). A formatação estrutural e institucional da especialização também é condicionada por aspectos institucionais, divididos em três grupos principais: o de coordenação e controle do Estado (destacando-se o regime macroeconômico, as políticas industriais, a atuação de empresas públicas), o de aprendizado e inovação (que impactam na tecnologia) e o de coesão social e distribuição de renda.

Os países que se especializam em RN deparam basicamente com três possibilidades de crescimento econômico a partir do setor externo. Na primeira, as exportações de RN induzem maior crescimento durante o *boom* dos preços e da demanda da *commodity* exportada, mas com baixa diversificação produtiva e exportadora – caracterizando a heterogeneidade estrutural, no caso de economias semi-industrializadas, ou a armadilha da pobreza, no caso das não industrializadas. Esta via se caracteriza por maior vulnerabilidade e dependência externa, além de desigualdades setoriais, espaciais e de renda. Na segunda via as exportações de RN levam ao crescimento induzido, com industrialização *a partir* do setor de RN, possibilitando diversificação exportadora e produtiva (e, logo, o desenvolvimento). A superação da heterogeneidade estrutural não é garantida, depende de mecanismos institucionais e também estruturais, mas a vulnerabilidade e a dependência externa se reduzem por conta da diversificação. Na terceira via há industrialização, porém não se dá a partir do setor exportador de RN, e sim de outros setores alavancados por forças exógenas.

O afastamento da trajetória um em direção a dois, na qual o setor exportador de RN propicia o impulso dinâmico para a diversificação se dá através de alguns mecanismos

fundamentais, que ainda que sejam internos estão direta ou indiretamente relacionados aos interesses externos. Primeiramente, os quatro efeitos de encadeamento (CICANTELL & SMITH, 2005). Do lado da oferta, os encadeamentos para frente e para trás. Para que estes sejam aproveitados, não basta confiar no livre mercado. São necessárias políticas industriais de indução como incentivos tributários e subsídios, créditos, protecionismos, amparo tecnológico, políticas de compras que fomentem o conteúdo nacional etc. O próprio Estado pode realizar a diversificação através do redirecionamento das receitas advindas da tributação do setor exportador em investimento público e gastos que alimente novas indústrias, com aprofundamento tecnológico (efeito de encadeamento fiscal). Por fim, o efeito de demanda, consiste no multiplicador de renda do setor exportador, que será tanto maior quanto mais internalizado o consumo e o investimento. Para tal, a ação do Estado também contribuiria no sentido de implementação de controle de expatriação de ativos, de remessas de lucros das empresas estrangeiras no setor exportador, do consumo de importados.

O segundo mecanismo fundamental é a elevação da produtividade. O uso de técnicas mais capital e tecnológico intensivas no setor exportador incorre nos efeitos de encadeamento para frente e para trás. Todavia, a armadilha da pobreza e dos *staples* está relacionada com a manutenção de um setor produtor de alimentos atrasado tecnologicamente que faz com que até mesmo o aumento da produtividade no setor exportador de RN seja indesejável na medida em que libera mais mão-de-obra para o setor de subsistência ou para o fraco setor urbano, em um cenário de moeda apreciada, altos salários em dólar, proteção agrícola e ausência das políticas em prol da diversificação industrial (FURTADO, 1974). A modernização agrícola é crucial e pode ser induzida pelo setor de RN na medida em que o excedente deste último for investido na primeira, o que provavelmente somente se realize com políticas públicas.

O terceiro mecanismo é o regime macroeconômico, mais especificamente as questões financeira e cambial atreladas ao *boom* dos RNs (MEDEIROS, 2008). Tanto nos países que

possuem uma base industrial prévia, quanto naqueles que não a possuem, a taxa de câmbio desempenha papel fundamental para a diversificação da matriz produtiva. A apreciação é potencialmente prejudicial à economia, inibindo atividades não exportadoras de RN, principalmente através de seus efeitos sobre os salários do setor exportador (recém comentados). A apreciação não deriva somente dos resultados em conta corrente positivos por conta das exportações, mas também do movimento de capitais: da entrada do investimento direto estrangeiro (para o setor exportador de RN, ou para a diversificação), dos fluxos de remessas de lucro, pagamento de *royalties* e reinvestimentos, dos pagamentos de dívidas de curto longo e prazo dos setores público e privado (tomadas para financiar o investimento) e para aquisição de bens importados – notadamente insumos e máquinas e equipamentos para a produção. O fluxo de divisas se orienta também pelo regime monetário, em especial pela taxa de juros, portanto todo o regime macroeconômico deve estar em consonância com os objetivos de longo prazo de diversificação produtiva – o que requer a manutenção de uma taxa de câmbio real estável e desvalorizada.

É claro que o fluxo de capitais é um aspecto externo fundamental, cujos desígnios podem também incorrer na terceira via citada, a de diversificação liderado por forças exógenas. O fluxo de capitais externo está associado aos ciclos financeiros internacionais que volta e meia sobreendividam países em desenvolvimento (MEDEIROS, 2009). O próprio boom das commodities também é um fenômeno bastante financeiro ou conectado à geopolítica, principalmente no caso do petróleo. A realocação produtiva de grandes corporações multinacionais, em geral com os objetivos de exportação, em geral se dá em consonância com suas estratégias globais em busca de poder de mercado. E ainda, os interesses dos Estados desenvolvidos, principalmente nas questões geopolíticas que envolvem disputas militares, também são um aspecto importante (e comum) para a injeção de capitais em uma economia em desenvolvimento.

Conclui-se que a especialização em RN não previne contra o desenvolvimento econômico, desde que seu excedente seja realocado para a diversificação industrial. O percurso dessa trajetória é condicionado por aspectos materiais e institucionais, das esferas micro e macroeconômicas, que se combinam de formas diversas e não gerais, de acordo com o contexto histórico, político e social de cada economia. E os condicionantes são endógenos e exógenos, competindo ao Estado um papel fundamental para “orquestrar” essa série de mecanismos discutidos. Nesse ponto, vale observar que, de um lado, os resultados das políticas públicas muitas vezes são influenciados por fatores que estão além do controle do governo, de forma que o sucesso ou o fracasso não deve ser tão somente atribuído à maestria do Estado. De outro lado, o Estado não é um ente epistemológico desconectado da estrutura produtiva; diversos grupos estão competindo por poder, conformando uma instituição que evolui de acordo com suas tarefas internas e externas de coordenação social e mudança tecnológica (MEDEIROS, 2012). E a *praxis* política não é produto tão somente da ideologia ou do interesse de alguma classe social ou dos tecnocratas do Estado, pois advêm da experiência, de respostas de tentativa e erro a um ambiente internacional em transformação (CAMBRIDGE, 1992).

#### IV. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E RECURSOS NATURAIS EM PERSPECTIVA EMPÍRICA: SEANICs

Neste capítulo se examinam criticamente as trajetórias de desenvolvimento econômico de alguns países que foram especializados em recursos naturais (RN) e promoveram diversificação produtiva e exportadora entre 1980 e 2010: Indonésia, Malásia e Tailândia – conhecidos como SEANICs (segunda geração dos novos países industrializados do sudeste asiático).<sup>108</sup> Apesar das dificuldades de estudar o passado recente,<sup>109</sup> a análise põe em prática a abordagem teórica proposta no capítulo III, investigando o processo de formação e funcionamento das estruturas produtiva e institucional dos países a partir de um método crítico e histórico-estrutural, desde a perspectiva da demanda.

A seção IV.1. realiza uma apresentação dos SEANICs em quatro partes. Primeiramente, em IV.1.1., expõem-se os aprendizados da investigação sobre a especialização exportadora e produtiva e sobre o desenvolvimento econômico de todos os países do mundo (conforme os conceitos e variáveis especificados em III.1.), que culminou com a seleção dos SEANICs. A explicação integral do método de escolha dos países está no anexo A. Em IV.1.2., apresenta-se um panorama geral das características geográficas, demográficas, políticas e econômicas dos países – da colonização até a formação dos estados desenvolvimentistas. A seção seguinte, IV.1.3., situa os SEANICs nas relações internacionais de poder e riqueza, comentando a evolução da divisão internacional do trabalho. Em IV.1.4., descreve-se o quadro geral da inserção dos SEANICs nessa divisão internacional do trabalho,

---

<sup>108</sup> A sigla SEANIC abrevia *South-East Asian Newly Industrialized Countries*. Os países também são chamados de “mini dragões”, e fazem parte dos “gansos voadores” de Akamatsu (1962) (JOMO, 2003).

<sup>109</sup> “Writing about recent history can be an incautious exercise. The closer the past gets to the present, the more insecure it is for the historian. The natural instinct is to withdraw from the present, which is precariously perched on the edge leading to the future, and find that comfortable distance between the writer and the brink. The aim is to gain the security that is often professionally called 'perspective'. From the historian's point of view, the trouble with the contemporary past is that it is still happening and there are no reliable records ('primary sources') to cite” (CAMBRIDGE, 1992, p. 387).

evidenciando a transformação do comércio externo e alguns indicadores do grau de desenvolvimento alcançado.<sup>110</sup>

As dinâmicas inter-relacionadas das estruturas produtivas e institucionais dos países são analisadas respectivamente nas seções IV.2. e IV.3, com base em dados primários e secundários, em estudos comparados de história econômica e em análises macroeconômicas. Em IV.2.1, discute-se, em particular, o funcionamento do regime macroeconômico e suas conexões com a transformação da estrutura produtiva. Os principais aprendizados do capítulo são sintetizados em IV.4.

## **IV.1. Apresentação dos SEANICs**

### ***IV.1.1. A escolha dos SEANICs***

Percorreu-se uma análise sobre a especialização produtiva e exportadora e do desenvolvimento econômico dos países do mundo a partir dos dados “*World Development Indicators*” do Banco Mundial com o propósito de selecionar as economias a serem estudadas na presente tese. A descrição pormenorizada da pesquisa está no Anexo A. Aqui se apresenta somente o seu balanço, que levou à escolha de Indonésia, Malásia e Tailândia – os SEANICs.

Considerando que o desenvolvimento econômico está relacionado à elevação contínua da renda *per capita*, com mudança estrutural para diversificação industrial, identificaram-se as economias que se desenvolveram a partir de uma especialização em RN cruzando com as que tiveram taxas de crescimento do PIB e PIB *per capita* na maioria dos quinquênios entre 1980 até 2010 (e na média 1980-2010) superior à mundial com os que

---

<sup>110</sup> A estrutura de apresentação dos estudos de caso está inspirada em Furtado (1976), obra marcante de abordagem semelhante à defendida no capítulo teórico.

promoveram maior transformação da especialização produtiva e exportadora para as manufaturas (ver índices Ib, Ic, Iib, IVb, IVc no anexo A): China, Malásia, Tailândia e Indonésia.

Como se observa na tabela 02, China, Malásia e Tailândia sobressaíram em todos os indicadores examinados, e a Indonésia na maior parte deles - exceto na evolução da participação das manufaturas nas exportações mundiais e na evolução da participação das manufaturas no valor adicionado da economia. Sem embargo, a China viveu espetacular crescimento da economia entre 1980 e 2010, com taxa média de crescimento do PIB e do PIB *per capita* de 10,1% e 9% respectivamente. Houve clara diversificação exportadora e produtiva, com ascensão das manufaturas, mas sem perder de vista a produção de RN (6ª e 9ª maior exportadora de minérios e alimentos, respectivamente; sendo também a maior produtora mundial de gêneros primários). Em 1981-1985, 37% do total exportado pela China era manufaturas, passando para 93% em 2006-2012 – tornando-se a maior exportadora mundial destes bens. As exportações sobre o PIB evoluíram de 1,5% em 1980-1985 para 31,5% em 2006-2010. A parcela do valor adicionado da indústria da transformação chinesa sobre o total produzido é de 33,2%, sendo o terceiro maior do mundo depois de Porto Rico e Tailândia. A China em 2006-2010 era o 3º maior produtor de manufaturas mundial.



**Tabela 02: Correspondência entre taxas médias de crescimento anual (USD 2000) e indicadores de transformação na especialização exportadora e produtiva para indústria de manufaturados, 1981 a 2010, países com crescimento superior ao mundial.**

	Taxa Crescimento anual PIB capita 1981_2010	Taxa Crescimento anual PIB 1981_2010	Entre os 20+ IB	Entre os 20+ IC	Entre os 20+ IIB	Entre os 20+ IVB	Entre os 20+ IVC
Bósnia e Herzegovina	13	13,5					
Guiné Equatorial	12,4	16,1					
China	9	10,1	X	X	X	X	X
Camboja	6	7,8					
Butão	5,8	7,7					
Ilha do Homem	5,8	6,9					
Mianmar	5,6	6,9					
Coréia	5,5	6,4		X		X	
Vietnã	5,1	6,8					X
Lesoto	5,1	3,5				X	
Botsuana	4,5	6,9					
Índia	4,4	6,2		X			X
Singapura	4,3	6,9		X			
Tailândia	4,3	5,6	X	X	X	X	X
Cabo Verde	4,1	5,9	X		X		
Maurício	4,1	5,1					
Laos	3,9	6,2					
Hong Kong	3,8	5		X			
St. Vincent e Grenadines	3,8	4,1					
Indonésia	3,7	5,4	X			X	X
Sri Lanka	3,7	4,9				X	
Irlanda	3,6	4,5		X	X		
Malásia	3,5	6	X	X	X	X	X
St. Kitts e Nevis	3,5	4	X		X		
Omã	3,3	6,3					
Chile	3,2	4,7					
Luxemburgo	3,2	4,3					
Malta	3,2	3,6					
Porto Rico	3	3,9					
Chipre	2,9	4,4					
Egito	2,8	4,9					
Rep. Dominicana	2,8	4,6	X		X		
Bangladesh	2,7	4,8					X
Liechtenstein	2,7	4					
Uganda	2,6	6					
Tunísia	2,6	4,3					
Turquia	2,6	4,3		X			X
Moçambique	2,4	4,7					
Paquistão	2,3	5					X
Sudão	2,3	4,9					
São Marino	2,3	3,7					
Seicheles	2,3	3,3					
Nepal	2,2	4,6					
Panamá	2,2	4,2					
Mongólia	2,2	3,8					
Belize	2,1	5					
Marrocos	2,1	3,8					
Burquina Faso	2	4,9					
Israel	1,9	4,2					
Uzbequistão	1,9	3,6					
Austrália	1,9	3,3					
Costa Rica	1,7	4,1					
Colômbia	1,6	3,5					
<b>Mundo</b>	<b>1,5</b>	<b>3</b>					

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011). Em azul, os países que se destacaram em todas as variáveis examinadas, em verde os que se destacaram em cinco, em laranja os que se destacaram em quatro, em roxo aqueles que se destacaram em três.

A trajetória econômica da Tailândia também apresenta números incríveis. Foram trinta anos com uma taxa média de crescimento do PIB de 5,6% e do PIB *per capita* de 4,3%. A participação das manufaturas nas exportações da Tailândia passou de 30% para 76% entre 1981-1985 e 2006-2010, tornando-se o 20º maior exportador mundial. Alimentos e matérias-primas agrícolas continuam com parcela nas exportações mais alta relativamente aos outros países, o que em 2006-2009 significou as posições de 14º e 6º maior exportador mundial respectivamente. As exportações de manufaturas equivalem a 54% do PIB e, como dito, é o país com a segunda maior participação relativa da indústria da transformação no valor adicionado do país (35%). Por isso, essa economia é a 16º maior produtora de manufaturas mundial.

A Malásia apresenta números parecidos com os da Tailândia. Entre 1981 e 2010 o crescimento médio anual do PIB malaio foi 6%, e 3,5% do PIB *per capita*. As exportações de manufaturas passaram de 24% para 67% do total, o que lhe valeu a posição de 19º maior exportador de manufaturas do mundo. O país continuou sobressaindo também nas exportações de RN até 2006-2010, registrando as posições de 15º, 17º e 22º respectivamente nos rankings dos maiores exportadores mundiais de matérias-primas agrícolas, alimentos e combustíveis. O valor adicionado das manufaturas em 2006-2010 era da ordem de 27% do total produzido no país, sendo este pequeno país o 24º maior produtor mundial.

O PIB e o PIB *per capita* da Indonésia também cresceram sobremaneira entre 1981 e 2010, 3,7% e 5,4% respectivamente. A parcela das exportações de manufaturas não se elevou tanto quanto a dos outros países, de 7% em 1981-1985 para 41% em 2006-2010 sobre o total exportado (e, assim, é o 31º maior exportador mundial). Por isso, a participação das exportações de manufaturas sobre o PIB foi 11,4% entre 2006 e 2010. Mas a parcela do valor adicionado das manufaturas sobre o total evoluiu de 13,5% para 27,9% - um dos maiores avanços registrados em comparação aos outros países do mundo. A Indonésia continuou

sendo exportador de combustíveis, mas reduziu sua dependência de 75% em 1981-1985 para 28% em 2006-2010, e caindo da 3ª para o 17ª maior exportador mundial. A Indonésia se destaca ainda como exportadora de matérias-primas agrícolas (7ª), alimentos (16ª) e minérios (17ª), e como a 7ª maior produtora de gêneros primários.

Os quatro estão entre as maiores economias do mundo: *ranking* em 2009, em US\$ e em PPP (paridade de poder de compra): China 3º e 2º, Indonésia 22º e 15º, Tailândia 29º e 23º, Malásia 39º e 29º. Contudo, nenhum deles alcançou níveis de renda per capita dos 50 países mais ricos. A parcela da população abaixo da linha da pobreza entre 2006 e 2010 é de 24% na Indonésia, 10% na Tailândia e 0% na Malásia. Ou seja, é evidente a elevação da renda total dessas nações, mas ainda com muitas desigualdades distributivas.

A China tem sido objeto de centenas de estudos e análises comparativas nas últimas décadas, na literatura internacional e brasileira. Em 1993 os países dos SEANICs (Tailândia, Malásia e Indonésia) foram incluídos no Relatório do Banco Mundial sobre o milagre econômico asiático, juntamente com o Japão e os NICs (Coreia, Hong Kong, Singapura e Taiwan). A partir de então os SEANICs se tornaram alvo mais frequente de investigação, mas não tanto no Brasil. Com a crise na Tailândia em 1997 – que reverberou para os outros SEANICs, principalmente a Malásia -, questionou-se muito até que ponto o modelo econômico daqueles países era realmente milagroso.

Pegando um gancho nessa discussão, decidiu-se tratar do caso empírico dos SEANICs nesta tese, afinal juntamente com a China foram os únicos países do mundo entre 1980 e 2010 que conseguiram realizar diversificação produtiva e exportadora a partir de uma especialização inicial em RN. Esses países lograram a diversificação, mas também se mantiveram grandes exportadores de RN, inclusive aumentando sua participação nas exportações e produções mundiais de alguns produtos. Como a China é uma economia muito grande e de mais difícil comparação com os outros três países, os escolhidos foram somente

Indonésia, Malásia e Tailândia. Apesar do desenvolvimento industrial indonésio estar mais atrasado em relação aos outros países, suas trajetórias econômicas guardam muitas semelhanças, afinal são países vizinhos que pertencem ao mesmo bloco regional, participam do mesmo jogo de disputa de economia política internacional ao longo do tempo, e são economias de portes estruturais e institucionais similares – conforme demonstra o breve resumo da histórica econômica na seção a seguir.

#### ***IV.1.2. Da colonização ao estado desenvolvimentista***

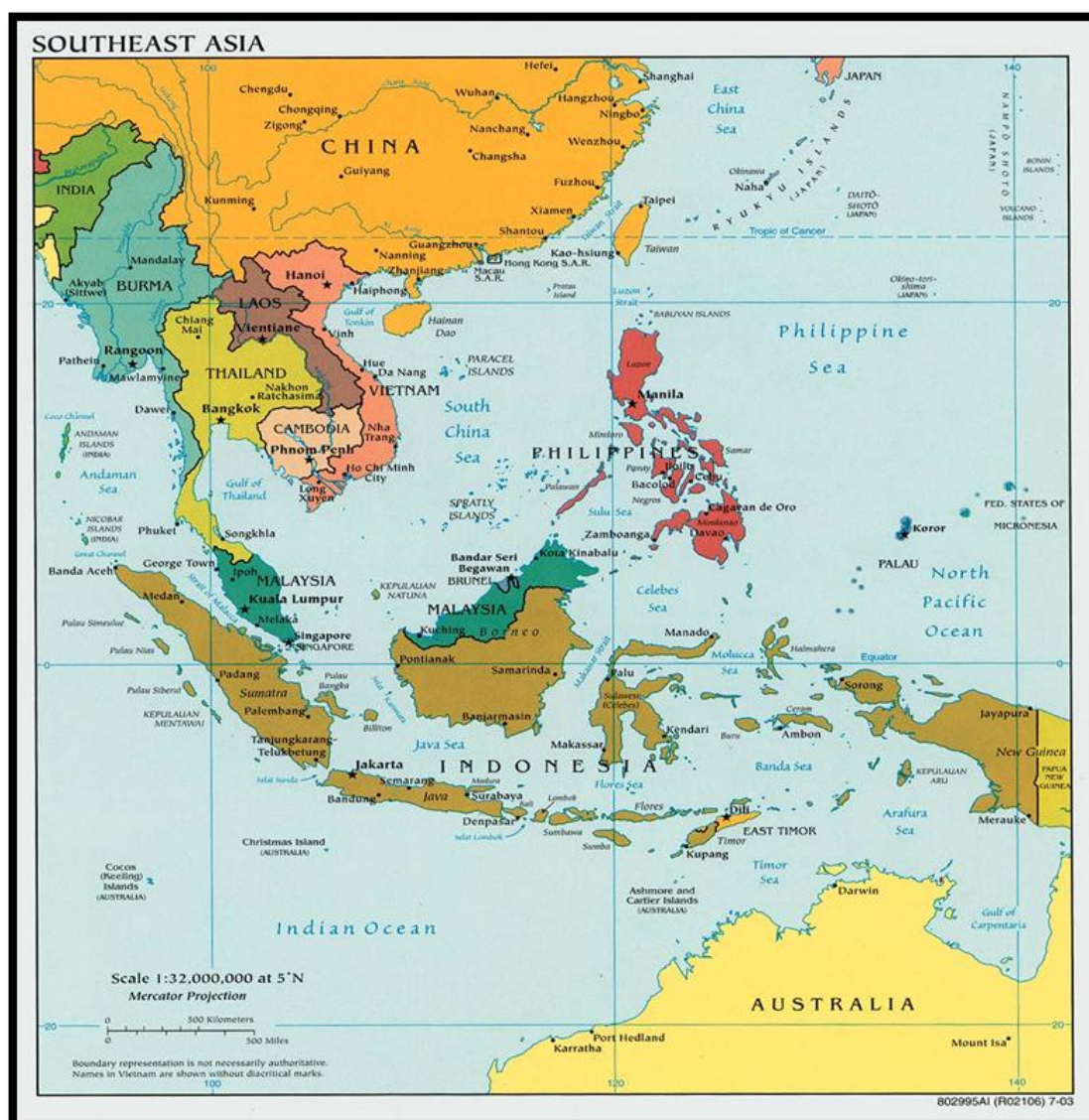
A Indonésia, a Malásia e a Tailândia pertencem ao sudeste asiático e possuem territórios fragmentados, de tamanhos médio a grande (a Malásia é o 67º maior país do mundo, Tailândia 51º e Indonésia 15º). Todos são populosos: a Malásia em 2011 ocupava o 43º lugar no ranking internacional - com 29 milhões de habitantes, a Tailândia o 20º - com 67 milhões de habitantes, e a Indonésia o 4º - com 250 milhões (constituindo também a maior nação de religião muçulmana).<sup>111</sup> Suas trajetórias de desenvolvimento econômico a partir de especialização em recursos naturais partilham de semelhanças que permitem sua comparação, mas também diferenças consideráveis, a serem discutidas neste capítulo.<sup>112</sup> O período analisado é de 1980 a 2010, mas como a estrutura produtiva e as instituições são um legado histórico, nessa seção se realiza uma breve apresentação dos três países, da colonização à consolidação do estado desenvolvimentista até o início dos anos oitenta.

---

<sup>111</sup> Os números demográficos e geográficos fornecidos sobre cada país são os mais atuais possíveis, disponibilizados pelo *CIA factbook*.

<sup>112</sup> “Differences between countries in the details and timing of these policy shifts have been the object of considerable study by economists. Over the whole postwar period, however, it is not the differences of policy within this bloc that are striking, but the broad similarities” (CAMBRIDGE, 1992, P. 474).

Figura 02 – Mapa político do sudeste asiático, 2010.

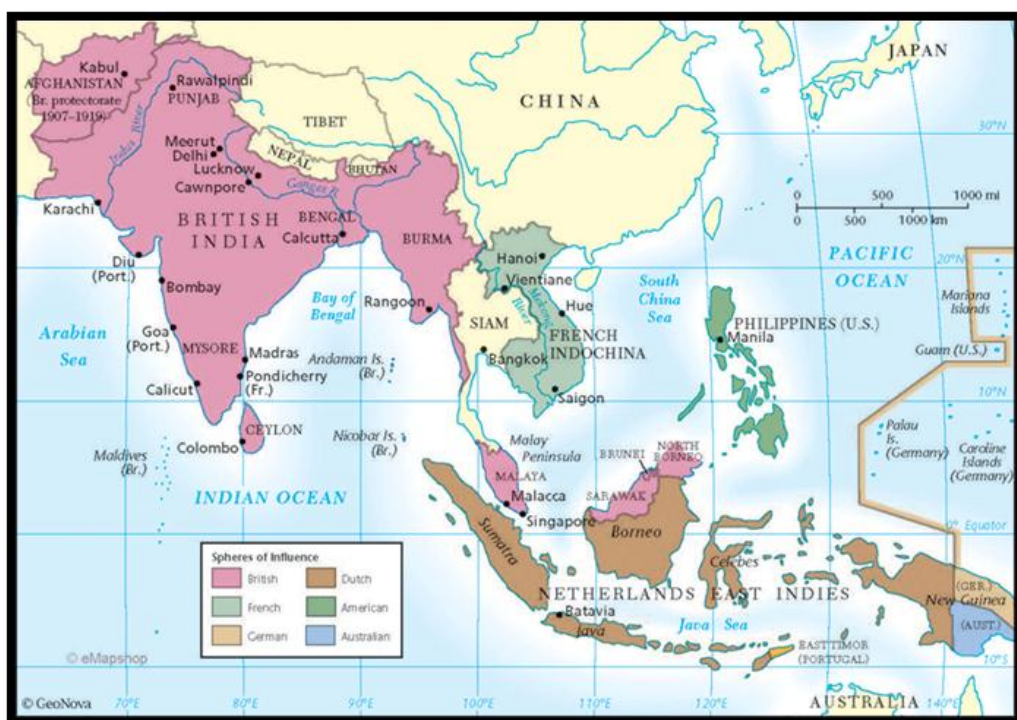


Fonte: LEARN NC.

A geografia é uma semelhança evidente que incorreu em importantes similaridades na economia política desses países. O conjunto de penínsulas e arquipélagos, com planícies costeiras e montanhas no interior, e sob o risco de terremotos, vulcanismo e tsunamis, é disputados há séculos por diversos povos. As incursões indianas e chinesas deixaram marcas do hinduísmo, do budismo e mais tarde do sufismo (corrente mística e contemplativa do islão). Do final da idade moderna em diante, o sudeste asiático foi integrado aos circuitos internacionais de comércio, tanto asiático, quanto europeu-asiático – notadamente através das Companhias das Índias Orientais Britânica e Holandesa. O interesse na região não era apenas

por conta das fontes de matérias-primas e alimentos de clima tropical úmido, ou por serem mercados para venda de bens, mas por se localizarem entre a passagem marítima do oceano Índico para o Pacífico, constituindo-se em pontos estratégicos para bases navais e militares ou entrepostos da rota comercial entre a Índia, a China, e a Oceania (destacando-se, inicialmente, o comércio de ópio, especiarias e tecidos).

**Figura 03 – Mapa do imperialismo no sudeste asiático, 1914.**



Fonte: MAP SHOP.

Apesar de fortemente comandadas pelas elites locais, as estruturas estabelecidas pelos colonizadores foram em geral centralizadas e burocráticas, tendo contribuído para o processo inicial de urbanização, industrialização e construção de infraestrutura. Segundo Cambridge (1992), no começo do século XX, o Estado já era capaz de atingir a vida de todos habitantes até certo grau e com uma continuidade raramente testemunhada antes. Aquela estrutura política esteve sempre atrelada às hierarquias religiosas de cada país, que apesar de não serem

unânicos, foram assim preponderantes: budismo na Tailândia, islamismo na Indonésia e na Malásia.

Em 1914, tal como mostra a figura 03, o Reino Unido dominava Índia, Bangladesh, Mianmar (anterior Birmânia), a península Malai – incluindo Singapura -, e o norte da ilha de Bornéu. A Holanda deteve a atual Indonésia, mas seu poder estava bastante enfraquecido perante o inglês. A França dominava a Indochina – atuais Camboja, Laos e Vietnã. Os EUA dominavam as Filipinas, que antes pertenceram aos espanhóis. O Sião, Tailândia atual, se unificou no século XIV, tendo sido uma monarquia absolutista independente<sup>113</sup> até que uma revolução interna instaurasse a monarquia constitucional, sob autoridade militar, em 1932. Essa configuração política perdurou até a invasão japonesa em 1941.<sup>114</sup>

Após a expulsão dos japoneses, houve uma segunda e breve dominação colonial do Sudeste asiático, marcada pela conferência de Potsdam em julho de 1945, seguindo a maioria das fronteiras coloniais pré-existentes.<sup>115</sup> Concordou-se que os EUA retomariam a tutela sobre as Filipinas, da qual foi aceita a independência logo em 1946, conforme prometido durante a guerra. E também tutelariam o Japão, a Coréia e dariam apoio ao governo chinês – que por sua vez obteve a tutela do Vietnã do Norte. A Tailândia não foi punida por ter apoiado o eixo

---

<sup>113</sup> O país era território “amortecedor” entre as Índias e a Indochina, ou entre os domínios ingleses e franceses, tendo sido uma zona tampão com papel importante na geopolítica mundial. Assim, a independência do Sião foi garantida por um tratado com a Inglaterra em 1855, reeditado na declaração anglo-francesa de 1896 (CHANDRAN, 1970), a custas de territórios fronteiriços incorporados na Malásia, Camboja e Laos e de bastante dependência econômica – incluindo exclusividades comerciais. Além disso, a Coroa estabeleceu uma base administrativa em Bangkok, de forma que o Sião se incluía no domínio inglês chamado Colônias do Estreito (abrangendo Malásia e parte de Bornéu na Indonésia). Em 1897, os ingleses e os sioneses assinaram um tratado secreto em que o Sião se comprometia a não ceder territórios do país sem o consentimento inglês, em troca de defesa do país contra terceiros (CAMBRIDGE, 1992, p. 52).

<sup>114</sup> Conhecida como Guerra do Pacífico, a invasão japonesa durante a II Guerra mundial entre 7 de dezembro de 1941 e 2 de setembro de 1945, teve como estopim o ataque à Malásia, juntamente com Pearl Harbor, Hong Kong, e Filipinas. O Japão buscou a formação da “Esfera de co-prosperidade do grande Leste asiático”, que incluía também a Manchúria, a Coréia, alguns territórios da China e do Sudeste da Ásia. O mote da formação era “Ásia para asiáticos”, para inspirar as tropas e invocar orgulho local e apoio para a expulsão dos europeus. Mas era clara a imposição ideológica e pragmática japonesa, a ponto dos cidadãos dos outros países serem obrigados a venerar o imperador, aderir ao calendário japonês, aprender a língua japonesa e responder ao sistema militar do Japão, além de fornecer matérias-primas (CAMBRIDGE, 1992, p. 333).

<sup>115</sup> O processo arbitrário de formação das fronteiras repercutiu em movimentos nacionalistas que até hoje se manifestam em todos os países dos SEANICs – destacando o movimento de libertação de Papua e as disputas de fronteira com o Timor Leste na Indonésia, as disputas em Bornéu (principalmente Sabah) na Malásia, e também na fronteira entre Tailândia/ Malásia e Tailândia/Camboja.

durante a guerra, porque os EUA intervieram e estabeleceram uma aliança bilateral, firmando o tratado anglo-tailandês.<sup>116</sup> A Indonésia apesar de ter se declarado independente, voltou ao domínio holandês. À Grã-Bretanha coube a tutela sobre a Indochina do sul e o SEAC (Comando do Sudeste Asiático). Formado em 1943, incluía Índia, Mianmar, Malaia, Ceilão e Sumatra. Vale notar que a Malaia adquiriu maior importância econômica no contexto asiático após o fim do império britânico na Índia (1948), tornando-se, então, a principal fornecedora de borracha e estanho para a Inglaterra. (CAMBRIDGE, 1992, p. 586).

Àquela altura, os países do sudeste asiático vivenciavam os piores níveis econômicos do século, principalmente os mais arrasados pela guerra (Filipinas e Indonésia). Reorganizações institucionais acompanharam a reestruturação da produção, inclusive por meio de reformas agrárias, transformando também as relações de poder entre grupos sociais. Não tardou para movimentos nacionalistas, fortalecidos pelas grandes potências durante a resistência à invasão japonesa, reivindicarem a independência. O acordo final de transferência de soberania da Indonésia foi assinado pela Holanda em novembro de 1948, tornando-a uma República independente.<sup>117</sup> A frágil democracia inicial se reverteria em regime militar após o golpe do general Sukarno em 1959, prosseguido por outro golpe do general Suharto em 1967. Suharto inaugurou seu governo com a bandeira de uma nova ordem política e econômica, permanecendo chefe de estado até 1999. Em 1948 os domínios ingleses na península Malaia, a exceção de Singapura, uniram-se em uma federação que se tornou independente em 1953, sob um regime de monarquia constitucional.<sup>118</sup> A Malásia atual se formou em 1963, com a

---

<sup>116</sup> No acordo de cooperação econômico e técnico de 1950, a Tailândia apoiou a investida norte-americana na Coreia, oferecendo inclusive tropas e mantimentos (arroz). Em troca, ou EUA concederam benefícios como bolsas de estudo para tailandeses nas universidades americanas, ou influenciando a concessão de empréstimos do Banco Mundial, bem como assistência militar (CAMBRIDGE, 1992).

<sup>117</sup> O acordo também reconhecia a república da Indonésia liderada pelo General Sukarno, estabelecia uma união comercial entre Holanda e Indonésia, com garantias das propriedades holandesas e uma dívida a ser paga pela Indonésia (CAMBRIDGE, 1992, p. 363). Porém, o governo indonésio independente nacionalizou propriedades holandesas: 489 ao total, sendo 216 plantas, 161 estabelecimentos industriais e de minérios, 40 firmas de comércio, 16 seguradoras (CREUTZBERG, 1977, *apud* AMSDEN, 2011, p. 110).

<sup>118</sup> Em 1949 o comissário geral da Inglaterra na Federação organizou um comitê com os líderes de diferentes grupos étnicos para negociações sobre cidadania e economia, onde se pactuou a aliança entre a *United Malays*



presença de Singapura (até 1965), Sabah e Sarawak – na costa norte de Bornéu (maior ilha do território da Indonésia).<sup>119</sup> O governo do primeiro-ministro Mahathir Bin Mohamad durou quase todo o período estudado (1981-2003) e foi responsável pela Nova Ordem, o plano político econômico que promoveu as transformações mais profundas da economia do país. Na Tailândia, continuava a ditadura militar (ainda que com interregnos instáveis) apoiada pelos EUA, principalmente durante as gestões dos primeiros ministros Thanon Kittikachorn e Sarit Thanarat nos anos setenta. Durante o governo do Prem Tinsulanonda, nos anos oitenta, foram estabelecidas as bases para o fim da ditadura militar em 1988, quando eleito o primeiro ministro Chatchai Choonhavan.

Assim, do ponto de vista político, os SEANICs no início dos anos oitenta eram Estados militares, altamente centralizados e com viés nacionalista, ainda que sob severa influência dos EUA, principalmente. Do ponto de vista econômico, um compromisso crucial dos Estados Nacionais que então se fortaleciam era encontrar soluções para as complexas tarefas de industrialização tardia, particularmente a dependência ao capital externo. A especialização exportadora em RN garantia a entrada de divisas até certo grau, aliviando o problema da restrição externa, que é particularmente grave nas nações em desenvolvimento. Nesse caso, a responsabilidade desses Estados era outra, qual seja, evitar o bloqueio da mudança estrutural que a especialização em RN eventualmente impunha (MEDEIROS, 2012). Genericamente, os SEANICs atravessaram três processos econômicos, praticamente simultâneos, a partir das décadas de cinquenta e sessenta. O primeiro, de reabilitação e reconstrução das economias primário-exportadoras remanescente dos regimes coloniais, baseadas em madeira, petróleo (exceto Tailândia), borracha, estanho, gás natural, óleos vegetais e arroz (principalmente a Tailândia). O segundo processo foi a industrialização por

---

*National Organization* (UMNO), o *Malayan Chinese Association* e o *Malayan Indian Congress* que encaminharam o processo formal de independência em 1955 e permaneceram no governo até os dias de hoje (CAMBRIDGE, 1992, p. 601-2).

<sup>119</sup> Mesmo após a independência, a Federação Malaia manteve uma relação muito próxima à Inglaterra, sendo zona tampão de proteção de Singapura – o território alvo do maior interesse britânico na região.

substituição de importações (ISI) e implantação de infraestrutura. O terceiro, a partir da segunda metade nos anos sessenta, tratou-se da industrialização orientada para as exportações (IOE) (CAMBRIGE, 1992).

O desenvolvimentismo<sup>120</sup> emergiu como uma ideologia e uma estratégia de acumulação predominantemente coordenada pelos Estados Nacionais, de cujas diferentes trajetórias e vias de implementação dependeram da base de RN do país, da distribuição de renda, do tamanho da economia e de sua inserção geopolítica (MEDEIROS, 2010). Os Estados da Indonésia, Malásia e Tailândia se fixaram como grupos de interesse com vida própria, crescendo em resposta aos seus próprios desmandos, aos interesses que sustentavam sua base política e também para própria sobrevivência política no contexto do pós-guerra (e da guerra fria). A escassez de grupos privados fortes e coesos contribuiu para a formação de Estados Desenvolvimentistas (EDs) centralizados, que procuraram coordenar e induzir investimentos privados através do planos de desenvolvimento - apoiados em medidas de atração de investimentos diretos, políticas de crédito, subsídios, compras nos setores estratégicos etc. Na Indonésia, o Repelita I (Primeiro Plano quinquenal de Desenvolvimento)<sup>121</sup> em 1969; na Malásia, a Nova Política Econômica<sup>122</sup> (também primeiro

---

<sup>120</sup> A constatação de Estados desenvolvimentistas, ou ainda de políticas industriais nos SEANICs, não são um consenso. Os estudos sobre esses países discutem muito o quanto as políticas públicas foram a favor da autorregulação ou da intervenção. BM (1993) atribui o milagre econômico a instituições “pró-mercado”, negando existência de política industrial na Indonésia e na Malásia, e negando que a da Tailândia foi a causa do processo: “Thus, the Miracle study claims that the Southeast Asian second-tier NICs have grown rapidly by relying on market forces and minimal, but appropriate and generally supportive interventions (e.g. in the areas of primary education and infrastructure provision) without, or even despite bad industrial policy, i.e. attempting selective policy interventions -- involving trade, finance, technology and human resources -- to promote particular industries (JOMO, 1999, p. 3).

<sup>121</sup> No Repelita 1 (1969/1974), o Estado estimulou ISI de indústrias intensivas em trabalho e recursos naturais, de larga escala, estimulando principalmente os negócios dos indo-chineses. O Repelitta 2 (1974-1979) seguiu a mesma linha do primeiro plano, sendo que ambos os planos estimulavam também exportações para gerar entrada de divisas (RASIAH, 2003).

<sup>122</sup> A NEP (*New Economic Policy* ou DEB - *Dasar Ekonomi Baru*) foi um programa econômico e social transcorrido entre 1970 e 1990 que teve dois principais objetivos: erradicar a pobreza e reestruturar a economia para eliminar as correlações entre raça e atividade econômica.

plano) em 1970; em 1972, o 3º Plano Quinquenal da Tailândia (CAMBRIDGE, 1992, p. 474).<sup>123</sup>

Os regimes econômicos até os oitenta tiveram um viés híbrido, nacionalistas em alguns pontos e internacionalizados em outros, apoiados em uma tecnocracia munida de poder e ferramentas capazes de realizar as metas de governo (com diferentes graus de eficácia entre os três países e entre os setores de atividade econômica). Suas estratégias desenvolvimentistas centraram-se na promoção da grande empresa, atentando-se para os processos de globalização produtiva e seus efeitos de deslocamento, ainda que com temporalidades diferentes (antecipadamente na Malásia e tardiamente na Indonésia).<sup>124</sup> Em todos, houve uma nítida preponderância dos imigrantes chineses nos negócios, que tiveram papel importante nos processos de diversificação produtiva desses países (CAMBRIDGE, 1992; JOMO, 1998).

Do ponto de vista geopolítico, os EDs emergiram também como resposta aos conflitos na região,<sup>125</sup> consolidando Estados militares minimamente desenvolvidos economicamente e centralizados politicamente para não serem engolfados pelos oponentes dos EUA na guerra fria. A própria ASEAN (*Association of South East Asian Nations*), de 1967, foi formada com base em um princípio defensivo,<sup>126</sup> amplamente apoiada pelos EUA. Os norte-americanos

---

<sup>123</sup> A industrialização já vinha sendo incentivada desde o pós-guerra, ainda que tenha demorado para decolar. Um marco da industrialização malaia foi a Portaria das Indústrias Pioneiras em 1958 logo após a independência. O governo da Tailândia também iniciou o processo de industrialização após a II Guerra Mundial em bens intermediários e de consumo, com ênfase posterior em infraestrutura. A infraestrutura propiciou maior investimento privado, mais ainda em 1960 com a promulgação do Ato de Promoção dos Investimentos. Desde então, elaboraram-se planos de desenvolvimento quinquenais (RASIAH, 2003).

<sup>124</sup> Enquanto os SEANICs conquistavam suas independências e se reorganizavam enquanto economias primário-exportadoras, o Japão, a Coreia e os NICs (*Newly Industrialized Countries*) receberam os maiores aportes de investimentos produtivos e financeiros das grandes potências, alavancando sua economia anteriormente aos demais países da região.

<sup>125</sup> Durante a guerra fria, o sudeste asiático foi uma das regiões com maiores conflitos entre as grandes potências no mundo – sendo palco de duas das principais guerras da segunda metade do século, a da Coreia e do Vietnã. EUA e Inglaterra mantiveram laços estreitos com seus ex-domínios e protetorados também para a contenção dos movimentos comunistas (sob a influência chinesa ou russa) – que foram mais significativos apenas no Vietnã, Laos, e Kampuchea (atual Camboja) (CAMBRIDGE, 1992, p. 459).

<sup>126</sup> Em 1967, a ASEAN reunia Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia através da declaração de Bangkok – em substituição à ASA (*Association of Southeast Asia*), que incluía Tailândia, Filipinas e Malásia desde 1961. O objetivo primordial da ASEAN era estabelecer um acordo político coletivo de defesa, no qual se afirmava que as bases militares de outros países deveriam ser temporárias, mantidas voluntariamente, sem prejudicar o desenvolvimento das economias domésticas. A ASEAN objetivava também integrar a região com

eram os principais interventores na região.<sup>127</sup> Como a ASEAN ainda não tinha capacidade política e econômica para se fortalecer enquanto bloco, os seus integrantes estabeleceram acordos bilaterais com os EUA para implantação de bases militares (em geral, do tipo concessão) - principalmente a Tailândia, por ser fronteira com o Laos e o Vietnã.<sup>128</sup> Após o final da guerra do Vietnã, em 1975, e aproveitando-se do enfraquecimento do poder americano, o Japão fomentou o regionalismo asiático, aprofundando a sua inserção na ASEAN para ter acesso a matérias-primas em condições mais favoráveis, para expandir o mercado de sua indústria de alto valor adicionado e para a internacionalização de suas empresas em um contexto de custos crescentes domésticos e do *boom* dos preços do petróleo. Os investimentos externos e a realocação dos processos produtivos das empresas multinacionais japonesas, dos NICs de primeira geração e americanas consolidaram a estratégia de IOE dos SEANICs, e possibilitaram até mesmo o fortalecimento da ASEAN – que se tornou o bloco regional mais forte do terceiro mundo, ainda que sob “custódia” das grandes potências.<sup>129</sup>

A transformação da estrutura produtiva nos últimos trinta anos e as instituições relacionadas a esse processo são o tema das próximas seções. Nos três países o modelo econômico era semelhante, inicialmente especializado em RN (arroz, madeira, estanho, petróleo), mas que progressivamente se diversificou para a indústria manufatureira (eletrônicos, têxtil, vestuário e alimentos). Atualmente, o perfil de produção é similar entre os

---

infraestrutura de transporte e comunicações, encorajar o turismo e melhorar as trocas científicas e administrativas (CAMBRIDGE, 1992, p. 616).

<sup>127</sup> O que foi substancializado desde a SEATO (*South-East Asia Treaty Organization*) através do Tratado de Defesa Coletiva do Sudeste Asiático, de 1954, incluindo Austrália, França, Nova Zelândia, Paquistão, Filipinas, Tailândia, Reino Unido e EUA.

<sup>128</sup> A Tailândia foi a área principal de implantação de bases militares americanas, recebendo em troca mais de US\$ 650 milhões de doações entre 1950 e 1975, US\$ 1 bilhão em assistência militar regular (cerca de 60% do orçamento de defesa do país) e mais US\$ 1 bilhão em custos operacionais militares, como transferência de equipamentos, subsídios para tropas tailandesas no Vietnã e de construção de bases (CAMBRIDGE, 1992, P. 479).

<sup>129</sup> “as in the past, its strategic economic position at the cross-roads of international trade made it the continuing object of big-power interest, yet at the same time the small states of Southeast Asia were firmly established with sufficient regional co-operation to ensure at least some measure of control over their own destiny” (CAMBRIDGE, 1992, p. 642).

países, com cerca de 13% do valor adicionado proveniente da agropecuária, 37% da indústria e 50% dos serviços (CIA, 2012), porém o nível intra-industrial guarda diferenças importantes. A parcela da força de trabalho rural ainda é de cerca de 40% em todos os países exceto a Malásia, o que explica os baixos níveis de urbanização na Tailândia (34%) e Indonésia (40%). E o percentual vivendo abaixo da linha de pobreza melhorou muito em todos os países até 2010, principalmente na Malásia e na Tailândia, mas ainda chegando a 12,5% na Indonésia.

**Tabela 03 – Informações gerais dos SEANICs.**

<b>2011</b>	<b>Indonésia</b>	<b>Malásia</b>	<b>Tailândia</b>
<b>População; ranking mundial; % pop. urbana</b>	250 milhões; 4º; 40%.	29 milhões; 43º; 72%.	67 milhões; 20º; 34%.
<b>Território (mil k<sup>2</sup>); ranking mundial; terreno.</b>	1905; 15º; planícies costeiras, com montanhas no interior das maiores ilhas.	330; 67º; planícies costeiras com morros para o interior.	513; 51º; planície central, planalto no leste e montanhas no restante.
<b>Principais cidades, milhões de habitantes</b>	Jakarta (capital) 9,1; Surabaya 2,5; Bandung 2,4; Medan 2,1; Semarang 1,3.	Kuala Lumpur (capital) 1,5; Klang 1,0; Johor Bahru 1,0 (2009).	Bangkok (capital) 7,0 (2009).
<b>Clima</b>	Tropical de monções	Tropical de monções	Tropical de monções
<b>RN</b>	Petróleo, estanho, gás natural, madeira, bauxita, carvão, prata, ouro.	Estanho, petróleo, madeira, cobre, ferro, gás natural, bauxita.	Estanho, borracha, gás natural, madeira, lenha, pescados, arroz.
<b>Grupos étnicos</b>	Javaneses 40,6%, Sundaneses 15%, Madureses 3,3%, Minangkabaus 2,7%, Betawi 2,4%, Bugis 2,4%, (2000).	Malaios 50,4%, Chineses 23,7%, indígenas 11%, Indianos 7,1%, (2004).	Tailandês 75%, Chineses 14% (2000).
<b>Línguas</b>	Bahasa (oficial, derivados do malaio), inglês, holandês, javanês e dialetos.	Bahasa malaio (oficial), inglês, chinês, tamil, telugu, malayalam, panjabi, tailandês.	Tailandês (oficial), inglês.
<b>Religião</b>	Muçulmana 86,1%, protestante 5,7%, católica 3%, hindu 1,8%, (2000).	Muçulmana (oficial) 60,4%, budismo 19,2%, cristianismo 9,1%, hindu 6,3% etc.	Budismo (oficial) 94,6%, muçulmana 4,6%, cristianismo 0,7%.
<b>Tipo de governo; divisão administrativa</b>	República; 30 províncias	Monarquia constitucional; 13 estados.	Monarquia constitucional; 77 províncias.
<b>PIB (US\$ bilhões); PIB per capita( US\$)</b>	US\$ 833 bilhões (2011 est.); US\$ 1143 (2010).	US\$ 283,3 (2011 est.); US\$ 518.	\$340.1 bilhões (2011 est.); US\$ 2712 (2010).
<b>Taxa de câmbio (2011)</b>	Rúpia indonésia (IDR) 8691	Ringgit (MYR) 3006	Baht (BHT) 30,18
<b>Perfil VA; perfil força de trabalho</b>	Agricultura: 14,7%, 38,3% Indústria: 47,2%, 12,8% Serviços: 38,1%, 48,9%	Agricultura: 12%; 13% Indústria: 40%; 36% Serviços: 48%; 51% (2011 est.)	Agricultura: 13,3%; 40,7% Indústria: 34%; 13,2% Serviços: 52,7; 46,1% (2011 est.)
<b>Desemprego; população abaixo da linha da pobreza</b>	6,6%; 12,5% .	3,1%; 3,8%.	0,7%; 8,1%.

Fonte: CIA (2012).

### ***IV.1.3. Integração produtiva do ASEAN: o lugar dos SEANICs***

Enquanto colônias ou domínios informais, os SEANICs sempre ocuparam um lugar coadjuvante nas relações internacionais, tanto do ponto de vista geopolítico, quanto de negócios. No primeiro campo, os três países historicamente foram disputados pelas grandes potências por causa da posição estratégica dos territórios, na rota entre a China e o Japão e o ocidente, conectando também os domínios britânicos da Oceania. Embora relevante estrategicamente, nenhum dos três países era tão importante para o centro quanto alguns vizinhos da região: Singapura, para a Grã-Bretanha, ou as Filipinas, para os EUA. Na ocasião da guerra do Vietnã, no entanto, a Tailândia se mostrou apoio valioso para a os EUA. A partir de então, Bangkok se tornou sede de diversas empresas multinacionais americanas e europeias na região, tendo também importante papel na articulação do ASEAN desde sua formação em 1967. A Indonésia se enquadrou no tabuleiro internacional da geopolítica do petróleo, atuando também ao lado dos EUA. E a Malásia exerceu historicamente o papel de zona tampão de Singapura, seguindo bem de perto os movimentos de poder e de riqueza daquele território.

Já do ponto de vista dos negócios, os SEANICs se inseriram na divisão internacional do trabalho como exportadores de matérias-primas e alimentos, o que continuou, e até mesmo se intensificou, nos últimos 30 anos (vide próxima seção). Mas também, após os anos setenta, passaram a ser importantes na cadeia produtiva progressivamente “desverticalizada” dos conglomerados industriais, notadamente os japoneses.<sup>130</sup> A partir do acordo de Plaza,<sup>131</sup> em

---

<sup>130</sup> “A desintegração vertical, isto é a compra de matérias primas, bens intermediários, sobretudo de peças e componentes e serviços às empresas (ou *outsourcing*), afirmou um novo padrão industrial, inicialmente liderado pelo Japão na indústria eletrônica de consumo, mas rapidamente e agressivamente adotado pelas empresas industriais americanas. Este novo padrão produtivo generalizou-se na economia mundial naquelas indústrias em que o processo de produção pode ser segmentado em distintos e independentes estágios produtivos. A redução dos custos de transporte, das barreiras protecionistas e a revolução na transmissão de informações e sua digitalização permitiram a codificação de processos produtivos e a sua modularização levando à combinação, através de interfaces, tanto as atividades para frente quanto as para trás do processo produtivo de uma forma precisa e estável. Tais possibilidades levaram a grandes fluxos de investimento estrangeiro centralizados nas

1985, os SEANICs receberam maiores aportes de investimentos japoneses e dos NICs, não somente pelas políticas internas de atração de capitais, mas principalmente pelos fatores exógenos – destacando-se as estratégias de internacionalização de empresas multinacionais<sup>132</sup> na região, a recuperação da liquidez de capital na segunda metade da década e a valorização das moedas dos países avançados, Coreia e Japão.

Além disso, em meados dos anos oitenta, terminava a relação preferencial de investimentos entre EUA e Japão (estabelecida no pós-guerra) e começava a ascensão chinesa com sua gradual transformação para uma economia de mercado. Para Medeiros (1997), os SEANICs passaram a desempenhar uma função dupla em termos de negócios: exportar manufaturas para a OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e tornar-se mercado para investimentos e exportações japoneses.

“Este movimento faz parte da reestruturação da economia mundial, retomada da hegemonia americana e acirramento da concorrência global polarizada entre os países da Tríade (EUA, União Europeia e Japão). De uma *export strategy* essencialmente nacional, o Japão pressionado por uma política cambial desfavorável, aprofundou e desenvolveu uma estratégia de produção internacionalizada no leste e sul da Ásia. A este movimento acrescenta-se o transplante de setores - o *hollowing-out*, como a imprensa o descreve, através do aumento do IDE na região promovidos pelo conglomerados japonesas. Movimento similar, vem ocorrendo na Coreia e Formosa” (MEDEIROS, 1997, p. 10).

---

grandes empresas multinacionais (EMN) voltados à busca de maior eficiência produtiva com redução de custos de trabalho e exploração de economias de escala” (MEDEIROS, 2011, p. 2).

<sup>131</sup> O Acordo de Plaza foi realizado no Hotel Plaza em Nova Iorque, em que Alemanha, EUA, França, Japão e Reino Unido concordaram uma estratégia combinada de valorizar o dólar americano em relação às moedas dos outros países (BERNAND & RAVENHILL, 1995).

<sup>132</sup> “A liderança das EMN nestas atividades deve-se aos elevados custos de administração e coordenação que a estratégia de fragmentação incorre impondo elevadas barreiras de escala às firmas domésticas. Tanto em setores de maior conteúdo tecnológico quanto em setores mais tradicionais, como vestuário, tornou-se possível padronizar determinadas atividades, separando-as daquelas não codificadas, proprietárias e lucrativas. As atividades com menores custos de transporte e comunicações e com menores barreiras regulatórias e tarifárias foram as mais adequadas a esta forma de estruturação. Entre estas, devido as suas características produtivas, a indústria elétrica e eletrônica tornou-se particularmente estruturada secundo as possibilidades abertas pela modularização. A política americana favorável a isenção tarifária de partes e componentes produzidos nos EUA embutidas em suas importações e a meteórica expansão da produção industrial chinesa com suas estratégias de processamento de exportações, através da modularização e *outsourcing*, ampliou e aprofundou esta nova arquitetura produtiva nos anos recentes” (MEDEIROS, 2011, p. 2).

Essa visão para o deslocamento de etapas da produção do grande capital japonês para os países do ASEAN é mais abrangente do que a explicação usual que somente considera o aumento dos custos relativos internos do Japão e dos tigres (BM, 1993). Mais complexo do que isso, instaurava-se uma nova dinâmica financeira na região, em que centros financeiros e comerciais como Hong-Kong, Singapura e Formosa seguiam estratégias agressivas de investimento na China e sudeste asiático, facilitadas pela expansão das Zonas Econômicas Especiais naquele país e em todo o ASEAN. Os SEANICs estavam à margem do núcleo dessa dinâmica, mas foram incorporados ao *cluster* regional de investimento e de comércio intra-indústria e intra-firma. O objetivo das empresas que lideravam esse movimento, sobretudo japonesas e coreanas, era gerar economias de escala e de especialização no setor manufatureiro. Para tanto, beneficiaram-se de um contexto marcado por expansão macroeconômica regional combinando investimentos, comércio interindustrial e penetração nos grandes mercados da OCDE (MEDEIROS, 1997).

O regionalismo asiático que se afirmava caracterizava-se pela intensa pressão dos EUA para uma maior abertura comercial e liberalização financeira principalmente no Japão, Coreia e em Formosa – que acabaram concretizando transformações nos seus padrões de financiamento. Contudo, Medeiros (1997) ressalta que a política macroeconômica incorrida no final da década de oitenta, com baixas taxas de juros e moedas relativamente valorizadas, resultou menos na ampliação dos mercados financeiros asiáticos para os bancos americanos e mais numa internacionalização dos bancos e dos investimentos asiáticos. Segundo sua interpretação, a desaceleração do comércio internacional a partir de 1985 entre o Japão/ NICs e os países da OCDE foi paralela à elevação do comércio intra-regional no ASEAN. A China e os SEANICs mais as Filipinas, sobretudo a partir de 1990, assinalaram grande crescimento nas trocas com os países da OCDE. Este movimento corresponde ao deslocamento do IDE



(Investimento Direto Estrangeiro) para a Ásia e a um padrão de desenvolvimento similar ao dos gansos voadores<sup>133</sup> revisitado por Medeiros (1997).

Nesta formulação, mais geral, a hipótese básica é a de que as manufaturas com menor intensidade tecnológica tem sido reproduzidas sequencialmente em países com menor grau de industrialização aproveitando espaços anteriormente ocupados pelos países mais desenvolvidos. A dinâmica deste movimento envolve três elementos: um ganso líder – que realiza a substituição de exportações avançando para novos setores com maiores taxas de crescimento nos mercados mundiais e com maiores efeitos expansivos sobre a economia e as pressões do balanço de pagamentos; maior protecionismo nos mercados consumidores (EUA); gansos retardatários – que passam a ocupar espaços abertos pelo ganso líder em grandes mercados consumidores, utilizando as técnicas produtivas do líder.

“Uma vez exauridos os efeitos decorrentes da introdução num país de setores/tecnologias, ou se quiser, uma vez adquirida maior maturidade industrial - menores efeitos expansivos internos, maiores pressões sobre balanço de pagamentos- o deslocamento tecnológico do ganso líder estimula a introdução de novos setores/técnicas - tanto mais rápida quanto for efetiva a política industrial de *catching-up* - abrindo espaço para o ganso subsequente internalizar as atividades de menor densidade tecnológica e repetir a dinâmica” (MEDEIROS, 1997, p. 37).

Então, os SEANICs têm sido gansos retardatários, que já evoluíram dos estágios iniciais de exportação e cuja dinâmica exportadora está totalmente associada à integração produtiva e comercial do ASEAN.

---

<sup>133</sup> Termo original de Akamatsu (1962), em que “[a] formulação atual deste paradigma - como apresentada por Ozawa (1995) - supõe a existência de um desenvolvimento hierarquizado mas concatenado entre países com distintos graus de desenvolvimento através de efeitos positivos e realimentadores do comércio e do investimento direto” (MEDEIROS, 1997, p. 29). O Japão deveria exercer a liderança, alimentando o desenvolvimento industrial dos outros países absorvendo as manufaturas mão-de-obra intensivas dos SEANICs e capital-intensivas dos NICs. Porém, na prática, o país não exerceu esse papel, tendo sido desempenhado por outros países da OCDE (vide seção IV.2.2).

#### *IV.1.4. Panorama da inserção dos SEANICs no sistema internacional de divisão de trabalho*

Indonésia, Malásia e Tailândia registraram altas taxas de crescimento entre 1980 e 2010, de 5,4% a 6,0% ao ano em média. O PIB *per capita* evoluiu a um ritmo mais lento, entre 3,5% e 4,3%, porque a população aumentou bastante no período (de 7,3% a 13,1%).

**Tabela 04 – Taxas de crescimento PIB (% US\$), PIB per capita (% US\$) e população (%), SEANICs, 1980-2010.**

	1981_1985	1986_1990	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2010	1981_2010
<b>PIB</b>							
Indonésia	5,7	7,1	7,9	1,0	4,7	5,7	5,4
Malásia	5,2	6,9	9,5	5,0	4,8	4,5	6,0
Tailândia	5,4	10,3	8,6	0,6	5,1	3,6	5,6
<b>PIB per capita</b>							
Indonésia	3,4	5,2	6,2	-0,4	3,4	4,6	3,7
Malásia	2,4	3,9	6,7	2,5	2,5	2,8	3,5
Tailândia	3,4	8,4	7,7	-0,5	4,0	2,9	4,3
<b>População</b>							
Indonésia	12,1	10,7	9,0	7,6	6,8	6,1	8,7
Malásia	12,9	14,8	14,9	13,4	12,5	10,3	13,1
Tailândia	11,1	10,0	7,0	4,8	6,0	4,8	7,3

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

No mesmo período, a indústria da transformação dos SEANICs cresceu mais de dez pontos percentuais, tomando espaço do setor primário e confirmando a indústria como principal setor do valor adicionado total, chegando a 47% na Indonésia e Malásia, e 44% na Tailândia, consolidando-se como exemplos efetivos de mudança estrutural. Nas exportações, nos três países houve uma expressiva recomposição da pauta a favor das manufaturas – que de 1980-1985 a 2005-2010 passaram de uma parcela de 7,3%, 24,2% e 30,8% na Indonésia, Malásia e Tailândia, respectivamente para 40,9%, 67,2% e 75,3%. Na Indonésia, as manufaturas substituíram os combustíveis nas exportações, que retraíram de 75,4% para 28%. Na Malásia, as manufaturas aumentaram em substituição aos outros produtos. As reduções

mais significativas foram de matérias-primas agrícolas (de 24% para 2%) e de combustíveis (de 29% para 15%). Na Tailândia, as manufaturas cresceram para cima de alimentos, que reduziram de 43% para 13%. Já no caso do emprego, como dito anteriormente, na Indonésia e na Tailândia o setor primário continuou empregando a maior parte da população, cerca de 40% em 2005-2010. Somente na Malásia o emprego desse setor se reduziu pela metade, registrando 14% em 2005-2010 – exibindo, assim, uma distribuição similar à dos países desenvolvidos.

Nota-se ainda, que o crescimento da demanda internacional e dos preços das *commodities*, principalmente na segunda metade da década dos 2000, fez com que as manufaturas perdessem um pouco do espaço conquistado ante os RN. O valor adicionado do setor primário entre 2006 e 2010 se elevou na Malásia e na Tailândia em comparação a 2000 e 2005 e as exportações de RN cresceram vis-à-vis as manufaturas na Indonésia e na Malásia, perdendo cerca de 10 p.p. Os ganhos dos setores de RN devem ter sido acompanhados de maior produtividade, já que o emprego no setor primário se reduziu nos três SEANICs. Mais além, o significativo crescimento da indústria de transformação desses países realmente elevou a participação dos mesmos nas exportações e no valor adicionado da transformação industrial mundial, contudo, as parcelas dos RN dos SEANICS continuam superiores às da indústria da transformação (tabela 08).

É ponto pacífico que o extraordinário crescimento dos SEANICs tenha sido viabilizado através da industrialização. Controversos são os determinantes dessa mudança estrutural, entre os mais citados, as exportações de manufaturas (especialmente das multinacionais), o investimento direto estrangeiro (IDE), a substituição de importações, ao investimento público das empresas estatais, às zonas especiais de exportação (ZEEs) etc.

**Tabela. 05 – Indicadores de diversificação produtiva e exportadora da Indonésia, 1980-2010.**

<b>Indonésia</b>	<b>1981_1985</b>	<b>1986_1990</b>	<b>1991_1995</b>	<b>1996_2000</b>	<b>2001_2005</b>	<b>2006_2010</b>	<b>1981_2010</b>
<b>Valor Adicionado (% total)</b>							
<b>Primário</b>	23,2	22,2	17,8	17,2	14,7	14,4	18,3
<b>Indústria</b>	38,8	36,9	40,4	44,5	45,2	47,3	35,1
<b>Transformação</b>	13,5	18,8	22,6	26,2	28,4	27,9	22,7
<b>Serviços</b>	38,0	40,8	41,7	38,3	40,2	38,3	39,6
<b>Exportações (% total)</b>							
<b>Manufaturas</b>	7,3	28,3	48,8	50,1	52,1	40,9	37,9
<b>Alimentos</b>	6,7	12,6	11,3	11,0	11,2	15,5	11,4
<b>Combustíveis</b>	75,4	45,5	30,4	23,6	25,8	28,0	38,1
<b>Minérios</b>	3,6	5,3	4,4	4,9	6,3	9,5	5,7
<b>Mat.prima agríc.</b>	6,6	8,4	5,1	4,5	4,6	6,0	5,9
<b>Emprego (% total)</b>							
<b>Primário</b>	54,7	55,6	49,9	43,7	44,4	40,8	47,7
<b>Indústria</b>	14,2	10,4	16,3	17,7	18,4	18,8	16,0
<b>Serviços</b>	31,1	32,8	33,7	38,5	37,2	40,4	36,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

**Tabela 06 – Indicadores de diversificação produtiva e exportadora da Malásia, 1980-2010.**

<b>Malásia</b>	<b>1981_1985</b>	<b>1986_1990</b>	<b>1991_1995</b>	<b>1996_2000</b>	<b>2001_2005</b>	<b>2006_2010</b>	<b>1981_2010</b>
<b>Valor Adicionado (% total)</b>							
<b>Primário</b>	20,49	18,63	13,87	11,11	8,79	9,85	13,8
<b>Indústria</b>	38,8	39,5	41,0	45,4	47,2	46,7	38,2
<b>Transformação</b>	19,6	21,8	26,1	29,4	29,7	27,2	25,6
<b>Serviços</b>	40,8	41,9	45,2	43,5	44,0	43,5	43,1
<b>Exportações (% total)</b>							
<b>Manufaturas</b>	24,2	44,5	68,6	78,4	77,4	67,2	60,0
<b>Alimentos</b>	17,0	14,4	10,0	8,2	7,4	10,2	11,2
<b>Combustíveis</b>	29,1	18,6	10,6	7,8	10,7	15,5	15,4
<b>Minérios</b>	6,2	2,8	1,4	1,2	1,0	1,7	2,4
<b>Mat-primas agrícolas</b>	23,2	19,4	8,7	3,6	2,3	2,4	9,9
<b>Emprego (% total)</b>							
<b>Primário</b>	31,7	29,4	22,1	18,5	14,7	14,2	22,0
<b>Indústria</b>	24,8	24,1	30,6	32,3	31,4	28,6	28,6
<b>Serviços</b>	43,5	46,5	46,2	49,2	53,9	57,2	49,3

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

**Tabela 07 – Indicadores de diversificação produtiva e exportadora da Tailândia, 1980-2010.**

<b>Tailândia</b>	<b>1981_1985</b>	<b>1986_1990</b>	<b>1991_1995</b>	<b>1996_2000</b>	<b>2001_2005</b>	<b>2006_2010</b>	<b>1981_2010</b>
<b>Valor Adicionado (% total)</b>							
<b>Primário</b>	18,7	15,0	10,4	9,6	9,9	11,4	12,5
<b>Indústria</b>	30,8	34,9	39,7	40,7	43,1	44,2	33,8
<b>Transformação</b>	22,2	25,6	29,0	31,4	34,2	34,9	29,4
<b>Serviços</b>	50,5	50,1	49,9	49,7	47,0	44,4	48,6
<b>Exportações (% total)</b>							
<b>Manufaturas</b>	30,8	53,7	69,8	73,3	75,6	75,3	63,4
<b>Alimentos</b>	52,7	36,1	23,1	17,6	13,8	12,9	25,7
<b>Combustíveis</b>	0,3	0,8	0,9	2,0	3,0	5,1	2,1
<b>Minérios</b>	5,9	1,6	0,6	1,0	1,1	1,4	1,9
<b>Mat-primas agrícolas</b>	9,14	6,97	4,58	3,82	4,13	4,80	5,5
<b>Emprego (% total)</b>							
<b>Primário</b>	64,3	65,6	57,2	49,8	44,4	42,0	54,3
<b>Indústria</b>	12,9	11,9	17,3	19,1	19,8	20,1	16,8
<b>Serviços</b>	23,2	22,4	25,5	31,1	35,7	37,8	29,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

**Tabela 08 – Participação dos SEANICs no valor adicionado e nas exportações mundiais da indústria da transformação e de setores primários, 1980-2010.**

	<b>1981_1985</b>	<b>1986_1990</b>	<b>1991_1995</b>	<b>1996_2000</b>	<b>2001_2005</b>	<b>2006_2010</b>	<b>1981_2010</b>
<b>Valor Adicionado país/ valor adicionado mundial – INDÚSTRIA DA TRANSFORMAÇÃO*</b>							
<b>Indonésia</b>	ND	ND	ND	0,8%	0,8%	0,9%	0,8%
<b>Malásia</b>	ND	ND	ND	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%
<b>Tailândia</b>	ND	ND	ND	0,7%	0,8%	0,9%	0,8%
<b>Valor Adicionado país/ valor adicionado mundial – AGRICULTURA</b>							
<b>Indonésia</b>	2,1%	2,1%	2,3%	2,4%	2,3%	2,4%	2,3%
<b>Malásia</b>	0,8%	0,8%	0,8%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%
<b>Tailândia</b>	0,9%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
<b>Exportação país/ exportações mundiais – MANUFATURAS</b>							
<b>Indonésia</b>	0,1%	0,3%	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%
<b>Malásia</b>	0,3%	0,4%	1,0%	1,5%	1,5%	1,2%	1,0%
<b>Tailândia</b>	0,2%	0,3%	0,8%	1,0%	1,1%	1,2%	0,8%
<b>Exportação país/ exportações mundiais – ALIMENTOS</b>							
<b>Indonésia</b>	0,6%	0,8%	1,0%	1,2%	1,3%	1,7%	1,1%
<b>Malásia</b>	1,0%	1,1%	1,2%	1,5%	1,4%	1,6%	1,3%
<b>Tailândia</b>	1,6%	1,4%	2,2%	2,3%	2,1%	1,9%	1,9%
<b>Exportação país/ exportações mundiais – COMBUSTÍVEIS</b>							
<b>Indonésia</b>	7,0%	4,1%	3,6%	2,8%	2,3%	2,0%	3,6%
<b>Malásia</b>	1,5%	1,7%	1,7%	1,4%	1,5%	1,6%	1,6%
<b>Tailândia</b>	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,3%	0,5%	0,2%
<b>Exportação país/ exportações mundiais – MATÉRIAS-PRIMAS AGRÍCOLAS</b>							
<b>Indonésia</b>	2,5%	1,8%	1,6%	2,1%	2,1%	3,1%	2,2%
<b>Malásia</b>	4,8%	4,2%	4,1%	2,8%	1,9%	2,0%	3,3%
<b>Tailândia</b>	0,9%	0,8%	1,5%	2,0%	2,4%	3,3%	1,8%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011). \*períodos contemplam anos diferentes: 1998/1999, 2000/2004, 2005/2008, 1998/2008.

Particularmente, boa parte da literatura debate se foram as medidas liberalizantes e “pró-mercado” as responsáveis pelo “milagre” do sudeste asiático (BM, 1993; BALASSA, 1991) ou a ação do estado desenvolvimentista e de políticas industriais intervencionistas (WADE, 1990; AMSDEN, 2001; JOMO, 2003; KHAN & BLAKENBURG, 2009). Especialmente após a crise do sudeste asiático em 1997, as análises dos dois lados preocuparam-se em mostrar os limites e as contradições do modelo de crescimento, frequentemente argumentando sobre a incompletude dos processos; a liberalização, no primeiro caso, ou a intervenção até o desenvolvimento da indústria de tecnologia e conhecimento de ponta, no outro.

A presente análise esquiva dessa linhagem dicotômica, até porque o caráter das medidas – liberalizantes ou protecionistas - não foi excludente. Da mesma forma, também é imprópria a distinção do modelo em estratégias de industrialização por substituição de importações (ISI) e orientada para exportações (IOE), pois nos SEANICs houve as duas, simultaneamente na maior parte do período, ainda que em graus diferentes em cada país. A abordagem defendida tenta considerar os fatores estruturais e institucionais para compreender a trajetória desses países e seus aspectos exitosos e fracassados, nas próximas duas seções, analisando-se os aspectos estruturais e o regime macroeconômico, e as instituições e a integração produtiva, respectivamente.

#### **IV.2. Estrutura produtiva e regime macroeconômico**

Estes dois temas são analisados conjuntamente nesta seção em duas partes. A seguir discute-se o regime macroeconômico, descrevendo aspectos como câmbio, dívida externa, IDE, os componentes da demanda agregada – principalmente o investimento (IV.2.1). A

subseção posterior trata do padrão de especialização, ressaltando as transformações na pauta exportadora e na matriz industrial, efeitos de encadeamento, indicadores de emprego e ganhos de produtividade na Indonésia, Malásia e Tailândia (IV.2.1.2).

### ***IV.2.1. Regime macroeconômico dos SEANICs***

#### *IV.2.1.1. Taxa de câmbio, endividamento externo e crise*

De modo geral, a política monetária dos SEANICs esteve apta a manter uma estabilização econômica<sup>134</sup> e um ambiente favorável para que a política fiscal e industrial pusessem em marcha os investimentos da industrialização. O êxito deste processo, tanto relacionado à substituição de importações, quanto à industrialização orientada para as exportações, está diretamente relacionado aos regimes cambiais.

Desde os anos oitenta, as taxas de câmbio dos SEANICs foram mantidas desvalorizadas através de um regime de flutuação administrada, parametrizada a uma cesta cambial de referência – principalmente ao dólar, em substituição ao sistema de paridade que vigorou durante Breton Woods (RASIAH, 2003). Após o acordo Plaza, entre 1985 e 1995 a competitividade externa dos SEANICs se beneficiou também da apreciação do iene e das moedas dos NICs, o que incentivou – em um cenário de maior liquidez internacional e de internacionalização das cadeias produtivas das grandes empresas multinacionais – a entrada de investimentos (principalmente japoneses) na Malásia e Tailândia, em maior grau, e

---

<sup>134</sup> Na Tailândia e na Malásia a inflação manteve-se abaixo de 5%, tendo sido mais elevada apenas até 1984, quando todos os países enfrentaram a crise da dívida sucessiva à elevação dos juros americanos em 1979. A Indonésia foi mais instável neste quesito, chegando a ter inflação anual entre 1995-1999 superior a 20% (tabela 09).

também na Indonésia.<sup>135</sup> Cabe destacar que os investimentos tinham caráter produtivo, financeiro e militar, tendo sido oriundos de empresas estrangeiras ou dos governos, atrelados aos movimentos de expansão de mercados de matérias-primas e de consumo e de reorganização produtiva para redução de custos.

A melhor administração do câmbio foi uma das consequências da crise da dívida no início dos anos oitenta, após a elevação dos juros americanos. Os SEANICs sofreram dificuldades durante aquela fase, mas não tanto como a América Latina,<sup>136</sup> nem tampouco como na crise do final dos anos noventa. Isso porque dispunham, de um lado, de acesso privilegiado a capitais externos – inclusive do Fundo Monetário Internacional (FMI); de outro, de maior margem de manobra de política econômica – conseguindo, inclusive, manter altos déficits públicos, principalmente das estatais -, possibilitada pelas exportações crescentes e pelo expressivo crescimento econômico da economia como um todo.

O câmbio é um mecanismo chave no modelo de crescimento dos SEANICs. O gráfico 02 ajuda a visualizar os movimentos das taxas de câmbio do Sudeste Asiático em relação ao dólar entre 1980 e 2010. A rúpia indonésia manteve uma tendência de desvalorização durante todo o período de 1980 até 2010, sendo que houve uma clara mudança de patamar no ano da crise da Tailândia (em 1997) e da transição política interna. Os comportamentos das taxas cambiais da Malásia e da Tailândia são reflexivos. Em ambos, as moedas vinham desvalorizando até 1985, quando impuseram o câmbio administrado atrelado ao dólar. De

---

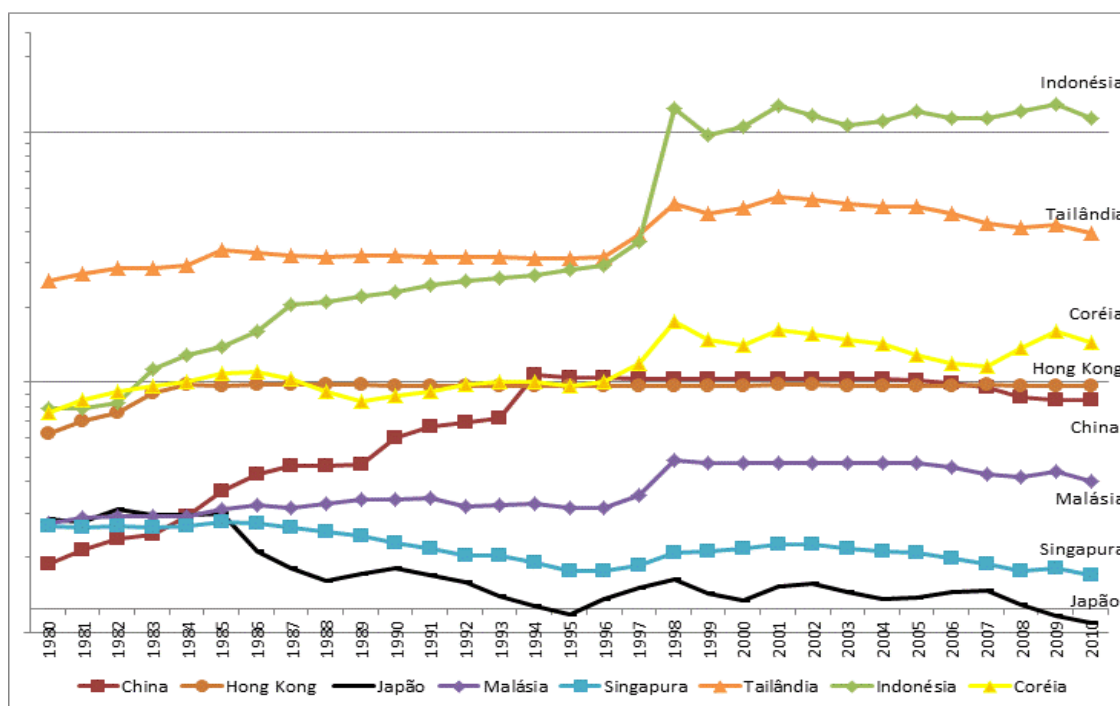
<sup>135</sup> “A transformação do Japão nos anos imediatos ao Acordo de Plaza no maior investidor internacional constituiu uma estratégia de ajustamento estrutural aos novos alinhamentos macroeconômicos. Sob intensa pressão comercial exercida pelo EUA e perda de competitividade de suas exportações o Japão intensifica um processo de deslocamento produtivo em direção aos países do leste e sudeste asiático<sup>19</sup>. A percepção de que a valorização do iene era uma mudança duradoura e não temporária afirmou-se rapidamente como uma “convenção” tanto para as empresas japonesas quanto para as burocracias” (MEDEIROS, 1997, p. 19).

<sup>136</sup> “Elevadas dívidas externas e internas caracterizaram nos anos 80 a trajetória de países de menor grau de desenvolvimento econômico e com distintas características estruturais como a Malásia, a Indonésia e a Tailândia. Em relação à dívida interna, Malásia e Tailândia manobram défices fiscais muito maiores que os do Brasil. No entanto, a manutenção do financiamento externo - graças a uma menor fragilidade externa e a dinâmica dos investimentos regionais - amorteceu e deslocou as restrições de balanço de pagamentos ao crescimento econômico” (MEDEIROS, 1997, p. 16).



1985 a 1997, o *bath* e o *ringgit* foram administrados em taxas desvalorizadas,<sup>137</sup> mas que sofreram leve apreciação até a crise. Em seguida desvalorizaram e, desde 1999 na Malásia e desde 2001 na Tailândia, as moedas se mantiveram alinhadas ao dólar registrando progressiva apreciação novamente.

**Gráfico 02 – Flutuação das taxas de câmbio oficial em relação ao dólar de 1980 a 2010, países selecionados (escala logarítmica).**



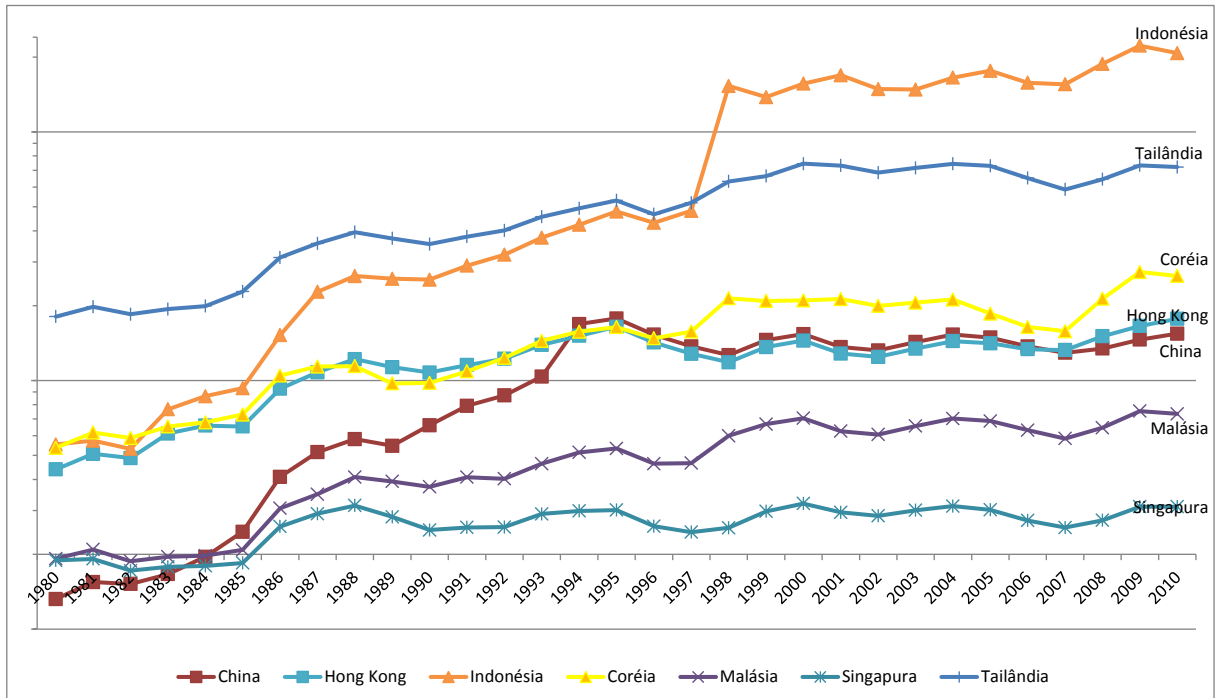
Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Fundamental, nesta análise, é compreender os movimentos cambiais dos SEANICS em comparação ao Japão. Conforme se desprende do gráfico 03, de modo geral todas as moedas dos SEANICS se desvalorizam frente ao iene entre 1980 e 2010, com alguns

<sup>137</sup> “Além das tradicionais comparações baseadas em preços PPP (Big Mac PPP index), [Ong (1997)] constrói um índice para corrigir o que chama de “*productivity bias*” resultante da hipótese Harrod-Balassa-Samuelson. Desconta das variações cambiais um componente de aumento de produtividade que usa como “proxy” o PIB per capita real de cada país. Seguindo esse cálculo, encontra uma relativa subvalorização das moedas asiáticas, novamente com destaque para os países do ASEAN. Ong (1997) mostra que para a média do período 1986-1994 o *ringgit* da Malásia, o dólar de Singapura e o *bath* da Tailândia estavam subvalorizados respectivamente em 53%, 26% e 19% em relação ao dólar americano. Para o ano de 1997 o índice apresenta alguma valorização, indo de encontro à interpretação de autores de que uma sobrevalorização das moedas asiáticas teria contribuído para a crise de 1997” (GALA, 2007, p. 81).

subperíodos de apreciação – entre os quais 1995 a 1997 – os anos que antecederam a crise do *bath*, da rúpia indonésia e do *ringgit*.

**Gráfico 03 – Flutuação das taxas de câmbio oficial em relação ao iene de 1980 a 2010, países selecionados (escala logarítmica).**



Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

A preocupação do regime administrado dos SEANICs na maior parte do tempo se concentrou em evitar ataques especulativos no sentido da apreciação da moeda, como no episódio da Tailândia em 1997. Desde então, se dificultou o acesso a fundos por parte de agentes privados e as autoridades monetárias controlavam os mercados de câmbio através da compra de reservas, aplicando-as em títulos americanos ou outros de baixo risco (GALA, 2007). Neste regime, é primordial manter a competitividade no setor de bens comercializáveis a fim de acumular reservas cambiais para administração do câmbio, por um lado, e de atrair investimento direto externo, de outro. Neste sentido, os RN desempenharam o importante papel de salvaguardar em alguma medida o balanço de pagamentos com entrada de divisas,

sobretudo porque a produção era predominantemente de empresas públicas – o que dava ao governo acesso direto àquelas. As reservas aliviavam a restrição externa e possibilitavam também a administração da relação dívida/PIB e dívida/ exportações que viabilizaram os investimentos públicos realizados (discutidos mais adiante).<sup>138</sup>

Em números, as reservas dos SEANICs, incluindo ouro, equivaliam de dois a nove meses de importações de bens e serviços entre 1980 e 2010, em média uns cinco meses (tabela 10). A Indonésia apresentou estoques de dívidas mais elevados do que as outras economias durante os subperíodos estudados. A relação dívida/PIB indonésia esteve acima de 50% entre 1985 e 2005, sendo mais aguda no quinquênio da crise (94%). O estoque de dívida de longo prazo manteve uma participação média estável de 85% da dívida total, sendo que a participação do setor público no endividamento de longo prazo passou de uma média de 80% entre 1980 e 1994 para 60% entre 1995 e 2010. As finanças se mostraram com graus de liquidez mais engessados, que a despeito de terem melhorado ao final dos anos 2000, chegaram a registrar uma relação dívida/exportações de quase 240% em 1995-1999. A relação dívida/PIB da Malásia se manteve abaixo de 50% durante todo o período, tendo alcançado a fração menor no último quinquênio (35%). As exportações poderiam financiar inteiramente o endividamento, porque sua relação dívida/ exportações se deteve inferior a 100% entre 1980 e 2010. A maior parte do estoque da dívida teve caráter de longo prazo (parcela superior a 80% em todos os quinquênios, exceto 2005 a 2009) e se tornou cada vez mais privada, ainda que predominantemente pública. Por sua vez, na Tailândia, o estoque da dívida também permaneceu inferior a 50% na maior parte dos anos, exceto na época da crise de 1997. A dívida externa tailandesa teve um caráter mais de curto prazo do que nos outros

---

<sup>138</sup> O endividamento externo – junto com o IDE e os fluxos de comércio -, principalmente nos anos 90, contribuiu para a dinâmica econômica dos SEANICs. Mas como os países tiveram forte crescimento, as relações dívida/produto, dívida/exportações têm se reduzido, viabilizando financiar os déficits em transações correntes que ocorreram nos últimos anos 2000. “A existência de um amplo mercado financeiro regional, grandes excedentes financeiros japoneses e as redes de investimento e de comércio regional foram fatores inegavelmente importantes nos anos 80 e início dos 90 para a política de empréstimos dos bancos” (MEDEIROS, 1997, p. 27).

países, e o endividamento de longo prazo era mais do setor privado do que na Indonésia e na Malásia.

Finalmente, o endividamento de curto prazo em relação às reservas, que é um dos indicadores mais adequados para medir a liquidez, demonstra que as finanças desses países se mantiveram em geral sólidas, principalmente na Malásia. Em todos os quinquênios, as reservas cobririam tranquilamente as obrigações de curto prazo, pois o indicador foi baixo mesmo nos subperíodos de crise financeira: 43% em 1981-1984, e 38% entre 1995-1999. Nesses mesmos subperíodos, o indicador registrou 110% na Tailândia – demonstrando que realmente a entrada de capital de curto prazo teve relação com as crises financeiras do país. O indicador foi menos preocupante de 1985 a 1994, da ordem de 70%, e especialmente na última década, da ordem de 20 a 30% – como resultado da maior regulação pós-crise, e principalmente, do maior acúmulo de reservas. Na Indonésia, a relação dívida de curto prazo sobre reservas se apresentou mais grave, especialmente entre 1985 e 1999, quando superou 100%. Contudo, desde a crise o ajuste e a formação de reservas têm sido tão grandes que o resultado se assemelha ao dos outros SEANICs, na ordem dos 20% a 30% em 2005-2009.

Em suma, esse exame sucinto do endividamento dos SEANICs demonstra, primeiramente, que não se pode generalizá-los, pois suas liquidez e sustentabilidade são diferentes: notavelmente melhores na Malásia do que nos outros países. Não obstante, pode-se afirmar que os três não apresentaram quadros extremamente graves de endividamento ao longo desses trinta anos. O endividamento se configurou mais de longo prazo, o que conferiria sustentabilidade ao crescimento, a depender dos prazos das dívidas. Mas nos anos noventa, o maior endividamento de curto prazo e privado complicou o cenário econômico, levando a uma crise cambial, principalmente na Tailândia e na Indonésia.

**Tabela 09 – Indicadores Monetários médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.**

		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009
Indonésia	Taxa de câmbio (\$/US\$)	771,08	1498,55	2014,18	5073,81	9101,96	9618,79
	Inflação a preços do consumidor (% anual)	12,4	6,9	8,6	20,5	8,0	9,3
	Deflator implícito PIB(%)	14,0	8,5	7,7	24,1	10,9	13,3
	Taxa de juros real (%)	ND	11,5	13,0	2,7	6,1	1,1
Malásia	Taxa de câmbio (\$/US\$)	2,30	2,58	2,64	3,11	3,80	3,55
	Inflação a preços do consumidor (% anual)	6,0	1,3	3,8	3,5	1,5	2,9
	Deflator implícito PIB(%)	4,2	0,7	3,5	3,9	3,9	3,4
	Taxa de juros real (%)	ND	4,8	5,7	5,9	2,8	2,8
Tailândia	Taxa de câmbio (\$/US\$)	22,39	26,04	25,39	32,16	41,84	36,04
	Inflação a preços do consumidor (% anual)	8,4	3,2	4,8	5,1	1,7	3,2
	Deflator implícito PIB(%)	6,2	4,1	4,9	3,8	1,7	3,8
	Taxa de juros real (%)	9,8	8,6	7,5	8,8	4,9	2,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

**Tabela 10 – Endividamento de curto prazo, Reservas internacionais e dívida externa, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.**

		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009		
Indonésia	Dívida curto prazo	% reservas	72,3	107,8	142,9	137,3	62,9	28,3	
	Reservas, incluindo ouro	Milhões US\$	22615,1	25815,1	51328,4	98470,3	70244,6	243044,6	
		Varição anual US\$	161,0	143,4	1338,9	2860,6	-2,6	5714,3	
		Meses de importação	4,0	5,0	4,5	6,1	8,9	6,3	
	Dívida externa longo prazo	US\$ milhões	22103,4	42005,0	70561,4	107755,1	104823,8	123471,3	
		% público	84,0	88,5	78,3	60,1	67,8	63,1	
	Total dívida	% X							
	Malásia	Dívida curto prazo	% reservas	42,7	32,2	20,8	38,1	20,0	21,0
		Reservas, incluindo ouro	Milhões US\$	20213,9	33210,5	91126,1	128247,7	201200,6	439902,1
			Varição anual US\$	-42,0	817,8	3530,6	1020,0	7060,0	5910,2
Meses de importação			4,0	5,6	5,0	4,4	5,6	7,8	
Dívida externa longo prazo		US\$ milhões	10817,04	17620,95	17630	31558,88	39239,15	41313,99	
		% público	77,8	86,3	75,3	54,5	61,3	52,5	
Total dívida	% X								
Tailândia	Dívida curto prazo	% reservas	111,4	71,7	76,2	110,3	33,0	24,8	
	Reservas incluindo ouro	Milhões US\$	8842,0	25168,9	105597,7	163391,4	192776,0	446067,5	
		Varição anual US\$	10,0	1524,7	3965,9	944,6	2925,8	17364,1	
		Meses de importação	2,2	3,7	5,9	6,7	6,5	7,6	
	Dívida externa Longo prazo	US\$ milhões	8237,834	15563,15	27679,55	66487,92	47826,72	29361,24	
		% público	70,6	78,1	51,6	34,4	46,9	41,4	
Total dívida	% X								

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2011) e WDI (2011).

**Tabela 11 – Indicadores de estoque de dívida externa de 1980 a 2009, SEANICs.**

		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009
Indonésia	Dívida externa, total (milhões US\$)	26217,4	49129,4	86885,7	138544,7	134754,5	139476,1
	.longo prazo (%)	84%	85%	81%	78%	78%	89%
	.curto prazo (%)	15%	14%	19%	19%	15%	10%
	Dívida externa (% de exportações B&S)	126,6	243,4	230,7	238,1	188,2	109,3
	Dívida externa (% PNB)	31,4	59,8	65,8	94,4	75,3	35,5
Malásia	Dívida externa, total (milhões US\$)	13085,5	19966,5	21782,1	41111,3	47189,5	60228,6
	.longo prazo (%)	83%	88%	81%	77%	83%	69%
	.curto prazo (%)	16%	12%	19%	23%	17%	31%
	Dívida externa (% de exportações B&S)	82,1	98,1	44,6	44,8	39,7	29,4
	Dívida externa (% PNB)	47,0	65,5	38,5	50,1	48,6	35,3
Tailândia	Dívida externa, total (milhões US\$)	12052,6	20305,9	45150,5	104852,4	61346,7	50900,9
	.longo prazo (%)	68%	77%	61%	63%	78%	58%
	.curto prazo (%)	25%	19%	39%	35%	20%	42%
	Dívida externa (% de exportações B&S)	127,7	128,0	100,9	142,0	68,3	29,3
	Dívida externa (% PNB)	32,5	39,8	39,9	75,4	48,7	23,1

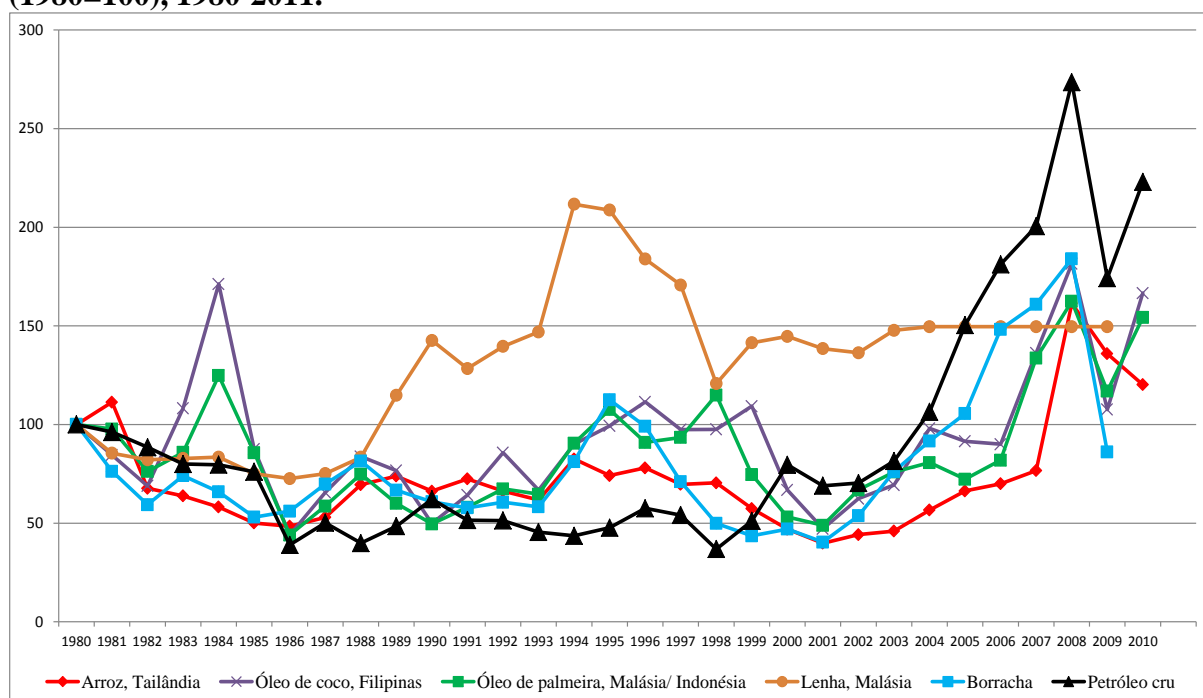
Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2011).

**Tabela 12 – Saldo das contas públicas e Balanço de Pagamentos (saldos total, conta de capitais e conta corrente), médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.**

		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009	
Indonésia	Saldo conta corrente	US\$	-3521000000	-2087400000	-2985200000	-1820627166	6477268180	6499684822
		% do PIB	-3,94	-2,50	-2,17	-0,08	3,44	1,50
	.Saldo balança comercial	US\$	3842250000	5059200000	6661400000	12325652724	23193341956	27599301659
		% do PIB	4,4	5,8	4,6	7,0	11,5	6,5
	Saldo conta de capitais	US\$	ND	ND	ND	ND	ND	324143715
		% do PIB	ND	ND	ND	ND	ND	759,72
	Saldo cc/X	%	-16,1	-11,2	-9,0	-3,6	10,2	5,7
Balanço do setor público	% do PIB	ND	ND	0,77	-0,10	-1,23	-0,76	
Malásia	Saldo conta corrente	US\$	-2291858264	811122075	-2946226351	618307680	10285013211	29332975701
		% do PIB \$	-8,0	2,4	-4,9	1,8	9,7	16,2
	.Saldo balança comercial	US\$	983199754	4455066449	2136127051	9480703196	22125594211	39967679028
		% do PIB	3,4	13,4	3,6	10,7	21,2	22,3
	Saldo conta de capitais	US\$	-16066004	-36408539	-61668983	0	0	37054241
		% do PIB	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0
	Saldo cc/X	%	-17,0	4,3	-7,0	0,8	10,1	17,6
Balanço do setor público	% do PIB	ND	ND	ND	-0,1	-4,3	-4,3	
Tailândia	Saldo conta corrente	US\$	-2126528385	-1161813061	-7113957065	-924796438	5319886706	6883808592
		% do PIB	-5,8	-2,0	-6,5	0,9	4,1	2,4
	.Saldo balança comercial	US\$	-1884168399	-1271750817	-4977800471	2873310292	10249563756	18813718745
		% do PIB	-5,1	-2,4	-4,4	2,0	7,7	8,1
	Saldo conta de capitais	US\$	1266316	271022	-141786	0	0	ND
		% do PIB	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	ND
	Saldo cc/X	%	-31,0	-9,1	-21,4	-1,6	7,0	4,7
Balanço do setor público	% do PIB	ND	ND	ND	ND	1,3	0,4	

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2011) e WDI (2011).

**Gráfico 04 – Evolução do preço das *commodities* dos SEANICs, números índices (1980=100), 1980-2011.**



Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2011).

O pano de fundo para o endividamento de curto prazo foi o processo de liberalização financeira. Sua consequência imediata foram os ataques especulativos à taxa de câmbio, especialmente na Tailândia, onde a crise se instaurou. Como observado, em todos os SEANICs, sobretudo na Tailândia, no quinquênio da crise a participação do setor público no endividamento se reduziu. Esta relação entre propriedade e finanças nos investimentos, comum em todo leste asiático, incrementou a vulnerabilidade à bolha especulativa (JOMO, 1998; ARESTIS, 2003). O sobre-investimento externo em fundos não-comercializáveis exacerbou os déficits em conta corrente, além de aumentar a dependência do desenvolvimento industrial ao capital estrangeiro.<sup>139</sup> O sobre-endividamento parece ter derivado tanto do ponto de vista da demanda (MCKINNON & PILL, 1998; FOLEY, 2003), por conta de esquemas financeiros desregulados, quanto da oferta (MEDEIROS, 2009; KNAPP, 1957). Este último

<sup>139</sup> Porque os altos requerimentos de capital provavelmente limitaram o desenvolvimento empresarial e o empreendedorismo doméstico, bem como outras capacitações locais, além de deslocarem o excedente de divisas gerado pelas atividades exportadoras para pagamento de obrigações financeiras. Assim, o efeito final do sobre-endividamento ou do sobre-investimento externo é diminuição do investimento potencial doméstico.

esteve relacionado à maior liquidez internacional, à apreciação das moedas do Japão e dos NICs e à emergência dos SEANICs como alternativa interessante de investimento produtivo.

Os controles de capital e a centralização no mercado cambial nos SEANICs liberaram a taxa de juros da função de estabilizar a taxa nominal de câmbio. Só que ao relaxarem os controles ao longo dos anos noventa, notadamente na Tailândia, abriram flanco para os ataques especulativos que culminaram no estouro da bolha tailandesa com a desvalorização do *bath*, e através do efeito dominó,<sup>140</sup> das demais moedas da região.<sup>141</sup> Entre 1980 e 1985, nos três países ocorreram resultados ruins no saldo de conta corrente, que paulatinamente melhorou até virar positivo na primeira década dos 2000. Vale notar que o déficit em conta corrente ficou mais agudo em 1990-1994, justamente a época de maior liquidez externa e valorização das moedas dos NICs e do Japão, tendo o IDE nos SEANICS atingido valores bem altos.<sup>142</sup> Também chamam a atenção os saldos negativos de conta corrente sobre exportações<sup>143</sup> nos SEANICs entre 1980 e 1999 (exceto alguns subperíodos na Malásia), evidenciando que o crescimento da economia foi à base de déficit na conta corrente. Mais além, a Tailândia apontou déficits comerciais até 1995.

Ou seja, a despeito das exportações expressivas de RN e de manufaturas, a suposta “abundância de divisas” nesse país foi logo consumida em importações, ainda mais no contexto de preços declinantes das *commodities* nos anos noventa (gráfico 04) e da desaceleração do ritmo de crescimento das exportações de modo geral (tabela 07).

---

<sup>140</sup> “Perceiving the Southeast Asian region as much more integrated than it actually is, the investment decisions of fund managers based outside the region - e.g., in Wall Street or the City of London - have often been “herd-like,” causing a “contagion” or “domino” effect throughout the region” (JOMO, 1998, p. 1564).

<sup>141</sup> Em julho de 1997 as moedas dos SEANICs desvalorizaram tremendamente, tendo o *ringgit* da Malásia caído de RM 2,5/ 1 US\$ para RM 4/ 1 US\$ em dezembro do mesmo ano. A queda foi acompanhada pelas bolsas de valores de Kuala Lumpur, Manila, Bangkok e Jacarta (JOMO, 1998, p. 1567).

<sup>142</sup> E, insistindo, quando exacerbou a necessidade do capital financeiro internacional de conceder empréstimos aos SEANICs, vis-à-vis uma má fase nos outros países asiáticos. Ver seção a seguir.

<sup>143</sup> “Este indicador ainda tem a vantagem adicional de refletir bem o impacto do aumento do coeficiente e volume de importações que tem sido marcante nas experiências de abertura comercial e financeira dos chamados “mercados emergentes” nos anos 90. Note-se no entanto, que mesmo uma trajetória insustentável de acumulação de passivos externos, embora leve , mais cedo ou mais tarde, a alguma desaceleração do crescimento, não necessariamente tem que terminar em uma crise financeira e cambial (MEDEIROS & SERRANO, 2001).



Possivelmente, a redução da capacidade de importação nos anos noventa esteve na raiz da crise cambial tailandesa, aonde o cenário conjunto propiciava o deslocamento dos investimentos para setores não-produtivos. Atrelado a esses movimentos, nesse período o iene desvalorizou.

As respostas à crise guardaram alguma semelhança, ainda que seus efeitos tenham tido alcance e profundidade diferentes nos três países. A Malásia enfrentou menores consequências, tanto que durante os piores meses da crise o país manteve o pacto da ASEAN e emprestou US\$ 1 bilhão para a Tailândia e para a Indonésia – com apoio japonês (JOMO, 1998). Um dos motivos para a resistência malaia à crise foi a regulação prudencial estabelecida após uma crise bancária ao final dos anos oitenta, que contaram com novas barreiras à entrada e saída de capitais em 1994 (JOMO, 2003).<sup>144</sup> Em segundo lugar, o governo reduziu tributação, destacando o imposto de renda cobrado das firmas. Esta medida não afetou os preços ao consumidor, mas foi interessante, juntamente com outros incentivos, em termos de atração de firmas estrangeiras para realocação. Terceiro, foram impostas taxas sobre o comércio internacional e barreiras não-tarifárias.<sup>145</sup> Em quarto lugar, embora tenha havido uma tendência para retrain os gastos orçamentários operacionais, os investimentos públicos mantiveram a trajetória ascendente da década. O governo não cancelou ou postergou nem mesmo os mega projetos,<sup>146</sup> sustentando o investimento público como medida anti-cíclica poderosa. E também paralisou o programa de privatizações, que era a fonte principal dos superávits fiscais nos anos que precederam a crise. Por fim, de acordo com Jomo (1998), realizaram-se a reforma do sistema bancário e a recapitalização dos bancos comerciais, que

---

<sup>144</sup> Esta regulação impunha limites, por exemplo, para instituições estrangeiras emprestem no mercado interno, e funcionava de tal forma que o sistema financeiro da Malásia, estivesse mais apoiado em bolsa de valores do que em bancos, de forma que a dependência de capital externo estava mais relacionada à volatilidade dos preços das ações do que ao endividamento, sendo ambos privados (JOMO, 2003).

<sup>145</sup> É verdade que taxas sobre importação acabam tendo efeitos marginais em um contexto de câmbio desvalorizado, mas serviram para incentivar empresas domésticas como as estatais de automóveis Proton e Perodua (JOMO, 1998, p. 1567).

<sup>146</sup> Como a auto-estrada *Genting-Cameras highland*, o novo aeroporto internacional na região nordeste do país, e a maior ponte do mundo no Estreito de Malacca em Sumatra (JOMO, 1998, p. 1567).

contribuíram para a recuperação da liquidez bancária e conferiram maior solidez à economia em comparação aos outros SEANICs.

A rúpia indonésia se desvalorizou tremendamente (80% em seis meses), o déficit no orçamento foi de 8,5% do PIB em julho 1998, e aumento da taxa de empréstimo (para manter liquidez) de 15% para 60% (sendo a metade de curto prazo). A inflação chegou a 80% ao ano e a quantidade de desempregados mais do que dobrou (de 13 milhões para 27), a população abaixo da linha de pobreza chegou a 40% e o PIB retraiu cerca de 20% (HADIZ & ROBINSON, 2004). O FMI emprestou US\$ 41,5 bilhões, exigindo reformas estruturais de cunho liberalizante.<sup>147</sup> O governo inicialmente não aceitou boa parte delas,<sup>148</sup> pondo em marcha, inclusive, novos projetos de infraestrutura. Entretanto a crise fiscal e de dívida não possibilitavam manobra para o governo, cada vez mais fraturado interna e politicamente. Praticamente todos os grandes conglomerados tiveram problemas financeiros, e o Estado foi obrigado a executar a recapitalização do sistema financeiro nacional. Os grandes grupos de empresas e diversas famílias procuraram assegurar sua riqueza expatriando ativos.<sup>149</sup>

Na Tailândia, o interregno de 1997 a 2000 foi de recuperação econômica, após tantas falências, desemprego e a volta de mais de três milhões de pessoas para a pobreza (DONER, 2009). Para combater os problemas de insolvência, o país também recorreu à ajuda do FMI (US\$ 17 bilhões), sob condicionalidades de reformas financeira, agrícola, educação (cumpridas em diferentes escalares). O governo salvaguardou instituições financeiras através do FIFD (*Financial Institutions Development Fund*), que desde 1985 atuava para dar respaldo

---

<sup>147</sup> Condicionais da segunda onda de empréstimos: “successive IMF reform packages required closure of insolvent financial institutions, elimination of government and private monopolies, reductions in tariffs and export subsidies, development of greater transparency in government and introduction of new regulatory frameworks and audits to deal with bankruptcy and public and corporate governance” (HADIZ & ROBINSON, 2004, pp. 150-151).

<sup>148</sup> Diversos estudos sustentam não ter aderido às reformas liberalizantes da mesma forma que a América Latina nos anos noventa foi um dos fatores distintivos para o melhor desempenho das economias asiáticas. Argumenta-se que tais reformas, na verdade, ocasionaram o agravamento da crise financeira e da economia real destes países. As medidas sugeridas priorizavam proteger os interesses dos bancos estrangeiros e dos governos credores, ou seja, dos países ricos. Ver Palma (2010).

<sup>149</sup> It was estimated by one source that around US\$10 billion was sent overseas by Indonesian citizens between July 1997 and June 1998 (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 160).

às instituições financeiras. O órgão foi usado para garantir os depósitos e passivos dos clientes das instituições financeiras tailandesas, após 56 terem fechado (HEWISON, 1999). A economia retraiu bastante, com certo protesto popular e instabilidade política, que culminou na troca do primeiro-ministro.

Ainda que o FMI tenha exigido também elevação das taxas de juros, após elevação inicial as autoridades monetárias dos SEANICs as reduziram,<sup>150</sup> juntamente com a intensificação dos controles de capitais. Também as desvalorizações cambiais, ainda sob o regime administrado, foram importantes para a recuperação econômica em termos de recomposição das reservas, de ajuste dos balanços comerciais, e da retomada de parcelas do mercado interno das empresas domésticas vis-à-vis importados. Mais uma vez contrariamente às recomendações do FMI, os países expandiram os déficits orçamentários (tabela 11<sup>151</sup>), designaram fundos econômicos para salvar o sistema financeiro interno e para programas de seguridade social. Finalmente, não obstante a contribuição das respostas de política macroeconômica para a recuperação dessas economias nos anos 2000, pesou bastante a retomada do setor externo proporcionada, inclusive, pelo aumento da demanda e preço das *commodities*, como se analisa adiante.

---

<sup>150</sup> Os juros reais da Malásia ficaram entre 4,8% e 5,7%, e os da Tailândia 8,6% e 7,5%, respectivamente nos períodos 1985-1989 e 1990-1994. Entre 1995 e 1999, os juros desses países se elevaram para 5,9% na Malásia e 8% na Tailândia. Já nos anos 2000, voltaram a se reduzir para cerca de 2,8% em ambos. Por sua vez, na Indonésia, os juros comportaram-se de forma diferente, assim como as taxas de inflação. Ambas variáveis registraram patamares mais altos destacando os juros de acima de 10% entre 1985-1995 e a grande queda recentemente para 1,1% (vide tabela 09).

<sup>151</sup> O balanço do setor público da tabela 12 é uma variável aproximada, assim descrita por WDI (2011): “Cash surplus or deficit is revenue (including grants) minus expense, minus net acquisition of nonfinancial assets. In the 1986 GFS manual nonfinancial assets were included under revenue and expenditure in gross terms. This cash surplus or deficit is closest to the earlier overall budget balance (still missing is lending minus repayments, which are now a financing item under net acquisition of financial assets)”.

#### *IV.2.1.2. Integração regional e Mecanismos da dinâmica do Investimento, Exportações, Importações*

O espetacular crescimento econômico dos SEANICs resultou de uma dinâmica entre altos investimentos, retumbantes contingentes de importação e exportações elevadas. A decomposição do crescimento da demanda agregada é um expediente útil para investigar qual dessas variáveis teve primazia no crescimento econômico. Tomando-se a taxa de crescimento do PIB e de seus componentes (consumo, gastos do governo, investimento, exportações e importações) dos SEANICs, calculou-se a contribuição de cada um deles. Ainda que essa conta seja simplificadora e imprecisa,<sup>152</sup> fornece uma aproximação da magnitude dos movimentos da demanda agregada, sem pretender estabelecer relações causais definitivas.

A decomposição aponta que as exportações parecem ter liderado os crescimentos econômicos malaio e tailandês entre 1980 e 2010, exceto nos subperíodos 2006-2010 na Malásia e 1986-1990 na Tailândia. É mais difícil observar algum padrão no crescimento da Indonésia, ora o consumo teve efeito mais forte (1981-1985, 1991-1995, 2006-2010), ora o investimento (1986-1990) e ora as exportações (2001-2005, 2006-2010). Em todos os SEANICS, detectam-se três regularidades. Primeiramente, é plausível afirmar que ao menos de 2000 em diante as exportações lideraram a dinâmica do crescimento. Segundo, as importações foram de grande monta, muitas vezes tornando as exportações líquidas negativas (principalmente entre 1991-1995, coincidindo com a apreciação relativa do dólar, e exceto nos anos de crise 1996 a 2000 na Tailândia e Indonésia), demonstrando como a industrialização se manteve fortemente dependente de importados. Terceiro, a contribuição

---

<sup>152</sup> Os dados disponíveis não permitiam cálculos sofisticados. Porém, é preciso atentar para três gêneros de imprecisão nos cálculos realizados. Primeiro, nas contas nacionais o PIB não equivale à demanda agregada, conforme admitido. Segundo, o consumo de bens duráveis poderia ser considerado investimento. Por fim, “no correct view can be given of the actual contributions of the expenditure categories to GDP growth. After all, imports are used for domestic expenditures as well. That not only happens via imports of final goods and services, but also via the import of intermediary goods and services to businesses that sell products domestically” (KRANENDONK & VERBRUGGEN, 2005, .p.3). Para uma metodologia interessante e completa de decomposição do crescimento, ver Carbinato (2011).

dos gastos do governo foi pequena em todos os períodos, provavelmente porque a variável inclui apenas o consumo da administração pública, excluindo os investimentos das empresas estatais. Portanto, a aproximação indica que o crescimento baseado nas exportações, em boa medida de RN (discutido em IV.2.2), redirecionou os ganhos para importações entre 2001 e 2010.

O consumo final das famílias respondeu por 54% a 61% do PIB da Indonésia, 55% a 66% do PIB da Tailândia e 45% a 55% do PIB da Malásia entre 1980 e 2010 (tabela 13). Nesta última, as exportações se mostraram mais relevantes comparativamente aos outros países. O investimento como proporção do PIB em geral registrou taxas elevadas e se fez mais vigoroso na Tailândia, tendo chegado a 44% entre 1990 e 1994. Mesmo com a crise, a década de noventa registrou as maiores taxas de investimento, acima de 30% nos três SEANICs. Observando apenas a formação bruta de capital fixo (FBCF) como proporção do PIB (tabela 15), primeiramente também se constata níveis altos (em contraste, por exemplo, com o México), principalmente nos anos noventa. Na Indonésia, a proporção de FBCF pública era quase igual à privada entre 1980-1984, e cerca de um terço do total no quinquênio seguinte. A acumulação de capital tailandesa, por outro lado, permaneceu predominantemente privada (cerca de 75%) ao longo do período. Na Malásia, os resultados dos quinquênios foram discrepantes. Destaca-se a sustentação da FBCF pelo setor privado nos anos noventa, enquanto nos anos 2000 o setor público se responsabilizava por cerca da metade da FBCF.

**Tabela 13 – Contribuição para o crescimento do PIB por parte dos componentes da demanda nacional (% PIB), médias quinquenais de 1981 a 2010, SEANICs.**

		1981 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	2001 2005	2006 2010
<b>Indonésia</b>	Gastos do governo	0,6%	0,5%	0,3%	-0,1%	0,6%	0,6%
	Consumo final famílias	6,5%	1,9%	4,5%	1,8%	2,5%	2,9%
	Exportações	-2,7%	2,7%	4,0%	0,7%	2,8%	2,9%
	Investimento	1,4%	3,7%	3,4%	-2,6%	1,5%	1,3%
	Importações (-)	2,0%	0,9%	4,2%	-1,0%	2,7%	2,0%
	PIB (variação %)	3,8%	7,9%	8,0%	0,8%	4,7%	5,7%
<b>Malásia</b>	Gastos do governo	0,6%	0,5%	0,9%	0,3%	1,2%	0,7%
	Consumo final famílias	2,1%	2,9%	4,0%	1,5%	3,1%	3,3%
	Exportações	3,5%	8,8%	13,3%	9,4%	6,2%	2,7%
	Investimento	1,3%	2,3%	5,9%	-1,0%	0,0%	1,6%
	Importações	2,5%	7,6%	15,0%	4,6%	5,7%	3,7%
	PIB (variação %)	5,0%	6,9%	9,1%	5,6%	4,8%	4,5%
<b>Tailândia</b>	Gastos do governo	1,1%	0,3%	0,6%	0,4%	0,5%	0,7%
	Consumo final famílias	1,8%	5,7%	4,4%	0,6%	3,0%	1,3%
	Exportações	1,9%	6,1%	6,0%	4,0%	3,7%	3,2%
	Investimento	1,6%	6,2%	4,7%	-4,6%	2,3%	0,1%
	Importações	0,5%	8,1%	7,3%	-0,1%	4,5%	1,6%
	PIB (variação %)	5,9%	10,2%	8,5%	0,00,4%	5,0%	3,7%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD.

**Tabela 14 – Demanda nacional e seus componentes (% PIB), médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.**

		1980 1984	1985 1989	1990 1994	1995 1999	2000 2004	2005 2009
<b>Indonésia</b>	PIB (milhões, 2000 US\$)	66251	87513	127858	164781	179750	233264
	Gastos do governo	10,3%	9,6%	8,5%	6,7%	7,2%	8,2%
	Consumo final famílias	57,2%	54,6%	51,6%	58,1%	61,1%	57,9%
	Exportações	40,8%	34,7%	36,7%	39,9%	39,5%	46,5%
	Investimento	29,0%	30,3%	34,8%	31,7%	22,5%	23,5%
	Importações (-)	37,5%	28,9%	30,0%	36,2%	29,8%	37,0%
<b>Malásia</b>	PIB (milhões, 2000 US\$)	30131	37457	56936	82164	100954	130726
	Gastos do governo	15,1%	13,2%	11,8%	10,4%	12,0%	13,4%
	Consumo final famílias	55,3%	48,9%	48,3%	44,8%	44,9%	50,7%
	Exportações	49,0%	62,7%	82,3%	102,7%	114,5%	118,6%
	Investimento	28,7%	21,1%	32,4%	33,4%	24,4%	21,3%
	Importações	52,2%	50,4%	79,0%	93,7%	95,9%	103,9%
<b>Tailândia</b>	PIB (milhões, 2000 US\$)	41738	58214	93857	120354	134420	169700
	Gastos do governo	15,1%	13,3%	10,4%	10,7%	10,8%	11,3%
	Consumo final famílias	66,2%	60,6%	58,0%	56,3%	56,9%	55,2%
	Exportações	22,8%	31,3%	42,2%	50,9%	66,3%	70,8%
	Investimento	33,5%	33,6%	45,3%	35,5%	24,0%	24,8%
	Importações	32,4%	35,2%	52,0%	52,9%	58,4%	63,1%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD.

**Tabela 15 – Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) Público e Privada, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs (%PIB).**

		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009
<b>Indonésia</b>	FBCF (% do PIB)	23,6	25,1	27,0	26,4	20,2	26,3
	FBCF Setor público (% PIB)	11,2	9,0	ND	ND	ND	ND
	FBCF Setor privado (% PIB)	12,5	16,1	ND	ND	ND	ND
	FBCF (variação anual %)	8,6	9,7	10,6	-2,8	8,6	7,6
<b>Malásia</b>	FBCF (% do PIB)	33,0	26,0	37,0	35,6	23,5	20,5
	FBCF Setor público (% PIB)	ND	ND	12,9	4,1	13,1	9,8
	FBCF Setor privado (% PIB)	ND	ND	24,2	31,4	10,3	10,7
	FBCF (variação anual %)	12,4	3,8	18,9	-1,9	6,3	3,4
<b>Tailândia</b>	FBCF (% do PIB)	28,0	29,2	40,2	31,8	23,6	27,0
	FBCF Setor público (% PIB)	8,4	6,4	7,6	9,9	7,2	6,8
	FBCF Setor privado (% PIB)	19,6	22,8	32,5	21,9	16,4	20,2
	FBCF (variação anual %)	6,0	11,7	13,9	-10,0	7,7	1,6

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD.

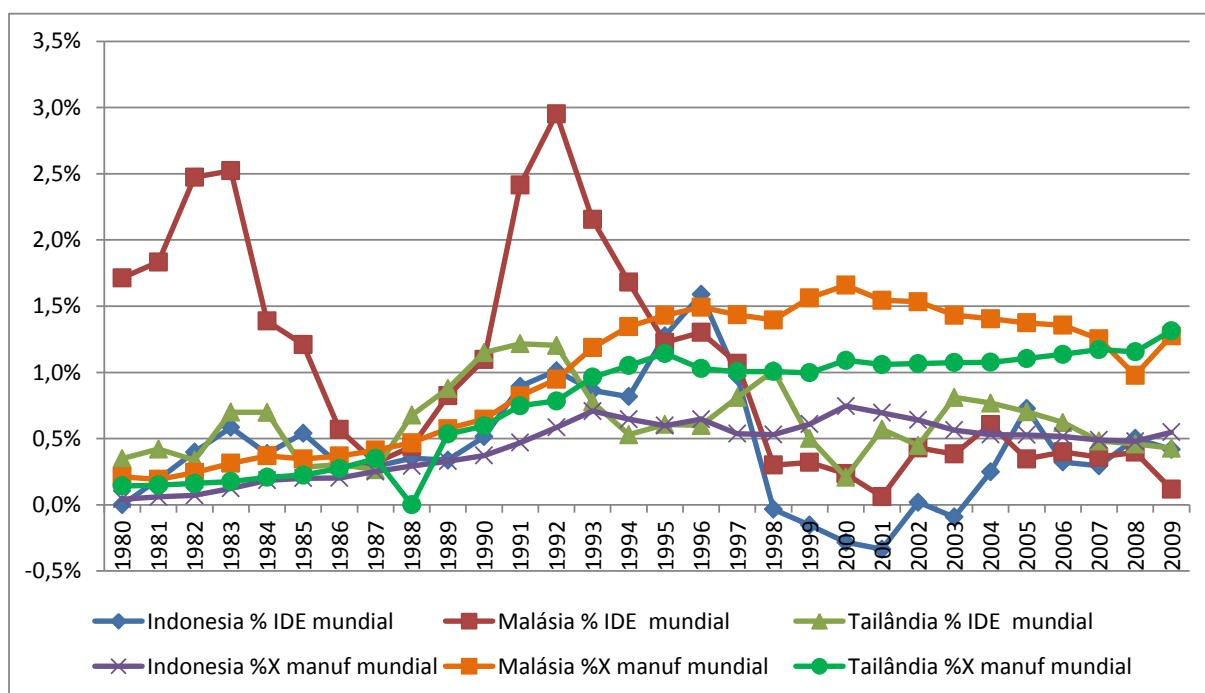
Os Estados dos SEANICs desempenharam papel ativo na dinâmica entre investimento, importações e exportações, contribuindo diretamente na FBCF e através de políticas industriais. Naquelas economias, consolidou-se um “tripé” responsável pela produção industrial doméstica: o Estado, em geral na indústria de RN e infraestrutura, as grandes empresas multinacionais na produção para exportações e os grandes grupos nacionais para o mercado doméstico, principalmente de bens de consumo não-duráveis.<sup>153</sup>

Entretanto, o fator mais importante para essa dinâmica parece ter sido exógeno, relacionado ao contexto do capitalismo asiático dos anos oitenta e noventa. Em primeiro lugar, a inserção produtiva das empresas multinacionais está atrelada ao investimento direto estrangeiro (IDE). Houve duas ondas principais de realocação das firmas multinacionais no Sudeste asiático ao final do século XX (JOMO, 2003). A primeira, entre 1969 e 1974, destinou-se majoritariamente para países com conexões diretas com EUA e Reino Unido: Singapura, Filipinas e Malásia. Nesta época a Indonésia e a Tailândia eram economias mais fechadas e também atrasadas em relação às outras, tendo atraído pouco capital estrangeiro para realocação. A segunda ondulou no período de 1986 a 1993. Em síntese, as razões para o

<sup>153</sup> Vide seção IV.3 para aprofundar a discussão sobre a propriedade das empresas.

grande influxo de IDE nos SEANICs nesse período foi, do ponto de vista externo, a reorganização financeira e produtiva mundial (deflagrada pelo choque do petróleo e pela elevação dos juros americanos em 1979), aliada às valorizações cambiais que encareceram os custos do Japão e tigres asiáticos vis-à-vis aos dos SEANICs. Outro fator externo, relacionado ao primeiro, tratou-se das novas estratégias empresariais e da reorganização das cadeias produtivas em resposta àquele cenário. Do ponto de vista interno, as políticas governamentais para a atração do IDE e para exportação de manufaturados, como quotas, subsídios, zonas especiais de exportação etc. A disponibilidade de mão-de-obra barata e de matérias-primas também consistiram em fatores relevantes, que traziam vantagens de custos de produção relativamente aos outros países.

**Gráfico 05 – Participação nas exportações de manufaturas mundiais e no IDE mundial de 1980 a 2009, SEANICs (%).**



Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).



**Tabela 16 – Investimento Direto Estrangeiro (IDE) de 1985 a 2009, SEANICs, milhões de dólares.**

País	1985-89	1990-96	1997-99	2000-4	2005	2006	2007	2008	2009
Indonésia	442	2 518	895	1 160	8 336	4 914	6 928	9 318	4 877
Malásia	799	4 897	4 311	2 928	4 064	6 060	8 538	7 318	1 381
Tailândia	744	2 038	5 822	4 584	8 067	9 517	11 355	8 544	5 949

Fonte: ATHUKORALA & DEVADASON (2011), compilado de UNCTAD, World Investment Report database.

**Tabela 17 – Entrada e saída líquidas de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs (%PIB).**

IDE (% PIB)		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009
Indonésia	Saída	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,9
	Entrada	0,2	0,5	1,2	1,1	-0,8	1,7
Malásia	Saída	0,0	0,0	0,0	0,4	1,4	4,6
	Entrada	4,0	2,3	7,1	4,6	2,8	3,1
Tailândia	Saída	0,0	0,1	0,2	0,4	0,2	1,0
	Entrada	0,8	1,2	1,8	3,3	3,4	3,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

À primeira vista, os números do IDE nos SEANICs impressionam. A Malásia obteve uma entrada líquida de IDE da ordem de US\$ 1 bilhão por ano no início da década de oitenta, até atingir mais de US\$ 8 bilhões em 2008. Na Indonésia, o valor se elevou de US\$ 100 milhões para mais de US\$ 9 bilhões, e na Tailândia de menos de US\$ 200 milhões para US\$ 8,5 bilhões. O ingresso de IDE na Malásia é anterior a 1980, o que justifica o patamar alto de participação de 1,7% nos fluxos de entrada líquidos mundiais em 1980-1984. Esta participação retraiu para menos de 0,5% até 1988/1989,<sup>154</sup> depois voltou a expandir até 3% em 1992. Desde então, retraiu-se e estabilizou em 0,4%. Já a participação da Tailândia nas entradas de IDE saiu de 0,3% para atingir o seu máximo de 1,2% também em 1992. Após 1993, a parcela tailandesa nas entradas de IDE mundial oscilou bastante e está em queda desde 2004. A Indonésia verificou também uma crescente participação no IDE mundial até o pico em 1996 de 1,6%. A crise tailandesa reverberou consequências mais dramáticas em

<sup>154</sup> Segundo Rasiah (2003) o ritmo de entrada de capital na Malásia abrandou após 1985 devido aos crescentes custos, notadamente de salários reais. Porém, o processamento e operações de teste continuaram na Malásia, não somente por causa do aprendizado e dos custos afundados incorridos, mas também porque a estrutura do país acompanhou as mudanças da dinâmica tecnológica dessas indústrias.

termos de IDE na Indonésia, que registrou entrada líquida negativa até 2003. Em seguida a parcela da Indonésia no IDE mundial voltou a crescer e chegou a 0,5% em 2008. Tal como se depreende do gráfico 05, a participação desses países na entrada líquida de IDE mundial não parece ter relação com a participação dos mesmos nas exportações de manufaturas mundiais, que de forma geral mantêm uma trajetória estável nos três países, ascendendo de praticamente zero para 1,3% em 2008 nos casos da Tailândia e Malásia, e 0,5% no da Indonésia.

Destinando-se a setores de manufaturas específicos, o IDE configurou um perfil de estrutura produtiva razoavelmente diferenciada na indústria de transformação de cada um deles. Na Indonésia, têxteis, vestuário, calçados e compensados de madeira – e, mais recentemente, algo de eletrônicos. Na Tailândia, têxteis e vestuário, alimentos e eletro-eletrônicos. Na Malásia, destacou-se o setor eletro-eletrônicos. Nos três, uma porção significativa das firmas era de propriedade estrangeira – segundo Rasiah (2003), na Malásia em 1990, a participação estrangeira nos ativos fixos industriais era de 50%, sendo 91% em eletro-eletrônicos. Atividades trabalho intensivas e que agregam pouco valor dessa cadeia produtiva – como montagem de som e de PCs – realocaram-se na Indonésia. Já os estágios da cadeia de eletrônicos mais intensivos em tecnologia<sup>155</sup> se concentraram em na Malásia e majoritariamente nos NICs.

Essa configuração reflete a integração produtiva do ASEAN, em que até a crise se destacavam duas características fundamentais (MEDEIROS, 1997). De um lado, os SEANICs (juntamente com a China, sendo que anteriormente esse papel era de Japão, depois Coreia, Cingapura, Hong-Kong e Formosa, hoje ASEAN-4) se firmaram como exportadores de “*staples* industriais” para os EUA e a Europa ocidental. De outro, a articulação entre a produção de bens de capital japoneses direcionou-se para o ASEAN. Assim, os SEANICs

---

<sup>155</sup> “Microelectronics assembly and tests, in particular, have become highly skill-intensive” (RASIAH, 2003, p. 12). O desenvolvimento da indústria eletrônica na ASEAN nos anos oitenta progressivamente configurou uma divisão vertical e horizontal do trabalho entre Singapura (informática e telecomunicações), Malásia (semicondutores), Tailândia (equipamentos de informática), Filipinas (componentes) (MEDEIROS, 1997).

mantiveram déficit comercial com o Japão e superávit com os EUA. Tal dinâmica contou, a partir de meados dos anos noventa - quando do realinhamento cambial do Japão e dos SEANICs -, com “a reestruturação industrial do Japão liderada por suas corporações transnacionais, a intensa expansão do comércio regional articulada com os IDE e a obsolescência acelerada na indústria eletrônica e a incorporação de novos bens industriais como insumos consumidos em larga escala pela indústria eletrônica mundial”<sup>156</sup>. Ou seja, o Japão reorganizou a inserção externa da região, sobretudo através da sua substituição de exportações em países asiáticos e do maior crescimento das importações japonesas de produtos asiáticos (MEDEIROS, 1997).

Em números, na primeira década deste século, o investimento asiático correspondeu a ampla maioria do IDE na Indonésia (61%), Malásia (33%) e Tailândia (66%), de acordo com os dados dos seus respectivos Bancos Centrais compilados em Thomsen, Otsuka, Lee (2011) (figura 04). Somente em 2010, conforme apontam os dados do FMI, na Indonésia, 25% do IDE (total de US\$ 160 milhões) provinha de Singapura, seguido de Holanda (14%), EUA (9%), Malásia (8%) e Japão (7%). Na Malásia, do total de IDE recebido em 2010 (US\$ 101 milhões), 16% era de Singapura, 12% do Japão, 11% dos EUA, 9% da Holanda e 6% do Reino Unido. Por sua vez, na Tailândia, do IDE total (US\$ 146 milhões), 31% era de origem japonesa, 16% de Singapura, 9% dos EUA, 6% da Holanda e 5% da China.

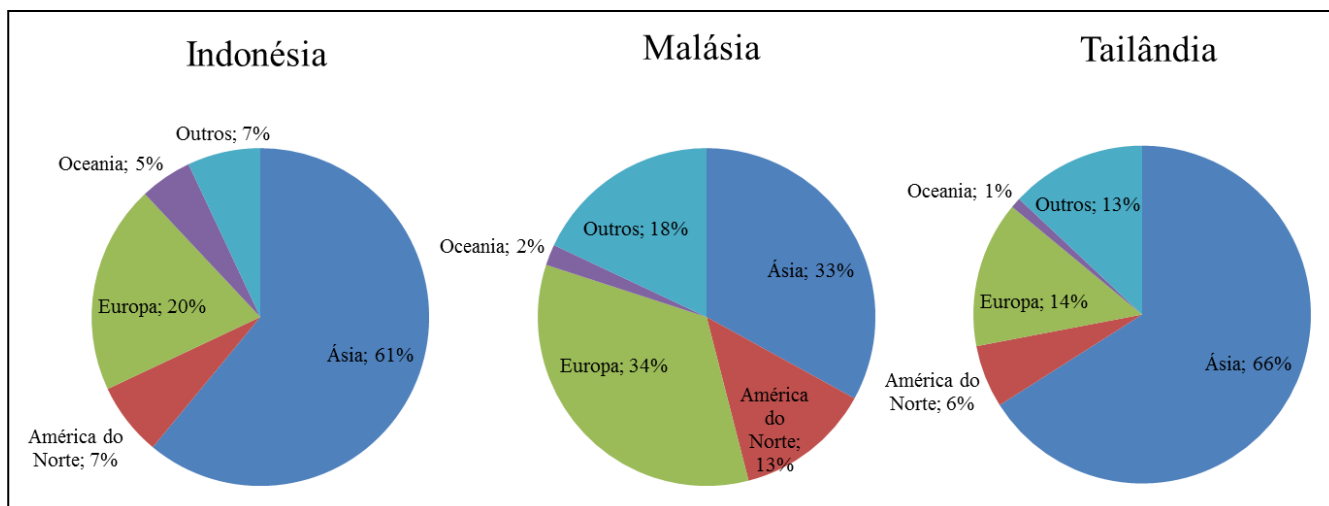
Finalmente, examinando os dados de origem e destino das importações e exportações dos SEANICs (tabelas 18 a 21), comprova-se que, além dos três países terem realmente diversificado as exportações entre 1980 e 2010 para manufaturas, principalmente máquinas e equipamentos de transporte (inclui eletrônicos, acessórios de escritório e telecomunicações,

---

<sup>156</sup> “Por outro lado, a introdução acelerada de inovações na indústria eletrônica tem gerado uma obsolescência muito rápida para uma coleção ampla de bens. Neste caso, não é o ingresso de novos produtores com menores custos, mas é a introdução de novos bens que força uma desvalorização acentuada dos produtos antigos. Este mecanismo conduz numa ponta, a uma estratégia de especialização por parte da grande corporação de forma a manter e a expandir pelo progresso técnico a sua participação no mercado internacional, e na outra, a um deslocamento de produtos e linhas de produção tanto por razões de custos quanto por razões de mercado” (MEDEIROS, 1997, p. 36).

bens de capital nessa classificação da COMTRADE - Banco de Estatísticas de Comércio de *Commodities* da Confederação das Nações Unidas em Comércio e Desenvolvimento - UNCTAD), o tipo de bem exportado para cada destino varia bastante (tabela 18). Assim, Japão e Coreia importam gêneros primários e combustíveis dos SEANICs mais do que a média, enquanto países europeus e os EUA importam mais máquinas e equipamentos de transporte daquelas economias relativamente ao total importado pelo mundo. Em 1980, o Japão e os EUA eram os dois principais destinos isolados das exportações dos SEANICs, mas em 2010, além de sua parcela nas exportações terem se reduzido, passaram ter importância similar ou até inferior à China como destino de exportações – para todos os tipos de produtos (tabela 19). Analogamente, em termos de origem de importações dos SEANICs, em 1980 o Japão e os EUA eram as principais, sobretudo em máquinas e equipamentos de transporte, para em 2010 terem menor parcela e dividirem a liderança na origem das importações com a China (tabela 21). Por fim, convém salientar que o “grosso” das importações dos três países em 1980 e em 2010 foi de máquinas e equipamentos de transporte, isto é, os SEANICs mantiveram o perfil de importação tradicional de países em desenvolvimento concentrado em bens de capital (tabela 20).

**Figura 04 – Gráficos das principais origens do Investimento Direto Estrangeiro nos SEANICs, 2000-2010.**



Fonte: THOMSEN, OTSUKA & LEE (2011).

Tabela 18 – Exportações por setores selecionados, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).

	1980								2010								
	Mundo	China	França	Hong Kong	Japão	Coreia	UK	EUA	Mundo	China	França	Alemanha	Hong Kong	Japão	Coreia	UK	EUA
<b>Indonésia</b>	100%		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alimentos	6%		16%	13%	2%	4%	11%	6%	5%	2%	7%	8%	8%	3%	1%	8%	12%
Materiais crus, exceto combustíveis	16%		17%	50%	13%	82%	14%	9%	13%	24%	16%	16%	2%	22%	15%	6%	12%
Comb. minerais	72%		54%	4%	84%	13%	0%	83%	30%	38%	0%	0%	25%	47%	67%	1%	7%
óleos e gorduras	1%		3%	0%	0%	0%	28%	0%	11%	16%	0%	10%	0%	0%	1%	1%	1%
químicos	0%		2%	2%	0%	0%	1%	0%	5%	8%	3%	3%	3%	2%	3%	2%	3%
Manufaturados	3%		1%	17%	1%	1%	36%	0%	14%	6%	8%	12%	14%	13%	9%	15%	11%
Máq. Equip. de transporte	0%		0%	5%	0%	0%	0%	0%	13%	4%	26%	18%	26%	9%	3%	20%	13%
<b>Malásia</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alimentos	4%	0%	1%	5%	2%	0%	8%	1%	3%	1%	2%	1%	2%	2%	2%	3%	3%
Materiais crus, exceto combustíveis	32%	86%	64%	18%	35%	87%	34%	8%	3%	6%	4%	8%	0%	2%	3%	3%	1%
Comb. Minerais	25%	0%	0%	1%	45%	0%	1%	40%	16%	7%	1%	0%	2%	43%	45%	1%	1%
óleos e gorduras	11%	12%	4%	1%	3%	4%	19%	5%	9%	13%	0%	3%	0%	3%	4%	2%	6%
Químicos	1%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	6%	8%	2%	4%	5%	5%	6%	2%	2%
bens manufaturados	13%	1%	4%	24%	12%	8%	13%	10%	9%	8%	4%	5%	4%	9%	13%	11%	4%
Máq. e equip. de transporte	11%	0%	17%	37%	2%	1%	16%	31%	44%	53%	76%	66%	80%	29%	22%	49%	62%
<b>Tailândia</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alimentos	53%	56%	45%	42%	53%	43%	19%	16%	13%	9%	20%	12%	4%	19%	11%	27%	19%
Materiais crus, exceto combustíveis	17%	25%	3%	5%	85%	11%	4%	17%	6%	19%	6%	6%	0%	8%	23%	1%	3%
Comb. minerais	1%	0%	0%	2%	0%	4%	0%	0%	5%	8%	0%	0%	1%	1%	10%	0%	2%
óleos e gorduras	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
químicos	1%	0%	0%	3%	2%	0%	0%	0%	9%	22%	2%	3%	5%	9%	10%	4%	2%
bens manufaturados	26%	43%	18%	30%	34%	18%	41%	36%	13%	12%	13%	10%	9%	14%	14%	8%	11%
Máq. e equip. de transporte	7%	0%	0%	9%	1%	31%	6%	10%	45%	47%	34%	50%	45%	44%	48%	38%	44%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de COMTRADE.

**Tabela 19 – Exportações por destinos selecionados, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).**

	1980								2010								
	Mundo	China	França	Hong Kong	Japão	Coréia	UK	EUA	Mundo	China	França	Alemanha	Hong Kong	Japão	Coréia	UK	EUA
<b>Indonésia</b>	100%	0%	1%	1%	49%	1%	1%	20%	100%	10%	1%	2%	2%	16%	8%	1%	9%
Alimentos	100%	0%	1%	1%	19%	1%	1%	20%	100%	4%	1%	3%	2%	11%	2%	2%	20%
Materiais crus, exceto combustíveis	100%	0%	1%	2%	39%	7%	1%	11%	100%	19%	1%	2%	0%	28%	9%	0%	9%
Comb. Minerais	100%	0%	0%	0%	57%	0%	0%	23%	100%	13%	0%	0%	1%	26%	18%	0%	2%
óleos e gorduras	100%	0%	1%	0%	3%	0%	14%	7%	100%	15%	0%	2%	0%	0%	1%	0%	1%
Químicos	100%	0%	3%	3%	9%	0%	2%	15%	100%	16%	0%	1%	1%	7%	4%	0%	5%
Manufaturados	100%	0%	0%	4%	18%	0%	8%	2%	100%	5%	0%	2%	2%	16%	5%	1%	7%
Máq. Equip. de transporte	100%	0%	0%	7%	1%	0%	0%	0%	100%	3%	2%	3%	3%	11%	2%	2%	10%
<b>Malásia</b>	100%	2%	2%	2%	23%	2%	3%	16%	100%	13%	1%	3%	5%	10%	4%	1%	10%
Alimentos	100%	0%	0%	3%	12%	0%	6%	4%	100%	5%	1%	1%	4%	6%	3%	1%	10%
Materiais crus, exceto combustíveis	100%	4%	4%	1%	25%	5%	3%	4%	100%	26%	1%	8%	1%	7%	4%	1%	3%
Comb. minerais	100%	0%	0%	0%	41%	0%	0%	27%	100%	5%	0%	0%	1%	28%	11%	0%	1%
óleos e gorduras	100%	2%	1%	0%	6%	1%	5%	8%	100%	19%	0%	1%	0%	4%	2%	0%	7%
químicos	100%	0%	0%	7%	7%	0%	1%	11%	100%	17%	0%	2%	4%	7%	3%	0%	3%
bens manufaturados	100%	0%	1%	3%	20%	1%	3%	13%	100%	12%	0%	1%	2%	10%	5%	1%	4%
Máq. e equip. de transporte	100%	0%	3%	6%	5%	0%	4%	45%	100%	15%	2%	4%	9%	7%	2%	1%	13%
<b>Tailândia</b>	100%	2%	2%	6%	10%	1%	2%	15%	100%	10%	1%	2%	7%	10%	2%	2%	11%
Alimentos	100%	2%	2%	5%	10%	1%	1%	5%	100%	6%	1%	2%	2%	15%	1%	4%	15%
Materiais crus, exceto combustíveis	100%	2%	0%	2%	48%	1%	0%	15%	100%	31%	1%	2%	1%	13%	6%	0%	6%
Comb. Minerais	100%	0%	0%	13%	6%	4%	0%	2%	100%	14%	0%	0%	2%	2%	3%	0%	3%
óleos e gorduras	100%	0%	0%	0%	40%	2%	0%	1%	100%	9%	0%	2%	0%	6%	8%	1%	1%
Químicos	100%	0%	1%	18%	23%	0%	0%	2%	100%	23%	0%	1%	4%	10%	2%	1%	2%
bens manufaturados	100%	3%	1%	7%	13%	1%	3%	21%	100%	9%	1%	1%	5%	11%	2%	1%	9%
Máq. e equip. de transporte	100%	0%	0%	7%	1%	4%	2%	22%	100%	10%	1%	2%	7%	10%	2%	2%	11%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de COMTRADE.

Tabela 20 – Importações por setores selecionados, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).

	1980								2010								
	Mundo	China	França	HK	Japão	Coréia	UK	EUA	Mundo	China	França	Alemanha	HK	Japão	Coréia	UK	EUA
<b>Indonésia</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alimentos	12%	16%	2%	67%	3%	14%	1%	14%	7%	5%	9%	1%	0%	0%	1%	2%	12%
Bebidas e tabaco	0%	1%	1%	0%	0%	0%	2%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Materiais crus, exceto combustíveis	4%	6%	0%	1%	2%	1%	2%	14%	5%	1%	7%	3%	1%	2%	4%	16%	16%
combustíveis minerais	16%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	2%	20%	4%	2%	1%	0%	1%	28%	0%	2%
Químicos	12%	20%	17%	6%	11%	8%	21%	19%	12%	11%	17%	18%	4%	8%	12%	19%	12%
bens manufaturados	19%	31%	13%	8%	28%	63%	18%	11%	15%	20%	6%	12%	35%	23%	28%	11%	5%
Máq. e equip. de transporte	33%	16%	58%	11%	53%	9%	48%	34%	35%	50%	48%	59%	47%	53%	25%	48%	49%
<b>Malásia</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alimentos	10%	32%	4%	4%	2%	2%	4%	4%	6%	5%	4%	1%	0%	0%	0%	3%	3%
Bebidas e tabaco	1%	2%	16%	6%	0%	0%	1%	2%	0%	0%	5%	0%	0%	0%	0%	5%	0%
Materiais crus, exceto combustíveis	4%	10%	0%	1%	1%	2%	1%	3%	4%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	7%	4%
combustíveis minerais	15%	2%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	10%	1%	0%	1%	0%	1%	7%	0%	1%
Químicos	9%	10%	10%	8%	7%	6%	14%	13%	9%	8%	13%	10%	4%	8%	9%	13%	9%
bens manufaturados	16%	30%	14%	37%	27%	54%	14%	6%	12%	15%	7%	8%	7%	20%	16%	13%	6%
Máq. e equip. de transporte	39%	6%	52%	23%	60%	22%	55%	66%	49%	60%	64%	70%	73%	58%	64%	49%	68%
<b>Tailândia</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Alimentos	4%	8%	2%	2%	1%	9%	6%	3%	4%	3%	9%	2%	0%	1%	2%	3%	9%
Bebidas e tabaco	1%	0%	14%	0%	0%	0%	3%	3%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	8%	0%
Materiais crus, exceto combustíveis	5%	5%	1%	20%	1%	1%	2%	9%	3%	1%	3%	2%	1%	1%	2%	5%	9%
combustíveis minerais	30%	58%	0%	0%	1%	9%	1%	1%	17%	1%	1%	1%	0%	1%	3%	1%	3%
Químicos	11%	7%	33%	10%	16%	5%	25%	14%	11%	11%	32%	21%	3%	9%	13%	14%	16%
bens manufaturados	14%	10%	13%	32%	30%	60%	12%	6%	18%	21%	10%	14%	25%	26%	33%	14%	8%
Máq. e equip. de transporte	25%	9%	29%	10%	47%	7%	41%	41%	35%	53%	34%	50%	39%	53%	36%	47%	42%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de COMTRADE.

**Tabela 21 – Importações por origens selecionadas, SEANICs, 1980 e 2010 (em %).**

	1980								2010								
	Mundo	China	França	HK	Japão	Coréia	UK	EUA	Mundo	China	França	Alemanha	HK	Japão	Coréia	UK	EUA
Indonésia	100%	2%	2%	1%	31%	2%	2%	13%	100%	15%	1%	2%	1%	12%	6%	1%	7%
Alimentos	100%	3%	0%	7%	7%	3%	0%	15%	100%	11%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	12%
Bebidas e tabaco	100%	7%	4%	0%	1%	1%	16%	27%	100%	37%	1%	2%	0%	0%	0%	0%	6%
Materiais crus, exc.combustíveis	100%	3%	0%	0%	16%	1%	1%	39%	100%	4%	1%	1%	0%	4%	4%	2%	21%
combustíveis minerais	100%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	2%	100%	3%	0%	0%	0%	0%	8%	0%	1%
Químicos	100%	3%	3%	1%	28%	1%	5%	27%	100%	14%	1%	3%	0%	8%	5%	1%	7%
manufaturados	100%	3%	2%	1%	47%	7%	2%	8%	100%	21%	0%	2%	3%	19%	11%	0%	2%
Máq. e equip. de transporte	100%	1%	4%	0%	50%	1%	4%	13%	100%	22%	1%	4%	2%	19%	4%	1%	10%
Malásia	100%	2%	2%	1%	23%	2%	5%	15%	100%	13%	1%	4%	2%	13%	5%	1%	11%
Alimentos	100%	7%	1%	1%	4%	0%	2%	6%	100%	11%	1%	1%	0%	1%	0%	1%	5%
Bebidas e tabaco	100%	4%	30%	8%	0%	1%	6%	39%	100%	6%	14%	2%	0%	2%	0%	11%	6%
Materiais crus, exc.combustíveis	100%	5%	0%	0%	5%	1%	1%	10%	100%	4%	0%	1%	1%	5%	3%	2%	11%
combustíveis minerais	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	1%	0%	0%	0%	1%	4%	0%	1%
Químicos	100%	3%	2%	1%	18%	1%	9%	22%	100%	12%	2%	5%	1%	11%	5%	2%	10%
manufaturados	100%	4%	2%	3%	38%	6%	5%	5%	100%	15%	1%	3%	1%	20%	7%	1%	5%
Máq. e equip. de transporte	100%	0%	2%	1%	35%	1%	8%	26%	100%	15%	2%	6%	4%	15%	7%	1%	15%
Tailândia	100%	4%	1%	1%	21%	2%	3%	17%	100%	13%	1%	3%	1%	21%	4%	1%	6%
Alimentos	100%	11%	1%	1%	4%	5%	4%	14%	100%	10%	2%	1%	0%	3%	2%	1%	13%
Bebidas e tabaco	100%	1%	17%	0%	0%	0%	9%	69%	100%	3%	8%	1%	0%	1%	0%	39%	4%
Materiais crus, exc.combustíveis	100%	5%	0%	4%	6%	1%	1%	30%	100%	5%	1%	2%	0%	9%	3%	2%	16%
combustíveis minerais	100%	8%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	100%	1%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	1%
Químicos	100%	3%	3%	1%	28%	1%	6%	21%	100%	13%	2%	5%	0%	18%	6%	1%	9%
manufaturados	100%	3%	1%	2%	43%	9%	2%	7%	100%	15%	0%	2%	1%	30%	8%	1%	3%
Máq. e equip. de transporte	100%	2%	1%	0%	39%	1%	4%	27%	100%	20%	1%	4%	1%	31%	4%	1%	7%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de COMTRADE



## **IV.2.2. Da especialização à diversificação nos SEANICs**

A argumentação sendo sustentada na tese é a de que os países dos SEANICs iniciaram sua trajetória de desenvolvimento econômico através de um modelo primário-exportador de produtos de agricultura tropical, minérios e petróleo, com posterior diversificação industrial. Nesta seção, examina-se a fundo as estruturas exportadora e produtiva de Indonésia, Malásia e Tailândia com a finalidade de demonstrar o argumento, investigando também a relevância dos efeitos de encadeamento relacionando os processos de diversificação nas exportações e na produção.

### ***IV.2.2.1 Da especialização à diversificação exportadora***

Desde a independência a Indonésia o crescimento econômico foi liderado pelas exportações de petróleo. Na primeira metade da década de oitenta, quase 95% das exportações da Indonésia eram de RN, sendo 80% de combustíveis e minérios e 15% de produtos agrícolas variados. Logo no quinquênio seguinte, houve uma grande redução da participação dos RN na pauta, em benefício das manufaturas – que cresceram de 4,8% para 23% (tabela 22). Tal crescimento se deveu tanto à redução no preço do petróleo e outras commodities, quanto aos primeiros resultados da política de diversificação exportadora implementada na “Nova Ordem” – quando o Estado passou a promover mais substancialmente a industrialização orientada para as exportações (IOE) de manufaturas<sup>157</sup> (RASIAH, 2003). Nos anos noventa, as exportações da Indonésia adquiriram perfil semelhante ao atual, em que os RN representam cerca de metade da pauta, e as manufaturas a

---

<sup>157</sup> Através de medidas de liberalização das tarifas aduaneiras, da restrição à propriedade externa e de instituições específicas (RASIAH, 2003). Ver mais na seção IV.4.

outra metade, com maior participação de têxteis e vestuário, máquinas e equipamentos de transporte e químicos. Petróleo e gás natural se constituíam, de longe, os mais setores mais relevantes. Compensados de madeira foi uma indústria importante nas exportações até o quinquênio 1995-1999, com 6,7% do total exportado, mas em 2005-2009 caiu para 1,5%.

Na Malásia, os RNs principais são oriundos da agricultura, do extrativismo florestal e de minérios. Enquanto colônia, a região se inseriu no comércio internacional exportando estanho, seguido pela borracha<sup>158</sup>. Nos anos sessenta houve uma estratégia de diversificação, com o objetivo de escapar da volatilidade dos preços da borracha. O progressivo escape das atividades seringueiras foi orquestrado pelas autoridades públicas para induzir os pequenos produtores a mudar para óleo de palmeira, cacau e pimenta - por exemplo, através de programas para desenvolver novas sementes comerciais e da substituição do cultivo de borracha.<sup>159</sup> Segundo Amsden (2001), essas atividades eram comandadas pelos grupos de empresários que posteriormente se tornariam os industriais mais poderosos do país.<sup>160</sup> O fato é que entre 1980 e 1984, 77% das exportações malaias se concentravam em gêneros agrícolas (42%), combustíveis e minérios (35%), mas já no final da década a participação de ambos somados se reduziu para 59%. O crescimento das manufaturas nesta década esteve relacionado essencialmente ao subsetor de componentes eletrônicos e circuitos integrados.

A inserção exportadora da Tailândia no início dos anos oitenta se concentrou em gêneros agrícolas (63%), destacando arroz, a borracha, juta, milho e farinha de mandioca. O processo de diversificação das exportações se alavancou nos anos setenta, com liberação das

---

<sup>158</sup> Em 1930 a borracha chegou a ocupar dois terços da área cultivada na Malásia. Em 1957, a borracha e o estanho respondiam por 45% do PIB do país (ABIDIN, 2001, p. 147).

<sup>159</sup> “A two-pronged approach was adopted. First, new land schemes were introduced to increase and modernize the production of rubber and palm oil. These new schemes also alleviated the plight of landless and unemployed Malays. The second initiative was to sustain production through replanting schemes, especially for the rubber industry, which became less profitable due to declining prices. Rubber smallholdings tend to be less productive than cash-crop estates whose large size permits efficient management and maximization of resources. Since smallness was identified as one of the causes of low productivity, the solution was to establish mini-states among smallholders. A similar programme was designed for forest resources” (ABIDIN, 2001, p. 153).

<sup>160</sup> “In 1965, for example, five leading houses, Harrisons & Crosfield, Guthrie, Boustead-Buttery, the Borneo Company, and R.E.A.-Cumberbatch controlled 220 manufacturing firms [Lindblad 1998]” (AMSDEN, 2011, p. 110).

exportações de manufaturas (até então proibidas) no III plano quinquenal de desenvolvimento, em 1972 (RASIAH, 2003). Dentre os principais produtos da indústria de transformação exportados figuravam os têxteis e vestuários (que se tornaram os produtos mais exportados ao final da década de oitenta). Outros segmentos importantes nos anos oitenta foram joias, alimentos processados, brinquedos, móveis, produtos plásticos.

Na Malásia e na Tailândia, entre 1990 e 1999 a parcela das manufaturas se tornou superior a 70% da pauta, sendo mais da metade máquinas e equipamentos de transporte. Na Malásia, componentes eletrônicos e circuitos integrados equivaleram a quase 20% do total exportado, seguidos de eletrônicos para processamento de dados e equipamentos elétricos, e de artigos de telecomunicações. Na Tailândia, as exportações de manufaturas eram mais diversificadas, destacando-se bens eletrônicos para processamento de dados, telecomunicações, vestuário, têxteis. E ainda, a indústria de automóveis chegou a ser tão notável que em meados dos anos noventa era a maior do sudeste asiático, recebendo o apelido de “Detroit da Ásia” (DONER, 2009, p. 32).

Por fim, nos anos 2000, se observa uma diferença notável na pauta exportadora dos SEANICs no começo e no final da década. Nos três países, a média da parcela de exportação de manufaturas – que tinha sido a mais alta da história entre 2000 e 2004 – perdeu participação para RN em 2005-2009. As exportações de manufaturas se reduziram de 53% para 43% na Indonésia, 79% para 71% na Malásia e 77% para 76% na Tailândia. Vale lembrar que a participação das manufaturas nas exportações mundiais em 2000-2004 e 2005-2009 foi de 74% para 70%. Logo, os países acompanharam o movimento mundial, atrelado à maior demanda e preços das *commodities* comparativamente às manufaturas. Malásia e Tailândia mantiveram a composição das exportações mais concentrada do que o mundo em manufaturas, porém o movimento de “reprimarização” na Indonésia e na Malásia foi mais pronunciado do que no mundo.

Analisando as exportações (tabelas 23 e 24), entre 2005 e 2009, na Indonésia todos os 10 principais produtos exportados eram RN ou de indústrias relacionadas ao setor de RN, somando 35% do total exportado. Cátodos<sup>161</sup> de válvulas e tubos eram o principal produto de exportação da Malásia, quase 20% - denotando a especialização inicial em setores eletro e eletrônicos do setor exportador do país. Os outros produtos mais relevantes eram máquinas de processamento de dados, partes e acessórios para as mesmas, petróleo, óleos vegetais (destacando o óleo de palmeira<sup>162</sup>), gás natural, equipamentos de telecomunicações, circuitos elétricos, aparatos de mensuração, móveis. Na Tailândia, os produtos mais exportados foram máquinas para processamento de dados, cátodos de válvulas e tubos, borracha, petróleo, veículos de transporte, arroz, acessórios de computadores, equipamentos de aquecimento e resfriamento e pescados. Ou seja, os produtos principais da Malásia e Tailândia atualmente são tanto RN quanto manufaturas. Nota-se, também, que o setor de têxteis e vestuário, que havia sido importante num primeiro momento de diversificação produtiva dos SEANICs, principalmente na Tailândia, perdeu continuamente importância para os setores de eletrônicos, telecomunicações e também automotivos.

Em resumo, por conteúdo tecnológico,<sup>163</sup> percebe-se que na Indonésia os produtos primários mantiveram desde 1985 uma participação estável de 20% e que o crescimento das manufaturas concentradas em setores relacionados aos RN (18% em 2005-2009), se deu sobre a participação dos produtos de energia. Já na Tailândia e, mais fortemente, na Malásia, houve um crescimento bastante expressivo das manufaturas de alta e média intensidade tecnológica sobre os bens primários e de energia entre 1980 e 2010.

---

<sup>161</sup> O cátodo (ou catódio) é a designação atribuída ao eletrodo positivo de uma fonte elétrica de alimentação.

<sup>162</sup> Há dois tipos de óleo de palmeira, de seiva ou de semente. O produto é considerado o óleo vegetal mais versátil. Seu uso maior se dá após o refino, tendo aplicações tanto como alimento diretamente ou como insumo industrial para bens de consumo e intermediários. É amplamente usado na indústria de alimentos, principalmente sopas, biscoitos ou sorvetes. A Indonésia e a Malásia correspondem a 87% da produção mundial e 91% das exportações, cujos destinos principais são China, Índia e União Europeia (FOLD & WHITFIELD, 2012, p. 8).

<sup>163</sup> Tal como no México, as exportações de alta tecnologia são um indicador enganoso de desempenho tecnológico caso o país permaneça sendo apenas um montador, ao invés de formulador do produto (DONER, 2009). E inda que a metodologia de classificação seja do final da década de noventa/ início dos 2000, o que significa que àquela época alguns dos produtos classificados como alta tecnologia provavelmente hoje não o são.

**Tabela 22 – Exportação por grupos de produtos, 1980 a 2009, SEANICs (% total exportado)**

	Indonésia						Malásia						Tailândia					
	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009
Agricultura	14,5%	20,9%	16,1%	17,6%	14,6%	20,7%	42,3%	35,7%	20,1%	13,4%	9,7%	11,9%	62,7%	45,6%	29,1%	23,3%	18,7%	17,5%
..Alimentos	6,2%	12,3%	11,3%	12,2%	10,4%	14,9%	16,7%	15,5%	10,3%	9,0%	7,3%	9,5%	53,2%	37,8%	24,5%	18,9%	14,6%	12,8%
Combustíveis e minérios	80,7%	56,1%	37,2%	30,7%	32,3%	37,3%	34,9%	23,8%	13,5%	8,6%	11,2%	16,8%	8,2%	2,8%	1,6%	2,5%	4,2%	6,7%
..Combustíveis	ND	ND	33,1%	25,3%	26,6%	28,0%	23,8%	ND	12,0%	7,3%	10,1%	15,2%	0,6%	ND	0,9%	1,7%	3,1%	5,3%
Manufaturas	4,8%	23,0%	46,7%	51,7%	53,1%	42,1%	22,8%	40,5%	66,4%	78,1%	79,1%	71,3%	29,0%	51,6%	69,3%	74,2%	77,1%	75,8%
..Aço e ferro	ND	ND	0,9%	0,9%	0,8%	1,4%	0,1%	ND	0,8%	0,7%	1,0%	1,6%	0,7%	ND	0,6%	0,9%	1,3%	1,7%
..Químicos	ND	ND	2,5%	4,2%	5,2%	5,3%	0,6%	ND	2,2%	3,3%	4,8%	5,9%	0,7%	ND	2,7%	4,5%	6,6%	8,2%
..Farma	ND	ND	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	ND	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	ND	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
..Máquinas e equipamentos transporte	ND	ND	4,7%	10,2%	16,7%	13,8%	11,1%	ND	46,2%	58,3%	59,4%	49,4%	5,8%	ND	28,3%	39,4%	44,6%	44,2%
..Equipamentos de escritório e telecom	0,4%	0,2%	2,6%	5,9%	10,2%	5,5%	12,2%	21,2%	35,6%	47,6%	49,7%	39,1%	0,2%	7,3%	17,9%	24,9%	25,1%	20,8%
..trônicos proces. dados equip. elétrico	ND	ND	0,4%	1,8%	3,9%	1,9%	0,0%	ND	6,1%	14,7%	18,3%	15,3%	0,0%	ND	7,8%	13,2%	11,3%	10,8%
...Telecom	ND	ND	2,0%	3,6%	5,2%	2,9%	0,8%	ND	14,4%	13,9%	11,6%	7,8%	0,1%	ND	5,6%	5,6%	6,1%	4,5%
...Componentes eletrônicos e circuitos integrados	ND	ND	0,2%	0,5%	1,1%	0,7%	7,8%	ND	15,1%	19,0%	19,7%	15,9%	0,0%	ND	4,4%	6,1%	7,7%	5,6%
...Produtos automotivos	ND	ND	0,1%	0,4%	0,9%	1,8%	0,1%	ND	0,4%	0,4%	0,4%	0,6%	0,2%	ND	1,1%	1,7%	4,7%	8,3%
..Têxteis	0,4%	2,8%	6,7%	5,7%	5,0%	3,2%	1,1%	1,2%	1,4%	1,5%	1,1%	0,9%	5,2%	5,0%	3,9%	3,4%	2,8%	2,1%
..Vestuário	0,7%	3,7%	8,4%	7,1%	7,0%	5,2%	1,5%	3,5%	4,2%	3,0%	2,1%	1,9%	5,8%	11,6%	11,5%	7,0%	5,0%	2,9%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: elaborado pela autora a partir de OMC (2012).

**Tabela 23 – Dez principais produtos da pauta de exportação dos SEANICs, 1995 a 2009.**

**Tabela 24 - Exportações por conteúdo tecnológico dos SEANICs, 1985 a 2010.**

<b>Indonésia</b>			
	1995_1999	2000_2005	2005_2009
Gás Natural	7,98%	9,82%	9,11%
Petroleo cru	9,83%	9,41%	8,29%
Óleos vegetais	2,96%	4,00%	8,06%
Carvão	2,55%	3,02%	7,29%
Cobre em barra	2,98%	2,86%	3,80%
Borracha natural	3,00%	2,03%	3,76%
Papel e papel-cartão	1,95%	2,31%	2,48%
Cobre	0,22%	0,84%	1,75%
Móves	1,70%	2,50%	1,71%
Petróleo em óleo	2,30%	2,33%	1,65%
<b>Malásia</b>			
	1995_1999	2000_2005	2005_2009
Cátodos válvulas e tubos	18,78%	19,51%	14,22%
Máquinas automáticas de proces. de dados	6,03%	8,34%	8,51%
Peças e acessórios de máquinas 751, 752	8,10%	9,75%	6,29%
Petróleo cru	3,43%	3,89%	5,60%
Óleos vegetais	4,99%	3,65%	5,01%
Gás Natural	2,19%	3,23%	4,86%
Equipamento de telecom	5,09%	5,71%	4,34%
Petróleo em óleo	1,21%	2,15%	3,45%
Aparatos para circuitos elétricos	2,43%	2,82%	2,67%
Aparatos de medida, análise e controle	0,39%	0,98%	1,42%
<b>Tailândia</b>			
	1995_1999	2000_2005	2005_2009
Máquinas automáticas de proces. de dados	4,58%	4,19%	7,82%
Cátodos válvulas e tubos	5,92%	7,53%	5,57%
Borracha natural	3,30%	2,76%	3,57%
Petróleo em óleo	1,12%	1,65%	3,56%
Veículos de transporte de bens	0,91%	2,20%	2,76%
Arroz	3,58%	2,45%	2,62%
Veículos de transporte de pessoas	0,10%	0,86%	2,47%
Peças e acessórios de máquinas 751, 752	7,70%	6,75%	2,44%
Equipamentos p/ aquecim./esfriamento	1,70%	1,94%	2,29%
Peixes etc. enlatados	3,18%	2,81%	2,25%

Fonte: Elaboração da autora a partir de COMTRADE.

<b>Indonésia</b>					
	1985	1990	1995_1999	2000_2005	2005_2009
Primários	20,20%	20,50%	21,54%	20,40%	29,46%
Energia	68,60%	43,80%	26,09%	27,04%	29,14%
Intensivos em trabalho e RN	8,70%	28,70%	29,69%	27,21%	18,27%
BT	0,20%	1,70%	2,64%	2,32%	3,11%
MT	0,10%	1,00%	4,03%	6,96%	8,72%
AT	1,70%	3,20%	10,03%	16,05%	11,29%
outros	0,50%	1,10%	5,98%	0,02%	0,00%

<b>Malásia</b>					
	1985	1990	1995_1999	2000_2005	2005_2009
Primários	41,10%	27,40%	14,53%	10,48%	13,08%
Energia	31,50%	18,30%	8,58%	11,42%	17,04%
Intensivos em trabalho e RN	5,30%	10,60%	10,43%	8,04%	7,03%
BT	1,60%	2,70%	2,53%	2,32%	3,57%
MT	3,40%	6,90%	9,76%	10,09%	10,68%
AT	16,60%	31,70%	53,18%	56,62%	45,42%
outros	0,50%	2,30%	0,99%	1,03%	3,17%

<b>Tailândia</b>					
	1985	1990	1995_1999	2000_2005	2005_2009
Primários	59,40%	34,80%	23,62%	19,32%	18,44%
Energia	1,40%	0,80%	4,80%	5,53%	9,23%
Intensivos em trabalho e RN	20,90%	30,50%	20,41%	15,80%	10,99%
BT	2,30%	2,70%	3,38%	3,80%	5,14%
MT	7,90%	7,70%	14,82%	19,65%	24,02%
AT	4,50%	18,60%	31,15%	33,31%	31,51%
outros	3,70%	4,90%	1,83%	2,59%	0,67%

Fonte: 1985 e 1990, MACEDO E SILVA (2008) a partir de COMTRADE. Dados de 1995 a 2009 de elaboração própria a partir de MACEDO E SILVA (2008) e COMTRADE. AT, MT e BT correspondem a, respectivamente, alta, média e baixa intensidade tecnológica.

#### *IV.2.2.2 Efeitos de encadeamento e produtividade*

A literatura sobre a diversificação produtiva no sudeste asiático costuma ressaltar os casos do óleo de palmeira, nos três países, mas principalmente, na Malásia como exemplos positivos de efeitos de encadeamento (RAZEL & HOELL, 1983). Em menor grau, abordam também as histórias do desenvolvimento da indústria de alimentos e joias na Tailândia, de compensados de madeira na Indonésia, e das empresas públicas em geral na indústria de base (RASIAH, 2003). Como contra-exemplos, afirma-se recorrentemente que a indústria de manufaturas de exportação dos SEANICs não possui efeitos de encadeamento para o restante da oferta produtiva (GOMEZ, 2012).

Com o propósito de checar esses argumentos, realiza-se uma análise dos efeitos de encadeamento nesta seção, que derivaram dos cálculos da própria autora a partir das matrizes insumo-produto (MIP) fornecidas pelos órgãos de estatísticas oficiais da Malásia e da Tailândia, e pelo Banco de Dados Mundial de MIP (WIOD). Calcularam-se os efeitos para frente e para trás, e também o multiplicador do produto.<sup>164</sup> Infelizmente os dados não são homogêneos. Cada matriz tem uma quantidade de produtos e atividades diferente, e as disponibilidades de ano não são as mesmas. Apesar dessas dificuldades, apresentam-se, aqui, as informações para 1995 e 2005 (exceto para Malásia, pois o governo somente apresenta a MIP de 2005). Sem embargo, elas possibilitam esclarecer algumas conexões entre a especialização exportadora de RNs com a diversificação exportadora e produtiva.

Em particular o óleo de palmeira, cuja produção mundial é dominada pelos SEANICs desde os anos setenta até atualmente, revela-se um interessante exemplo de *staple* produzida e comercializada para a exportação que gerou efeitos de transbordamento para as economias

---

<sup>164</sup> Poder-se-ia, também, calcular multiplicadores do emprego e de demanda, mas como o objetivo era analisar os efeitos na matriz industrial, concedeu-se preferência para os multiplicadores de produto, isto é, quantas unidades de produtos em geral são geradas na produção de uma unidade do produto por atividade.

locais – principalmente o caso malaio, através de instituições de fomento. A especialização não se deveu às dotações de recursos iniciais, pois a planta é originalmente africana, tendo sido introduzida nas regiões de clima tropical úmido pelos europeus.<sup>165</sup> Até os anos 2000, as *plantations* de palmeiras eram dominadas pelo Estado, mas os moinhos para fazer o óleo cru eram independentes e localizados perto das áreas de cultivo porque o produto precisa ser tratado no máximo 24 horas após a colheita. O estágio seguinte é o de refino para aplicações industriais, cuja tecnologia e aprimoramento se desenvolveram nacionalmente e, mais importante, nas áreas rurais – devido à necessidade inicial de proximidade da produção. O Estado concedeu uma série de benefícios fiscais e creditícios para que as refinarias pudessem ser estabelecidas, principalmente de 1980 em diante (FOLD & WHITFIELD, 2012). Afinal, essa atividade na Malásia desponta como uma das principais em termos de efeitos de encadeamento para trás (1,46) e consequentemente multiplicador do produto mais expressivo até os tempos recentes (2,75), conforme descreve a tabela 25.

Em tempo, entre as atividades com maiores efeitos de encadeamento para trás e multiplicadores do produto na Malásia, destacam-se serviços (transporte aéreo, serviços de transporte) e indústrias de processamento de RN ou de baixa tecnologia (luvas e processamento de borracha, óleos e gorduras, carne, acabamento de têxteis, mineração de metais, cimento, cal e gesso). Em contraposição, as de menor efeito de encadeamento para trás são atividades primárias e alguns serviços (varejo, comércio, vegetais, borracha, arroz, gás natural e petróleo cru, florestas e lenha). Na Indonésia, tanto em 1995 quanto em 2005, as atividades que se destacaram foram alimentos, bebida e tabaco, couro, têxteis, indústria da transformação em geral, produtos de madeira, papel e celulose, e serviços (transporte, construção, utilidades públicas). As de menores efeitos de encadeamento foram outros serviços (comércio, imobiliários, correios, intermediação financeira), máquinas e

---

<sup>165</sup> “The first palm oil estate emerged in 1918 and oil palm cultivation increased gradually during the 1920s. Up to the late 1950s, oil palms were only grown on private estate land supported by the idea that oil palm could only be grown successfully by estates” (FOLD & WHITFIELD, 2012, p. 8).



equipamentos, petróleo refinado, primários. E na Tailândia, construção, alimentos, borrachas e plásticos, têxteis, minerais não metálicos e serviços (turismo,<sup>166</sup> transporte, utilidades públicas) tiveram efeitos de encadeamento e multiplicadores mais expressivos, ao passo que manufaturados de metal, químicos, outros serviços e atividades primárias registraram menores efeitos.

Ou seja, nos três países, as indústrias de processamento de RN e mão-de-obra intensivas e alguns segmentos de serviços especializados (construção, transporte, utilidades públicas e turismo) são as atividades com maior efeito de encadeamento e multiplicadoras de produto. Esse achado quantitativo corrobora o argumento de que certas indústrias nascidas para substituir importação (e que eventualmente se tornaram exportadoras) tiveram efeitos de encadeamento relevantes, mesmo não sendo tecnológico-intensivas. Por sua vez, atividades primárias em si, agricultura e extrativismo, apresentaram resultados de encadeamento mais fracos. Este é o caso de alimentos e têxteis (Indonésia e Tailândia), processados de madeira (Indonésia), de borracha (Malásia e Indonésia) e de óleos (Malásia), e até mesmo processados de minérios (todos). Portanto, a evolução da produção de RN para o processamento de RN – à semelhança do desenvolvimento da indústria processada de alimentos e produtos diários na Europa no século XIX (SENGHAAS, 1985) – é interessante para a diversificação em geral da economia. Nota-se, que não tendo os RN efeitos de encadeamento poderosos, tal mudança não ocorre naturalmente, requerendo instituições transformadoras (examinadas em IV.4).

---

<sup>166</sup> O desenvolvimento do turismo na Tailândia esteve relacionado à ativa participação de uma série de atores dos setores de serviços (hotelaria, agências e operadoras de excursões, restaurantes etc.) e as autoridades do governo (principalmente a Autoridade de Turismo da Tailândia (TAT)) (DONER, 2009). A atividade expandiu expressivamente e significativamente nos SEANICs. Na Indonésia, em 1980 ingressaram 560 mil turistas (HITCHCOCK, 2009), em 1995 entraram 4,3 milhões e, em 2009, 6,3 milhões – com receitas equivalentes a 5,1% das exportações; na Malásia, em 1995 foram 7,5 milhões e 23,6 em 2009 (receitas equivalentes a 9,2% das exportações) de acordo com a ONU (2011). Em 1980, a Tailândia recebia 1,8 milhões de turistas (TAT, 2012). Já em 1995 foram cerca de 7 milhões e, em 2009, 14 milhões (com receitas equivalentes a 10,7% das exportações) (TAT, 2012; ONU, 2011).

Tabela 25 – Efeitos de encadeamento para trás e para frente, multiplicadores do produto, por atividade – SEANICs, 1995 e 2005.

MALÁSIA	2005			INDONÉSIA	1995			2005			TAILÂNDIA	1995			2005			
	P/trás	P/frente	Multiplicador Produto		Para trás	Para frente	Multiplicador Produto	Para trás	Para frente	Multiplicador Produto		Para trás	Para frente	Multiplicador Produto	Para trás	Para frente	Multiplicador Produto	
10 Atividades com maiores encadeamento pra trás				10 Atividades com maiores encadeamento pra trás									10 Atividades com maiores efeitos de encadeamento pra trás					
Transporte aéreo	1,52	1,31	2,88	Alimentos, bebidas, tabaco	1,14	0,78	1,82	1,16	0,93	1,84	Construção	1,19	0,55	1,97	1,30	0,56	2,29	
Luvas de borracha	1,51	0,83	2,85	Couro	1,08	0,84	1,72	1,16	0,85	1,83	Alimentos	1,30	0,82	2,16	1,27	0,84	2,24	
Óleos e gorduras	1,46	1,14	2,75	Têxteis	1,29	1,09	2,06	1,12	0,87	1,78	Têxteis	1,28	0,91	2,12	1,22	0,92	2,16	
Carne e	1,40	0,88	2,64	Ind. da transformação	1,23	0,75	1,96	1,11	0,72	1,76	Pecuária	1,32	1,22	2,19	1,21	1,17	2,14	
Transporte marít/fluvi	1,35	1,12	2,55	Produtos da madeira	1,23	1,25	1,97	1,10	1,22	1,74	Borrachas e plásticos	1,12	0,91	1,86	1,13	0,92	2,00	
Acabamento de têxteis	1,33	1,13	2,52	Papel e celulose	1,22	1,58	1,95	1,10	1,23	1,74	Transporte em terra	1,04	0,84	1,73	1,12	0,90	1,98	
Serviços de transporte	1,32	1,17	2,49	Equip. transporte	1,10	1,08	1,77	1,10	1,15	1,74	Hotéis e restaurantes	1,14	0,67	1,88	1,10	0,66	1,94	
Mineração de metais	1,26	1,27	2,39	Eletricidade, gás, água	1,02	1,37	1,64	1,10	1,37	1,74	Minerais não-metálicos	1,10	1,11	1,82	1,09	0,95	1,93	
Processam. de borracha	1,26	1,51	2,38	Construção	1,17	0,71	1,87	1,08	0,73	1,72	Eletricidade, gás, água	1,03	1,25	1,70	1,07	1,22	1,88	
Cimento, cal e gesso	1,24	1,26	2,35	Transporte aquático	0,91	0,99	1,45	1,08	0,83	1,71	Pesca	0,99	1,05	1,64	1,07	1,06	1,88	
10 Atividades com menores encadeamento pra trás				10 Atividades com menores encadeamento pra trás									10 Atividades com menores efeitos de encadeamento pra trás					
Varejo e comércio	0,79	1,21	1,49	Comércio atacado	0,84	1,14	1,35	0,97	1,07	1,54	Manuf. de metal	0,90	0,89	1,49	0,92	0,96	1,62	
Vegetais	0,75	0,78	1,41	Comércio varejo	0,84	1,14	1,35	0,97	1,07	1,54	Químicos	0,86	1,25	1,43	0,90	1,18	1,59	
Borracha	0,74	0,79	1,40	Setor imobiliário	0,77	0,95	1,24	0,95	1,53	1,50	Serviços	0,81	0,71	1,34	0,89	0,76	1,56	
Arroz	0,74	1,43	1,40	Máq. equipamentos	0,87	0,87	1,39	0,92	0,87	1,47	Intermed. financeira	0,81	1,27	1,35	0,84	1,31	1,49	
Gás natural e petróleo cru	0,69	1,08	1,31	Correios e telecomu	0,86	1,21	1,38	0,92	1,33	1,45	Agricultura,	0,79	1,17	1,31	0,84	1,14	1,48	
Florestas e lenha	0,67	1,24	1,27	Petróleo refinado	0,97	0,90	1,55	0,83	0,94	1,31	Metálicos básicos	0,80	1,31	1,33	0,79	1,30	1,40	
P&D	0,66	0,76	1,26	Intermed. financeira	0,87	1,21	1,39	0,81	1,20	1,29	Comércio	0,83	0,84	1,38	0,76	0,87	1,35	
Serviços de negócios	0,66	0,85	1,25	Agricultura, caça, pesca, floresta	0,77	1,14	1,23	0,80	1,18	1,28	Florestais	0,66	1,21	1,09	0,72	1,44	1,26	
Reciclagem	0,60	1,52	1,14	Outros serviços	0,86	1,06	1,37	0,80	0,83	1,27	Setor imobiliário	0,98	0,65	1,63	0,68	0,68	1,20	
Outros mineração	0,56	1,68	1,05	Mineração	0,72	0,74	1,15	0,73	1,22	1,16	Mineração	0,75	1,67	1,24	0,65	1,54	1,15	

Fontes: Elaborado pela autora a partir de matrizes insumo-produto. Indonésia: WIOD; Malásia (120 atividades): Departamento de Estatísticas (IOT 2005, 33 atividades); Tailândia: National Economic and Social Development Board (IOTs 1995 e 2005, 26 atividades).

Outro argumento corroborado na análise é o de que as principais atividades manufatureiras de exportação, relacionadas aos setores de média e alta tecnologia (principalmente na Malásia e na Tailândia), têm fracos efeitos de encadeamento nas economias domésticas. Essas atividades - entre as quais sobressaem os eletro-eletrônicos, circuitos elétricos e telecomunicações - tampouco surgiram da industrialização por etapas, isto é, não resultaram de efeitos de transbordamento da ISI. Advieram das estratégias de *outsourcing* das grandes firmas transnacionais e das políticas de atração do Estado, localizando-se em geral nas ZEEs. Conforme se observa na MIP da Malásia (mais completa), nos SEANICs essas atividades contribuem pouco para o desenvolvimento do *downstream* de sua estrutura produtiva<sup>167</sup>:

**Tabela 26 – Efeitos de encadeamento e multiplicador de produto do setor de eletro-eletrônicos da Malásia, 2005.**

Atividade	p/ trás	p/ frente	Multiplicador Produto
Máquinas para objetivos especiais	0,92	0,92	1,73
Eletrodomésticos	0,89	0,58	1,68
Maquinário para escritório, computadores, calculadoras	0,79	0,66	1,50
Máquinas e acessórios elétricos	0,88	0,75	1,67
Outras máquinas elétricas	1,02	0,60	1,93
Fios e cabos	0,87	1,07	1,65
Lâmpadas elétricas e equipamentos de iluminação	1,00	1,04	1,90
Dispositivos semi-condutores, tubos e placas de circuito	0,96	0,78	1,82
Receptores de TV, Rádio e Transmissores	0,93	0,83	1,75
Aparelhos médicos, cirúrgicos e ortopédicos	0,92	0,66	1,74

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Departamento de Estatísticas da Malásia (IOT 2005, 33 atividades).

Conclui-se que, nos SEANICs, a diversificação produtiva contou em alguma medida com os efeitos de encadeamento dos setores de RN apoiados por instituições (como na *staple theory* ou a dos efeitos de encadeamento) que levou à ISI em indústrias de processamento de

<sup>167</sup> Em contraste com Singapura, de acordo com RASIAH (2003).

RN ou mão-de-obra intensivas.<sup>168</sup> Porém, a diversificação relativa à IOE originou baixos efeitos de encadeamento para o restante da economia e surgiu em resposta exclusivamente a fatores institucionais: da parte do governo, às políticas industriais e ao regime macroeconômico; da parte das empresas, suas estratégias de produção a menores custos e mercado. No entanto, os *linkages* não foram o principal fator para a diversificação produtiva, e, sim, os investimentos das empresas multinacionais, seguindo lógicas externas, que implementaram indústrias de média e alta tecnologia que, inicialmente, não tinham nada a ver com a configuração produtiva *a priori* do terreno – tal como no modelo dos gansos, comentado em IV.2.1.2.

O crescimento da produtividade nos SEANICs (inclusive em termos de TFP – produtividade total dos fatores), na ordem de 4% ao ano na Tailândia, e 3,3% na Malásia entre 1980 e 2008, foi um aspecto importante da trajetória de diversificação. Essa elevação esteve bastante relacionada às altas taxa de investimento. De acordo com Palma (2011), mesmo durante a crise de 1997, e as retrações subsequentes nas taxas de investimento asiáticas, a taxa de produtividade se manteve elevada porque o choque foi absorvido pelo emprego. O crescimento contínuo da produtividade industrial transbordou para o setor de serviços, cujas taxas de crescimento da produtividade entre 1980 e 2008 na Malásia foram 3,5%, Indonésia 2,4%, e Tailândia 1%.<sup>169</sup> Conforme análise da CEPAL (2007), o setor industrial do sudeste asiático cumpriu a função de alavancar a produtividade e a competitividade externa, permitindo a exportação de bens com maior valor adicionado e gerar uma grande quantidade de empregos de qualidade (que são justamente os serviços de alto

---

<sup>168</sup> “From primary commodity production, Indonesia, Malaysia and Thailand embarked on active industrialization since independence. IS did not form the main basis for EO (exports-oriented) in the second-tier SEANICs. IS (imports-substitution) evolved largely by cutting off the EO sector. In labour-intensive industries such as textile and garment making, local firms which had initially evolved under the IS regime, began to export but only as subcontractors to foreign firms that controlled brand names, designs and markets. In fact, IS has been a major source of policy errors in these economies. It is thus useful to explain the specific nature of IS promotion pursued in the latter economies to highlight their differences from typical infant-industry promotions reminiscent of structuralist arguments” (RASIAH, 2003).

<sup>169</sup> PALMA, 2011, p. 30.

efeito de encadeamento apontados anteriormente). Essas condições contribuíram para a expansão do mercado interno e sustentaram a dinâmica de crescimento do próprio setor de serviços. Portanto, a terceirização foi complementar à industrialização.

#### ***IV.2.2.3. Da especialização à diversificação produtiva***

A tese vem sustentando que os SEANICs realizaram uma evidente diversificação produtiva, tornando-se economias em que o setor industrial tem maior peso relativamente aos outros países do mundo, todavia com importantes setores de RN e de processamento de RN. Nesta seção, examina-se detalhadamente a configuração final do valor adicionado e do emprego entre 1980 e 2010, observando também as questões da modernização agrícola e dos ganhos de produtividade.

Há enorme contraste entre as estruturas do PIB e do emprego nos SEANICs nos anos 2000 (tabelas 27 e 28). Enquanto agricultura, pesca, florestais e pesca corresponderam de 9% a 14% do valor adicionado, em termos de emprego chegaram a corresponder a cerca de 40% do total na Tailândia e Indonésia. A atividade industrial total, com peso médio de 47% no valor adicionados dos SEANICs, no emprego registrou peso de 22% na Indonésia e na Tailândia, e de 36% na Malásia. A indústria da transformação respondeu por uma parcela de 27% a 35% do valor adicionado, mas cerca de 15% do emprego na Indonésia e na Tailândia, e de 26% na Malásia. Em serviços houve uma correspondência mais equilibrada, com parcela média de 40% no valor adicionado e no emprego dos três países.

Alguns indicadores na tabela 29 ratificam o argumento de que não houve um processo de modernização agrícola na Tailândia e na Indonésia. Quase metade da força de trabalho desses países permaneceu na agricultura de pequena propriedade, tanto por causa do atraso

quanto porque o setor industrial não gerou condições de empregar essa população. Enquanto na Indonésia, cujo percentual arável do território é similar ao da Malásia, a média de máquinas agrícolas era de aproximadamente 3 a cada 100 km<sup>2</sup>, na Malásia esse indicador era de 240 recentemente. E o valor adicionado por trabalhador na agricultura mais do que dobrou na Malásia entre 1980 e 2010, chegando a US\$ 6070, enquanto nos outros países a taxa de crescimento, foi menor e atingiu as cifras de apenas US\$ 680.

A questão da modernização agrícola, conforme discutido no capítulo teórico, é fundamental para a redução da heterogeneidade estrutural e para a superação do subdesenvolvimento. Os SEANICs, sem embargo, deixaram de ser economias duais, com um setor exportador de RN de altos salários ao restante da economia, de subsistência e satélite do primeiro. As três economias diversificaram sua estrutura produtiva e exportadora para bens industriais. Nesse movimento, 30 milhões de pessoas ascenderam da linha de pobreza entre 1980 e 2010 na Indonésia, tendo sido praticamente anulada na Tailândia<sup>170</sup> e na Malásia até 2005 (ver anexo A). Contudo, restou um grande setor da economia primário atrasado - em geral de subsistência - na Tailândia e na Indonésia, e de menor tamanho na Malásia, portanto não houve superação da heterogeneidade estrutural.

Não houve, tampouco, a transformação estrutural com sofisticação plena. O desenvolvimento da estrutura produtiva deixou lacunas tecnológicas e uma clara defasagem entre o setor para o mercado externo e para o interno. Essa questão é mais severa na Indonésia, seguida pela Tailândia – conforme se apreende do exame do valor de transformação industrial (VTI) de cada país.

---

<sup>170</sup> Contudo, entre 2005 e 2010, 10 milhões retornaram à pobreza na Tailândia.

Tabela 27 – Composição setorial do PIB dos SEANICs, 1980 a 2009. Médias quinquenais

(\$ constante)

	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009	
<b>Indonésia</b>	TOTAL	100	100	100	100	100	
	Agricultura, caça, floresta, pesca	22,1%	21,0%	16,5%	15,8%	15,2%	13,9%
	Indústria	39,4%	36,2%	39,7%	43,5%	45,0%	47,2%
	.Mineração e SIUP	16,5%	11,6%	9,7%	9,0%	9,7%	11,8%
	.Ind. da transformação	14,5%	20,0%	24,3%	28,1%	28,3%	27,3%
	.Construção	5,4%	4,7%	5,7%	6,4%	6,0%	8,1%
	Serviços	38,5%	42,8%	43,8%	40,7%	39,8%	38,9%
	.Comércio, Hotéis e restaurantes	15,8%	17,3%	17,1%	16,3%	16,4%	14,6%
	.Transporte, armazém e comunicações	4,8%	6,0%	6,5%	5,6%	5,4%	6,5%
	.Outras atividades	17,9%	19,5%	20,2%	18,8%	18,0%	17,8%
<b>Malásia</b>	TOTAL	100	100	100	100	100	
	Agricultura, caça, floresta, pesca	20,8%	19,4%	14,0%	11,4%	8,6%	9,2%
	Indústria	39,7%	38,2%	39,1%	40,8%	45,6%	47,0%
	.Mineração e SIUP	15,2%	14,3%	10,3%	9,1%	12,9%	17,0%
	.Ind. da transformação	20,1%	20,5%	24,2%	26,2%	29,1%	27,2%
	.Construção	4,4%	3,4%	4,7%	5,5%	3,6%	2,8%
	Serviços	39,5%	42,5%	47,5%	48,0%	45,8%	43,7%
	.Comércio, Hotéis e restaurantes	10,9%	11,2%	14,1%	14,1%	12,8%	12,9%
	.Transporte, armazém e comunicações	5,6%	6,4%	6,7%	7,1%	7,0%	6,6%
	.Outras atividades	23,0%	24,9%	26,7%	26,8%	25,9%	24,2%
<b>Tailândia</b>	TOTAL	100	100	100	100	100	
	Agricultura, caça, floresta, pesca	20,2%	16,1%	12,3%	10,0%	9,7%	11,0%
	Indústria	30,2%	33,5%	38,7%	40,3%	42,7%	44,1%
	.Mineração e SIUP	3,2%	4,4%	4,0%	4,3%	35,7%	8,3 %
	.Ind. da transformação	22,1%	24,0%	27,3%	30,4%	34,0%	34,9%
	.Construção	4,8%	5,1%	7,4%	5,7%	3,0%	2,9%
	Serviços	49,7%	50,4%	49,1%	49,7%	47,6%	44,9%
	.Comércio, Hotéis e restaurantes	23,2%	22,8%	16,8%	21,8%	21,4%	19,2%
	.Transporte, armazém e comunicações	6,0%	7,7%	8,3%	7,9%	8,0%	7,2%
	.Outras atividades	20,5%	19,9%	24,0%	20,0%	18,3%	18,5%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de UNCTAD.

**Tabela 28 – Composição setorial do emprego nacional dos SEANICs, médias quinquenais de 1980 a 2004 (% sobre o emprego total).**

	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	
<b>Indonésia</b>	Agricultura, caça, floresta, pesca	55,1%	52,3%	46,3%	37,9%	38,7%
	Indústria	13,7%	15,4%	19,0%	21,8%	22,0%
	.Mineração e SIUP	0,8%	0,8%	1,2%	1,3%	1,2%
	.Ind. da transformação	9,2%	10,9%	12,5%	13,9%	14,1%
	.Utilidades públicas	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%
	.Construção	3,5%	3,5%	5,0%	6,3%	6,4%
	Serviços	31,3%	32,3%	34,8%	40,4%	39,3%
	.Comércio, Hotéis e restaurantes	13,6%	14,4%	15,6%	19,0%	19,6%
	.Transporte, armazém e comunicações	3,1%	3,4%	4,2%	5,4%	6,2%
	.Intermediação financeira	0,6%	0,6%	0,8%	0,8%	1,3%
	.Serviços sociais	14,0%	13,9%	14,2%	15,2%	12,2%
	.Administração pública	ND	ND	ND	ND	ND
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Malásia</b>	Agricultura, caça, floresta, pesca	33,5%	31,0%	22,6%	16,4%	14,3%
	Indústria	24,2%	24,1%	30,9%	36,8%	36,2%
	.Mineração e SIUP	1,0%	0,7%	0,5%	0,5%	0,4%
	.Ind. da transformação	15,6%	16,3%	22,6%	26,7%	25,7%
	.Utilidades públicas	0,7%	0,7%	0,7%	0,9%	0,9%
	.Construção	6,9%	6,4%	7,1%	8,7%	9,2%
	Serviços	42,4%	44,9%	46,4%	46,9%	49,7%
	.Comércio, Hotéis e restaurantes	15,5%	17,3%	17,6%	16,6%	17,9%
	.Transporte, armazém e comunicações	4,1%	4,3%	4,6%	5,2%	5,1%
	.Intermediação financeira	3,1%	3,5%	4,3%	5,0%	5,3%
	.Serviços sociais	5,1%	5,7%	7,9%	9,1%	9,7%
	.Administração pública	14,6%	14,1%	12,0%	11,0%	11,7%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Tailândia</b>	Agricultura, caça, floresta, pesca	63,3%	62,1%	54,5%	45,1%	41,8%
	Indústria	12,9%	12,8%	18,1%	21,5%	21,3%
	.Mineração e SIUP	0,6%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%
	.Ind. da transformação	9,0%	9,2%	12,1%	13,9%	15,4%
	.Utilidades públicas	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,3%
	.Construção	2,9%	2,8%	5,3%	6,8%	5,4%
	Serviços	23,9%	25,1%	27,4%	33,5%	37,0%
	.Comércio, Hotéis e restaurantes	12,5%	13,6%	14,7%	18,3%	21,2%
	.Transporte, armazém e comunicações	2,3%	2,4%	2,8%	3,3%	3,1%
	.Intermediação financeira	1,7%	1,8%	2,1%	2,4%	2,5%
	.Serviços sociais	4,9%	4,9%	5,2%	6,3%	7,1%
	.Administração pública	2,5%	2,4%	2,6%	3,2%	3,1%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de GGDC.



**Tabela 29 – Indicadores modernização agrícola, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.**

	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009	
<b>Indonésia</b>	Área arável (% território)	20,8	23,5	23,4	23,6	25,5	26,5
	Máquinas agrícolas (por 100 km <sup>2</sup> de terra arável)	1,7	2,0	3,0	2,7	2,0	ND
	VA por trabalhador na agricultura (2000 US\$)	472,2	481,6	527,5	554,4	587,6	682,1
<b>Malásia</b>	Área arável (% território)	16,3	19,6	23,2	24,0	24,0	24,0
	Máquinas agrícolas (por 100 km <sup>2</sup> de terra arável)	78,0	119,4	174,6	237,9	ND	ND
	VA por trabalhador na agricultura (2000 US\$)	2913,0	3561,6	4017,6	4120,5	4730,6	6069,7
<b>Tailândia</b>	Área arável (% território)	38,4	41,2	41,7	40,2	38,5	38,4
	Máquinas agrícolas (por 100 km <sup>2</sup> de terra arável)	13,5	22,9	49,1	146,4	363,2	ND
	VA por trabalhador na agricultura (2000 US\$)	398,4	427,7	472,2	505,6	599,2	674,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Comparando a configuração atual do VTI,<sup>171</sup> nota-se uma diferença considerável do perfil da indústria da transformação dos SEANICs (tabela 30). A Indonésia possui uma forte indústria de alimentos e bebidas, que representou quase a metade da produção da indústria de transformação em 2009. Destacam-se também a indústria de petróleo refinado, coque e energia nuclear (15%), produtos de metal (7,9%) e veículos automotores (7,6%). A indústria de veículos, aliás, tem peso semelhante nos três países, sendo um pouco menos significativa na Malásia. Na Malásia, as indústrias principais são de telecomunicações (22%), petróleo refinado e etc. (11,8%), alimentos e bebidas (11,6%), borracha e plástico (10,9%) e químicos (9,6%). Na Tailândia, primeiramente vem equipamentos de escritório, mensuração e contabilidade (computadores) (28%), alimentos e bebidas (15,2%), vestuário (8,6%) e veículos automotores (7,0%). Contrastando a composição da indústria desses países com a do mundo, constata-se que a da Malásia é a mais em linha – principalmente no que se refere à importância da indústria de alta tecnologia de telecomunicações (equipamentos de comunicação, televisão e rádio) – cuja parcela no VTI mundial é de 27%.

<sup>171</sup> Infelizmente o ano mais recente disponibilizado abertamente pela UNIDO é 2009, que apresenta algumas distorções por ter sido o ano da crise.

**Tabela 30 - Composição do valor adicionado da indústria de transformação nos SEANICs e Mundo, 2000 e 2009.**

	Composição do valor adicionado da indústria da transformação (%)							
	Indonésia		Malásia		Tailândia		Mundo	
	2000	2009	2000	2000	2000	2009	2000	2009
<b>15 - Alimentos e bebidas</b>	32,5	45,7	8,2	11,6	17,4	15,2	10,3	9,9
<b>16 - Produtos de tabaco</b>	ND	ND	0,3	0,2	2	1,1	0,6	0,5
<b>17 - Têxteis</b>	9,1	5,2	2,5	1,3	6,6	2,8	2,3	1,5
<b>18 - Vestuário</b>	4,2	4	1,7	0,9	9,9	8,6	1,8	1,1
<b>19 - Couro</b>	2	1,1	0,2	0,2	3,9	0,7	0,6	0,4
<b>20 - Prod. Madeira (exceto móveis)</b>	5,1	1,8	4,1	3,1	0,5	0,1	2,1	1,5
<b>21 - Papel</b>	6,3	3,1	2,1	2,4	2,1	1,5	3,1	2,4
<b>22 - Impressão e publicação</b>	1,1	1,5	ND	ND	ND	ND	4,7	3,1
<b>23 - Petróleo ref., coque,</b>	13,5	15,2	9,5	11,8	7,4	6,4	3,5	2,7
<b>24 - Químicos</b>	ND	ND	8,5	9,6	5,2	5	9,6	9,7
<b>25 - Borracha e plástico</b>	ND	ND	7,5	10,9	3,3	2,4	3,1	2,8
<b>26 - Prod. minerais não-metálicos</b>	2,8	2,4	5	5	4	3,7	3,6	2,9
<b>27 - Metais básicos</b>	0,6	0,5	3	2,3	1	0,7	4,8	3,3
<b>28 - Produtos de metal</b>	14	7,9	3,4	5,6	2,8	1,9	6,1	4,7
<b>29 - Máquinas e equipamentos</b>	0,5	2,3	3,6	2,5	4	3,7	7,7	5,8
<b>30 - Equip. escritório, mensuração e contabilidade</b>	ND	ND	5,7	2,3	6,1	28,4	2,5	4,5
<b>31 - Máquinas e equip. elétricos</b>	2,5	0,9	3,9	3,6	1,6	1	4,2	3,7
<b>32 - Telecomunicações</b>	ND	ND	26,8	22	6,9	4,1	14,3	26,8
<b>33 - Inst. médicos, precisão e óticos</b>	ND	ND	1,3	1,4	1,2	1,4	2,2	2,5
<b>34 - Veículos automotores</b>	5,4	7,6	2,8	3,4	4,9	7	7,3	5
<b>35 - outros equip. de transporte</b>	ND	ND	ND	ND	0,9	1,1	2,3	3,1
<b>36 - móveis, e outros ind. Transformação</b>	0,6	0,8	ND	ND	8,6	3,2	3,4	2,1

Fonte: UNIDO.

E contrastando a composição do valor adicionado com o das exportações, depreendem-se diferenças importantes que demonstram que o processo de industrialização orientada para exportações, ou a diversificação exportadora, está descolado do de substituição de importações – ainda que em menor grau na Malásia. Se em um país, como a Indonésia, o peso de alimentos e bebidas é dominante no valor de transformação industrial - mas não nas exportações, a sofisticação desta denota apenas a existência de muitas maquiladoras, ie, plataformas de exportação cujos efeitos sobre a economia doméstica, tal qual se demonstra a seguir, são diminutos.

Tal fato é ratificado no exame das condições de mão-de-obra, pois os subsetores que mais empregam na Indonésia são têxteis e vestuário, tabaco e alimentos: somam cerca de 1,7 milhões de empregados. Os salários indonésios são os mais baixos e representam uma parcela pequena do valor adicionado. Assim, em vestuário, a parcela dos salários era de 23,5% em 2009, e nos outros subsetores mais importantes era inferior a 14%, sendo que o salário/empregado anual ficou entre US\$ 1122 e US\$ 1825. Na Malásia, os cinco subsetores que mais empregam são outros: válvulas e tubos, plástico, móveis, carnes e gorduras processadas e borracha. Juntos, somam cerca de 600 mil empregados, ou pouco mais de um quinto da força de trabalho. O salário médio é quase cinco vezes maior aos dos principais setores da Indonésia, tomando como referência o segmento de gorduras processadas (que inclui o óleo de palmeira). No principal subsetor, de telecomunicações, o salário médio anual é superior a US\$ 8mil. Isso explica a maior parcela dos salários no valor adicionado, que chega a 55% em móveis. Os maiores subsetores empregadores da Tailândia, com 1,3 milhões de trabalhadores em 2009, reúnem alguns dos principais setores da Malásia e da Indonésia: têxteis, carnes e gorduras processadas, válvulas e tubos e plástico. Os salários médios são baixos, só que todavia superiores aos indonésios, cerca de US\$ 1900 anuais em têxteis. Em válvulas e tubos, os salários são mais de 3 vezes inferiores aos malaios, outrossim constituem 24% do valor adicionado, *versus* 28% na Malásia. Em vestuário, a despeito do reduzido salário, seu valor correspondeu a 42% do valor adicionado na produção em 2009 (tabela 31).

**Tabela 31 - Cinco principais atividades (a 3 dígitos) na estrutura do emprego na indústria da transformação, SEANICs, 2000 e 2009.**

	Número de empregados (mil)		Parcela dos salários no VA (%)		Salário / empregado (em US\$ corrente)		Parcela no emprego total na ind. da transf. (%)	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009
<b>Indonésia</b>								
1810 - Vestuário, exceto de pele	479	464	34,4	23,5	753	1331	11,0	10,7
171 - Fiação, tecelagem e acabamento de tecidos	500	339	14,7	14,3	683	1397	11,5	7,8
1600 - Produtos do Tabaco	244	332	8,2	10,0	614	1122	5,6	7,6
154 - Outros alimentos	297	327	24,8	12,0	837	1375	6,8	7,5
151 - Carne, peixe, frutas, verduras, gorduras processadas	170	259	11,7	6,7	836	1825	3,9	6,0
<b>Malásia</b>								
3210 - Válvulas eletrônicas, tubos etc.	193	190	20,6	27,8	5313	8161	12,36	7,38
2520 - Produtos do plástico	95	125	33,5	45,0	3709	6334	6,08	4,85
3610 - Móveis	68	100	38,4	54,9	3155	4673	4,34	3,89
151 - Carne, peixe, frutas, verduras, gorduras processadas	54	89	22,5	18,1	4106	5605	3,48	3,48
251 - Produtos da borracha	73	82	28,6	40,4	3588	5621	4,7	3,18
<b>Tailândia</b>								
1810 - Vestuário, exceto de pele	144	344	47,5	41,9	1772	1910	6,28	9,01
151 - Carne, peixe, frutas, verduras, gorduras processadas	201	305	32,5	25,2	1522	2026	8,72	7,99
3210 - Válvulas eletrônicas, tubos etc.	153	231	17,5	24,4	2078	2367	6,67	6,04
2520 - Produtos do plástico	115	201	42,4	30,5	2051	2327	4,98	5,26
171 - Fiação, tecelagem e acabamento de tecidos	165	200	28,8	29,5	19	1831	7,19	5,24

Fonte: UNIDO.

O maior conteúdo tecnológico das estruturas produtivas dos três países está associado ao setor exportador, e portanto, ao IDE, às ZEEs e às multinacionais. Contudo, muitas dessas empresas, notadamente na Indonésia, realizavam apenas estágios de montagem nos SEANICs, relegando as atividades de geração de tecnologia à outras localidades. Conforme Lall (2000) argumenta, uma justificativa central para as diferenças no sucesso exportador entre os SEANICs e também em comparação aos NICs, foi a maior competitividade das exportações através de investimentos relacionados ao conhecimento (*procurement, marketing,*

engenharia, *design* etc.) e em serviços de suporte.<sup>172</sup> No caso das indústrias intensas em RN ou trabalho, em geral tais capacidades são mais simples e relativamente menos importantes para a competitividade das empresas em termos de custos, escala e poder de mercado. Mas à medida que a diversificação se aprofundou e os salários reais aumentaram, os governos e as empresas precisariam desenvolver aquelas capacidades para manterem-se competitivos.

A mudança estrutural do setor primário para o setor baseado em “conhecimento” aconteceu em algum grau (ainda que a classificação por conteúdo tecnológico seja imprecisa), coordenada pelos tecnocratas através da política macroeconômica e industrial discutidas anteriormente (taxas de câmbio, juros, impostos e tarifas alfandegárias) (AMSDEN, 2001). No discurso, os SEANICs atentaram para isso, já a partir da década de noventa. Tal como se descreve mais adiante, na seção sobre instituições, o foco dos planos de desenvolvimento não era apenas modernizar, mas promover o *upgrade* e superar o efeito “quebra-nozes”<sup>173</sup>: de um lado, a pressão para redução de custos industriais (por causa da concorrência internacional, notadamente com vizinhos com que industrializaram mais tardiamente – Indonésia, Filipinas e Vietnã); de outro, aumentar o conteúdo tecnológico dos produtos (como os NICs de primeira geração). Houve um movimento teórico de incentivo aprofundamento da cadeia de valor e de diminuição da dependência às exportações de produtos baseados em mão-de-obra barata e/ ou dependentes de tecnologia importada (DONER, 2009). A Malásia e a Tailândia alcançaram progressos nesse sentido.<sup>174</sup>

---

<sup>172</sup> A melhoria dos serviços de exportação (consultoria e exigência em qualidade, marketing, logística etc.) envolveu a superação de obstáculos informacionais. Por exemplo, na Tailândia, isso se concretizou através da cooperação entre as esferas público e privada institucionalizada no *Joint Public and Private Sector Consultative Committee* (JPPCC). Estabelecido em 1981, o JPPCC era composto por funcionários de alto escalão da área econômica do Estado e por representantes das principais associações empresariais (DONER, 2009, p. 111).

<sup>173</sup> DONER, 2009.

<sup>174</sup> “Two cases from Thailand illustrate the importance of institutional capacities for effective policy implementation, especially when it comes to upgrading. The first involves one of Thailand’s largest textile entrepreneurs, Sukree Photiratanangkun. A series of targeted incentives, involving protection and promotional privileges (as well as important political ties), helped Sukree to build Thai Blanket Industries, the largest integrated textile operation in Thailand in the 1980s and one of the largest in Southeast Asia (...), these policies were implemented through a set of institutions that were technologically weak and highly clientelistic. They proved incapable of encouraging and supporting the kinds of technological improvements required for increasingly competitive markets. By the late 1990s, Sukree’s group had dissolved. Also illustrative is a

### **IV.3. Instituições nos SEANICs**

A análise do papel das instituições na trajetória econômica recente dos SEANICs segue a metodologia descrita no capítulo teórico, apresentando as instituições por função na promoção de desenvolvimento econômico. As instituições consideradas são aquelas que têm conexão mais direta com o objeto da tese, qual seja, a transformação estrutural de economias especializadas em RN para economias industriais diversificadas. Assim, a subseção IV.4.1 disserta sobre as instituições de coordenação e administração e IV.4.2 de aprendizado e inovação.

#### **IV.3.1. Coordenação e administração nos SEANICs**

##### ***IV.3.1.1. Legado colonial, sistema político e exército***

As instituições de coordenação e administração dos SEANICs têm origem na história pré-colonial e colonial. O primeiro traço em comum de Indonésia, Malásia e Tailândia, do ponto de vista interno, é a reunião de populações centenárias, com etnias, culturas e religiões diferentes em fronteiras impostas pelos esquemas de dominação das grandes potências desde

---

comparison between Thai and Singaporean supplier development initiatives. Singapore's Local Industry Upgrading Program (LIUP) has played a central role, through the provision of finance and the coordination of technology support from foreign multinationals, in the promotion of indigenous precision engineering firms capable of supplying foreign electronics producers. A subsequent Thai effort, inspired in part by Singapore's program, achieved much less. In response to weak local participation in the country's burgeoning auto and electronics industries, the Thai government established two programs designed to upgrade local suppliers through linkages to foreign producers: the Board of Investment Unit for Industrial Linkage Development and the National Supplier Development Program(...) neither was successful" (DONER, 2009, p. 57)

o século XIV.<sup>175</sup> O poder central desses países se organizou mais contemporaneamente perante a influência europeia e de massivos contingentes de imigração indiana e chinesa.<sup>176</sup> Como dito anteriormente, durante a segunda guerra, a Indonésia, a Malásia e a Tailândia estiveram sob poder japonês. Depois de destituídos os japoneses, os norte-americanos passaram a dominar formalmente através de uma série de acordos bilaterais. Não obstante, ao mesmo tempo em que os EUA claramente dominavam a região – haja vista as bases militares instaladas nos três países –, o sudeste asiático continuou também no raio do expansionismo japonês, sobretudo economicamente.

Ao longo das décadas do pós-guerra, o sistema político estatal sustentou quatro grupos de interesses principais: o do setor primário-exportador (de propriedade doméstica, em sua maior parte); o da industrialização, tanto ISI quanto IOE (com forte presença de empresas e bancos multinacionais estrangeiros principalmente no segundo caso); o bélico-militar (sob a liderança dos EUA) e o religioso. Os SEANICs estiveram sob regimes políticos altamente centralizados. O regime parlamentarista dos três países se fez valer autoritariamente, com a permanência de primeiros ministros por longos ciclos políticos, tanto na república indonésia, quanto nas monarquias constitucionais dos outros dois países. A religião e o exército estiveram bastante arraigados na estrutura política dos SEANICs, perdendo a força progressivamente até a atualidade.

Nos três países, e mais nitidamente na Indonésia, o poder das oligarquias<sup>177</sup> locais resistiu e durou ao longo de todo o período estudado, não somente porque se mantiveram

---

<sup>175</sup> Lewis (1955) incluiu em sua análise a importância da imigração chinesa para examinar o modelo exportador “tropical” do sudeste asiático. Amsden (2001) também considera que o legado colonial foi um determinante fundamental da capacidade de transformação de uma economia primária em economia do “conhecimento tecnológico”, classificando o tipo de experiência industrial dos SEANICs no tipo imigrado, isto é, derivou do conhecimento trazido por emigrantes, por terem recebido principalmente imigração chinesa e indiana.

<sup>176</sup> Principalmente na Malásia: “[N]et migration from China to Malaya equalled 1.55 million persons between 1916 and 1939, despite large-scale returns during the depression years of 1931-1933. The net number of migrants from India amounted to 524,000 from 1910 to 1939” (OIM, 2008).

<sup>177</sup> Quem pertencia às oligarquias: “This was no simple collection of military and civil officials extracting rents to prop up their institutional bases, although this aspect was important. Beyond this, it came to constitute a broad and complex political class of officials and their families, political and business associates, clients and agents

economicamente importantes, mas também porque o aparato patrimonialista<sup>178</sup> do Estado os protegeu. Patrimonialismo é um termo amplo que se expressou diferentemente em cada contexto, figurando um caráter “administrativo” na Tailândia e na Malásia, e “burocrático” na Indonésia (HUTCHCROFT, 1998). Isto é, nos primeiros casos o patrimonialismo se dava na esfera parlamentar, com ascendência do Estado - liderado por uma classe burocrática coesa -, sobre as classes de negócios. No caso da Indonésia, o patrimonialismo se verificava na esfera da burocracia do governo, com distribuição de privilégios dentro das partes que compunham o próprio Estado, com ascendência dos interesses de negócios sobre a burocracia não coesa do governo.<sup>179</sup> Ainda que alegadamente “cronista”<sup>180</sup> em diversas circunstâncias, a atuação do governo foi decisiva para o crescimento econômico com mudança estrutural nos SEANICs, tendo sido por isso chamado de “desenvolvimentista” ou de “Estado forte” - o que travestia também Estados autoritários.

Na Indonésia o “estado patrimonialista administrativo”<sup>181</sup> montado durante a ditadura do General Suharto fortaleceu oligarquias nacionais que se fizeram bastante resilientes em face das pressões internas e externas até o presente. Ao longo de seu governo, a autoridade pública foi progressivamente expropriada em benefício de interesses privados e institucionais

---

who fused political power with bureaucratic authority, public office with private interest. These were not simply the gate-keepers and toll collectors to a class of business supplicants but were embedded also in the world of business itself, in partnership with the Chinese business groups as the glue between the two. They imposed the broader interests of oligarchy over the authority of officials while preserving their control of the state” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 53-4)

<sup>178</sup> No patrimonialismo, “[i]nstead of bureaucratic impartiality of the ideal – based on the abstract validity of one objective law for all – of administrating without respect os persons, the opposite principle prevails. Practically everything depends upon the personal considerations: upon the attitude toward the concrete applicant and his concrete request and upon purely personal connections, favors, promises and privileges” (HUTCHCROFT, 1998, p. 14).

<sup>179</sup> “The “bureaucratic polity” in Thailand, for example, displayed many patrimonial characteristics, but the nature of that patrimonialism— in which a bureaucratic elite extracted privilege from a historically weak business class—contrasts in many ways with patrimonial features in the Philippines [or Indonesia], where a powerful oligarchic business class extracts privilege from a largely incoherent bureaucracy” (HUTCHCROFT, 1998, p. 449).

<sup>180</sup> ““Crony” is used to describe those whose positions are particularly favored by the current regime, regardless of their origins. An “oligarch” may not be a current crony but in either case has already established his or her fortune in earlier dispensations”. (HUTCHCROFT, 1998, p. 435)

<sup>181</sup> With his authority largely uncontested, Soeharto stood at the apex of this system. Now including the six Soeharto children and various in-laws and grandchildren, there was almost no large investment in which they were not included and hardly any other major business group not drawn into some form of collaboration and partnership (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 84).



dos políticos e beneficiários que o constituíram, ao mesmo tempo em que eliminou literalmente a oposição de movimentos populares (aniquilando centenas de milhares de comunistas e rebeldes separatistas na região do Timor Leste).<sup>182</sup> A “Nova Ordem” foi conduzida militarmente, com um forte aparato de controle. Contudo, não pode ser considerada uma criatura dos altos comandos do exército, pois o Secretariado de Governo (*Sekneg*) possibilitava ao presidente centralizar as decisões, juntamente com um conselho de ministros apontados por ele.<sup>183</sup> O sistema político não era assumidamente ditatorial, porque parlamentarista – entretanto as eleições eram orquestradas (e manipuladas) pelo partido do Estado – o *Golkar*,<sup>184</sup> outro pilar de sustentação do governo (CAMBRIDGE, 1992). Após mais de trinta anos no poder, a crise econômica ao final do século foi o estopim para a desmontagem do sistema político e a queda de Suharto em 1999. A democratização apenas reorganizou as relações de poder incubadas no regime anterior, pois as oligarquias que a comandavam permaneceram no poder. Tal continuidade aconteceu porque as oligarquias conseguiram costurar o tecido político em dois sentidos principais:<sup>185</sup> (i) edificando impérios de negócios complexos em parceria com os chineses e investidores externos, (ii) assegurando o acesso dos mercados financeiros globais através de empréstimos financeiros e da capitalização de suas empresas em bolsa de valores.

O regime democrático parlamentarista vigora na Malásia desde a independência, tendo sido o primeiro plano econômico de 1956. Até 1965, enquanto o Estado consolidava fronteiras (precisamente, confirmando a união com Sabah e Sarawak, e a separação de

---

<sup>182</sup> As previsões, contando o massacre da substituição do General Sukarno por Suharto, chegam a 2 milhões de assassinatos. Para uma análise completa, ver ROOSA (2006).

<sup>183</sup> “A constellation of power centres emerged to dissipate the military influence over the everyday running of government. In particular, the growing complexity of managing the fiscal and monetary aspects of economic life and dealing with Indonesia’s foreign creditors and investors created another level of power and influence in the Finance Ministry, the Economic Planning Board (Bappenas), and Bank Indonesia. As we shall see, Indonesia’s technocrats were, from time to time, able even to overrule military and business interests at the heart of power, imposing periodic checks on growth through sharp policies of fiscal and financial contraction” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 48).

<sup>184</sup> “Golkar, the government’s party, comprising the military, bureaucrats and technocrats, won ever greater landslide victories at successive elections from 1971 onwards” (CAMBRIDGE, 1992, p. 634).

<sup>185</sup> Inspirado em HADIZ & ROBINSON, 2004, pp. 72-73.

Singapura e Brunei), o governo procurou realizar a implantação de infraestrutura através das Rendas de exportação dos gêneros primários. Em 1971, foi lançada a “Nova Política econômica”, que durou até 1990, já sob o governo do primeiro ministro Mahathir – também do partido UMNO (*United Malays National Organization*). Dois movimentos importantes se verificaram durante os anos da nova política econômica: a industrialização e a maior participação dos *bumiputras* nos negócios. A administração de Mahathir, de 1981 a 2003, foi bastante centralizada, ainda que tenha permitido privatizações e um maior grau de abertura econômica (JOMO & HUI, 2003). Após se retirar voluntariamente do governo, a UMNO continuou liderando o país, ou seja, está no poder desde a independência.

Em comparação aos outros países do SEANICs, o Estado da Tailândia foi historicamente mais homogêneo em termos de estrutura política, devido à monarquia e à predominância religiosa do budismo. Embora tenha se mantido independente, o sistema político tailandês esteve sempre compromissado com poderes externos, seja a Inglaterra, o Japão ou os EUA. O grupo diversificado de negócios chineses mais tarde seria o núcleo de vários setores da indústria tailandesa, principalmente a têxtil (Saha Union e Thai Blanket).<sup>186</sup> O golpe do marechal do exército Sarit Thanarat em 1957 iniciou o regime militar, com reorganização da estrutura política do país no sentido da maior centralização de poder. Após um período instável politicamente, um novo golpe instaurou mais uma década de ditadura militar sob o comando do Prem Tinsulanonda. Em 1988, Chaticai Choonavan foi eleito democraticamente para primeiro ministro, porém manteve a centralização. Seu governo ficou conhecido por suas decisões de gabinete dos ministros, menos representativas do que no governo anterior – prática que se mostrou a norma nos governos sucessores até 2000,

---

<sup>186</sup> A industrialização foi propulsada também pelas ações das famílias reais, através do Escritório de Propriedades da Coroa Tailandesa (Thailand's Crown Properties Office). O escritório apoiou a formação do grupo empresarial mais forte do país, o Siam Cimento (fundado em 1909 com participação dinamarquesa no capital e administração) e Siam Motors. O exército tailandês contribuiu para a industrialização nos anos trinta, formando alianças com capitalistas chineses e nacionalizando *holdings* internacionais dos setores de fumo, cerveja, cimento e açúcar (AMSDEN, 2011, p. 111).

firmando um caráter de governo de coalizão no comando do Estado tailandês. A centralização continuou presente, voltando a ser mais expressiva entre 2001 e 2006, durante o governo de Thaksin Shinawatra, deposto por um golpe militar – mas logo a democracia retornou e até hoje vigora com protestos frequentes entre os dois principais grupos políticos da atualidade (*People Power Party*, de Thaksin; e o *People's Alliance for Democracy*) (DONER, 2009).

Após a crise, a Indonésia e a Tailândia se reformularam politicamente, mas de maneiras diferentes. Na Indonésia um novo regime político se estabeleceu, porém sustentado pelas velhas oligarquias (HADIZ & ROBINSON, 2004). O poder da burocracia do Estado indonésio e dos militares se fragilizou com a democratização. Não obstante, na prática, as alianças políticas e empresariais ficaram quase intactas: as oligarquias dominantes apenas mudaram sua forma de proteger seus interesses. Ao invés de ser via relações diretas com a burocracia do aparato estatal, passou a ser via coligações partidárias. Já na Tailândia o palco das mais importantes disputas de negócios continuou a ser o parlamento (ao invés do aparato burocrático do Estado, como na Indonésia), gerando margem para novos interesses superarem as velhas hierarquias do aparato estatal.<sup>187</sup> Esta instituição, derivada do “estado burocrático administrativo”, resultava em uma competição mais acirrada por poder, inclusive por parte dos militares, e que nos anos 2000 estava sendo ganha pelo poder financeiro (HADIZ & ROBINSON, 2004). A nova coalizão no poder entre 1997 e 2000, liderada pelo partido democrático, encaminhou uma reforma do sistema financeiro tailandês - focando medidas regulatórias, para resolver a situação financeira de algumas instituições e dos empréstimos estacionados, para recuperar a liquidez e a capacidade de empréstimo dos bancos. Apesar de

---

<sup>187</sup> “Not only was it the ‘ideal shell’ for the new political entrepreneurs and fixers within the parties, it was also ideal for the big bankers of Bangkok who took no direct part in the public politics of electoral democracy, but who could now exert ‘independent political influence in a way that would be very difficult under a centralized, authoritarian military regime’” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 22)

ter aderido às medidas de austeridade que o FMI condicionou, já em 1999 o governo relaxou.<sup>188</sup>

Depreende-se da discussão que, nos SEANICs, os estados autoritários estiveram intrinsecamente relacionados ao exército. Ainda que ao longo do tempo essa relação tenha abrandado, o grupo de interesse militar continuou importante nesses países. Na Indonésia, que chegou a ser exportadora de armas faturando quase US\$ 500 milhões no começo dos anos oitenta, os gastos militares como proporção do PIB caíram entre 1980 e 2010. O pessoal ocupado nas forças armadas em proporção da população economicamente ativa (PEA) permaneceu estável em 0,5%. No último quinquênio, os gastos militares foram da ordem de 1,1% do PIB, o que equivaleu a 6,5% dos gastos do governo central. Os indicadores militares na Malásia e na Tailândia são mais elevados, apesar de não terem exportado armas. Em 2005-2009, os gastos militares em proporção do PIB e dos gastos do governo central foram, respectivamente, 2,1% e 10,1% na Malásia e 1,4% e 7,7% na Tailândia. E o pessoal ocupado nas forças armadas equivaleu a cerca de 1,2% em ambos (tabela 32).

Outro fator fundamental no sistema político dos SEANICs é o poder americano. A Tailândia foi a principal interlocutora dos EUA dentre esses três países, autorizando a instalação de bases militares e concedendo uma série de benefícios econômicos para suas empresas: contenção de sindicatos, permissões a investidores estrangeiros para comprar terras, isenções fiscais para importadores, facilitação para a imigração de técnicos etc. Bangkok se tornou o quartel militar e de multinacionais norte-americanas no Sudeste asiático. A presença militar dos americanos trouxe mais fôlego para a dinâmica do mercado

---

<sup>188</sup> “But pressures for reform lessened in 1999. The Chuan government abandoned the more draconian fiscal and monetary components of the IMF program. The balance of payments improved, foreign exchange reserves grew, and the baht stabilized as a result of devaluation-induced export growth. Foreign funds also provided some breathing room. The IMF program permitted a slight fiscal expansion, the Japanese government’s “Miyazawa Fund” contributed around \$1.5 billion for development, and the ADB [Banco de Desenvolvimento Asiático] contributed \$300 million for agriculture” (DONER, 2009, p. 130).

interno - constituindo-se demanda para os setores de construção, serviços (incluindo qualificação da mão-de-obra) etc. (CAMBRIDGE, 1992, p. 442).

**Tabela 32 – Indicadores militares, médias quinquenais de 1980 a 2009, SEANICs.**

	1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009	
<b>Indonésia</b>	Exportação de armas (US\$ mil, 1990)	461800	316000	200200	229600	148200	271800
	Importação de armas (US\$ mil, 1990)	4000	6000	16000	27333	30000	8000
	Pessoal das forças armadas, total	ND	281550	279000	485540	511000	582000
	Pessoal das forças armadas (% PEA)	ND	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
	Gastos militares (% PIB)	ND	1,9	1,7	1,3	1,2	1,1
	Gastos militares (% dos gastos do gov. central)	ND	ND	16,0	11,4	8,2	6,5
<b>Malásia</b>	Exportação de armas (US\$ mil, 1990)	267600	126400	98750	442800	74000	608400
	Importação de armas (US\$ mil, 1990)	6000	ND	ND	4000	ND	ND
	Pessoal das forças armadas, total	ND	112500,0	123200,0	133480,0	122180,0	134120,0
	Pessoal das forças armadas (% PEA)	ND	1,8	1,7	1,5	1,2	1,2
	Gastos militares (% PIB)	ND	2,5	2,9	2,2	2,2	2,1
	Gastos militares (% dos gastos do gov. central)	ND	ND	ND	11,5	12,1	10,7
<b>Tailândia</b>	Exportação de armas (US\$ mil, 1990)	ND	ND	ND	ND	8000	ND
	Importação de armas (US\$ mil, 1990)	277800	367600	419000	446600	128600	31800
	Pessoal das forças armadas, total	ND	259150,0	286800,0	381000,0	418360,0	420312,0
	Pessoal das forças armadas (% PEA)	ND	0,9	0,9	1,1	1,2	1,1
	Gastos militares (% PIB)	ND	2,7	2,5	2,0	1,4	1,4
	Gastos militares (% dos gastos do gov. central)	ND	ND	ND	ND	7,6	7,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Sobre a questão religiosa nos SEANICs, o tecido social recebeu influências de uma matriz religiosa multi-cultural e multi-étnica, em muitos casos milenar. As revoluções e transições políticas reverberaram movimentos que também se passavam no campo religioso e que persistiram no pós-guerra. Entre os vários interesses e ideologias movendo as transições políticas – destacadamente a independência desses países – havia também posições

embargadas de sentidos espirituais.<sup>189</sup> O islamismo se consagrou uma corrente forte na Indonésia, tendo sido decisivo na configuração do poder no período pós-independência. Os partidos muçulmanos Nahdatul Ulama (tradicionalista) e Masjumi (modernista) superaram outros partidos seculares ou sincréticos – como o comunista e o nacionalista - no poder (CAMBRIDGE, 1992). Na Malásia, o islamismo desempenhou o papel de meio de coesão social, uma vez que o governo proclamou feriados muçulmanos, endossou a adoção de valores da religião na educação e na economia, e encorajou movimentos de conversão. A relação entre o islamismo e o legislativo variou bastante entre os estados malaios, gerando divergências até hoje (CAMBRIDGE, 1992; JOMO & HUI, 2003). Por sua vez, na Tailândia, o budismo Teravada<sup>190</sup> inspirou a construção do estado moderno, mais especificamente do ideal de ordem política-social a ser promovido pela monarquia. Conforme analisa Cambridge (1992), dada a natureza entrelaçada de religião e política, de consciência nacional e de identidade religiosa, de moralidade e política, o nacionalismo tailandês é indissociável do budismo. Recentemente, a influência das religiões nas instituições desses Estados persiste apesar dos desafios impostos pelas novas ideologias materialistas e dos ruídos sociais.<sup>191</sup>

Destarte, o ponto principal desta seção é o de que, nos três SEANICs, os golpes de estado trouxeram ao poder grupos políticos representantes dos negócios e das firmas mais pujantes – excluindo operários e pequenos proprietários rurais -, e também da religião e do

---

<sup>189</sup> Assumidamente, onde predominaram o budismo Teravada, o Confucionismo, e o Islamismo houve um assentimento geral de que o estado deveria prover um contexto positivo para a vida espiritual (CAMBRIDGE, 1992).

<sup>190</sup> O Budismo Teravada é atualmente a maior escola budista existente, sendo praticada predominantemente no Sri Lanka, Tailândia, Mianmar (Birmânia), Laos e Camboja e com expressiva presença no Vietnã, Malásia, Estados Unidos e Inglaterra. O Teravada atribui seu começo aos próprios ensinamentos do Buda e é a única das escolas antigas que está viva até hoje e com um corpo canônico integral.

<sup>191</sup> “As mudanças mais significativas estão acontecendo não nas alianças externas, mas de forma mais sutil nas formas em que os símbolos culturais mediam o acesso ao que os asiáticos desta época entendem ou acreditam ser real. O eixo mais evidente de mudança a este respeito tem sido na natureza da adesão a crenças (...). Em períodos anteriores a maioria dos povos da região respirava sua religião, experimentando-a como parte integrante e multidimensional de uma inevitável atmosfera social. No mundo de agora, obviamente mais pluralista, as experiências religiosas da região assumem cada vez mais distintas formas conceituais e institucionais. Nesta era de internacionalização e de encontro cultural nenhuma cultura ou religião específica, na verdade nenhum sistema de símbolos, parece capaz de confortavelmente reivindicar o controle exclusivo que costumava ter” (CAMBRIDGE, 1992, pp. 580-1).

exército, que permaneceram na liderança durante todo o período estudado. Mesmo depois da substituição dos líderes decenários, praticamente não houve alteração na coalizão de poder – continuando, assim, a prevalecer uma aliança que combina os interesses econômicos e financeiros do setor exportador de RN, do setor industrial para o mercado doméstico e para a plataforma de exportações, e dos interesses externos. É razoável supor, portanto, que a aliança foi a responsável pela diversificação produtiva e exportadora dessas economias.

#### ***IV.3.1.2. Política industrial, regime de propriedade, financiamento e zonas especiais de exportação***

Nesta seção, apresenta-se a política industrial, o regime de propriedade, o financiamento e as ZEEs procurando distinguir as instituições que contribuíram para a diversificação industrial, seja na indústria de RN processados, na ISI ou na IOE. Sem embargo, em virtude da pequenez dos mercados domésticos nos anos oitenta, a indústria manufatureira somente cresceu e diversificou para valer após incentivar a IOE. Ainda que “liberalizante”, a IOE nos SEANICs foi, em boa medida, orquestrada pelos governos – que concederam benefícios em troca de condicionalidades. Por sinal, a controvérsia sobre o viés liberal ou intervencionista do sucesso da integração dos SEANICs ao comércio internacional de mercadorias e capitais, se deve também às próprias ambiguidades e contradições das políticas industriais daqueles governos.

No setor de RN, as instituições que contribuíram para a diversificação são aquelas que desenvolveram as indústrias de processamento de RN, aproveitando efeitos de encadeamento. A literatura apresenta evidências de que nos SEANICs, de forma geral, o Estado desempenhou papel central para a evolução das atividades extrativas e agrícolas para as de

processamento de RN e alimentos. No caso da Indonésia, o exemplo mais citado<sup>192</sup> da atuação do Estado é a sua atuação nas atividades relacionadas aos produtos de madeira. Ainda que a questão tenha tido também um componente político importante (enfrentamento de oligarquias da oposição),<sup>193</sup> a proibição de exportação de madeira crua possibilitou o desenvolvimento *downstream* dessa indústria.<sup>194</sup> Uma das medidas nesse sentido foi imposta aos bancos estrangeiros na Indonésia, seja por filiais ou por *joint ventures*, que tinham de destinar ao setor exportador metade dos empréstimos e ao menos 80% dos fundos para operações no estrangeiro (*offshore*).<sup>195</sup> Outra medida foi o controle exercido pelo governo sobre o padrão do produto das concessionárias, aos moldes dos controles de qualidade no Japão (AMSDEN, 2001). O governo incentivou que os produtores formassem a APKINDO, uma associação exportadora que posteriormente chegou a ser formadora do preço internacional de madeira compensada. Então, de 1980 para 1986 a parcela de compensados nas exportações de manufaturas se elevou de 10% para 36% (RASIAH, 2003, p. 28). Depois essa parcela reduziu relativamente em 1991 para 18%, não pelo arrefecimento da produção, mas pelo grande crescimento das exportações de outras manufaturas, conforme discutido anteriormente. Ao final dos anos 2000, o setor já não atingia 3% do total exportado.

O paralelo da indústria de compensados da Indonésia é a de óleo de palmeira da Malásia, que também alavancou graças ao impulso do Estado para promoção de exportações e avanços tecnológicos que a tornaram uma indústria de ponta. Tal qual explicado anteriormente, as palmeiras se tornaram abundantes naquele país, embora não fossem originais, e sua implantação não amaldiçoou a estrutura exportadora, porque a exportação de

---

<sup>192</sup> Por exemplo, AMSDEN (2001). HADIZ & ROBINSON (2004) e RASIAH (2003).

<sup>193</sup> JOMO, 1998.

<sup>194</sup> Em um primeiro momento, o governo tentou proibir exportação da madeira “crua”, mas como o então GATT protestou, a proibição foi substituída por tarifas pesadas. Os destinos da matéria-prima eram as processadoras e re-exportadoras de Taiwan e Coréia. Através da associação, das políticas coordenadas e da aprovação direta de vendas no exterior, o governo conseguiu manter uma ação coordenada cartelista dos produtores indonésios. O sucesso das exportações de compensados foi replicado pela Malásia e Filipinas, apertando a competição e busca por ganhos de tecnologia para manter-se no mercado (AMSDEN, 2001, pp. 177-8).

<sup>195</sup> AMSDEN, 2001, p. 151.



óleo cru era pesadamente tarifada enquanto a de óleo processada recebia uma série de incentivos (FOLD & WHITFIELD, 2012). Outros setores importantes de processamento de RN foram os produtos de madeira, minérios (como o estanho) e o petróleo. Nesse último, desde o Ato do petróleo de 1974, o governo federal lidera a contratação para a exploração e produção de petróleo através da Petronas, utilizando sua política de compras para desenvolver o *downstream*. De modo geral, as empresas estatais estavam a cargo de refinar petróleo e realizar investimentos em nafta, produzindo etileno e propileno a serem processados por empresas privadas do setor químico (produtores de plástico, fibras sintéticas, borracha, têxteis sintéticos etc.).

E na Tailândia, as indústrias de maior porte que estariam relacionados à produção de RN são as de alimentos e de joias, implantadas nos processos de ISI – mas que conseguiram exportar também. Antes uma economia agrária altamente dependente do arroz, o país se tornou o exportador de alimentos mais importante do Sudeste asiático.<sup>196</sup> Conforme se discute mais adiante, o desenvolvimento da indústria processadora de agrícolas contou com incentivos como isenções de impostos de três a sete anos sobre empresas, valor adicionado e exportações, créditos de importação de maquinários e fatores de produção, com subsídio de energia e transporte (RASIAH, 2003, p. 40).

Alavancada nos anos cinquenta e sessenta, a industrialização por substituição de importações é anterior ao modelo exportador de manufaturas nos três países dos SEANICs, apoiada por empresas públicas, principalmente em infraestrutura e indústria de base.<sup>197</sup> Os mecanismos de financiamento tinham como núcleo os bancos de investimento internos. Os bancos públicos de todos os países determinavam prioridades e alocavam rendas, agindo

---

<sup>196</sup> “At the beginning of the twenty-first century, Thailand was “Southeast Asia’s most successful agricultural exporter.”<sup>6</sup> - Crispin and Goad (2000, 58 *apud* Doner, 2009, p. 26).

<sup>197</sup> Por exemplo, a FELDA (Federal Land Development Authority), a PERNAS (companhia de comércio estatal), e o Majlis Amanah Raayat (Conselho de confiança da população indígena) na Malásia; a empresa estatal de petróleo Pertamina e o conselho de logística nacional BULOG na Indonésia (CAMBRIGE, 1992, p. 474). Os grupos *Salim*, da Indonésia, e *Siam Cement Group*, da Tailândia estão entre os maiores do mundo (AMSDEN, 2001).

também como gentes do desenvolvimento através das injeções de crédito e de subsídios na economia, em geral para projetos estratégicos de empresas estatais e privadas.<sup>198</sup> Por exemplo, na Indonésia, em 1983, o banco central mais os bancos públicos eram responsáveis por mais de 70% do crédito da economia, e 60% no início dos anos noventa (HADIZ & ROBINSON, 2004). Naquele país os fundos de pensão contribuíram para o crédito e um forte banco de desenvolvimento, o *Bapindo*. O Banco Central da Indonésia também fazia financiamento diretamente para empresas estatais como a *Pertamina* e a *Krakatau Steel* (AMSDEN, 2001).

Por sua vez, na Malásia, houve quatro bancos de desenvolvimento, destacando-se o *Bank Industri* – que entrava de sócio em projetos industriais, sendo também administrador e consultor financeiro dos clientes, monitorando os resultados. (ABIDIN, 2001). No início dos anos oitenta, os bancos nacionais possuíam 62% dos ativos totais do setor bancário malaio, sendo que o *Bank Bumiputra Malaysia Berhad* – de propriedade estatal – era o maior banco comercial. O governo era também o acionista mais importante dos bancos privados, entre eles o *Malayan Banking Berhad* e *United Malayan Banking Corporation* (AMSDEN, 2001).

Os bancos de desenvolvimento tailandeses ofereciam crédito para projetos de longo prazo, enquanto os bancos comerciais, estabelecidos por casas comerciais sino-chinesas, atuavam no segmento de curto prazo. Também ali o governo era o principal acionista dos maiores bancos privados, como o *Krung Thai Bank* e *Bank for Agriculture*. O *Krung Thai Bank* era o maior acionista do banco de desenvolvimento *Industrial Finance Corporation of Thailand*. Este apresentava todas as suas atividades para o BOI, a fim de harmonizar as

---

<sup>198</sup> As finanças públicas por detrás dos bancos de desenvolvimento e de outras dimensões da política fiscal dessa época em geral eram *off-budget* e relacionados a receitas não-tributárias, tais como fontes externas, depósitos em bancos comerciais públicos, contas de poupança em correios, fundos de pensão. Os critérios de seleção de projetos industriais estavam alegadamente relacionados à capacidade de poupar e gerar divisas, aos efeitos de encadeamento sobre outras indústrias e de geração de tecnologia. E o monitoramento teve diferentes graus de rigor, sendo mais frouxo na Indonésia e mais acentuado na Tailândia (HADIZ & ROBINSON, 2004; AMSDEN, 2001).

atividades apoiadas com o planejamento de desenvolvimento de longo prazo.<sup>199</sup> Os incentivos do BOI, segundo Amsden (2001), basearam-se no princípio da reciprocidade, pois as empresas que receberam os benefícios foram submetidas ao monitoramento do desempenho pelo governo, cujos objetivos incluíam a redistribuição de renda e ativos entre grupos sociais e setores de atividades econômicas. Os benefícios eram concedidos tendo como contrapartida padrões de desempenho relacionados às metas de exportação, conteúdo local, tetos da relação dívida/passivo, propriedade nacional, escala mínima de operação, obrigações dos cronogramas de investimento, distribuição regional, e até mesmo qualidade dos produtos e critérios ambientais. Vale notar que na Tailândia aconteceu algo diferente do que nos outros países dos SEANICs: o banco de desenvolvimento tornou-se mais importante nos anos noventa. Como resultado, até os anos 2000 a maior fração das indústrias de transformação recebiam benefícios do BOI, o que significa que estariam cumprindo os seus padrões de desempenho.

Na Indonésia, a partir da década de sessenta, a ISI floresceu através de restrições à propriedade estrangeira e de medidas que preteriram os pequenos negócios da população chinesa em benefício dos locais de origem indígena. O investimento das empresas públicas em um massivo programa de construção de infraestrutura e de industrialização pesada - aço, petroquímicos, fertilizantes, alumínio, cimento – foi financiado com petrodólares. Com a queda do preço do barril, em 1981-1982 e depois novamente em 1985-1986, o governo pôs em curso reformas que flexibilizaram o protecionismo, permitindo a entrada de capital externo, inclusive em setores estratégicos e no financeiro.<sup>200</sup> Como Hadiz e Robinson (2004)

---

<sup>199</sup> “The BOI gave tax breaks, tariff protection (in consultation with the Ministry of Finance), subsidized credit (reserved for national firms by a development bank, the Industrial Finance Corporation of Thailand), entry restrictions (in consultation with the Ministry of Industry), and special benefits for foreign firms (permission to own land and to import labor)” (AMSDEN, 2001, p. 24).

<sup>200</sup> “Other reforms reduced the number of sectors closed to foreign investment and relaxed requirements that foreign firms progressively divest ownership to local partners. Power generation, telecommunications, ports and roads, upstream industries, including petrochemicals, long regarded as strategically sensitive, were opened to the private sector. A surge of foreign and domestic private sector investment followed, coming initially into low wage export manufacture and later into large upstream industrial and resource projects and into public utilities

defendem, a liberalização foi parcial, de forma que o Estado manteve o intervencionismo<sup>201</sup> porque instituições “guardiãs” dos interesses do governo, ou melhor, das oligarquias no poder, foram mantidas nas áreas de alocação de licenças, contratos, distribuição e crédito. Além disso, certos setores muito estratégicos demoraram a ser liberalizados (como o de automóveis, de alimentos, petróleo e florestas). As privatizações foram lentas e não generalizadas. E os setores liberalizados, em larga medida, foram “apropriados” pelas famílias e pelos cronismos que já se apoderavam dos mesmos enquanto governo. (HADIZ & ROBINSON, 2004).<sup>202</sup>

Por sua vez, na Malásia, a colonização britânica permitiu o estabelecimento de firmas estrangeiras (incluindo as chinesas) que ali se desenvolveram relativamente mais cedo, mas a partir da independência nacionalizaram-se parte delas (principalmente inglesas<sup>203</sup>), inclusive a Petronas (*Petroleum* ou *Permodalan Nasional Berhad*). Em 1975, promulgou-se o ato de coordenação industrial, o qual impôs requerimentos étnicos (a favor dos *bumiputeras*) sobre as firmas, dependendo do seu tamanho e orientação de mercado: firmas para o mercado

---

and infrastructure projects, sectors that were to be dominated by Japanese, European and US companies” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 71).

<sup>201</sup> “In a series of reform packages beginning in the mid-1980s, the government deregulated financial and trade regimes, relaxed foreign investment restrictions and opened a range of former state monopolies to private sector investment. Reforms were driven by the requirement that Indonesia develop international competitiveness in a range of non-oil sectors, especially manufacture. Import monopolies were dismantled where they affected inputs essential to the low wage export manufacturing industries, such as textiles, footwear and electronics, that had dramatically emerged as investors from Northeast Asia flooded into Indonesia in the wake of the Plaza Accord. Among those affected were important monopolies in plastics, tin plate and steel products held by well-connected business groups within and close to the Soeharto family (...). By 1995, import controls through quotas and sole import status had been replaced substantially with tariffs that were themselves brought down to levels well in line with the pace of trade reform in the region” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 71).

<sup>202</sup> A família de Suharto e protegidos dominavam a maioria das atividades empresariais públicas, por seu acesso privilegiado a licenças e contratos. A corrupção era exacerbada, com contratos superfaturados, destacadamente na indústria de energia. Por exemplo, no setor de alimentos: “Liem Sioe Liong’s flour milling monopoly, Bogasari, remained intact despite an ostensive deregulation of the flour milling industry in 1993.8 Bogasari’s lucrative 30 per cent margin on milling enabled its owners to reap windfall profits and provided Liem with a strategic position in the domestic food industry. By 1994, he controlled 75 per cent of the noodles market, 33 per cent of milk and 20 per cent of baby foods” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 74).

<sup>203</sup> O maior grupo privado do país, *Sime Darby* (fundado em 1910 pelos ingleses), que atuava na borracha e diversificou para o cacau e óleo de palmeira nos anos sessenta quando o preço da primeira despencou, foi adquirido através de compras de ações em bolsas de valores de Londres pelo governo malásio (AMSDEN, 2001). E ainda, “[a]s late as 1965, five leading British firms, Harrisons & Crosfield, Guthrie, Boustead-Buttery, the Borneo Company (later Inchcape) and R.E.A.- Cumberbatch controlled 220 Malaysian manufacturing firms alone” (RASIAH, 2003).

doméstico deviam ter propriedade nacional, mas a regra não se aplicava para firmas que exportavam mais de 80% da produção.<sup>204</sup> Assim, as firmas para o mercado interno, a exceção dos setores de bebidas e tabaco, eram predominantemente de propriedade local (RASIAH, 2003). Desde os anos oitenta, o governo de Mahathir aumentara a centralização da produção das indústrias pesadas (automóveis, cimento e siderurgia) através da Corporação de Indústrias Pesadas da Malásia, que se tratava de *joint-ventures* entre o Estado e o capital privado (em geral externo), protegidas com incentivos como subsídios e isenções tarifárias.<sup>205</sup>

Desde cedo, o governo tailandês se engajou na questão do financiamento do setor privado principalmente via empréstimos com baixos juros. A corporação industrial financeira da Tailândia, criada em 1959 para financiar projetos de grandes empresas, era de capital estatal e de bancos privados externos. Essa ação coordenada entre bancos e investidores,<sup>206</sup> já desde a década de sessenta, foi crucial para transformar, modernizar e diversificar, primeiramente, a estrutura produtiva agrícola, encorajando a formação de grandes conglomerados de agronegócio, destacando as atividades têxtil, eletrônica e bens de capital (DONER, 2009). Então, o Estado foi fundamental nesse ponto por propiciar agências macroeconômicas e bancos comerciais que, mesmo que com clientelismos,<sup>207</sup> propiciaram o desenvolvimento de certos grupos dos setores industrial e agrário que proporcionaram crescimento econômico.

---

<sup>204</sup> Nesse caso, as firmas multinacionais que ali estavam para aproveitar o esquema de plataforma de exportações não sofreram grandes impactos daquela lei. “Licensing was required for firms with equity of over RM250,000 and employment size of 25 or more. The Minister of Trade and Industry often enforced the 30 per cent Bumiputera equity condition before approving applications for manufacturing licences” (RASIAH, 2003, p. 19).

<sup>205</sup> Exemplos das empresas viabilizadas a partir da corporação são Kedah Cement, Perwaja Steel e Proton (automóveis).

<sup>206</sup> “Corporatist- like linkages between public agencies and the commercial banks were important to these investments: the central bank (Bank of Thailand – BOT) cooperated with the Thai Bankers’ Association (TBA) in formulating and enforcing key banking regulations; extending domestic credit to exporters, industrialists, and farmers; and funneling commercial deposits into government bonds, thus helping the government avoid costly foreign development loans” (DONER, 2009, p. 97).

<sup>207</sup> “But the competitive nature of Thai clientelism also reduced entry barriers in most sectors and thereby facilitated new investments and promoted more competitive market structures than would otherwise have obtained. (...) As a result, market structures in many areas, such as control over remittances to China, rice exporting, cassava, sugar, and textiles, were competitive, albeit sometimes oligopolistic” (IDEM, p. 101).

Embora os Estados dos SEANICs não incentivassem a estratégia de “líderes nacionais” como no Japão e na Coreia, alguns grupos públicos nacionais lograram gerar e transferir tecnologia, fortalecer procedimentos gerenciais e investir em P&D, tornando-se um centro de referência para o treinamento de funcionários e empreendedores, que alimentariam também o setor privado. Na sua origem, a ideia de nacionalizar os RN era uma estratégia política contra ameaças externas, principalmente chinesas. Contudo, nos anos noventa, as privatizações aceleraram a recente internacionalização da propriedade naqueles países. O primeiro passo das reformas em geral se deu no setor financeiro, principalmente após a crise da Tailândia.<sup>208</sup> E o segundo passo foi a venda de ativos, que teve alcances diferente entre os países dos SEANICs – tendo abarcado a maioria das estatais na Tailândia e apenas 20% das indonésias até 2004 (RASIAH, 2004). Após a privatização, a nova forma de poder que o Estado encontrou de guardar certo controle sobre os setores estratégicos (e de RN) foi através das agências regulatórias, como a *Balak* no setor de petróleo na Indonésia (ver lista das privatizações nos SEANICs entre 1988 e 2008 no anexo B).

Diante das condições externas de custos crescentes e valorização do câmbio nos NICs e no Japão, no contexto da época de globalização produtiva, os SEANICs e seus incentivos de política industrial emergiram como uma alternativa muito interessante para as multinacionais reorganizarem suas cadeias produtivas. Inicialmente, as firmas estrangeiras se inseriram naqueles países através de sub-contratações de firmas nos setores intensivos em mão-de-obra. Posteriormente, foram progressivamente aderindo às ZEEs.

As primeiras ZEEs dos SEANICs foram na Malásia, oficialmente a partir do ato de 1968 - mas na prática após 1972, na Tailândia após 1979, e na Indonésia após 1986 – com

---

<sup>208</sup> “Of the 160 private banks that had existed in July 1997, by the end of 1998, sixty-six had been closed and twelve had been taken over by the state, of which four had been recapitalised, and another eight jointly recapitalised by the state and the owners. Between 30 June 1997 and 31 March 1999, the market share of private banks declined from 45 to 15 per cent” (HADIZ & ROBINSON, 2004, p. 191).

apoio explícito de agências multilaterais<sup>209</sup> (RASIAH, 2003). Cabe ressaltar que o BOI somente permitiu empresas não-americanas (pois as dos EUA já possuíam relação preferencial) a produzirem nas ZEEs tailandesas após 1986. As taxas de importação sobre máquinas e equipamentos insumos de produção para exportação foram reduzidas, bem como taxas de exportação, e provisão de mais subsídios para a produção industrial de exportação.

Em geral as ZEEs dos SEANICs apresentaram as seguintes vantagens para as suas empresas: a) importações sem tarifas e sem quotas de matérias-primas, bens intermediários e equipamentos necessários para a produção, b) leis trabalhistas liberais e restrições ao sindicalismo para viabilizar uma estrutura de salários baixos, c) isenções tributárias “generosas” e de longo-prazo, d) melhor infraestrutura e serviços relativamente ao restante do país, e) flexibilização de regulações industriais como repatriação de lucros, propriedade estrangeiras de firmas e emprego de funcionários estrangeiros (FURBY, 2005). Como contrapartidas, a obrigatoriedade de exportar a totalidade ou fatia relevante da produção. Em resumo, na Indonésia se exigia que as empresas exportassem ao menos 75% da produção, recebendo isenção total de tarifas. Na Malásia, exportar ao menos 80% da produção, além de também atender a critérios de investimento e exportação, e à estratégia de promoção de produtos – recebendo também isenção total e infraestrutura subsidiada. Por sua vez, na Tailândia: atender aos critérios de emprego, investimento e entrada de divisas, e à estratégia de promoção de produtos – recebendo isenções de 50 a 90% por tempo limitado e infraestrutura subsidiada (RASIAH, 2003, p. 53).

A operação das ZEEs nos SEANICs possibilitou a co-existência de um regime liberal enquanto a regulação geral para as atividades industriais para o mercado doméstico daqueles

---

<sup>209</sup> World Bank (IBRD), Asia Productivity Centre, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) and the Asian Development Bank (ADB).

países continuaram protecionistas (em especial, durante a década de oitenta).<sup>210</sup> Inicialmente, os setores mais favorecidos foram têxtil, automóveis e peças, e posteriormente eletroeletrônicos/ telecomunicações – que se tornaram dominantes a partir dos anos noventa. As zonas da Malásia e, mais tardiamente, da Tailândia, caracterizavam-se por melhor arcabouço institucional do que as da Indonésia, tendo alcançado resultados mais efetivos em termos de atração de investimentos, exportações e dinamismo da economia. Do final dos anos oitenta em diante, impuseram uma regulação mais atenta à necessidade de investimentos em tecnologia, treinamento e P&D.

Embora os resultados das ZEEs em termos de efeitos de encadeamento e transbordamento tecnológicos em geral tenham sido controversos, foram importantes geradores de emprego - o que era crucial em países populosos com oferta de mão-de-obra ilimitada -, alargando o mercado doméstico para outras manufaturas. Outros efeitos importantes foram a elevação de salários e o incentivo à P&D (conforme se discute na próxima seção). E mais importante, foram fonte de divisas, dando folga às contas externas e contribuindo para reduzir a tradicional vulnerabilidade no balanço de pagamentos que caracteriza os países em desenvolvimento.

Rasiah (2003) resume bem outros incentivos da política industrial (Anexo C), além das ZEEs, de políticas industriais e tributárias - bem como os critérios de elegibilidade e benefícios - nos SEANICs. Alguns deles foram créditos sobre a tarifa (*drawback*) de importação de máquinas para a produção em geral e de matérias-primas para a produção do setor exportador, isenções de taxas para exportações, isenções fiscais para investimentos, créditos de exportação.<sup>211</sup> Nos anos oitenta, a Malásia era a única que concedia também

---

<sup>210</sup> Havia outros instrumentos não financeiros para promover exportações, como seguros de exportação e refinanciamentos, que prevaleceram nas décadas de oitenta e noventa, pelo menos. O Banco Negara designou linhas de crédito preferenciais para empresas de produto de alta tecnologia e conteúdo local (RASIAH, 2003)

<sup>211</sup>. Cabe destacar que as tarifas de exportação e sobre o comércio internacional, estiveram entre 6 a 12% das receitas dos SEANICs entre os anos noventa e 2010 (WDI) – não havendo razão para se estabelecer, portanto, a dependência do Estado às rendas de RN conforme argumenta a literatura de *rent-seeking*.



isenções de impostos para treinamento de funcionários, P&D e reinvestimento, o que seria fundamental para a sofisticação produtiva – tal qual discutido anteriormente. Já o quadro abaixo indica o grau de abertura de cada um dos países no período mais atual, por setor, conforme apresentado por Athukorala & Devadason (2011). Evidencia-se que houve poucas aberturas totais, inclusive na indústria da transformação, sendo que a Tailândia continua restritiva à propriedade estrangeira em diversos setores.

**Tabela 33 – Grau de abertura dos setores à propriedade estrangeira nos SEANICs, em 2010 (%).**

	<b>Indonésia</b>	<b>Malásia</b>	<b>Tailândia</b>
<b>Mineração, petróleo e gás</b>	97,5	70,0	49,0
<b>Agricultura e extrativa vegetal</b>	72,0	85,0	49,0
<b>Transformação leve</b>	68,8	100,0	87,3
<b>Telecomunicações</b>	57,0	39,5	49,0
<b>Eletricidade</b>	95,0	30,0	49,0
<b>Setor bancário</b>	99,0	49,0	49,0
<b>Seguros</b>	80,0	49,0	49,0
<b>Transporte</b>	49,0	100,0	49,0
<b>Media</b>	5,0	65,0	27,5
<b>Construção e Varejo</b>	85,0	90,0	66,0
<b>Saúde e Gestão de Resíduos</b>	82,5	65,0	49,0

Fonte: ATHUKORALA & DEVADASON (2011), compilado de Banco Mundial (2010).

#### **IV.3.2. Aprendizado e inovação nos SEANICs**

Os países do SEANICs se industrializaram sem prévio conhecimento tecnológico e inovações próprias nacionais nas indústrias-chaves, ou seja, com dependência externa para estabelecer novas indústrias (AMSDEN, 2001). Foram capazes de engendrar mecanismos de aprendizado e inovação que contribuíram para a diversificação da estrutura produtiva, porém os resultados em termos de sofisticação ficaram aquém dos NICs (FELKER, 2003). Mesmo

assim, estabeleceram instituições aderentes capazes de aproveitar em algum grau os efeitos de transbordamento da acumulação de capital em dois setores fundamentais: no setor intensivo em RN e no setor de substituição de importações (conforme mostrou a análise da MIP).

No setor intensivo em RN, houve efeitos de encadeamento que levaram ao desenvolvimento da indústria processadora dos mesmos, mas que em geral é de tecnologia mais simples. A aquisição de tecnologias nas empresas estatais, principalmente relacionadas aos setores de recursos naturais, constituiu-se um mecanismo importante de transbordamento da atividade industrial. Não foram raros os casos em que as políticas de compras se valiam das licenças de fornecedores internacionais, para depois difundir para as firmas menores dentro dos grupos empresariais ou para sub-locatários de outras indústrias “sem as barreiras legais” de *joint ventures*. (AMSDEN, 2001, p. 239). Todos os países dos SEANICs importaram tecnologia inicialmente, mas em alguma medida, por imitação ilegal ou não, desenvolveram procedimentos próprios.

No caso dos setores de propriedade estrangeira, um dos maiores desafios foi estipular os termos de investimento, principalmente em termos de aprendizado e inovação. O grande poder das transnacionais, em alguns casos superior ao dos governos desses países, evidentemente exerceu pressão considerável sobre o poder público ao negociar tarifas, taxas de salários, direitos trabalhistas, benefícios fiscais, provisão de infraestrutura etc. Em especial, esses Estados precisaram também exigir transferência tecnológica, treinamento, pagamento de *royalties* etc. Do ponto de vista nacional, de 1980 a 2010 o avanço nessas conquistas variou bastante, bem como os termos dos acordos entre os países dos SEANICs.

Alocadas nas ZEEs, as multinacionais dos setores intensivos em mão-de-obra e, mais tarde, do setor eletro-eletrônicos, embora tenham contribuído em termos de emprego e elevação da renda naquelas áreas, pouco fizeram em termos tecnológicos e de efeitos de encadeamento (tal como visto anteriormente). Enquanto atividades montadoras para as

multinacionais – seja por subcontratos ou produção direta -, não evoluíram a matriz industrial do país para alta tecnologia, pois faltaram, entre outras, instituições de aprendizado, de controle de qualidade, de monitoramento de resultados, de desenvolvimento dos efeitos de encadeamento. As importações para exportação, sem gerar transferência tecnológica, pouco contribuiu para o desenvolvimento da indústria de transformação doméstica, ou ainda, poucas empresas partiram, até os anos 2000, para desenvolvimento próprio de produto e de marcas. Sem embargo, esta dependência inicial é natural nas economias atrasadas, mas na avaliação de diversos autores<sup>212</sup> os SEANICs demoraram para investir na capacidade de adaptar e melhorar as tecnologias importadas.

Em um segundo momento da internacionalização, os governos se deram conta dessas falhas e propuseram políticas de incentivo de aprofundamento tecnológico e construção de sistemas de inovação nacionais (JOMO, 1999). A Malásia e a Tailândia impuseram mais regras seletivas setoriais, e também maior monitoramento sobre os resultados. Por exemplo, na Malásia, o Ato de Promoção de Investimento de 1986 concedia preferências a setores estratégicos<sup>213</sup> e previa incentivos para investimentos em tecnologia, treinamento e P&D – mas sem necessariamente implicar em transferência tecnológica. Nos anos noventa, as indústrias do corredor leste da Malásia se tornaram mais intensivas em mão-de-obra qualificada e em tecnologia, seguindo as novas dinâmicas produtivas, a redução relativa de oferta de trabalho e o crescimento dos custos laborais. Empresas dessa região, em muitos casos, tomaram então a estratégia de se voltar para setores mais intensivos em conhecimento, deixando a operação que agrega menos valor para outras partes da Ásia, destacando a Indonésia e as Filipinas. Nessa mesma época, os padrões de IDE na Indonésia não eram controlados e monitorados por agências públicas como nos outros SEANICs (RASIAH,

---

<sup>212</sup> AMSDEN, 2001; FELKER, 2004; DONER, 2009.

<sup>213</sup> No Ato de Promoção do Investimento (PIA): “tax exemptions for firms (...) were reduced to 70 per cent of taxable income for firms exporting not less than 80 per cent of production. Strategic investors, however, could apply for total tax exemptions. With the PIA, the government also offered double deductions on taxable income from approved exports, until this programme was scrapped in the mid-1990s” (RASIAH, 2003, p. 32).

2003). Na Tailândia, em termos de P&D, o governo promoveu políticas como a isenção de tarifas para novos equipamentos, aumentou gastos públicos no setor através de um novo Fundo Tailandês para Pesquisa, e fundou institutos industriais que atuavam como centros de excelência para alavancar tecnologia e inovação para as firmas tailandesas. Segundo Doner (2009), a iniciativa não obteve grande sucesso, porque as agências eram fracas, as políticas foram mal integradas com os esquemas de promoção das exportações, e principalmente faltou apoio financeiro do ministério da Fazenda e do BOI. Em termos de desenvolvimento da oferta doméstica e de redução da dependência de importados, nos anos noventa o Estado implementou reformas comerciais e tarifárias no sentido de facilitar o acesso a matérias-primas a baixo custo, aumentar valor adicionado das manufaturas, melhorar oferta local etc. O BOI assumiu oficialmente a troca de uma postura liberal e passiva para ativa e interventora – propulsando investimentos, buscando entrada de capitais e divisas e geração de emprego.<sup>214</sup>

Fenker (2003) assevera que as políticas se preocuparam, sobretudo, com a oferta de tecnologia através das universidades, institutos de treinamento, mecanismos de financiamento específicos, laboratórios públicos de pesquisa e serviços técnicos. A melhoria da oferta de serviços educacionais não somente foi uma estratégia de desenvolvimento, como também uma resposta à demanda das empresas e à elevação dos salários reais, à medida que o processo de diversificação começava a esbarrar em barreiras como falta de mão-de-obra qualificada (DONER, 2009). E a questão de demanda da tecnologia, no nível das firmas, recebeu menor ênfase – especialmente no contexto de privatização. Sem embargo, a indústria de transformação de maior valor adicionado era de controle das multinacionais, e portanto o progresso tecnológico se resumia aos esquemas intra-empresariais, que, geralmente, se originavam fora dos SEANICs. Incentivar sofisticação e efeitos de transbordamento das atividades das multinacionais aí localizadas, portanto, significava elaborar e por em marcha

---

<sup>214</sup> Neste sentido, o BOI criou uma divisão especial para o desenvolvimento de efeitos de encadeamento em 1991, um programa para o ofertante nacional em 1994 e um plano mestre para o desenvolvimento de indústrias auxiliares, em parceria com a agência de cooperação internacional do Japão (DONER, 2009, p. 121)

políticas de IDE com condicionalidades afins especialmente via obrigatoriedade de transferência de tecnologia e de implantação de centros de P&D nos países receptores. Porém, até o início dos anos 2000, pouco se avançou nesta questão (FELKER, 2003).<sup>215</sup>

Do lado da oferta de instituições, sem embargo em todos os países houve progresso. Em primeiro lugar, a evolução dos níveis educacionais das populações é notável: em todos, a taxa de alfabetização é superior a 92% em 2005-2009, tendo iniciado 1980-1984 em 67% em todo os países. Observando a tabela 34, constata-se que os percentuais de matrícula no ensino primário são muito elevados durante todo o período porque incluem pessoas que não estavam em idade escolar. As informações sobre o nível secundário e terciário apresentam esse problema em menor grau. Em todos, é espantoso o crescimento de ambos, com a população de nível secundário chegando a mais de 60% nos três casos (após dobrar na Indonésia e Tailândia entre 198 e 2009). Na Malásia, já havia uma tradição de investimento em educação,<sup>216</sup> que a partir de 1980 ganhou ainda mais força. A Tailândia promoveu os avanços mais expressivos, alcançando uma taxa de matrícula no ensino superior de quase 46%.

As políticas públicas objetivavam consolidar indústrias domésticas, alargar a capacidade tecnológica e receber mais divisas. A ideia de desenvolver tecnologia local elegeu como um dos principais setores o de automóveis, que na Tailândia afinal triunfou.<sup>217</sup> Outros exemplos importantes lá são a indústria de camarões cultivados<sup>218</sup> e o da tecnologia da

---

<sup>215</sup> Um exemplo de esforço concreto, na Tailândia, foram as obrigações impostas sobre as multinacionais em termos de contratação de funcionários locais, para capacitação da mão-de-obra tailandesa (AMSDEN, 2001, p. 26).

<sup>216</sup> O estado desenvolvimentista malaio dos anos cinquenta e sessenta proveu educação primária gratuita que reduziu o analfabetismo de 53% em 1960 pra 73% em 1985. A educação secundária expandiu bastante também, bem como o ensino superior e técnico (este último cresceu sete vezes entre 1960 e 1990) (ABIDIN, 2001, p. 161).

<sup>217</sup> O país foi chamado de “Detroit da Ásia”. Concediam-se tarifas protecionistas para os veículos acabados e limitava-se a entrada de novas firmas, além de fornecer vantagens de financiamento, em contrapartida das montadoras, nacionais ou não, adquirirem as peças e componentes de indústrias domésticas. A indústria precisava de muitas capacitações, mas se ficasse aberta às importações, num contexto de aumento da demanda agregada, geraria sérios problemas na balança de pagamentos. Por isso o setor foi tarifado e estimulou-se afinal a atração de multinacionais para os países – especialmente a Tailândia.

<sup>218</sup> Na qual a Tailândia se tornou líder mundial a partir dos nãoventa, sendo o maior grupo o Charoen Phokand. O sucesso é mérito, de um lado, do apoio de empresas comerciais japonesas e de técnicos de Taiwan. De outro, da provisão financeira, de infraestrutura e regulatória do Estado proveu financiamento, com

informação, mais precisamente de *drives* de disco, na qual a Seagate Technology tornou-se a maior empresa empregadora da Tailândia.<sup>219</sup>

**Tabela 34 – Percentual de matriculados sobre o número de indivíduos na idade escolar de cada fase, SEANICs, 1980-2009.**

		1980_1984	1985_1989	1990_1994	1995_1999	2000_2004	2005_2009
<b>Indonésia</b>	Pré-primário	13,3	15,2	17,6	19,5	26,0	41,5
	Primário	112,7	116,3	110,2	108,8	109,4	114,7
	Secundário	31,1	46,0	44,0	50,0	57,1	68,3
	Superior	4,2	7,0	9,3	11,3	15,0	18,6
<b>Malásia</b>	Pré-primário	30,2	34,2	42,4	48,5	52,8	59,2
	Primário	95,3	93,7	94,6	96,4	96,5	96,3
	Secundário	48,9	56,6	55,3	60,4	69,1	69,4
	Superior	4,4	6,6	8,8	18,6	28,4	34,1
<b>Tailândia</b>	Pré-primário	10,5	27,3	49,2	72,2	94,4	90,2
	Primário	96,7	96,7	98,9	92,4	ND	93,8
	Secundário	28,7	29,1	34,4	55,0	64,1	73,7
	Superior	16,0	18,2	17,5	24,7	39,2	45,2

Fonte: UNESCO (2012).

#### IV.4. Síntese e notas finais

As trajetórias econômicas de Indonésia, Malásia e Tailândia entre 1980 e 2010 evidenciam que países inicialmente especializados em RN podem se desenvolver na medida em que criem condições para a diversificação produtiva para setores mais intensivos em capital e tecnologia. Os SEANICs viveram um crescimento espetacular do PIB e do PIB per capita, respectivamente com médias anuais de 5,4% e 4,0% na Indonésia, 6% e 2,7% na

---

substancial colaboração das universidades tailandesas (*Mahidol University*) através de estudos técnicos para viabilizar a produção, organizados pela Companhia de Pesquisa e Desenvolvimento de Cultivo de Camarões (1996) e mais tarde pelo centro quase-governamental de excelência em biologia molecular e biotecnologia do camarão (DONER, 2009).

<sup>219</sup> Seu crescimento contou com muitas iniciativas de pesquisa através de um consórcio de universidades, o que incluiu provisão de cursos específicos em automação, tecnologia e administração, além da operação de laboratórios de pesquisa. Juntamente com outras empresas, pelo Instituto de Tecnológico asiático baseado em Bangkok, criou-se um certificado de competência em tecnologia de armazenamento de dados (DONER, 2009, p. 136).

Malásia, e 5,6% e 3,4% na Tailândia entre 1980 e 2010. A expressiva elevação do PIB foi puxada pelo setor industrial, que reconfigurou suas estruturas produtiva e exportadora. A transformação estrutural dessas economias está entre as mais notáveis da história econômica recente mundial. O crescimento de suas indústrias da transformação alcançou em todos a média de 8% ao ano.

A Malásia é o caso de maior sucesso de diversificação produtiva dos SEANICs. O país em 2010 possuía produto *per capita* superior ao dos outros países, e a sua configuração das exportações era bastante semelhante à mundial, com maior peso nos produtos de média e alta intensidade tecnológica (Malásia 39%, Tailândia 28%, Indonésia 10% em 2009). A Malásia também promoveu uma rápida urbanização, ao contrário dos outros SEANICs, onde mais de 40% da mão-de-obra continuou no setor primário. A Indonésia não experienciou uma diversificação produtiva profunda, já que quase a metade do valor da transformação industrial se concentrava na indústria de alimentos e bebidas em 2009. Destacavam-se também as indústrias de petróleo refinado, coque e energia nuclear (15%), produtos de metal (7,9%) e veículos automotores (7,6%). A indústria de veículos, aliás, tem peso semelhante nos três países, sendo um pouco menos significativa na Malásia. Neste país, as indústrias principais são de telecomunicações (22%), petróleo refinado e etc. (11,8%), alimentos e bebidas (11,6%), borracha e plástico (10,9%) e químicos (9,6%). Na Tailândia, primeiramente vem equipamentos de escritório, mensuração e contabilidade (computadores) (28%), alimentos e bebidas (15,2%), vestuário (8,6%) e veículos automotores (7,0%). Contrastando a configuração do produto industrial dos SEANICs com a das exportações, percebem-se discrepâncias – principalmente na Indonésia - relacionadas ao descompasso entre os processos de industrialização orientada para exportações e de substituição de importações no mercado doméstico.

O desenvolvimento industrial por substituição de importações se deu, em parte, a partir da especialização inicial em RN. Seus efeitos de encadeamento levaram ao desenvolvimento de etapas produtivas relacionadas ao processamento dos mesmos. Esse é o caso da indústria de alimentos em todos os países, mas principalmente na Tailândia, que se destaca como exportadora desses bens, ou dos óleos vegetais – derivados da palmeira -, produto de exportação importante também nos três SEANICs, mais notadamente na Malásia; dos compensados de madeira e móveis, que chegaram a ter destaque nas exportações da Indonésia; e finalmente da indústria de joias, na Tailândia. Como visto, até a atualidade os produtos de RN ou processados possuíam efeitos de encadeamento significativos nas economias dos SEANICs. E o crescimento dessas indústrias, em geral, fora alavancado por políticas públicas de incentivo, protegendo o mercado de importados, com vantagens e financiamento e crédito, concedendo benefícios tributários, relacionando-os às políticas de compras públicas e através de regulamentação estimulante (como no caso de madeira e de óleo de palmeira, cuja regulamentação proibiu exportações do produto *in natura* a favor de processados).

Porém, a substituição de importações não foi o núcleo do processo de diversificação produtiva, e tampouco, da diversificação exportadora. Sem embargo, a industrialização orientada para exportações (quase que integralmente implantada nesses países, sem conexão anterior com outras indústrias) foi a maior responsável pela diversificação exportadora dos SEANICs, sendo que as razões principais da sua propulsão foram exógenas. É verdade que ajudaram as políticas do Estado e as condições internas que proporcionavam vantagens de custos, como o grande exército de mão-de-obra de reserva, acesso à energia, localização territorial próxima à origem de boa parte dos investimentos (Japão e NICs), conexões portuárias e de transporte em geral, relações entre os grupos de negócios chineses etc. Conforme visto, os governos dos SEANICs, centralizados e autoritários, através do



planejamento estatal (com a Nova Ordem na Indonésia, a Nova Política Econômica na Malásia, e os planos de desenvolvimento quinquenais tailandeses) e suas agências de fomento, bancos de desenvolvimentos, empresas públicas – principalmente no setor de infraestrutura, e políticas industriais diversas – destacando a constituição de zonas especiais de exportações e de atração de IDE -, desempenharam papel ativo para a diversificação da economia. Mais além, o regime macroeconômico, com taxa de câmbio real desvalorizada e estável, baixos juros e inflação controlada (exceto em alguns subperíodos na Indonésia) constituiu um determinante crucial do sucesso das exportações de manufaturas.

Não obstante, a configuração e as condições do cenário internacional produtivo e financeiro são a explicação-chave para a transformação estrutural dessas economias. A ascensão da Indonésia, da Malásia e da Tailândia somente pode ser compreendida em um contexto de integração regional cuja dinâmica se assemelha ao modelo dos gansos revisitado, conforme proposta de Medeiros (1997). Os capitais das empresas multinacionais, principalmente japonesas, destinaram-se aos SEANICs, notadamente após o Acordo Plaza de 1985, como alternativa para o encarecimento da produção em seus países relativamente ao sudeste asiático - considerando, sobretudo, os diferenciais cambiais. A revelia da proposta original do modelo dos gansos, o Japão (o país mais desenvolvido da região) não exerceu o papel de importador de bens trabalho-intensivos deste grupo, nem tampouco de bens capital-intensivos dos NICs, pois o mercado dos produtos das empresas que realocaram no ASEAN eram outros países do bloco e a OCDE. Os japoneses exerceram liderança como investidores, financiando o investimento privado e as dívidas externas públicas também daqueles países.

Até os anos 2000, a realocação desenhou uma aparente divisão setorial de produção entre os três “mini-tigres” no sudeste asiático: produtos do primeiro estágio de industrialização – têxteis, alimentos, minérios – na Indonésia, e produtos de média e alta tecnologia, como eletroeletrônicos e telecomunicações - na Tailândia e na Malásia. Destarte, a

intensidade tecnológica e de capital do valor adicionado industrial da produção e das exportações da Indonésia era inferior ao dos outros SEANIC. Vale assinalar que a regionalização asiática se fundou na combinação entre a tecnologia japonesa e o mercado consumidor americano, e posteriormente chinês, que se traduziu em crescimento das exportações, viabilizando elevado ritmo de crescimento econômico sem aumento substancial do déficit de transações correntes. E somente se viabilizou devido à reduzida volatilidade e à competitividade da taxa real de câmbio durante todo o período (exceto a Indonésia). Nesse sentido, as rendas dos RN foram uma vantagem que permitia o alívio da restrição externa e maior manipulação de reservas para controlar o câmbio. E ainda, representaram receitas que foram redirecionadas para o investimento público, principalmente em infraestrutura - fundamental para a inserção externa desses países.

Os bons resultados de elevação do PIB e PIB per capita, além da retirada de pelo menos 30 milhões de pessoas da pobreza, revestem, entretanto, problemas estruturais consideráveis. Em primeiro lugar, o crescimento se deu com elevada desigualdade de renda. Além disso, faltou o aprofundamento das capacidades tecnológicas, a fim de sofisticar também a diversificação produtiva e internalizar o núcleo da expansão do capitalismo moderno. A análise de matriz insumo-produto comprovou que o setor de eletro-eletrônicos tem gerado baixos efeitos de encadeamento sobre a economia dos SEANICs. Somente algumas exceções, também nas indústrias baseadas em processamento de recursos naturais, estão mais próximas à ponta tecnológica, sendo internacionalmente reconhecidas e líderes de mercado. O que não é o caso do restante da economia. Prevalece ainda, um sistema produtivo heterogêneo, em que se comprova um grande contingente de pessoas na economia de subsistência ou vivendo mal no campo. A modernização agrícola não se sagrou inteiramente nos três países, o que é um limitante também importante, pois o campo atrasado segura a

expansão da economia como um todo (através do mecanismo mencionado por Furtado (1957) – de altos preços de alimentos e salários elevados em dólares no país).

O desenvolvimento tecnológico nas empresas domésticas é desejável, mais diretamente, para reduzir a dependência dos SEANICs com relação aos maquinários importados e às decisões de produção das matrizes das transnacionais ali instaladas e para engendrar uma dinâmica de crescimento liderado pelas exportações de manufaturados com maior valor adicionado. Outro limitante, sentido desde os anos noventa, foi o realinhamento das taxas de câmbio do Japão e dos outros NICs, bem como os aumentos de custos internos dos SEANICs. Esses dois fatores fizeram com que a inserção externa se afetasse pela maior demanda e preços de *commodities* dos anos 2000, com tendência de reprimarização da pauta.

Enfim, a diversificação produtiva e exportadora dos SEANICs se fez valer, ainda que com ressalvas, através da combinação de fatores externos, entre os quais se ressaltou a integração produtiva regional, e internos, particularmente a capacidade política dos Estados de por em marcha as políticas industriais e o regime macroeconômico favorecedor do setor exportador de RN, do setor industrial para o mercado doméstico e para a plataforma de exportações. É razoável supor, portanto, que a aliança de poder interna e externa – que esteve consolidada nos três Estados ao longo dos últimos trinta anos conduziu a diversificação produtiva e exportadora dessas economias.

## V. CONCLUSÕES

A revisão crítica da literatura e os estudos de casos empreendidos nesta tese levam à conclusão de que não necessariamente economias especializadas em RN permanecem prisioneiras da mesma. É verdade que a maior parte dos países do mundo em desenvolvimento se inseriu na divisão internacional do trabalho como especializados em RN, e assim continua, sem alcançar a diversificação produtiva e exportadora para atividades industriais capital-intensivas. Outros, entretanto, como a Indonésia, a Malásia e a Tailândia nos últimos trinta anos (para não falar dos casos históricos anteriores) conseguiram superar a especialização na direção das manufaturas.

O processo de transformação da especialização em RN para a diversificação manufatureira, tanto em termos das exportações quanto da produção doméstica, envolve uma série de mecanismos institucionais e estruturais próprios do contexto de cada caso – internos e externos -, conforme se discutiu no capítulo teórico. A formatação da especialização é condicionada - como enfatiza a abordagem materio-espacial e da *staple theory* - pelo tipo de *commodity* e pelas características físicas da região, na medida em que implicam o sistema (em particular, os custos afundados e parte da produtividade) de extração, produção, transporte e comercialização. O sistema produtivo se inter-relaciona com a organização sócio-institucional do setor exportador, o desenvolvimento dos setores não-exportadores de RN e o fluxo da renda local. Há três grupos principais de instituições relacionadas ao processo de transformação estrutural e desenvolvimento econômico: o de coordenação e controle do Estado (destacando-se o regime macroeconômico, as políticas industriais, a atuação de empresas públicas), o de aprendizado e inovação (que impactam na tecnologia) e o de coesão social e distribuição de renda (especialmente a política de gastos do governo e o regime de propriedade).

Os países que se especializam em RN deparam basicamente com três possibilidades de crescimento econômico a partir do setor externo. Na primeira, as exportações de RN induzem maior crescimento durante o *boom* dos preços e da demanda da *commodity* exportada, mas com baixa diversificação produtiva e exportadora – reforçando a heterogeneidade estrutural, principalmente em economias pouco industrializadas. Esta via se caracteriza por maior vulnerabilidade e dependência externa, além de desigualdades setoriais, espaciais e de renda. Na segunda via as exportações de RN levam ao crescimento induzido, com industrialização *a partir* do setor de RN, possibilitando diversificação exportadora e produtiva (e, logo, o desenvolvimento). A superação da heterogeneidade estrutural não é garantida, depende de mecanismos institucionais e também estruturais, mas a vulnerabilidade e a dependência externa se reduzem por conta da diversificação. Na terceira via há industrialização, porém não se dá a partir do setor exportador de RN, e sim de outros setores alavancados por forças exógenas - internas e externas. Da mesma forma, a superação da heterogeneidade estrutural não é garantida uma vez que está relacionada ao avanço significativo da capacidade tecnológica nacional que propicia a sofisticação da estrutura industrial e a modernização agrícola. O setor de RN pode contribuir para o progresso tecnológico também na dimensão do reinvestimento do excedente – tendo o Estado papel crucial para canalizar este movimento.

Sublinha-se que a liquidez internacional de capitais é um aspecto primordial para as trajetórias dois e três. Como dito anteriormente, o fluxo de capitais externo e a realocação produtiva de grandes corporações multinacionais, bem como o próprio *boom* das *commodities*, estão associados aos ciclos financeiros internacionais. Os interesses de Estados e as decisões estratégicas geopolíticas dos seus grupos no poder constituem uma dimensão essencial dos rumos dos arranjos institucionais e produtivos das nações em desenvolvimento. Também a configuração de poder interna, e a respectiva designação de determinados grupos político-econômicos na base do Estado, tem peso importante nos tais rumos, a depender de

sua força econômica e da própria soberania do país. Sua importância é particularmente relevante para a trajetória de desenvolvimento no que concernem as políticas industriais e o regime macroeconômico seguido pelo governo. Ressaltou-se que tanto nos países que possuem uma base industrial prévia, quanto naqueles que não a possuem, a taxa de câmbio desempenha papel fundamental para a diversificação da matriz produtiva (não exatamente pelos aspectos enfatizados pelos autores que debatem a doença holandesa, mas principalmente pelo efeito do câmbio sobre os salários – conforme a abordagem de Furtado).

Analisando a diversificação exportadora e produtiva dos SEANICs de 1980 a 2010, conclui-se que derivou de uma industrialização para substituição e importações e, principalmente, orientada para exportações. A diversificação foi uma consequência da integração produtiva promovida no sudeste Asiático, liderada pelo Japão e pelos NICs – com apoio dos EUA, que realocaram e investiram nos SEANICs devido às estratégias de conquista de mercado e internacionalização das empresas, às diferenças de custos relativas ao câmbio, às políticas de incentivo estatais e às condições internas propícias para a produção. Por isto, é possível dizer que na Indonésia, Malásia e Tailândia a especialização inicial em recursos naturais foi revertida em diversificação produtiva, especialmente por razões *ad hoc* do que pelo desenvolvimento das cadeias produtivas das *staples* (ainda que algum movimento neste sentido tenha ocorrido). A Malásia obteve maior sucesso nesse processo, enquanto a Indonésia ficou mais atrás.

A extraordinária expansão econômica sem dúvida desenvolveu os três países, só que, todavia, carregou problemas estruturais que limitam o modelo. Estes problemas estão na raiz do fato de que seu crescimento e industrialização não significaram uma mudança essencial da posição destes países na divisão internacional do trabalho. Isso porque a forma de industrialização refletiu a grande mudança na divisão vertical do trabalho ocorrida nas manufaturas lideradas pelas firmas multinacionais, em que a produção local agrega pouco

valor e poucas externalidades positivas da produção industrial transbordam para a economia local, sufocando a própria continuidade do desenvolvimento industrial. Com efeito, a continuidade da diversificação esbarrou no aumento gradual dos custos produtivos – como mão-de-obra e acesso a maquinário importado -, mas também na restrição externa. Ou seja, o ingresso de divisas via exportações contribuiu para o modelo de crescimento apoiado por altas correntes de importação de bens de capital, mas em diversas passagens insuficientes para a demanda por divisa observada. Além disso, a capacitação tecnológica é limitada (sobretudo na Indonésia e em menor grau na Malásia e na Tailândia), o que não tem viabilizado o aprofundamento da sofisticação das exportações e da produção. Perpetua-se a heterogeneidade estrutural, com grande contingente de trabalhadores na economia rural de subsistência, como se observa na Indonésia e na Tailândia. Ou seja, são países que continuam com desigualdades de renda, setoriais e regionais bastante severas.

Assim, a diversificação das exportações e o maior crescimento a ela associada, embora seja uma condição necessária ao desenvolvimento, não é suficiente. Mas é possível, como no caso dos SEANICs - tanto por fatores endógenos (centrados principalmente em arranjos políticos e econômicos no Estado que viabilizem políticas industriais e um regime macroeconômico industrializante para o setor de conhecimento e tecnológico), quanto exógenos (por uma questão de estratégias financeiras e empresariais, além de geopolítica). Ou seja, conclui-se que a especialização em RN não previne contra o desenvolvimento econômico, sendo o percurso dessa trajetória condicionado por aspectos materiais e institucionais, das esferas micro e macroeconômicas, que se combinam de formas diversas e não gerais, de acordo com o contexto histórico, político e social de cada economia. E os condicionantes são endógenos e exógenos, competindo ao Estado um papel fundamental para “orquestrar” essa série de mecanismos discutidos.

## REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James (2001) “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”. *American Economic Review*, 91: 1369-1401.
- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James (2008) “The Role of Institutions in Growth and Development”. *Growth Commission Working paper*, n. 10, World Bank.
- AKAMATSU, Kaname (1962) “A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries” *The Developing Economies* (preliminary issue)
- AMSDEN, Alice H. 2001. *The Rise of “the Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.
- ARESTIS, Phillip (2003) “Testing for Financial Contagion between Developed and Emerging Markets during the 1997 East Asian Crisis”. *Levy Economics Institute of Bard College. Working paper no. 370* | January 2003.
- ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX*. Contraponto/ Unesp, Rio de Janeiro, 1995.
- ATHUKORALA, Prema-chandra; DEVADASON, Evelyn S. (2011) "The Impact of Foreign Labour on Host Country Wages: The Experience of a Southern Host, Malaysia" *Departmental Working Papers 2011-03*, Australian National University, Arndt-Corden Department of Economics.
- AUTY, Richard (2001). *Resource Abundance and Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- AUTY, Richard (2003) *Sustaining development in mineral economies: The resource curse thesis*. Londres: Routledge.
- BAGCHI, Amiya (2006) “The developmental state under imperialism” in Jomo, K. S. (edit), *Globalization under hegemony*. Oxford University Press, 2006.
- BALASSA, Bela (1991) *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*. Nova Iorque: New York University Press.
- BARHAM, Bradford; COOMES, Oliver (2005) “Sunk costs, resource extractive industries, and development outcomes”. In CICANTELL, Paul S.; SMITH, David A.; SEIDMAN, G. *Nature, raw materials, and political economy*. Londres: Elsevier Inc., 2005.
- BERNAND, Mitchell; RAVENHILL, John (1995) Beyond “Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia”. *World Politics* 47, 2, pp. 171–209.
- BLOMSTRÖM, Magnu; KOKKO, Ari (2002). "From Natural Resources to High-Tech Production: The Evolution of Industrial Competitiveness in Sweden and Finland". *EIJS Working Paper Series 139*, The European Institute of Japanese Studies.



- BM (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Banco mundial. Londres: Oxford University Press.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz C. (2008) “Doença holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana” em BRESSER-PEREIRA, L.C. *Doença Holandesa e indústria*. São Paulo: Editora FGV.
- BUKHARIN, Nikolai (1984 [1917]). *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural.
- BUNKER, Stephen (1989). “Staples, links, and poles in the construction of regional development theories”. *Sociological Forum*, 4(4), 589–610.
- BUNKER, Stephen; CICANTELL, Paul (2005) “Matter, space, time, and technology: how local process drives global systems”. In CICANTELL, Paul S.; SMITH, David A.; SEIDMAN, G. *Nature, raw materials, and political economy*. Londres: Elsevier Inc., 2005.
- CAMBRIDGE, University (1992) *The Cambridge History of Southeast Asia*. Volumes 1 e 2. TARLING, Nicholas (ed.) Cambridge: Cambridge University Press.
- CARBINATO, Daniela (2011) "O Papel das Exportações no Crescimento Econômico e na Restrição Externa: Uma Análise para Economia Brasileira entre 1970-2006". Tese de mestrado não publicada IE/ UFRJ.
- CARDOSO, Fernanda Graziella; REIS, Cristina F. B. (2009) “A crucialidade dos determinantes internos: o desenvolvimento comparado das colônias inglesas entre 1850 e 1930”. *Revista Estudos Econômicos da USP*, v. 39, s. 2.
- CARNEIRO, Ricardo (2012) “Commodities, choques externos e crescimento: reflexões sobre a América Latina CEPAL”. *Serie Macroeconomía del desarrollo*, n. 117, Santiago.
- CEPAL (2007) *Progreso técnico y cambio estructural em America Latina*. Documento de proyecto. Comissão Econômica para a América Latina, Nações Unidas.
- CESARATTO, Sergio e SERRANO, Franklin (2002) "As Leis de Rendimento nas Teorias Neoclassicas do Crescimento: Uma Crítica Sraffiana", *Ensaio FEE*, v. 23, n. 2.
- CHANDRAN, Jeshurun (1970) “The Anglo-French Declaration of January 1896 and the Independence of Siam”. *JSS* 58 (2).
- CHANG, Ha-Joon (2002) *Chutando a escada: estratégias do desenvolvimento um uma perspectiva histórica*. São Paulo, Editora UNESP.
- CHANG, Ha-Joon (2006a) “Understanding the relationship between institutions and economic development – some key theoretical issues” in CHANG, Ha-Joon (org) *Institutional change and economic development*. Nova Iorque: United Nations Press.
- CHANG, Ha-Joon (2006b) “How Important were the ‘Initial Conditions’ for Economic Development? East Asia vs. Sub-Saharan Africa” in H-J. Chang, *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future*. Londres: Zed Press.

- CHANG, Ha-Joon (2007) "State-owned enterprise reform". *National development strategies Policy Notes* United Nations, Department for Economic and Social Affairs (UNDESA).
- CHANG, Ha-Joon (2009) "Hamlet without the prince of Denmark: how development has disappeared from today's 'development' discourse". In: KHAN, S.; CHRISTIANSEN, J. (eds.) *Towards new developmentalism: market as means rather than master*. Abingdon: Routledge, 2009.
- CHENERY, Hollis (1979) *Structural change and development policy*. Oxford: Oxford University Press, World Bank.
- CHESNAIS, François. (1996). *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã.
- CICANTELL, Paul; SMITH, David (2005) "Nature, raw materials, and political economy: an introduction". In CICANTELL, Paul S.; SMITH, David A.; SEIDMAN, G. *Nature, raw materials, and political economy*. Londres: Elsevier Inc., 2005.
- COLLIER, Paul (2008) *The bottom billion: why the poorest countries are failing and what can be done about it*. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- CORDEN, W. Max; NEARY, J. Peter (1982) "Booming sector and de-industrialization in a small open economy". *Economic journal*, v. 92, n. 368, p. 825-848.
- CYPHER, James Martín (2010) "South America's Commodities Boom: Developmental Opportunity or Path Dependent Reversion?" *Canadian Journal of Development Studies* 30, nos. 3-4 (2010): 565-638.
- CYPHER, James Martín (2012) "Brazil's Development Strategy: Maintaining the Industrial Base, Side-Stepping the Staples Trap? In.: *XXX International Congress of the Latin American Studies Association*, Panel ECO 9515. San Francisco, 23-26 de maio de 2012.
- DE SOTO, Hernando (2000) *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. Nova Iorque: Basic Books.
- DEQUECH, David (2011) "Instituições e a Relação entre Economia e Sociologia". *Revista Estudos Econômicos. Vol 41, Nº 3 - Jul-Set 2011, 599-619*.
- DI JOHN, Jonathan (2009) *From Windfall to curse? Oil and industrialization in Venezuela, 1920 to the present*. Pensilvânia: Pens State University Press.
- DIAMOND, Jared (1997) *Guns, germs, and steel: the fates of human societies*. Nova Iorque: Norton, 1997.
- DONER, Richard (2009) *The Politics of Uneven Development: Thailand's Economic Growth in Comparative Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DOOLEY, Michael; FOLKERTS-LANDAU, David; GARBER, Peter. (2003) "An Essay on the Revived Bretton Woods System" *NBER Working Paper*, w9971, setembro 2003.
- EVANS, Peter (2006) "Extending the 'Institutional' Turn: Property, Politics and Development Trajectories". *Working Papers RP2006/113*, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).

- FARFAN, Oscar (2005) "Understanding and Escaping Commodity-dependency: A Global Value Chain Perspective". In: *Investment Climate Unit*, International Finance Corporation, Banco Mundial, Outubro de 2005.
- FEDOSOEYEV, F. (1948) A Teoria Marxista Das Classes e da Luta de Classes. *Problemas - Revista Mensal de Cultura Política*, nº 21, Outubro de 1948.
- FELKER, Greg (2003) "Technology policies and innovation systems in Southeast Asia" in Jomo, K. S. (ed.) *Southeast Asian paper tigers? From miracle to debacle and beyond*. Londres: Routledge Curzon.
- FIANI, Ronaldo (2003) "Estado e Economia no Institucionalismo de Douglass North". In: *Revista de Economia Política*, vol. 23, nº 2 (90), abril-junho.
- FINDLAY, Ronald; LUNDHAL, Mats (2003) "Resource-Led Growth - A Long-Term Perspective: The Relevance of the 1870-1914 Experience for Today's Developing Economies", *Working papers*, 162, UNU WIDER.
- FIORI, José. Luis (2008), "O sistema mundial, no início do século XX". In Fiori, J. L.; Medeiros, C; Serrano, F. *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record.
- FIORI, José. Luis. (2004). "Formação, expansão e limites do poder global" in J.L Fiori (org), *O Poder Americano*. Editora Vozes: Petrópolis.
- FOLD, Niels; WHITFIELD, Lindsay (2012), "Developing a Palm Oil Sector: The Experiences of Malaysia and Ghana Compared", *DIIS Working Paper*, 08, 43p.
- FOLEY, Duncan (2003) "Financial Fragility in Developing Economies". In DUTT, A. K. e ROS, J. (eds.) *Development Economics and Structuralist Macroeconomics*: Edward Elgar.
- FRANKEL, Jeffrey A. (2010) "The Natural Resource Curse: a Survey". *Scholarly Articles* 4454156, Harvard Kennedy School of Government.
- FURBY, Mats (2005) *Evaluating the Malaysian Export Processing Zones with special focus on the electronic industry*. Tese de mestrado, School of Economics and Management. Lund University, Department of Economics.
- FURTADO, Celso (1976, [2007]) *A Economia latino-americana - formação histórica e problemas contemporâneos*. São Paulo: Companhia das Letras.
- FURTADO, Celso. (1957) "El Desarrollo reciente de la economía venezolana". *Borrador Preliminar*, Caracas, mimeo;
- FURTADO, Celso. (2001, [1959]) *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Cia Editora Nacional.
- FURTADO, Celso (1992, [1974]) "Os Ares do Mundo" in IGLESI, Francisco (ed.) *Celso Furtado, Obra Autobiográfica*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, Tomo III.
- GALA, Paulo Sérgio (2007) "Dois padrões de política cambial: América Latina e Sudeste Asiático". *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 16, n. 1 (29), p. 65-91, abr. 2007.

- GANEM, Angela (2009) Karl Popper versus Theodor Adorno: lições de um confronto histórico. In: *XXXVII Encontro Nacional de Economia da Associação Nacional das Escolas de Pós-Graduação em Economia*, Foz do Iguaçu, 8-11 dezembro de 2009.
- GAVIN, Wright; CZELUSTA, Jesse (2004) "Why economies slow: the myth of the resource curse". *Challenge*, vol. 47(2), pp. 6-38.
- GELLERT, Paul (2005) "For a sociology of 'socio-nature': ontology and a commodity-based approach" In CICANTELL, Paul S.; SMITH, David A.; SEIDMAN, G. *Nature, raw materials, and political economy*. Londres: Elsevier Inc., 2005.
- GEREFFI, Gary (1999) "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain". *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- GILBERT, Christopher (2010) "Speculative Influences on Commodity Futures Prices 2006-2008", UNCTAD Discussion Paper, n. 197.
- GYLFASSON, Thorvaldur; HERBERTSSON, Tryggv; ZOEGA, Gylfi (1999) "A mixed blessing: Natural resources and economic growth". *Macroeconomic Dynamics*, 3, pp. 204:225.
- HADIZ, Vedi; ROBINSON, Richard (2004) "*Reorganising power in Indonesia, the politics of oligarchy in an age of markets*". Londres: Routledge.
- HARDIN, Gerald (1968) "The Tragedy of the Commons". *Science* 162 (3859), pp. 1243-1248.
- HAZELL, Peter B. R.; RÖELL, Ailsa (1983) "Rural growth linkages: Household expenditure patterns in Malaysia and Nigeria". *Research Report 41*, International Food Policy Report Institute.
- HEWISON, Kevin (1999) "Thailand's Capitalism: The Impact of the Economic Crisis". *Journal of the UNE (University of New England) Asian centre*, n. 1.
- HILFERDING, Rudolf (1985) *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural.
- HIRSCHMAN, Albert (1958) *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.
- HITCHCOCK, Michael (2009) *Tourism in Southeast Asia: Challenges and New Directions*. NIAS Press.
- HUMPHREY, Macartan; SACHS, Jeffrey; STIGLITZ, Joseph (2007) *Escaping the resource curse*. Nova Iorque: Columbia University Press.
- HUTCHCROFT, Paul David (1998) *Booty Capitalism: The Politics of Banking in the Philippines*. Nova Iorque: Cornell University Press.
- IEDI (2011) "Indústria e Política Industrial no Brasil e em Outros Países". Estudo do IEDI publicado em 22 de julho de 2011. Disponível em: [http://www.iedi.org.br/artigos/top/estudos\\_industria/industria\\_e\\_politica\\_industrial\\_no\\_brasil\\_e\\_em\\_outros\\_paises.html](http://www.iedi.org.br/artigos/top/estudos_industria/industria_e_politica_industrial_no_brasil_e_em_outros_paises.html)

- INNIS, Harold (1956) *Problems in Canadian economic history*. Toronto: University of Toronto Press.
- INNIS, Harold (1933) *Problems of staple production in Canada*. Toronto: The Ryerson press.
- IRWIN, Douglas (2000) "How Did the United States Become a Net Exporter of Manufactured Goods" *NBER Working Paper 7638*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- JOMO, Kwame Sundaran [ed.]. (2003) *Southeast Asian paper tigers? from miracle to debacle and beyond*. Londres: Routledge Curzon.
- JOMO, Kwame Sundaran (1999) *Technology Competitiveness and State: Malaysia's Industrial Technology Policies*. Hove: Psychology Press.
- JOMO, Kwame Sundaran (1998) "Financial Liberalization, Crises, and Malaysian Policy Responses". *World Development*, v. 26, No. 8, pp. 1563-1574.
- JOMO, Kwame Sundaran; HUI, Wee-Chong (2003) "The political economy of Malaysian federalism : economic development, public policy and conflict containment". *Journal of international development*, v. 15.2003, 4, p. 441-456.
- KALDOR, Nicholas (1966) *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: an Inaugural Lecture*. Cambridge: Cambridge University Press, 1966.
- KALECKI, Michael. (1954) *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Nova Fronteira, ed.2, 1985.
- KALECKI, Michal (1968) "The Difference between Crucial Problems of Developed and Underdeveloped Non-Socialist Economies". *Essays on Developing Economics*, The Harvester Press Limited, ([1968] 1976).
- KAMINSKY, Graciela; LIZONDO, Saul Lizondo; REINHART, Carmen (1998) "Leading Indicators of Currency Crises". *IMF Staff Papers*, Palgrave Macmillan, v. 45(1), 1-48, março.
- KARL, Terry (1997) *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*. Los Angeles: University of California Press.
- KEYNES, John Maynard (1936) *Teoria Geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Atlas, 1992.
- KHAN, Mushtaq H. (2006) "Corruption and governance" in JOMO, K. S. & REINERT, E. S. (edit), *The origins of developmental economics*. Zed Books, 2006.
- KINDLEBERGER, Charles (1958) *Economic development*. Nova Iorque: Mc Graw Hill.
- KRANENDONK, Henk; VERBRUGGEN, Joan (2005) "How to determine the contributions of domestic demand and exports to economic growth?". *CPB Memorandum 129*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

- KUZNETS, Simon Smith (1968) *Toward a theory of economic growth: With Reflections on the economic growth of modern nations*. Nova Iorque: Norton.
- LALL, Sanjaya (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998. *Oxford Development Studies*, 28(3): 337-369.
- LANDES, David (1998) *The wealth and poverty of nations*. Nova Iorque: WW Norton & Company.
- LAWSON, Tony (2006) "The nature of heterodox economics". *Cambridge Journal of Economics*, v. 30, n. 4, p. 483-505, 2006.
- LEAMER, Edward E. (1984) *Sources of international comparative advantage: theory and evidence*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1984.
- LEDERMAN, Daniel; MALONEY, William (2008) "In search of the missing resource curse". *Policy Research Working Paper 4766*, The World Bank - Development Research Group Trade Team & Latin America and the Caribbean Region Office of the Chief Economist, Nov. 2008.
- LEWIS, W. Arthur (1954) "O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra". In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). *A economia do subdesenvolvimento*. São Paulo: Forense, 1969.
- LEWIS, W. Arthur (1955) *The theory of economic growth*. Londres: Allen & Unwin.
- MACEDO E SILVA, Antonio Carlos (2008) "Estrutura produtiva e especialização comercial: observações sobre a Ásia em desenvolvimento e a América Latina". *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 3 82 (5), dezembro.
- MAHDAVI, Hussein (1970) "The Patterns and Problems of Economic Development in Rentier States: the Case of Iran," in M. Cook, ed., *Studies in Economic History of the Middle East*, Oxford: Oxford University Press 1970.
- MCKINNON, Ronald; PILL, Huw (1996). "Credible liberalizations and international capital flows: The overborrowing syndrome". In ITO, T.; KRUEGER, A. (EDS.) *Financial deregulation and integration in East Asia*. Chicago: Chicago University Press, pp. 7-45.
- MEDEIROS, Carlos (2012) "Natural resources nationalism and development strategies". In: *ESHET 2012 Conference*, St. Petersburg, 17-19 maio, 2012.
- MEDEIROS, Carlos (2011) "A dinâmica da integração produtiva asiática e os desafios à integração produtiva no mercosul. *Análise Econômica* (UFRGS), v. 29, p. 7-32, 2011.
- MEDEIROS, Carlos (2009) "Financial Dependency and growth cycles in Latin American countries". *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 31, p. 79-100.
- MEDEIROS, Carlos (2008) "Celso Furtado na Venezuela". In: FURTADO, Celso. *Ensaios sobre a Venezuela: subdesenvolvimento com abundância de divisas*. Rio de Janeiro: Contraponto, Centro Internacional Celso Furtado, 2008.

- MEDEIROS, Carlos (2003) “The post-war American technological development as a military enterprise”. *Contributions to political economy*, 22, pp. 41-62.
- MEDEIROS, Carlos (2001) “Rivalidade estatal, instituições e desenvolvimento econômico”. In: FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. (Orgs), *Polarização mundial e crescimento*. Petrópolis: Editora Vozes, 2001.
- MEDEIROS, Carlos (1997) “Globalização e Inserção Intenacional diferenciada da Ásia e da América Latina”. In: Tavares, Maria da Conceição e Fiori, José Luís. (Org.). *Poder e Dinheiro: Uma economia Política da Globalização*. Petrópolis: Vozes.
- MEDEIROS, Carlos; SERRANO, Franklin (2004) “O desenvolvimento econômico e a abordagem clássica do excedente econômico”. *Revista de Economia Política*, v. 24, 2004.
- MEDEIROS, Carlos; SERRANO, Franklin (2001) “Inserção Externa, Exportações e Crescimento no Brasil” em *Polarização Mundial e Crescimento*, José Luís Fiori e Carlos Medeiros (org). Petrópolis: Editora Vozes.
- MYRDAL, Gunnar (1960) *Teoria Econômica e regiões subdesenvolvidas*. Rio de Janeiro: Ministério da Educação e Cultura, Instituto Superior de Estudos, 1960.
- NELSON, Richard; WINTER, Sidney (1982) *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.
- NORTH, Douglas (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NURKSE, Ragnar (1953) *Problems of capital formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Basil Blackwell.
- O’HEARN, Denis (2005) “Cycles of accumulation, crisis, materials, and space: can different theories of change be reconciled? In CICANTELL, Paul S.; SMITH, David A.; SEIDMAN, G. *Nature, raw materials, and political economy*. Londres: Elsevier Inc., 2005.
- OCAMPO, José Antonio (2011) “Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva”. *Revista CEPAL*, n. 104, agosto 2011.
- OCAMPO, José Antonio (2007) “Structural dynamics and economic growth in developing countries” In: FITZGERALD (ed.) *Social Institutions and Economic Development*. Holanda: Kluwer Academic, 2007.
- OCAMPO, José Antonio; PARRA, María Angela (2006) “The Dual Divergence: Growth Successes and Collapses in the Developing World since 1980”. *DESA Working Paper*, n. 24, junho 2006.
- OIM (2008) *Situation Report on International Migration in East and South-East Asia. Regional Thematic Working Group on International Migration including Human Trafficking*. Bangkok: International Organization for Migration, Regional Office for Southeast Asia.
- OMC (2010) *World Trade Report 2010: Trade in natural resources*. Organização Mundial do Comércio, Pesquisa e análise.

- ONU (2002) “A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals”. *Millenium Project*. Organização das Nações Unidas.
- PALMA, Gabriel (2011) “Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms?” *Cambridge Working Papers in Economics* (CWPE), 1030.
- PALMA, Gabriel (2004) “Four sources of ‘de-industrialization’ and a new concept of Dutch Disease”. In José Antonio Ocampo, ed. (2005) *Beyond reforms: structural dynamics and macroeconomic vulnerability*. Stanford: Stanford University Press e World Bank.
- PENEDER, Michael (2002) “Industry classifications: aim, scope and techniques”. *Journal of industry, competition and trade*, 3, 1/2.
- PEREZ, Carlota (2002) *Technological Revolutions and Financial Capital*. Chaltenham, UK: Edward Elgar.
- PERMAN, Roger; MA, Yue; MCGILVRAY, James (1996) *Natural resource and environmental economics*. Londres: Longman.
- PRATES, Daniela (2005) “A Literatura Convencional sobre Crises Financeiras nos Países Emergentes”. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 35(2): 359-385, abr-jun 2005.
- PREBISCH, Raul (2000, [1949]) “O desenvolvimento econômico latino-americano e alguns de seus principais problemas” in Bielschowsky, R. (edit), *Cinquenta anos de pensamento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Record, v. 1, 2000.
- PUYANA, Alicia (2011) “La economía política del petróleo - consideraciones a los sesenta años de la creación de ECOPETROL” in BENAVIDES, Juan (ed.) *Ecopetrol Energía limpia para el future*. Bogotá: Villegas Editores.
- RASIAH, Rajah (2004) *Foreign Firms, Technological Capabilities and Economic Performance: Evidence from Africa, Asia and Latin America*. Cheltenham: Edward Elgar.
- RASIAH, Rajah (2003) “The Export Manufacturing Experience of Indonesia, Malaysia and Thailand”. In: JOMO K.S. (ed), *Southeast Asia s Paper Tigers*, Londres: Routledge.
- REIS, Cristina F. B.; CARDOSO, Fernanda Graziella (2010) “A Crítica de Keynes e Kalecki à Tendência ao Pleno Emprego: Breve Discussão Sobre a Centralidade da Hipótese de Rigidez de Preços e Salários”. *Boletim de Informações FIFE*. São Paulo, setembro 2010.
- REIS, Cristina F. B. (2010a) “Observações Importantes Sobre o Estado Desenvolvimentista”. *Boletim de Informações da FIFE*. São Paulo, 19 de julho de 2010.
- REIS, Cristina F. B. (2010b) “Desvendando as críticas sraffianas à visão neoclássica do funcionamento do mercado e suas implicações para a teoria do crescimento econômico”. *Boletim de Informações FIFE*, São Paulo, p. 33-36, ago.
- REIS, Cristina F. B. (2011) “Public Investment for Economic Development and Poverty Reduction: Theoretical and Empirical Analysis” in Alicia Puyana Mutis; Samwel Okuro *Strategies against Poverty: Designs from the North and Alternatives from the South*. CLACSO-CROP: Buenos Aires.



- RICARDO, David (1971) *Principles of political economy and taxation*. Harmondsworth: Pelican, 1971.
- RIGTERINK, Anouk (2010) *The wrong suspect*. An enquiry into the endogeneity of natural resource measures to civil war. 2010. (mimeo). Disponível em: <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2010-EdiA/papers/191-Rigterink.pdf>
- ROCHA, Carlos Frederico (2010) "Natural resources growth and externalities from natural resource exports". *Textos para discussão* 2903, IE-UFRJ, 2010.
- RODRIGUEZ, Octavio (2009) *O estruturalismo latino-americano*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira.
- RODRIK, Dani (2006) "Industrial development: stylized facts and policies". John F. Kennedy School of Government, Harvard University. Disponível em: [ksghome.harvard.edu/~drodrik/industrial%20development.pdf](http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/industrial%20development.pdf)
- ROOSA, John (2006). *Pretext for Mass Murder: The September 30th Movement & Suharto's Coup D'État in Indonesia*. Madison: University of Wisconsin Press.
- ROSENSTEIN-RODIN, Paul (1943) "Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe". *The Economic Journal*, v. 53, jun.-set 1943, pp. 202-211.
- ROSTOW, Walt Whitman (1959), "The stages of economic growth". *The Economic History Review*, 12: 1-16.
- ROWTHORN, Robert (1997) "Manufacturing in the world economy". *Economie Appliquée*, no. 4.
- SACHS, Jeffrey (2005). *The end of poverty: Economic Possibilities for Our Time*. Londres: Penguin books.
- SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew (2001) "The curse of natural resources". *European Economic Review*, v. 45, Issues 4-6, maio 2001, pp. 827-838.
- SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew (1999) "The big push, natural resource booms and growth". *Journal of Development Economics*, Elsevier, v. 59(1), pp. 43-76, junho.
- SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew (1995) "Economic convergence and economic policies". *NBER Working Paper Series*, n. 5039, Cambridge MA, 1995.
- SCHEDVIN, Carl Boris (1990) "Staples and Regions of Pax Britannica". *The Economic History Review*, New Series, v. 43, No. 4 (Nov., 1990), pp. 533-559.
- SEN, Amartya (2000) *Development as freedom*. Nova Iorque: Anchor books, 2000.
- SENGHAAS, Dieter (1985) *The European experience – A historical critique of development theory*. New Hampshire: Berg Publishers, 1985.
- SERRANO, Franklin (2002) "Do ouro imóvel ao dólar flexível". *Economia e Sociedade*, n. 20.

- SERRANO, Franklin (2001) “Equilíbrio Neoclássico de Mercado de Fatores: Um ponto de vista Sraffiano”. *Ensaio FEE*, v. 22, n. 1.
- SKOCPOL, Theda (1985) “Bringing the state back in: strategies of analysis in current research,” in EVANS, P.; RUESCHEMEYER, D.; SKOCPOL, T. (eds.) *Bringing the State Back*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SMITH, Adam (1983 [1776]) *A riqueza das nações – investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- SOLOW, Robert (1956) “A Contribution to the Theory of Economic Growth”. *Quarterly Journal of Economics*, v.70, 1956, 65-94.
- SOLOW, Robert (1974) ‘The Economics of Resources or the Resources of Economics’, *American Economic Review*, Papers and Proceedings 64: 1-14.
- STIJNS, Jean-Philippe C. (2005) “Natural resource abundance and economic growth revisited”. *Resources Policy*, v. 30, Issue 2, p. 107-130, 2005.
- THOMSEN, Stephen; OTSUKA, Misuzu; LEE, Boram (2011) “The Evolving Role of Southeast Asia in Global FDI Flows”. *Asie Visions*, n. 40, Center for Asian Studies IFRI.
- THORP, Rosemary; BERTRAM, Geoffrey (1978) *Peru 1890-1977: growth and policy in an open economy*. Londres: Macmillan Press LTDA.
- UNIDO (2010) *Industrial statistics. Guideline and methodology*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 2010.
- VENEROSO, Frank (2007) “The commodity bubble, the metals manipulation, the contagion risk to gold and the threat of the great hedge fund unwind to spread product”. *Executive Forum*, Reserve Management to Global Central Bankers at the World Bank.
- VOGEL, Stephen (1994). Structural changes in agriculture: production linkages and agricultural demand-led industrialization. *Oxford Economic Papers*. Jan. 1994, v. 46, n. 1, pp. 136-157.
- WADE, Robert (1990) *Governing the market: economic theory and the role of the government in East Asian industrialization*. Princeton, N J: Princeton University Press.
- WALLERSTEIN, Immanuel (2004). *World system analysis*. Durham: Duke University Press.
- WINSLOW, Charles Edward (1951) “The cost of sickness and the price of health”. *Monograph series*, n.7, Genebra.
- WOODY, Adrian; MAYER, Jorg (1998) “Africa’s Export Structure in a Comparative Perspective” Study No. 4, *Journal of Economics*, v. 5, n. 3 pp. 369-394, maio 2001.
- WRIGHT, Gavin; CZELUSTA, Jesse (2003) “Mineral resources and economic development”. In: *Conference on sector reform in Latin America*, Stanford University, Nov. 13-15, 2003.

## FONTES DE DADOS

CIA (2012) Central Intelligence Agency. *The World Factbook*: Indonesia, Malaysia, Thailand. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

COMTRADE. United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org/>

DEPARTMENT OF STATISTICS. Governo da Malásia. Matriz Insumo-Produto 2005, 33 atividades. <http://www.statistics.gov.my/portal/index.php?lang=en>

FMI. Fundo Monetário Internacional. CDIS Data. <http://www.imf.org/>

GGDC. Groningen Growth and Development Centre. Dados de emprego. <http://www.ggdc.net/databases/index.htm>

LEARN NC. Learn North Carolina. Mapa do sudeste asiático <http://www.learnnc.org/lp/multimedia/3190>

MAP SHOP. Mapa histórico da colonização do sudeste asiático <http://www.wall-maps.com/Classroom/HISTORY/World/map-imperialism-southeast-asia-w75.asp>

NSOT. National Statistical Office of Thailand. Matriz Insumo-produto 1995 e 2005. <http://web.nso.go.th/>

UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. Statistics, handbook, World Investment Report, etc. <http://www.unctad.org/TEMPLATES/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>

UNESCO. United Nations Education, Scientific and Cultural Organization. Dados de educação. <http://www.unesco.org/new/en/education/>

UNIDO. United Nations Industrial Development Organization. Dados da indústria da transformação. <http://www.unido.org/>

TAT (2012) Thailand Tourist Office. <http://expo.nectec.or.th/tat/stable/history.html>

PRIVATIZATION DATABASE. Banco Mundial. <http://data.worldbank.org/data-catalog/privatization-database>

WDI (2011). World Development Indicators. Banco Mundial. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

WIOD. World Input-output database: Indonesia. [http://www.wiod.org/database/nat\\_suts.htm](http://www.wiod.org/database/nat_suts.htm)

WTO (2012) World Trade Organization - International trade and tariff data. Historical Series, Trade profiles. [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/Statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/Statis_e.htm)

# **ANEXOS**

## **ANEXO A) A escolha dos países - Análise mundial do perfil exportador, produtivo e do desenvolvimento econômico**

Nesta seção se apresenta a análise de dados relativos ao perfil exportador e produtivo e ao desenvolvimento econômico de todos os países que constam no banco de dados do Banco Mundial “*World Development Indicators & Global Development Finance*” (2011). Optou-se por essa fonte devido à homogeneidade e à amplitude de sua cobertura, para os anos de 1960 a 2010, com uma grande gama de variáveis.

Tal como defendido no capítulo teórico, a especialização pode ser apreendida através de variáveis como o perfil setorial das exportações, as relações entre exportação e produto, a distribuição setorial do emprego e do produto, entre outras. No conceito adotado, desenvolvimento econômico envolve mudança estrutural para atividades industriais capital e tecnológico-intensivas, aumento sustentado do produto total e per capita e redução da pobreza. Sendo a mudança estrutural um conceito chave na análise, buscou-se destacar os países que realizaram uma significativa diversificação produtiva e das exportações dos RN para a indústria de transformação.

O procedimento de análise envolveu a verificação das médias quinquenais<sup>220</sup> de todas as variáveis utilizadas, dividindo-se assim o período de 1980 a 2010 em seis subperíodos: 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005, 2006-2010. Esse expediente é interessante para observar eventuais efeitos cíclicos e dirimir oscilações pontuais, em um só país ou região (como a crise na Tailândia em 1997), mas também internacionais (como a crise financeira de 2009). As informações de cada subperíodo relativas a cada país foram comparadas às do mundo, o que é uma referência das mudanças generalizadas pelas quais passaram o sistema produtivo e o comércio internacionais.

---

<sup>220</sup> Metodologia também seguida por UNIDO para apresentar dados industriais.

### *A.1. Especialização exportadora e produtiva em RN e em indústria da transformação*

O primeiro passo para avaliar a especialização exportadora foi verificar a parcela de combustíveis, alimentos, minerais, matérias-primas agrícolas e manufaturas nas exportações de mercadorias em US\$ correntes.

- **Variável 1a:** Exportação de manufaturas/ Exportação total, média quinquenal
- **Variável 1b:** Exportação de combustíveis/ Exportação total, média quinquenal
- **Variável 1c:** Exportação de alimentos/ Exportação total, média quinquenal
- **Variável 1d:** Exportação de minérios/ Exportação total, média quinquenal
- **Variável 1e:** Exportação de matérias-primas agrícolas /Exportação total, média quinquenal
  
- **Índice Ia:** crescimento da parcela das manufaturas nas exportações totais, comparando-se 1981-1985 com 2006-2010.<sup>221</sup>

$$\frac{\text{Exportação manufaturas média entre 2006-2010} / \text{Exportação total média 2006-2010}}{\text{Exportação manufaturas média entre 1981-1985} / \text{Exportação total média entre 1981-1985}} = 1a_{[2006-2010]} / 1a_{[1981-1985]}$$

- **Índice Ib:** crescimento da parcela das manufaturas nas exportações totais, comparando-se 1981-1985 com 2006-2010 ponderado pelo peso total da manufatura nas exportações no período recente.<sup>222</sup>

$$= Ia * 1a_{[2006-2010]} = (1a_{[2006-2010]} / 1a_{[1981-1985]}) * 1a_{[2006-2010]} = 1a^2_{[2006-2010]} / 1a_{[1981-1985]}$$

As exportações mundiais registraram um aumento no peso da manufatura, que evoluiu de 64,0% em 1981-1985 para 71,7% em 2006-2010. São poucos os países em que a participação das manufaturas (“1a”) superou a parcela mundial em todos os subperíodos: Alemanha, Áustria, Bangladesh, Coreia, Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França, Hong Kong, Israel, Itália, Japão, Macau (China), Portugal, Reino Unido, Suécia e Suíça. Dessa seleta lista, apenas Bangladesh e Macau não são considerados países desenvolvidos, sendo a Coreia e Hong Kong países que se desenvolveram tardiamente apoiados fortemente em uma

<sup>221</sup> Metodologia em linha com coeficiente de mudança estrutural absoluta da UNIDO (2010).

<sup>222</sup> Metodologia em linha com coeficiente de mudança estrutural relativa da UNIDO (2010).

estratégia de exportação de manufaturas (vide tabela A1). A tabela A1 aponta que as economias em que o peso dos RN (variáveis 1b a 1e) nas exportações superou ao do mundo.

**Tabela A1: Pauta de exportações (X) dos países do mundo, variáveis 1a a 1e, Ia e IB, 2006-2010.**

Indicador	Países com maior indicador	Mundo	
1) Pauta de exportações: Xsetor/ Xtotal	<b>1a: Xmanufaturas/ X total</b>	Áustria, Bangladesh, Suíça, Alemanha, Espanha, Finlândia, França, Reino Unido, Hong Kong, Israel, Itália, Japão, Coreia, Macau (China), Portugal, Suécia e Estados Unidos.	70,5%
	<b>1b: X combustíveis/ X total</b>	Emirados Árabes, Austrália, Bolívia, Brunei, Canadá, Camarões, Equador, Egito, Indonésia, Kuwait, México, Nigéria, Noruega, Omã, Arábia Saudita, Senegal, Síria, Trinidad e Tobago, Tunísia, Venezuela.	12,1%
	<b>1c: X alimentos/ X total</b>	Aruba, Burundi, Belize, Cabo Verde, Etiópia, Fiji, Ilhas Faroés, Gambia, Groelândia, Moldova, Maldivas, Malauí, Nicarágua, Panamá, Paraguai, São Tomé e Príncipe, Seicheles, Tonga, Uganda, St. Vincent e Grenadinas.	7,5%
	<b>1d: X minérios/ X total</b>	Austrália, Bahrain, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Grécia, Islândia, Jamaica, Jordânia, Indonésia, Marrocos, Noruega, Peru, Nova Zelândia, Polónia, Senegal, Togo, África do Sul e Zimbábue.	4,2%
	<b>1e: X mat.primas agríc./ X total</b>	Austrália, Áustria, Canadá, Chile, Camarões, Colômbia, Dinamarca, Egito, Finlândia, Guatemala, Honduras, Indonésia, Quênia, Malásia, Nova Zelândia, Portugal, Paraguai, Suécia, Togo, Tailândia, Uruguai, Estados Unidos, Zimbábue.	1,6%
	<b>Ia</b>	Bahamas, Bolívia, Brunei, Cabo Verde, Equador, Fiji, Gana, Granada, Honduras, Indonésia, Madagascar, Mali, México, Níger, Nigéria, Filipinas, Arábia Saudita, Togo, Vanuatu, Samoa.	1,1
	<b>IB</b>	Bahamas, Brunei, China, Cabo Verde, República Dominicana, Gana, Granada, Indonésia, St. Kittis e Nevis, Madagascar, Malásia, Nigéria, Filipinas, Polinésia Francesa, Togo, Tailândia, Vanuatu e Samoa.	77,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Quando se analisa “1a” de 2006-2010 em relação a 1981-1985, ou seja o índice “Ia”, comprova-se que os países em que o peso das manufaturas nas exportações cresceu mais em geral são os que tinham uma base inicial muito baixa.<sup>223</sup> Examinar apenas o crescimento da participação das manufaturas nas exportações (Ia) pode ser enganoso porque nada diz sobre o tamanho da indústria de transformação em relação ao total de exportações, ou seja, o crescimento espantoso das manufaturas no período em alguns casos significa apenas que a base inicial era muito baixa. Isso é evidente para Brunei, cuja parcela das manufaturas nas exportações em 1981-1985 era 0,02% crescendo quase 130 vezes para alcançar apenas 2,46%

<sup>223</sup> Metodologia em linha com indicador mais simples de mudança estrutural da UNIDO.

em 2006-2010. Por sua vez, o fato do México ter quadruplicado a participação das manufaturas é expressivo, pois partiu de 18,84% para alcançar 61,93%.

Nesse sentido, o índice “Ib” avalia tanto o crescimento quanto o peso das manufaturas nas exportações. Em níveis mundiais, é 7,2. Os países que obtiveram maior índice foram: Bahamas (309,8), Brunei (431,5), China (234,1), Cabo Verde (424,1), Gana (747,8), Granada (378,6), Filipinas (310,7), Indonésia (230,6), Madagascar (346,5), Malásia (187,0), Nigéria (277,6), Polinésia Francesa (177,5), República Dominicana (215,5), Samoa (2584,6), St. Kittis e Nevis (299,6), Tailândia (184,2), Togo (231,4), Vanuatu (191,5). As ilhotas e os países pequenos constituem a maioria das economias que tiveram crescimento mais elevado das manufaturas nas exportações, e são de interesse secundário por se constituírem economias menos complexas. De partida, Indonésia, Malásia e Tailândia parecem casos interessantes, porque o peso das manufaturas aumentou bastante ao longo do tempo, chegando a atingir os níveis dos países desenvolvidos em alguns períodos.

Ainda na análise sobre exportações, examina-se a importância do país nas exportações totais e por setor do mundo através das variáveis 1f a 1l e o índice Ic.

- **Variável 1f:** Exportação total do país/ Exportação total mundial, média quinquenal;
- **Variável 1g:** Exportação de manufaturas do país/ Exportação de manufaturas mundial, média quinquenal;
- **Variável 1h:** Exportação de combustíveis do país / Exportação de combustíveis mundial, média quinquenal;
- **Variável 1i:** Exportação de alimentos do país/ Exportação de alimentos mundial, média quinquenal;
- **Variável 1j:** Exportação de minérios do país/ Exportação de minérios mundial, média quinquenal;
- **Variável 1l:** Exportação de matérias-primas agrícolas do país/Exportação de matérias-primas agrícolas mundial, média quinquenal.
- **Índice Ic:** crescimento da parcela nas exportações mundiais de manufaturas, comparando-se 1981-1985 com 2006-2009.

$$\frac{\text{Export. manufaturas do país 2006-2009}}{\text{Export. Manufat. mundial 2006-2009}} - \frac{\text{Export. manufaturas do país 1981-1985}}{\text{Export. Manufat. mundial 1981-1985}} = 1f_{[2006-2009]} - 1f_{[1981-1985]}$$



O primeiro achado interessante é o de que os países desenvolvidos estão no topo da lista dos maiores exportadores de todos os gêneros de bens. Entre 1981 e 2009 sobressai a grande escalada da China, passando da posição de 15º lugar entre 1981-1985 para 2º lugar entre 2006-2009 (e em 2011 o maior exportador do mundo). Os outros dez primeiros países da lista são membros do G-8 (grupo dos oito países mais poderosos do mundo). Entre os trinta maiores, menos da metade são países em desenvolvimento, sendo que alguns deles merecem destaque por avançar mais de três posições no *ranking* internacional: México (18º para 15º), Malásia (27º para 18º), Índia (40º para 23º), Tailândia (41º para 24º), Polônia (33º para 27º), e Irlanda (37º para 30º). Por outro lado, entre os que mais perderam posições foram Inglaterra (5º para 8º), Canadá (6º para 10º), Arábia Saudita (9º para 17º), Suíça (10º para 19º), Austrália (17º para 25º), Noruega (21º para 28º), e Indonésia (20º para 31º devido à grande redução nas exportações de combustíveis).

Se considerado apenas as exportações de manufaturados “1f”, a China saiu da 26ª posição para ser a maior exportadora mundial (média de 11,7% sobre o total entre 2006-2009), seguida por Alemanha (10,8%), Estados Unidos (8,8%), Japão (6,4%) e França (4,4%). Metade da lista dos trinta mais são países em desenvolvimento, cujas escaladas de destaque são a Coreia (11º para 7º), Singapura (15º para 12º), México (24º para 14º), Malásia (28º para 19º), Tailândia (31º para 20º), Polônia (37º para 21º), Turquia (29º para 25º), e Indonésia (36º para 32º).

Em minérios (“1j”), os maiores são Estados Unidos (7,8%), Austrália (7,3%), Alemanha (6,9%), Chile (6,9%) e Canadá (5,9%). Na lista dos trinta maiores exportadores, também metade são países em desenvolvimento, dentre os quais, além do Chile, estão presentes Brasil, Rússia, China, África do Sul, Peru, Indonésia, Índia, Coreia, México, Polônia, Cazaquistão e Zâmbia. Em matérias-primas agrícolas (“1l”), os maiores são EUA (12,8%), Canadá (7,6%), Holanda (6,8%), Alemanha (4,7%) e Rússia (4,0%). Entre os países

em desenvolvimento, cresceram bastante em relação ao início da década de oitenta a Rússia, Tailândia, Indonésia, Brasil, China, Hong Kong, Chile, Coreia, Índia, Polônia e Colômbia. Apenas em combustíveis (“1h”) há mais países em desenvolvimento na lista, sendo os maiores exportadores Rússia (12,7%), Arábia Saudita (11,9%), Canadá (5,9%), Noruega (5,5%) e Nigéria (3,7%). Finalmente, em alimentos (“1i”) os líderes mundiais de exportação atualmente são Estados Unidos (10,1%), Holanda (7,1%), França (6,2%), Alemanha (6,0%) e Brasil (4,8%). Os crescimentos mais expressivos das participações nas exportações mundiais desse setor foram da Espanha, Indonésia, México, Hong Kong, Polônia.

Assim, entre os países em desenvolvimento, os que figuram na maioria (três ou mais das seis tabelas apresentadas abaixo) das listas dos 30 maiores produtores mundiais estão Rússia, Hong Kong, México, Malásia, Brasil, Índia, Polônia, Indonésia, Singapura, Tailândia, Coreia. E no que tange o índice Ic, que contribui para a análise de mudança estrutural em direção à atividade de manufaturas, os países que mais ganharam participação nas exportações mundiais desse setor em relação ao início dos anos oitenta foram, em ordem decrescente, China, Bélgica, Polônia, México, Singapura, Coreia, República Tcheca, Tailândia, Hong Kong, Malásia, Índia, Turquia, Rússia, Espanha, Irlanda.

**Tabela A2 a A4 – Participação e ranking dos 31 maiores exportadores mundiais totais (1f), de manufaturados (1g) e de minérios (1j), 1981-1985 e 2006-2009.**

Exportações totais	1981 1985		2006 2009	
	% sobre X mundiais	Ranking	% sobre X mundiais	Ranking
Alemanha	9,6%	2	9,2%	1
China	1,3%	15	8,9%	2
Estados Unidos	11,8%	1	8,4%	3
Japão	8,6%	3	5,0%	4
França	5,4%	4	4,0%	5
Holanda	3,7%	8	4,0%	6
Itália	4,1%	7	3,4%	7
Reino Unido	5,3%	5	3,1%	8
Bélgica			3,0%	9
Canadá	4,4%	6	2,9%	10
Coreia	1,4%	12	2,8%	11
Rússia			2,5%	12
Hong Kong	1,4%	13	2,5%	13
Singapura	1,2%	16	2,2%	14
México	1,2%	18	1,9%	15
Espanha	1,2%	19	1,8%	16
Arábia Saudita	3,3%	9	1,6%	17
Malásia	0,8%	27	1,3%	18
Suíça	1,4%	10	1,3%	19
Brasil	1,3%	14	1,2%	20
Suécia	1,4%	11	1,2%	21
Áustria	0,9%	25	1,1%	22
Índia	0,4%	40	1,1%	23
Tailândia	0,4%	41	1,1%	24
Austrália	1,2%	17	1,1%	25
Emirados Árabes	0,9%	23	1,0%	26
Polônia	0,7%	33	1,0%	27
Noruega	1,0%	21	1,0%	28
República Tcheca	0,0%		0,9%	29
Irlanda	0,5%	37	0,9%	30
Indonésia	1,2%	20	0,9%	31

Exportações de manufaturados	1981 1985		2006 2009	
	% sobre X mundiais	Ranking	% sobre X mundiais	Ranking
China	0,3%	26	11,7%	1
Alemanha	12,7%	2	10,8%	2
Estados Unidos	12,5%	3	8,8%	3
Japão	12,9%	1	6,4%	4
França	6,2%	4	4,4%	5
Itália	5,4%	6	4,1%	6
Coreia	2,0%	11	3,5%	7
Bélgica			3,3%	8
Holanda	2,8%	8	3,2%	9
Reino Unido	5,4%	5	3,2%	10
Hong Kong	2,0%	10	3,0%	11
Singapura	0,9%	15	2,3%	12
Canadá	3,8%	7	2,1%	13
México	0,4%	24	2,0%	14
Espanha	1,3%	13	1,9%	15
Suíça	2,1%	9	1,6%	16
Áustria	1,2%	14	1,3%	17
Suécia	1,8%	12	1,3%	18
Malásia	0,3%	27	1,2%	19
Tailândia	0,2%	31	1,2%	20
Polônia	0,1%	37	1,2%	21
República Tcheca			1,1%	22
Irlanda	0,5%	19	1,0%	23
Índia	0,4%	23	1,0%	24
Turquia	0,3%	29	0,9%	25
Brasil	0,8%	17	0,8%	26
Hungria	0,5%	20	0,8%	27
Finlândia	0,9%	16	0,7%	28
Dinamarca	0,8%	18	0,7%	29
Rússia	0,0%		0,6%	30
Indonésia	0,1%	36	0,5%	31

Exportações de Minérios	1981 1985		2006 2009	
	% sobre X mundiais	Ranking	% sobre X mundiais	Ranking
Estados Unidos	8,7%	3	7,8%	1
Austrália	5,9%	5	7,3%	2
Alemanha	6,8%	4	6,9%	3
Chile	3,3%	8	6,9%	4
Canadá	10,7%	1	5,9%	5
Rússia			4,3%	6
China	0,3%	43	3,8%	7
Brasil	3,2%	9	3,5%	8
Hong Kong	0,4%	36	3,5%	9
África do Sul	1,0%	23	3,2%	10
Japão	2,3%	13	3,2%	11
Reino Unido	4,8%	6	2,9%	12
Peru	1,4%	17	2,7%	13
França	4,5%	7	2,5%	14
Bélgica	0,0%	128	2,5%	15
Holanda	2,8%	11	2,4%	16
Indonésia	1,1%	22	2,0%	17
Índia	0,7%	29	1,9%	18
Itália	1,5%	16	1,7%	19
Noruega	2,4%	12	1,6%	20
Coreia	0,3%	41	1,6%	21
Espanha	1,2%	20	1,3%	22
México	1,4%	18	1,2%	23
Suécia	1,5%	15	1,1%	24
Polônia	0,3%	42	1,1%	25
Suíça	1,1%	21	1,1%	26
Áustria	0,8%	27	0,9%	27
Cazaquistão			0,9%	28
Singapura	0,7%	28	0,8%	29
Zâmbia			0,7%	30

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

**Tabelas A5 a A7– Participação e ranking dos 30 maiores exportadores mundiais de matérias-primas agrícolas (II), de combustíveis (Ih) e de alimentos (Ii), 1981-1985 e 2006-2009.**

Exportações mat-primas agrícolas	1981 1985		2006 2009		Exportações de combustíveis	1981 1985		2006 2009		Exportações de alimentos	1981 1985		2006 2009	
	% sobre X mundiais	Ranking	% sobre X mundiais	Ranking		% sobre X mundiais	Ranking	% sobre X mundiais	Ranking		% sobre X mundiais	Ranking	% sobre X mundiais	Ranking
Estados Unidos	13,9%	1	12,8%	1	Rússia			12,7%	1	Estados Unidos	15,8%	1	10,1%	1
Canadá	10,5%	2	7,6%	2	Arábia Saudita	16,3%	1	11,9%	2	Holanda	6,0%	3	7,1%	2
Holanda	3,4%	6	6,8%	3	Canadá	4,4%	8	5,9%	3	França	7,2%	2	6,2%	3
Alemanha	3,2%	8	4,7%	4	Noruega	3,9%	11	5,5%	4	Alemanha	4,2%	4	6,0%	4
Rússia	0,0%		4,0%	5	Nigéria	4,2%	10	3,7%	5	Brasil	4,1%	6	4,8%	5
Tailândia	0,9%	19	3,4%	6	Argélia	5,0%	7	3,5%	6	Canadá	4,1%	5	3,6%	6
Indonésia	2,1%	10	3,3%	7	Estados Unidos	4,3%	9	3,4%	7	Bélgica			3,5%	7
Suécia	3,4%	7	3,0%	8	Kuwait	3,3%	12	3,3%	8	Espanha	1,5%	13	3,5%	8
Brasil	1,1%	18	3,0%	9	Venezuela, RB	6,0%	5	3,1%	9	China	0,7%	25	3,3%	9
China	0,8%	20	2,6%	10	Holanda	6,2%	4	2,9%	10	Itália	2,4%	10	3,2%	10
Bélgica			2,5%	11	Emirados Árabes	0,3%	34	2,8%	11	Argentina	2,5%	9	2,9%	11
Hong Kong	0,1%	51	2,3%	12	Reino Unido	8,1%	2	2,8%	12	Reino Unido	3,0%	7	2,4%	12
França	3,5%	5	2,0%	13	Singapura	2,4%	13	2,7%	13	Austrália	2,7%	8	2,1%	13
Malásia	4,7%	3	2,2%	14	Austrália	1,9%	15	2,7%	14	Tailândia	1,6%	12	2,0%	14
Finlândia	2,6%	9	1,9%	15	México	5,9%	6	2,5%	15	Dinamarca	2,3%	11	1,8%	15
Japão	1,7%	14	1,9%	16	Catar			2,3%	16	Indonésia	0,6%	26	1,8%	16
Austrália	3,6%	4	1,8%	17	Indonésia	6,5%	3	2,0%	17	Malásia	1,1%	16	1,7%	17
Chile	0,5%	28	1,6%	18	Bélgica			1,9%	18	México	0,8%	21	1,5%	18
Coréia	0,3%	39	1,4%	19	Iraque			1,8%	19	Hong Kong	0,2%	50	1,4%	19
Itália	1,3%	15	1,3%	20	Alemanha	2,4%	14	1,8%	20	Nova Zelândia	1,2%	14	1,4%	20
Áustria	1,3%	16	1,3%	21	Cazaquistão			1,6%	21	Índia	0,9%	18	1,4%	21
Reino Unido	2,0%	11	1,2%	22	Malásia	1,6%	17	1,6%	22	Polônia	0,1%	63	1,4%	22
Nova Zelândia	1,8%	13	1,2%	23	Coréia	0,2%	39	1,6%	23					
Espanha	0,6%	23	1,2%	24	Índia	0,4%	31	1,4%	24	Irlanda	1,1%	15	1,2%	23
Índia	0,4%	35	1,2%	25	França	1,6%	18	1,4%	25	Chile	0,3%	32	1,1%	24
Dinamarca	1,2%	17	1,2%	26	Omã	1,6%	19	1,4%	26	Vietnã			1,0%	25
Vietnã			0,8%	27	China	1,0%	22	1,3%	27	Áustria	0,3%	36	1,0%	26
República Tcheca			0,7%	28						Turquia	0,9%	17	1,0%	27
Polônia	0,1%	56	0,7%	29	Irã			1,1%	28				0,8%	28
Colômbia	0,3%	43	0,7%	30	Itália	1,6%	16	1,1%	29	Rússia			0,8%	29
					Bahrain	0,0%	79	1,1%	30	Noruega	0,5%	30	0,7%	30

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Uma forma alternativa e complementar de mensurar a especialização é medir as exportações de manufaturas e de recursos naturais em relação ao PIB de cada país e do mundo, em US\$ correntes. Assim, temos as seguintes variáveis:<sup>224</sup>

- **Variável 2a:** Exportação de manufaturas/ PIB , média quinquenal
- **Variável 2b:** Exportação de combustíveis/ PIB, média quinquenal
- **Variável 2c:** Exportação de alimentos/ PIB, média quinquenal
- **Variável 2d:** Exportação de minérios/ PIB, média quinquenal
- **Variável 2e:** Exportação de matérias-primas agrícolas /PIB, média quinquenal
- **Índice IIa:** crescimento da relação entre exportação de manufaturas e PIB, comparando-se 1981-1985 com 2006-2010.

$$\frac{\text{Exportação manufaturas média entre 2006-2010} / \text{PIB média 2006-2010}}{\text{Exportação manufaturas média entre 1981-1985} / \text{PIB média 1981-1985}} = 2a_{[2006-2010]} / 2a_{[1981-1985]}$$

- **Índice IIb:** crescimento da relação entre exportação de manufaturas e PIB, comparando-se 1981-1985 com 2006-2010 ponderado pelo peso total das exportações de manufatura sobre o PIB em 2006-2010.  
 $= IIa * 2a_{[2006-2010]} = (2a_{[2006-2010]} / 2a_{[1981-1985]}) * 2a_{[2006-2010]} = 2a^2_{[2006-2010]} / 2a_{[1981-1985]}$

**Tabela A8: Especialização exportadora dos países do mundo em termos de produto, variáveis 2a a 2e, IIa e IIb, 2006-2010.**

	Indicador	Países com maior indicador	Mundo
2) Exportações setor / PIB	2a: X manufaturas/ PIB	Áustria, Bélgica, Suíça, República Tcheca, Estônia, Hong Kong, Hungria, Irlanda, Camboja, Coreia, Luxemburgo, Macau, Malta, Malásia, Holanda, Singapura, República Eslováquia, Eslovênia, Suécia, Tailândia.	18,6%
	2b: X combustíveis/ PIB	Emirados Árabes, Azerbaijão, Bahrain, Belarus, Bolívia, Argélia, Gabão, Cazaquistão, Kuwait, Nigéria, Noruega, Omã, Qatar, Arábia Saudita, Singapura, Trinidad e Tobago, Venezuela.	3,38%
	2c: X alimentos/ PIB	Belize, Barbados, Costa do Marfim, Fiji, Maldivas, Gana, Gambia, Honduras, Malauí, Nicarágua, Panamá, Paraguai.	2,1%
	2d: X minérios/ PIB	Albânia, Armênia, Bulgária, Bahrain, Bolívia, Botsuana, Chile, Geórgia, Guiné, Hong Kong, Islândia, Luxemburgo, Mongólia, Moçambique, Mauritânia, Namíbia, Peru, África do Sul, Zâmbia, Zimbábue.	1,17%
	2e: X mat.primas agrícolas /PIB	Bósnia, República Central Africana, Chile, Costa do Marfim, Camarões, Estônia, Finlândia, Gabão, Hong Kong, Quênia, República Kyrgyz, Latvia, Mali, Mongólia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Suazilândia, Tailândia, Zimbábue.	0,44%
	IIa	Áustria, Bélgica, Suíça, República Tcheca, Estônia, Hong Kong, Hungria, Irlanda, Camboja, Coreia, Luxemburgo, Macau, Malta, Maurício, Malásia, Filipinas, Singapura, Eslováquia, Eslovênia, Tailândia.	1,6
	IIb	China, Gana, Hong Kong, Hungria, Irlanda, Madagascar, México, Malta, Malásia, Nigéria, Filipinas, Singapura, Tailândia e Tunísia.	31,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

<sup>224</sup> O cálculo foi indireto, medindo-se a parcela dos setores sobre exportações totais multiplicada pelo valor das exportações totais sobre o PIB, sendo que nesse segundo termo as exportações não são somente de mercadorias, mas de serviços também.

Em 2006-2010, a variável “2a” em geral teve valores mais expressivos nas economias de porte médio e significativa exportação de manufaturas: Áustria (45,16%), Bélgica (61,31%), Suíça (48,49%), República Tcheca (67,18%), Estônia (45,15%), Hong Kong (174,25%), Hungria (66,3%), Irlanda (73,6%), Camboja (58,6%), Coréia (42,0%), Luxemburgo (137,6%), Macau (78%), Malta (75,3%), Malásia (70,58%), Holanda (42,8%), Singapura (164,13%), República Eslováquia (69,5%), Eslovênia (56,95%), Suécia (38,7%), Tailândia (54,7%) – sendo que a média mundial foi 18,6%. As exportações de alimentos sobre o PIB mundial (variável 2c) corresponderam a 2,08% em 2006-2010, sendo mais expressivo nos países apontados na tabela A8. A variável relativa às exportações de combustíveis sobre o PIB (variável 2b), em termos mundiais, foi 3,38% em 2006-2010. Por sua vez, “2d”, a relação entre as exportações de minérios e o PIB mundial em 2006-2010 foi 1,17%. E “2e” (matérias-primas agrícolas) mundial é a menor de todas, 0,44%,

Os países em que essa relação cresceu mais (índice Iib) e chegou a um maior peso final comparativamente foram a China, Gana, Hong Kong, Hungria, Irlanda, Madagascar, México, Malta, Malásia, Nigéria, Filipinas, Singapura, Tailândia e Tunísia. Novamente, observam-se alguns países do Sudeste Asiático entre aqueles que tiveram maior mudança estrutural na especialização exportadora e produtiva.

A terceira variável considerada é a relação entre exportações de cada setor em US\$ correntes em relação à força de trabalho,<sup>225</sup> ou seja, exportações de manufaturas ou de algum setor de recursos naturais por trabalhador:

- **Variável 3a:** Exportação de manufaturas/ L (força de trabalho total), média quinquenal.
- **Variável 3b:** Exportação de combustíveis/ L (força de trabalho total), média quinquenal.

---

<sup>225</sup> O cálculo foi indireto, calculando-se a parcela dos setores sobre exportações totais multiplicada pelo valor das exportações de mercadorias total sobre a quantidade de pessoas da força de trabalho. Não se apresenta os índices IIIa e IIIb para este caso porque teriam diferentes unidades no denominador e no numerador.

- **Variável 3c:** Exportação de alimentos/ L (força de trabalho total), média quinquenal.
- **Variável 3d:** Exportação de minérios/ L (força de trabalho total), média quinquenal.
- **Variável 3e:** Exportação de matérias-primas agrícolas / L (força de trabalho total), média quinquenal.

**Tabela A9: Especialização exportadora dos países do mundo em termos de emprego, variáveis 3a a 3e, 2006-2010.**

Indicador		Países com maior indicador	Mundo
3) Exportações setor/ trabalhador	<b>3a: X manufaturas/ L</b>	Áustria, Bélgica, Suíça, República Tcheca, Alemanha, Dinamarca, Finlândia, Hong Kong, Hungria, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Holanda, Singapura, Eslováquia, Eslovênia, Suécia.	USD 3117,33
	<b>3b: X combustíveis/ L</b>	Emirados árabes, Azerbaijão, Bélgica Bahrain, Brunei, Canadá, Gabão, Iraque, Cazaquistão, Kuwait, Holanda, Noruega, Omã, Catar, Arábia Saudita, Singapura, Trindade e Tobago.	USD 537,03
	<b>3c: X alimentos/ L</b>	Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Espanha, França, Hong Kong, Irlanda, Islândia, Lituânia, Luxemburgo, Maldivas, Holanda, Noruega, Nova Zelândia, Singapura, Uruguai.	USD 321,9
	<b>3d: X minérios/ PIB</b>	Austrália, Áustria, Bélgica, Bahrain, Canadá, Suíça, Chile, Finlândia, Hong Kong, Islândia, Luxemburgo, Nova Caledônia, Holanda, Noruega, Peru, Singapura, Eslovênia, Suécia e África do Sul.	USD 179,8
	<b>3e: X mat.primas agrícolas /L</b>	Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, Dinamarca, Estônia, Finlândia, Gabão, Hong Kong, Luxemburgo, Latvia, <b>Malásia</b> , Holanda, Nova Zelândia, Singapura, Eslovênia, Suécia.	USD 68,5

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Estas variáveis são quase um indicador de produtividade das exportações setoriais, mas este não é possível calcular com os mesmos dados porque não há variáveis para o pessoal ocupado especificamente no setor de exportações. Em média, entre 2006 e 2009,<sup>226</sup> a exportação de manufaturas por trabalhador do mundo (variável 3a) foi de US\$ 3117,33. Poucos países obtiveram “3a” superior a esse valor, além das grandes potências europeias e norte-americanas mais o Japão e Israel, ressalta-se a presença de países que pertenciam ao bloco soviético e a Coréia, Bahrain, Macau, Hong Kong, Singapura, e Malásia. Países que foram destacados nas variáveis anteriores, como a China, Indonésia, Filipinas e Tailândia já não sobressaíram nesse caso.

<sup>226</sup> Dados sobre exportações de 2010 estavam indisponíveis.

Do mesmo modo, observando os países com maiores variáveis “3c”, “3d” e “3e” percebe-se que são bem diferentes em relação a respectivamente “2c”, “2d” e “2e”. Em geral, os países mais notáveis no que se refere à exportação setorial de recursos naturais por trabalhador são economias mais maduras e pouco populosas. Por sua vez, a lista de “3b” é bem semelhante à de “2b”, por ambos referirem-se basicamente a exportadores de petróleo.

A quarta variável analisada é a evolução do valor adicionado setorial, ou seja, a parcela do setor primário (exceto mineração e extração) – “4a”, serviços “4b” e de indústria “4c” no PIB. Infelizmente o banco de dados da Organização das Nações Unidas (ONU) não apresenta o valor adicionado da mineração separadamente (mas este será evidenciado na análise específica dos países selecionados). A variável “4a” inclui os setores 1-5 da classificação ISIC (agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca), “4c” inclui indústria da transformação mais, mineração e extração, construção, eletricidade, água e gás, “4b” encerra a lista com os grupos 50 a 99, isto é, comércio varejista e atacado, hotéis, administração pública, setor financeiro, serviços pessoais e profissionais como educação, saúde, mercado imobiliário e também as discrepâncias estatísticas (ONU, 2011). Em adição, analisa-se o valor adicionado (VA) da indústria de transformação (que está contida em “4c”) como proporção do PIB em “4d”.

- **Variável 4a:** VA de agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca/ PIB, média quinquenal.
- **Variável 4b:** VA de serviços/ PIB, média quinquenal.
- **Variável 4c:** VA de indústria/ PIB, média quinquenal.
- **Variável 4d:** VA de indústria da transformação/ PIB, média quinquenal.
- **Índice IVa:** crescimento do valor adicionado das manufaturas em proporção do PIB, comparando-se 1981-1985 com 2006-2010.

$$\frac{\text{Valor adicionado das manufaturas média entre 2006-2010} / \text{PIB média 2006-2010}}{\text{Valor adicionado das manufaturas entre 1981-1985} / \text{PIB média 1981-1985}} = 4d_{[2006-2010]} / 4d_{[1981-1985]}$$

- **Índice IVb:** crescimento do valor adicionado das manufaturas em proporção do PIB, comparando-se 1981-1985 com 2006-2010 ponderado pelo peso total do valor adicionado das manufaturas sobre o PIB em 2006-2010.



$$= IVa * 4d_{[2006-2010]} = (4d_{[2006-2010]} / 4d_{[1981-1985]}) * 4d_{[2006-2010]} = 4d_{[2006-2010]}^2 / 4d_{[1981-1985]}$$

**Tabela A10: Especialização produtiva dos países do mundo, variáveis 4a a 4e, IVa e IVb, 2006-2010.**

Indicador	Países com maior indicador	Mundo	
4) Valor adicionado setor/ PIB	<b>4a: VA agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca/ PIB</b>	Afeganistão, Burkina Faso, República Central Africana, Comoro, Etiópia, Gana, Camboja, Laos, Libéria, Mali, Mianmar, Moçambique, Malauí, Nigéria, Nepal, Papua Guiné, Ruanda, Ilhas Salomão, Serra Leão, Congo.	2,9%
	<b>4b: VA serviços/ PIB</b>	Antígua e Barbuda, Bélgica, Bahamas, Bermudas, Chipre, Djibuti, França, Reino Unido, Granada, Hong Kong, St. Kittis e Nevis, Santa Lucia, Luxemburgo, Macau, Maldivas, Panamá, Palau, Seicheles, Estados Unidos.	70,1%
	<b>4c: VA indústria / PIB</b>	Angola, Emirados Árabes, Azerbaijão, Brunei, Botsuana, China, Congo, Argélia, Gabão, Guiné Equatorial, <b>Indonésia</b> , Líbia, Arábia Saudita, Suazilândia, Chad, Turcomenistão, Trindade e Tobago, Venezuela.	27%
	<b>4d: VA indústria da transformação/ PIB</b>	Bielorrússia, China, República Tcheca, República Dominicana, El Salvador, Finlândia, <b>Indonésia</b> , Irlanda, Coreia, <b>Malásia</b> , Porto Rico, Romênia, Singapura, Eslováquia, Eslovênia, Suazilândia, Tajiquistão, <b>Tailândia</b> .	17,7%
	<b>IVa</b>	Camarões, Comoro, República Dominicana, Fiji, Honduras, <b>Indonésia</b> , Irã, Jordânia, Kiribati, Lesoto, Libéria, <b>Malásia</b> , Nepal, Arábia Saudita, Suriname, Suazilândia, <b>Tailândia</b> , Tonga, Uganda, Emirados Árabes.	0,7
	<b>IVb</b>	Camarões, China, Costa do Marfim, República Dominicana, Guatemala, Honduras, <b>Indonésia</b> , Jordânia, Coreia, Lesoto, Libéria, <b>Malásia</b> , Maurício, Paquistão, Sri Lanka, Suriname, Suazilândia, <b>Tailândia</b> .	12,2

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

A maior parte dos países possui a variável “4a” superior ao mundo – 2,92% entre 2006 e 2010. Os países que têm maior parcela do valor adicionado relativamente aos outros países correspondente à agricultura, extração e pesca estão entre os mais pobres do mundo: Afeganistão, Burkina Faso, República Central Africana, Cômoros, Etiópia, Gana, Camboja, Laos, Libéria, Mali, Mianmar, Moçambique, Malauí, Nigéria, Nepal, Papua Guiné, Ruanda, Ilhas Salomão, Serra Leão e Congo. Por sua vez, a parcela de serviços no valor adicionado mundial (4b) entre 2006 e 2010 foi em média 70,1%. Os países que mais superaram essa média no mesmo período foram: Antígua e Barbuda, Bélgica, Bahamas, Bermudas, Chipre, Djibuti, França, Reino Unido, Granada, Hong Kong, St. Kittis e Nevis, Santa Lucia, Luxemburgo, Macau, Maldivas, Panamá, Palau, Seicheles, Estados Unidos. A lista reúne basicamente alguns países avançados e ilhas utilizadas como paraíso fiscais.

Finalmente, a parcela da indústria sobre o valor adicionado total do mundo entre 2006 e 2010 correspondeu a 27%, sendo mais elevada em Angola, Emirados Árabes, Azerbaijão, Brunei, Botsuana, China, Congo, Argélia, Gabão, Guiné Equatorial, Indonésia, Líbia, Arábia Saudita, Suazilândia, Chade, Turcomenistão, Trinidad e Tobago, Venezuela. Como esta variável inclui mineração e manufaturas, não ajuda muito a detectar em que os países são especializados. Por isso o exame de “4d” traz mais *insights* sobre a especialização em manufaturas. Entre 2006 e 2010 a parcela das manufaturas no PIB do mundo foi 17,8%, tendo sido 25% em 1981-1985. A Malásia, Tailândia e a Indonésia estão entre os quatro países (com a Suazilândia) em que a importância relativa do setor na produção mais se elevou.

Complementando a análise sobre valor adicionado, examina-se a importância do país no valor adicionado total e por setor do mundo através das variáveis 4f a 4i e o índice IVc. Como não há dados para todo o período, confrontou-se 1998-2000 a 2006-2008.

- **Variável 4f:** Valor adicionado total do país/ Valor adicionado total mundial, média quinquenal;
- **Variável 4g:** Valor adicionado de agricultura, pecuária, floresta do país / Exportação de agricultura, pecuária, floresta mundial, média quinquenal;
- **Variável 4h:** Exportação de serviços do país/ Exportação de serviços mundial, média quinquenal;
- **Variável 4i:** Valor adicionado de manufaturas do país/ Valor adicionado de manufaturas mundial, média quinquenal;
- **Índice IVc:** crescimento da parcela nas exportações mundiais de manufaturas, comparando-se 1998-2000 com 2006-2008.<sup>227</sup>

$$\frac{\text{VA. manufaturas do país 2006-2008}}{\text{VA. Manufat. mundial 2006-2008}} - \frac{\text{VA. manufaturas do país 1998-2000}}{\text{VA. Manufat. mundial 1998-2000}} = I_{f[2006-2008]} - I_{f[1998-2000]}$$

Existe uma grande concentração do valor adicionado mundial, principalmente em serviços e na indústria da transformação. Os dois líderes do *ranking* de manufaturas, entre

<sup>227</sup> A série de WDI (2011) para valor adicionado na indústria manufatureira disponibiliza o dado para o mundo a partir de 1998, e a última atualização foi 2008.

2006 e 2008/9, Estados Unidos e Japão produzem mais de 40% do total mundial. Em seguida vêm China (7,1%), Alemanha (2,3%), e Coréia (2,9%). Os países em desenvolvimento que alcançaram um resultado e um desempenho mais expressivos foram Brasil, Coréia, Indonésia, Tailândia, Polônia, África do Sul, Arábia Saudita, Egito, e República Tcheca.

No caso da indústria em geral, os maiores produtores atualmente são Estados Unidos (25,7%), China (11,8% do total), Japão (11,4%), Alemanha (5,1%), e Reino Unido (3,3%). Em termos de setor primário, os maiores produtores mundiais são China (18,1%), EUA (9,1%), Índia (9,0%), Japão (4,5%) e Brasil (3,1%). Os avanços mais significativos foram o da Indonésia, Bangladesh, Arábia Saudita, Vietnã e Malásia. Em serviços, os países que mais contribuem para o valor adicionado mundial são EUA (33,6%), Japão (13,8%), Alemanha (5,3%), Reino Unido (4,7%) e França (4,1%). E os países em desenvolvimento em ascensão mais destacada são China, Índia, Coréia, Rússia, Turquia, Polônia, Indonésia e Singapura.

Os países em geral se repetem em todas as listas, pois a presença no ranking está bastante correlacionada com o tamanho das economias, mas não necessariamente com o da população (haja vista a presença dos países escandinavos nas listas). Alguns deles se mantêm na mesma posição em todas as quatro listas, como EUA, França, Itália. Outros, arrematam colocações diferentes, como a menor participação chinesa, e também coreana, no valor adicionado mundial em serviços do que nos outros setores. É notável também a menor participação alemã em setores primários. Por sua vez Índia, Brasil, Indonésia, e Turquia ficaram em posições em gêneros primários mais altas do que nos outros produtos. Arábia Saudita, Venezuela e Noruega têm melhor posição em indústria em geral, porque nesse setor se enquadra mineração e extração. Por sua vez, Suécia e Tailândia são países cuja participação mais expressiva no valor adicionado mundial se dá na indústria da transformação.

**Tabela A11 a A14 – Participação e ranking dos 30 maiores produtores mundiais totais (4f), de agricultura/ pecuária e floresta (4g), de serviços (4h) e de manufaturados (4i), 1996-1998 e 2006-2008.**

VA	1996-1998		2006-2008		VA primário	1996-1998		2006-2008		VA manufatura	1996-1998		2006-2008		VA serviços	1996-1998		2006-2008	
	% VA mundiais	ranking	% VA mundiais	ranking		% VA mundiais	ranking	% VA mundiais	ranking		% VA mundiais	ranking	% VA mundiais	ranking		% VA mundiais	ranking	% VA mundiais	ranking
<b>indústria</b>																			
EUA	23,7%	1	21,6%	1	China	11,3%	2	18,1%	1	EUA	25,7%	1	24,2%	1	EUA	33,8%	1	33,6%	1
China	1,4%	10	11,8%	2	EUA	7,4%	4	9,1%	2	Japão	18,4%	2	16,3%	2	Japão	15,8%	2	13,8%	2
Japão	19,8%	1	11,4%	3	Índia	7,6%	3	9,0%	3	China	6,4%	4	7,1%	3	Alemanha	6,0%	3	5,3%	3
Alemanha	7,9%	2	5,1%	4	Japão	11,9%	1	4,5%	4	Alemanha	6,9%	3	6,2%	4	Reino Unido	4,8%	5	4,7%	4
Reino Unido	4,7%	3	3,3%	5	Brasil	2,5%	8	3,1%	5	Coréia	2,1%	8	2,9%	5	França	5,1%	4	4,1%	5
França	3,8%	4	2,7%	6	França	3,0%	5	2,5%	6	Itália	3,7%	5	2,8%	6	China	0,7%	18	4,0%	6
Itália	3,8%	5	2,6%	7	Indonésia	2,1%	12	2,4%	7	França	2,2%	6	2,8%	7	Itália	4,1%	6	3,0%	7
Coréia	0,8%	15	2,6%	8	Turquia	2,7%	6	2,1%	8	Canadá	2,2%	7	1,7%	8	Canadá	2,3%	7	2,2%	8
Canadá	2,5%	6	2,2%	9	Itália	2,5%	7	1,9%	9	Brasil	1,7%	11	1,6%	9	Brasil	1,8%	10	1,9%	9
Índia	0,8%	16	1,9%	10	México	2,3%	10	1,9%	10	México	1,9%	9	1,6%	10	Espanha	1,8%	9	1,8%	10
Brasil	2,1%	7	1,8%	11	Coréia	2,2%	11	1,8%	11	Índia	1,1%	13	1,6%	11	México	2,0%	8	1,8%	11
Espanha	1,7%	8	1,7%	12	Espanha	1,7%	13	1,7%	12	Espanha	1,7%	10	1,4%	12	Índia	0,6%	21	1,6%	12
México	1,6%	9	1,5%	13	Paquistão	1,1%	19	1,6%	13	Turquia	1,0%	14	1,0%	13	Coréia	0,8%	17	1,5%	13
Arábia Saudita	1,3%	11	1,2%	14	Alemanha	2,5%	9	1,6%	14	Suécia	0,8%	19	0,9%	14	Austrália	1,2%	12	1,3%	14
Rússia			1,2%	15	Egito	1,2%	16	1,5%	15	Indonésia	0,8%	20	0,9%	15	Holanda	1,3%	11	1,2%	15
Turquia	0,6%	23	1,0%	16	Rússia			1,4%	16	Tailândia	0,7%	21	0,9%	16	Argentina	1,0%	13	0,9%	16
Indonésia	0,5%	26	1,0%	17	Argentina	1,2%	17	1,2%	17	Argentina	0,9%	16	0,9%	17	Rússia			0,8%	17
Argentina	1,1%	14	1,0%	18	Canadá	1,5%	15	1,2%	18	Holanda	0,9%	15	0,8%	18	Turquia	0,6%	20	0,8%	18
Holanda	1,1%	13	0,9%	19	Filipinas	1,2%	18	1,2%	19	Suíça	0,8%	18	0,7%	19	Suíça			0,8%	19
Austrália	1,1%	12	0,8%	20	Bangladesh	0,9%	23	1,1%	20	Austrália	0,9%	17	0,7%	20	Hong Kong	0,0%	156	0,7%	20
Suécia	0,7%	19	0,7%	21	Tailândia	1,0%	22	1,0%	21	Polônia	0,5%	23	0,6%	21	Suécia	0,9%	14	0,7%	21
Tailândia	0,2%	37	0,7%	22	Reino Unido	1,6%	14	1,0%	22	Áustria	0,6%	22	0,6%	22	Bélgica	0,9%	15	0,7%	22
Suíça			0,7%	23	Arábia Saudita	0,5%	33	0,8%	23	Finlândia	0,5%	24	0,6%	23	Áustria	0,7%	19	0,5%	23
Polônia			0,6%	24	Malásia	0,8%	26	0,8%	24	Malásia	0,5%	25	0,5%	24	Polônia	0,0%	167	0,5%	24
Venezuela	0,7%	18	0,6%	25	Colômbia	1,0%	20	0,7%	25	África do Sul	0,4%	26	0,4%	25	Grécia	0,5%	24	0,5%	25
Áustria	0,6%	21	0,6%	26	Vietnã	0,1%	60	0,7%	26	Arábia Saudita	0,3%	30	0,4%	26	Dinamarca	0,6%	22	0,4%	26
Noruega	0,6%	22	0,6%	27	Austrália	1,0%	21	0,7%	27	Venezuela	0,4%	28	0,3%	27	África do Sul	0,5%	25	0,4%	27
Bélgica	0,7%	17	0,6%	28	Irã	0,9%	25	0,7%	28	Egito	0,3%	31	0,3%	28	Arábia Saudita	0,5%	23	0,4%	28
Malásia	0,2%	38	0,5%	29	Holanda	0,7%	27	0,7%	29	Dinamarca	0,4%	27	0,3%	29	Noruega	0,4%	26	0,4%	29
Irlanda			0,5%	30	Polônia			0,6%	30	Rep. Tcheca	0,2%	37	0,3%	30	Indonésia	0,2%	32	0,4%	30

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

Por sinal, os países que tiveram os maiores incrementos na participação do valor adicionado mundial (“IVc”) entre 1998 e 2008 foram: Bangladesh, Bielorrússia, Cazaquistão, China, Coréia, França, Finlândia, Grécia, Índia, Indonésia, Malásia, Paquistão, Polônia, República Tcheca, Síria, Suécia, Turquia, Tailândia, Ucrânia, Vietnã.

Para encerrar a investigação inicial sobre especialização, examina-se a variável usada por Rowthorn (1997), Palma (2004) e outros para analisar desindustrialização: emprego na indústria e nos demais setores (classificação idêntica à da variável anterior). A variável “5a” reflete a parcela do emprego (L) na agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca sobre o emprego total, “5b” é de serviços, e “5c” de indústria. Infelizmente, para esta variável o banco de dados não somente não apresenta o emprego no setor de mineração, como também não distingue o emprego no setor de indústria de transformação.<sup>228</sup>

- **Variável 5a:** L agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca/ L total, média quinquenal.
- **Variável 5b:** L serviços/ L total, média quinquenal.
- **Variável 5c:** L indústria/ L total, média quinquenal.

**Tabela A15: Especialização do emprego dos países do mundo, 2005.**

Indicador	Países com maior indicador	Mundo	
5) Emprego setor/ emprego total	<b>5a: L agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca/ L total</b>	Albânia, Armênia, Azerbaijão, Bolívia, China, Geórgia, Honduras, Indonésia, Libéria, Marrocos, Mali, Mongólia, Paquistão, Filipinas, Togo, Tailândia, Tanzânia, Vietnã.	34,6%
	<b>5b: L serviços/ L total</b>	Aruba, Antígua e Barbuda, Austrália, Bahamas, Canadá, Ilhas Caimã, Reino Unido, Hong Kong, Israel, Jordânia, Luxemburgo, Macau, Noruega, Porto Rico, Arábia Saudita, Singapura, Suécia, Estados Unidos.	43,1%
	<b>5c: L indústria/ L total</b>	Bulgária, República Tcheca, Alemanha, Estônia, Croácia, Hungria, Irã, Itália, Lituânia, Macedônia, Maurício, Peru, Polônia, Portugal, Catar, Romênia, San Marino, Eslováquia, Eslovênia, Trindade e Tobago.	22,2%

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

O ano mais recente em que “5a” relativo ao mundo está disponível no banco de dados é 2005: 34,6%. Os países do mundo em que “5a” foi maior em 2005 foram: Albânia (58%), Armênia (45,5%), Azerbaijão (38,7%), Bolívia (37,8%), China (41%), Filipinas (35,4%), Geórgia (54,3%), Honduras (35,4%), Indonésia (40,8%), Libéria (47,6%), Marrocos

<sup>228</sup> Também não se apresenta os índices Va e Vb para este caso porque faltam muitas observações nas séries.

(42,1%), Mali (66%), Mongólia (37,6%), Paquistão (43,9%), Togo (54,1%), Tailândia (42%), Tanzânia (74,6%), Vietnã (51,7%). Note-se que todos os países do ASEAN-4 estão presentes na lista, mesmo com o crescimento observado nas análises anteriores das manufaturas nas exportações e no valor adicionado. Mais ainda, todos registraram valores para essa variável superior à média mundial desde 1980.

A parcela dos empregados nos serviços sobre o total de empregados do mundo (5b) em 2005 foi 43,1%. As economias que tiveram maior participação dos serviços no total do emprego foram Aruba (78,8%), Antígua e Barbuda (80,1%), Arábia Saudita (76,1%), Austrália (75,3%), Bahamas (80,1%), Canadá (76,2%), Estados Unidos (78,1%), Hong Kong (86,1%), Ilhas Caimã (77%), Israel (76%), Jordânia (77,4%), Luxemburgo (77,2%), Macau (79,8%), Noruega (75,7%), Porto Rico (79,7%), Reino Unido (77%), Singapura (76,6%), Suécia (76,3%). Por fim, o emprego na indústria dos países, e do mundo no total, em 2005 foi 22,2%. E os países que tiveram maior “5c” entre 2006 e 2010 foram predominantemente da Europa e do ex-bloco soviético: Alemanha (29,3%), Bulgária (35,4%), Catar (46,7%), Croácia (29,8%), Eslováquia (38,9%), Eslovênia (34,9%), Estônia (33,9%), Hungria (32%), Irã (32%), Itália (29,9%), Lituânia (29,4%), Macedônia (31,7%), Maurício (32%), Peru (34,9%), Polônia (30,9%), Portugal (29,7%), República Tcheca (39,9%), Romênia (30,9%), San Marino (37,8%), Trinidad e Tobago (31,6%). Os dados do emprego na indústria estão no anexo A.

## ***A.2. Crescimento e Desenvolvimento econômico***

Analisando-se os dados padronizados do Banco Mundial (WDI, 2011), de 1980 a 2009 se encontram algumas mudanças importantes no ranking das 50 maiores economias. Em

PPP constante 2005 e US\$ constante 2000, observa-se a ascensão expressiva de China, Índia e Rússia e outros países da ex-URSS – Polônia, Ucrânia e República Tcheca (cujas estatísticas anteriores deveriam ser bem problemáticas), e o ganho de posições da Coreia do Sul, Emirados Árabes, Hong Kong, Indonésia, Malásia, Singapura e Tailândia.

Já em termos de PIB per capita, tanto em PPP constante 2005 quanto em US\$, o cenário entre 1980 e 2009 mudou completamente, porém os indicadores apresentam rankings com mais diferenças do que o anterior. Em PPP, tem-se a subida ao topo da lista de Qatar, Macau, Singapura e Hong Kong – e também economias que pertenciam ao bloco. Em PPP, os países do SEANICs ganharam posições, mas na variável em dólar eles nem aparecem entre os 50 maiores.

Desde 1980, para médias quinquenais<sup>229</sup>, os únicos países que sustentaram crescimento do PIB maior do que o da economia mundial em todos os subperíodos foram Bangladesh, Botsuana, Butão, China, Singapura, Chipre, Coreia, Egito, Índia, Laos, Malásia, Maurício, Turquia, Vietnã. Os que tiveram maior taxa média de crescimento entre 1980 e 2010 foram praticamente os mesmos.

---

<sup>229</sup> 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005, 2006-2010.

Tabela A16: Lista dos 50 maiores PIB e PIB per capita do mundo, 2009 vs 1980.

PIB PPP constante 2005			PIB capita PPP constante 2005			PIB US\$ constante 2005			PIB capita US\$ constante 2005		
País	ranking 2009	ranking 1980	País	ranking 2009	ranking 1980	País	ranking 1980	ranking 2009	País	ranking 1980	ranking 2009
EUA	1	1	Catar	1	142	EUA	1	1	Mônaco	1	1
China	2	12	Luxemburgo	2	6	Japão	2	2	Liechtenstein	4	2
Japão	3	2	Macau	3	143	China	15	3	Bermudas	3	3
Índia	4	9	Emirados	4	1	Alemanha	3	4	Luxemburgo	11	4
Alemanha	5	3	Noruega	5	7	Reino Unido	4	5	Noruega	10	5
Reino Unido	6	6	Singapura	6	30	França	5	6	Catar	140	6
Rússia	7	131	EUA	7	8	Itália	6	7	Japão	9	7
França	8	4	Hong Kong	8	31	Índia	18	8	Suíça	6	8
Brasil	9	7	Suíça	9	5	Brasil	8	9	EUA	8	9
Itália	10	5	Holanda	10	10	Canadá	9	10	Islândia	7	10
México	11	8	Irlanda	11	32	Coréia	21	11	Macau	141	11
Espanha	12	10	Áustria	12	13	Espanha	11	12	Hong Kong	142	12
Coréia	13	20	Canadá	13	9	México	10	13	Suécia	13	13
Canadá	14	11	Austrália	14	19	Austrália	13	14	Dinamarca	12	14
Indonésia	15	22	Islândia	15	11	Holanda	12	15	Singapura	143	15
Turquia	16	18	Bélgica	16	14	Argentina	14	16	Irlanda	31	16
Irã	17	17	Suécia	17	17	Rússia	141	17	Reino Unido	21	17
Austrália	18	15	Alemanha	18	16	Turquia	23	18	Finlândia	23	18
Polônia	19	132	Dinamarca	19	15	Suécia	17	19	Áustria	18	19
Holanda	20	14	Reino Unido	20	21	Suíça	16	20	Holanda	17	20
Arábia Saudita	21	13	Finlândia	21	22	Bélgica	20	21	Emirados	2	21
Argentina	22	16	Japão	22	23	Indonésia	31	22	Canadá	14	22
Tailândia	23	38	França	23	18	A.Saudita	19	23	Austrália	25	23
África Sul	24	19	Guiné Eq.	24	144	Polônia	142	24	Alemanha	19	24
Egito	25	35	Espanha	25	27	Hong Kong	143	25	Bélgica	22	25
Paquistão	26	40	Itália	26	20	Áustria	22	26	França	20	26
Colômbia	27	29	Grécia	27	24	Noruega	27	27	Israel	27	27
Bélgica	28	21	Chipre	28	35	Af. Sul	25	28	Groelândia	15	28
Malásia	29	44	Coréia	29	60	Tailândia	41	29	Itália	26	29
Venezuela	30	24	Israel	30	29	Dinamarca	24	30	Espanha	36	30
Nigéria	31	31	Eslovênia	31	145	Grécia	26	31	Coréia	54	31
Suécia	32	26	N. Zelândia	32	25	Israel	34	32	Chipre	40	32
Grécia	33	27	Tobago	33	28	Venezuela	28	33	Grécia	33	33
Filipinas	34	30	Rep.Tcheca	34	146	Irã	32	34	N. Zelândia	30	34
Áustria	35	28	Malta	35	41	Egito	40	35	Eslovênia	144	35
Suíça	36	23	Portugal	36	33	Singapura	144	36	Portugal	41	36
Hong Kong	37	43	Af. Sul	37	4	Colômbia	33	37	Malta	48	37
Ucrânia	38	133	Eslováquia	38	147	Finlândia	29	38	Antígua	145	
Algéria	39	32	Seicheles	39	36	Malásia	49	39	Tobago	39	39
Emirados	40	41	Barbados	40	54	Irlanda	43	40	Argentina	38	40
Vietnã	41	134	Hungria	41	37	Portugal	30	41	Arábia Saudita	16	41
Romênia	42	25	Polônia	42	148	Emirados	36	42	Uruguai	42	42
Rep. Tcheca	43	135	Croácia	43	149	Filipinas	35	43	Eslováquia	146	
Noruega	44	37	Estônia	44	42	Paquistão	48	44	St. Kitts	58	44
Singapura	45	54	Lituânia	45	150	Chile	47	45	Guiné Eq	147	
Peru	46	39	Líbia	46	151	Peru	39	46	Líbia	148	46
Portugal	47	33	Rússia	47	152	Nigéria	45	47	Seicheles	46	47
Chile	48	45	Argentina	48	39	Bangladesh	51	48	Rep. Tcheca	149	
Bangladesh	49	48	St. Kitts	49	66	Argélia	42	49	Croácia	150	49
Israel	50	46	Gabão	50	26	República Tcheca	145	50	Líbano	151	50

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).



Em termos de PIB *per capita*, os que sustentaram crescimento maior do que o mundial em todos os períodos foram Botsuana, Butão, Cabo Verde, China, Coréia, Índia, Malásia, Maurício, São Vicente e Granadinas, Sri Lanka, Turquia, Vietnã (tabela A16). Em valor absoluto, contudo, dentre os países destacados anteriormente, o único que apresentava PIB per capita acima do mundial em 2010 (USD 6040, constante 2000) era a Coréia (juntamente com St. Kittis e Nevis, Chile e Dominica). Vale ressaltar que os outros países do SEANICs tiveram crescimento superior ao mundial em termos de PIB e de PIB per capita em quase todos os períodos. Assim os números indicam uma trajetória de crescimento sustentado do PIB per capita entre 1981 e 2010 com médias anuais de 3,7 % na Indonésia, 3,5 % na Malásia, 4,3 %, na Tailândia; e do PIB de 5,4% na Indonésia, 6,0% na Malásia e 5,6% na Tailândia.

Quanto à pobreza e à distribuição da renda dos países, considerando a informação disponível,<sup>230</sup> as economias que promoveram maior redução no percentual da população vivendo com menos de \$1,25 PPP por dia, foram Vietnã, Uganda, Mali, Níger e Indonésia (tabela A17). E aqueles que conseguiram aniquilar a pobreza medida dessa forma até 2010 foram Eslovênia, Croácia, Montenegro, Lituânia, Rússia, Polônia, Malásia, Bielorrússia e Hungria.

Também a partir da informação disponível, conclui-se que as economias que promoveram maior redução no diferencial de apropriação da renda entre os 10% mais ricos e 20% mais pobres da população de cada país foram a República Krygyz, República Central Africana, Paraguai, Panamá e Brasil (tabela A18). E aqueles onde a diferença passou a ser inferior a três vezes foram Bielorrússia, Ucrânia, Sérvia, Afeganistão, Armênia, Iraque e Cazaquistão.

---

<sup>230</sup> O banco de dados da ONU apresenta a estatística de pobreza apenas para os países em desenvolvimento, e ainda, as séries anuais dos países estão bem incompletas, principalmente relativas à década de oitenta. Por isso utilizou-se como referência para mensurar a evolução o primeiro quinquênio dos anos noventa.

**Tabela A17: Parcela da população vivendo com menos de \$1,25 PPP por dia, países selecionados, 1991 a 2010 (em %).**

País	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2010	1981_2010	Redução (%pop.) 1991-95 vs 2006-10
Vietnã	63,74	49,65	32,12	17,19	35,33	46,55
Uganda	70,01	62,44	54,45	28,67	57,30	41,34
Mali	86,08	ND	61,18	51,43	59,70	34,65
Níger	75,48	ND	65,88	43,09	64,98	32,39
Indonésia	54,40	45,54	25,38	23,79	41,17	30,61
Laos	55,68	49,32	43,96	33,88	45,71	21,80
Guiné	64,66	ND	70,13	43,34	60,70	21,32
Gana	51,07	39,12	ND	29,99	44,028	21,08
República África Central	83,15	ND	62,43	62,83	69,47	20,32
Camboja	48,55	ND	40,19	28,27	39,00	20,28
Quirguistão	18,61	31,84	27,92	1,90	18,03	16,71
Moldova	16,97	29,65	19,41	1,86	18,95	15,11
Azerbaijão	15,55	ND	3,18	1,04	5,74	14,51
Equador	15,87	14,92	10,14	4,92	10,44	10,96
Brasil	12,26	11,40	10,13	4,03	12,97	8,23
Sri Lanka	15,01	16,32	13,95	7,04	14,46	7,97
El Salvador	12,68	13,59	13,13	5,11	12,75	7,57
Honduras	30,81	15,02	20,15	23,25	25,14	7,56
Costa Rica	8,17	4,99	3,83	0,65	6,87	7,52
Paraguai	12,69	16,98	13,27	5,77	11,32	6,93
México	10,14	10,81	4,76	3,30	8,28	6,84
Filipinas	29,40	22,03	21,99	22,62	26,61	6,78
África do Sul	22,87	26,20	ND	17,35	22,32	5,52
Tanzânia	72,59	88,52	ND	67,87	76,33	4,72
Panamá	14,18	10,37	11,27	9,48	10,98	4,70
Cazaquistão	4,21	4,98	2,93	0,17	2,59	4,04
Lituânia	3,45	0,21	0,43	0,00	0,59	3,45
Burundi	84,24	86,43	ND	81,32	84,00	2,92
Rússia	2,84	2,88	0,46	0,00	1,31	2,84
Venezuela	5,99	12,75	14,20	3,46	8,88	2,53
Jordânia	2,77	1,51	1,16	0,38	1,16	2,39
Polônia	2,11	0,44	0,10	0,00	0,45	2,11
Chile	2,60	0,71	1,10	0,51	2,42	2,09
Romênia	2,49	2,71	2,09	0,50	1,91	1,99
Malásia	1,85	0,54	0,54	0,00	1,54	1,85
Uruguai	0,69	0,58	0,06	0,03	0,24	0,67
Rep. Dominicana	4,60	5,66	5,55	4,13	6,95	0,48
Bielorrússia	0,01	1,31	0,00	0,00	0,36	0,01
Hungria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Marrocos	2,45	6,76	6,25	2,50	5,28	-0,05
Bulgária	0,67	0,32	1,32	1,04	0,75	-0,37
Peru	5,74	8,59	11,95	6,92	7,38	-1,18
Argentina	0,13	1,68	7,61	2,00	3,37	-1,87
Costa do Marfim	19,44	24,06	23,34	23,75	16,23	-4,31
Tailândia	5,45	1,21	0,55	10,84	6,14	-5,39
Colômbia	9,75	15,74	15,36	16,01	13,55	-6,26
Bolívia	4,03	21,82	21,22	13,97	17,35	-9,94

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

**Tabela A18: Relação entre a parcela da renda total apropriada pelos 10% mais ricos e pelos 20% mais pobres, 1991 a 2010.**

País	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2010	Redução (%pop.) 1991-95 vs 2006-10.
Quirguistão	16,0	3,7	3,1	3,2	12,9
Rep. África Central	24,0	ND	6,3	13,7	10,3
Paraguai	20,7	20,3	16,2	11,6	9,1
Panamá	19,7	14,5	17,0	13,2	6,5
Brasil	17,8	17,9	16,0	13,1	4,7
Mali	8,8	ND	5,0	4,7	4,1
Rússia	8,8	6,0	4,4	5,5	3,2
El Salvador	10,3	11,9	12,2	7,7	2,6
Chile	12,1	12,1	11,6	10,0	2,1
Equador	12,5	12,4	15,4	10,5	2,0
Guiné	6,8	ND	6,0	4,8	2,0
Jordânia	5,8	3,9	4,6	4,2	1,6
México	11,5	12,9	10,1	10,1	1,3
Níger	4,6	ND	6,1	3,4	1,2
Malásia	8,2	8,8	4,5	7,6	0,5
Azerbaijão	3,9	ND	2,3	3,4	0,5
Cazaquistão	3,3	3,9	3,4	2,9	0,4
Rep. Dominicana	9,7	9,9	9,8	9,4	0,4
Burundi	3,3	6,4	ND	3,1	0,2
Venezuela	6,8	10,3	10,2	6,7	0,1
Paquistão	3,0	2,9	2,9	3,1	-0,1
Ucrânia	2,2	3,2	2,5	2,4	-0,2
Bielorrússia	2,1	2,6	2,6	2,4	-0,3
Filipinas	5,8	6,8	6,3	6,1	-0,3
Uganda	5,8	4,9	6,1	6,2	-0,4
Marrocos	4,6	4,8	5,0	5,1	-0,5
Vietnã	3,7	3,7	4,2	4,2	-0,5
Uruguai	6,1	7,1	7,1	6,7	-0,5
Hungria	2,5	2,3	2,5	3,0	-0,5
Romênia	2,4	2,8	3,0	3,0	-0,7
Moldova	3,7	4,3	4,0	4,4	-0,7
Polónia	2,8	3,3	3,6	3,6	-0,7
Tanzânia	3,6	3,7	ND	4,4	-0,8
Costa Rica	8,5	8,4	9,5	9,4	-0,9
Lituânia	3,5	3,1	3,5	4,4	-0,9
Laos	2,8	3,6	3,2	4,0	-1,2
Camboja	4,1	ND	5,1	5,7	-1,6
Costa do Marfim	4,1	6,1	7,9	5,7	-1,6
Sri Lanka	3,1	3,6	5,0	4,7	-1,6
Gana	4,5	5,4	ND	6,3	-1,8
Argentina	7,2	9,5	11,5	9,1	-1,9
Peru	7,0	8,1	12,2	9,4	-2,4
Bulgária	2,7	2,3	3,3	7,0	-4,3
Colômbia	12,9	16,5	18,3	18,3	-5,4
Honduras	14,1	11,9	14,7	22,3	-8,2
África do Sul	14,1	14,7	ND	23,5	-9,4
Bolívia	5,6	24,9	25,9	16,3	-10,7

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011).

### **A.3. Aprendizados da análise empírica**

A análise sobre a especialização produtiva e exportadora e do desenvolvimento econômico dos países do mundo trouxe os seguintes aprendizados mais importantes:

***a) A indústria de transformação permanece sendo o setor mais importante no comércio internacional de mercadorias***

As exportações mundiais evidenciam que de 1980 a 2010 a indústria de transformação continua sendo o setor que mais produz valor no comércio internacional de mercadorias. Em termos de pauta de exportações (variável 1), as manufaturas respondiam por 64% do total exportado no mundo em 1981-1985 em dólares, e passaram para 70,5% em 2006-2010. Em seguida vêm as exportações de combustíveis (que mantiveram participação estável entre 12 e 13%), alimentos (redução na participação de 12,5% para 7,5%), minérios (estável em torno de 4%) e matérias-primas agrícolas (de 3,7% para 1,6%).

Tomando-se as exportações como parcela da produção mundial (variável 2), constata-se que as de manufatura evoluíram de 12,2% em 1980-1985 para 19,7% em 2006-2010. Exportações de combustíveis sobre a produção evoluíram de 2,6% para 3,3%, alimentos de 2,4% para 2,1%, minérios de 0,7% para 1,2%, e matérias-primas agrícolas de 0,7% para 0,4%. As exportações por trabalhador do globo estimadas (variável 3) em 2006-2010 de manufaturas foram de USD 3117, seis vezes mais do que de combustíveis (USD 537), dez vezes mais do que alimentos (USD 322).

***b) Os serviços ganharam importância na produção mundial em detrimento da indústria de transformação e de recursos naturais***

O valor adicionado mundial passou a ser ainda mais concentrado em serviços, passando de 58,1% em 1981-1985 para 70,1% em 2006-2010 (variável 4). Produtos da agricultura, pecuária, floresta, caça e pesca reduziram sua participação de 6,2% para 2,9%; a indústria de transformação caiu de 24% para 17,1%; e mineração e extração, construção, eletricidade, água e gás de 11,7% para 9,9% entre 1981-1985 e 2006-2010. Ou seja, os serviços cresceram em termos relativos em detrimento de todos os outros setores (antigos setores secundário e primário).

Quando se examina a distribuição da força de trabalho entre setores, também se constata que o setor de serviços é o que mais emprega. Apesar das estatísticas disponíveis não se apresentarem para todos os anos, estima-se que nos primeiros anos da década de oitenta era cerca de 48%, passando para 43% em 2005. Já o trabalho no setor de agricultura etc. aumentou de 24% para 34,6%. E o emprego no restante (transformação mais mineração e extração, construção, eletricidade, água e gás) passou de 26,2% para 22,2%.

### *c) O que se exporta realmente importa*

A expressão que ficou conhecida na economia do desenvolvimento continua valendo (HAUSMANN *et al*, 2006; RODRIK, 2006; CYPHER, 2010).<sup>231</sup> Contrastando as tabelas do balanço da especialização e do PIB *per capita* fica claro que no século XXI a especialização exportadora de manufaturas continua prevalecendo nos países com maior PIB *per capita* do mundo. Contudo esta não é uma regra geral, pois há países desenvolvidos cujas exportações de recursos naturais permanecem significativas, como Austrália, Noruega e Emirados Árabes, e há (poucos) países com menor renda *per capita* que sobressaem nas exportações de manufaturas, como Bangladesh e México. Constata-se uma correlação alta entre os países desenvolvidos (EUA, Alemanha, Japão etc.) e em franco processo de desenvolvimento (como

---

<sup>231</sup> In consonance with the early developmentalist economists and their critics, a hypothesis of this article is that *what* a nation exports is of considerable importance in determining the potential social return (or developmental effect) of a given value of exports (CYPHER, 2010, p. 570).

Coréia, Singapura e Hong Kong) e os maiores exportadores de manufaturas; em oposição aos países atrasados (africanos e latino-americanos) exportadores de RN. Mas se faz mister uma análise mais profunda do padrão de exportação e produção de cada país para compreender bem as relações entre desenvolvimento e exportação de manufaturas.

***d) O que se produz importa também***

As relações entre setor de especialização produtiva e desenvolvimento de um país são mais heterogêneas do que as de especialização exportadora por causa do setor de serviços. Assim, a indústria de transformação é relativamente maior fonte de valor adicionado e emprego em países que pertenciam ao bloco soviético com baixo crescimento do produto – como Eslováquia e Eslovênia -, em países ricos como Finlândia e Irlanda -, em países crescendo rapidamente como Indonésia, Tailândia e Malásia; e finalmente em países atrasados como República Dominicana e El Salvador.

Embora não haja uma regra geral estabelecida entre o perfil do valor adicionado e da concentração de mão-de-obra de um país, percebe-se que aqueles especializados em RN estão entre os mais pobres. Nesse sentido, os recursos naturais são relativamente mais importantes na produção do Afeganistão, Burkina Faso, Etiópia, Gana, Camboja, Laos, Libéria, Moçambique, Malawi, Nigéria, Nepal, Ruanda, Serra Leoa, Congo etc.

***e) Diversificação é característica comum dos países desenvolvidos***

A participação dos países desenvolvidos nas exportações e no valor adicionado dos diferentes setores é alta, o que mostra que ainda que as manufaturas seja o item mais importante das exportações das economias avançadas, a alta produtividade no setor primário garante excedentes exportáveis de proporções tão grandes que permitem que países com

territórios menores como França, Itália, Alemanha, Holanda estejam entre os maiores exportadores de alimentos, de matérias-primas agrícolas e até mesmo de minérios.

Os países desenvolvidos estão na liderança das exportações de todos os setores estudados, e também da geração de valor adicionado. Os países em desenvolvimento que figuram nessas listas são: China e Coréia (com índices de crescimento espetaculares), Índia, Rússia, Turquia, Singapura, Hong Kong, Malásia, Indonésia, Tailândia, Filipinas, Polônia, República Tcheca.

*f) de 1980 a 2010, poucos países realizaram diversificação produtiva, exportadora e tiveram taxas sustentadas de crescimento econômico*

As únicas exceções são China, Tailândia, Malásia e Indonésia.

**Tabela A19: Análise das manufaturas nas exportações, países selecionados, 1981-2010.**

País	1981_1985	1986_1990	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2010	1981_2010	Ia	Ib
Alemanha	84,5	88,4	86,5	85,4	85,5	82,7	85,5	1,0	80,9
Áustria	84,6	87,0	88,5	86,2	80,9	80,9	84,7	1,0	77,4
Bahamas	12,6	48,5	0,0	23,6	40,4	62,4	35,5	5,0	309,8
Bangladesh	64,0	72,3	83,2	89,2	91,7	89,8	80,5	1,4	126,1
Bélgica	ND	ND	ND	80,2	79,5	76,6	78,4	ND	ND
Botsuana	ND	ND	ND	89,6	87,8	77,4	83,2	ND	ND
Brunei	0,0	0,2	0,7	9,5	6,3	3,3	2,5	129,9	431,5
Cabo Verde	2,9	ND	76,7	82,2	84,5	35,1	65,9	12,1	424,1
Camboja	ND	ND	ND	96,1	97,0	96,8	96,8	ND	ND
China	37,0	58,3	80,3	86,7	90,5	93,1	78,5	2,5	234,1
Coreia do Sul	90,9	92,8	93,1	91,4	91,7	88,8	91,4	1,0	86,8
Croácia	ND	ND	71,6	73,3	71,6	67,5	71,0	ND	ND
Eslováquia	ND	ND	81,7	83,6	85,1	85,5	84,4	ND	ND
Eslovênia	ND	ND	87,0	89,9	89,8	87,0	88,6	ND	ND
Espanha	70,2	72,6	76,7	77,5	77,3	74,1	74,7	1,1	78,3
EUA	67,7	70,9	77,1	81,4	80,8	72,7	75,1	1,1	78,1
Filipinas	23,5	34,1	47,6	88,9	90,4	85,4	61,7	3,6	310,7
Finlândia	74,7	81,2	82,5	84,6	84,4	79,3	81,1	1,1	84,2
França	73,3	76,1	78,2	81,0	81,0	78,6	78,0	1,1	84,3
Gana	0,7	ND	7,7	14,7	21,1	23,2	14,6	32,2	747,8
Granada	4,5	9,2	18,1	31,2	26,3	41,2	22,5	9,2	378,6
Haiti	68,3	75,9	77,8	80,3	ND	ND	76,9	ND	ND
Hong Kong	95,8	95,2	93,7	94,4	93,6	83,5	92,7	0,9	72,8
Hungria	63,0	67,1	66,7	80,1	86,5	81,9	74,5	1,3	106,4
Indonésia	7,3	28,3	48,8	50,1	52,1	40,9	37,9	5,6	230,6
Irlanda	61,9	67,4	70,1	83,5	86,7	84,9	75,7	1,4	116,5
Israel	81,4	86,0	89,5	90,1	83,0	87,5	86,2	1,1	94,0
Itália	84,2	87,9	88,4	88,9	86,8	83,6	86,6	1,0	82,9
Japão	96,0	96,3	95,7	94,3	92,7	89,5	94,1	0,9	83,4
Luxemburgo	ND	ND	ND	84,5	83,3	81,3	82,6	ND	ND
Macau	96,7	98,0	95,6	97,9	98,1	81,9	94,7	0,8	69,4
Madagascar	8,4	14,4	16,3	36,2	39,3	54,0	30,2	6,4	346,5
Malásia	24,2	44,5	68,6	78,4	77,4	67,2	60,0	2,8	187,0
Malta	92,5	94,5	97,1	97,0	93,6	89,1	93,9	1,0	85,8
México	18,8	43,5	70,3	82,6	81,6	74,8	61,9	4,0	296,6
Nigéria	0,1	0,2	0,7	1,6	2,5	3,9	1,8	71,8	277,6
Paquistão	60,2	70,5	81,3	84,5	84,4	77,0	76,2	1,3	98,4
Polinésia Francesa	39,6	82,6	ND	90,4	84,6	83,8	78,7	2,1	177,5
Portugal	73,5	79,2	82,8	86,0	80,7	73,1	79,2	1,0	72,7
Reino Unido	64,8	77,0	79,2	81,7	77,2	72,6	75,4	1,1	81,4
Rep. Dominicana	24,9	52,3	77,7	7,9	71,7	73,2	56,9	2,9	215,5
República Tcheca	ND	ND	79,1	86,8	89,4	87,9	86,5	ND	ND
Romênia	ND	71,7	75,2	78,4	81,3	78,6	77,8	ND	ND
Samoa	2,3	3,6	ND	ND	72,3	77,8	54,3	33,2	2584,6
Singapura	49,4	67,8	78,8	85,1	83,8	74,7	73,3	1,5	113,0
St. Kitts e Nevis	27,1	51,1	37,2	51,5	76,8	90,2	57,8	3,3	299,6
Suécia	78,3	82,6	83,4	82,0	80,8	75,9	80,5	1,0	73,7
Suíça	92,3	92,9	93,5	92,5	91,8	89,7	92,1	1,0	87,2
Tailândia	30,8	53,7	69,8	73,3	75,6	75,3	63,4	2,4	184,2
Togo	20,1	8,0	7,2	14,9	51,3	68,2	25,9	3,4	231,4
União Europeia	73,0	78,2	79,0	81,1	79,6	76,7	77,9	1,1	80,7
Vanuatu	0,6	12,6	11,6	7,9	ND	11,1	6,9	17,2	191,5
<b>Mundo</b>	<b>64,0</b>	<b>70,8</b>	<b>74,4</b>	<b>75,8</b>	<b>74,6</b>	<b>70,5</b>	<b>71,7</b>	<b>1,1</b>	<b>77,7</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011). Em verde, os valores acima do valor mundial; em amarelo os valores mais elevados. ND = não disponível.



**Tabela A20: Análise das exportações de manufaturas sobre o PIB, países selecionados, 1981-2010.**

País	1981_1985	1986_1990	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2010	1981-2010	IIA	IIB
Alemanha	19,47	20,77	20,48	24,51	31,80	37,96	25,83	1,95	74,02
Arábia Saudita	0,37	2,09	2,88	2,80	4,51	5,11	2,96	13,64	69,67
Áustria	28,58	30,18	30,31	35,08	40,49	45,16	34,97	1,58	71,36
Bahrain	43,15	33,25	23,55	8,27	8,49	4,80	20,25	0,11	0,53
Barbados	53,21	28,77	31,68	29,17	26,40	30,29	33,25	0,57	17,24
Bélgica	0,00	0,00	0,00	23,72	60,91	61,31	24,32	ND	ND
Bielorrússia	0,00	0,00	0,00	27,10	39,28	29,59	16,00	ND	ND
Bolívia	0,41	0,76	3,29	5,00	4,07	2,93	2,74	7,13	20,88
Brunei Darussalam	0,02	0,10	0,33	2,03	3,46	0,48	1,07	30,12	14,35
Canadá	14,96	16,14	18,92	26,88	24,38	16,86	19,69	1,13	19,00
China	1,48	8,38	15,64	18,33	26,89	31,42	17,02	21,24	667,31
Chipre	27,82	28,26	27,02	27,20	24,85	21,18	26,05	0,76	16,12
Coreia do Sul	30,15	31,35	25,12	33,62	33,82	42,03	32,68	1,39	58,60
Costa Rica	8,94	7,15	9,10	23,92	28,73	26,77	17,44	3,00	80,20
Croácia	0,00	0,00	27,19	27,11	30,38	27,06	18,62	ND	ND
Dinamarca	21,05	20,59	22,40	25,73	30,80	32,54	25,52	1,55	50,30
Dominica	8,93	14,15	14,76	21,56	19,95	17,85	16,20	2,00	35,65
Eslováquia	0,00	0,00	19,12	50,27	63,06	69,51	33,66	ND	ND
Eslovênia	0,00	0,00	29,78	45,50	51,04	56,93	30,54	ND	ND
Espanha	13,60	12,73	14,47	20,52	20,69	19,18	16,86	1,41	27,06
Estônia	0,00	0,00	8,87	49,77	54,19	45,15	26,33	ND	ND
Filipinas	5,37	9,36	15,14	41,16	42,42	33,12	24,43	6,17	204,45
Finlândia	22,15	19,62	24,86	33,33	34,18	34,27	28,07	1,55	53,04
França	16,91	16,02	17,19	21,21	21,76	20,39	18,91	1,21	24,58
Gana	0,03	0,00	0,27	5,28	5,02	6,08	2,78	189,02	1149,90
Granada	0,73	4,03	6,58	14,34	8,42	5,64	6,62	7,75	43,69
Holanda	28,84	31,98	34,12	42,41	38,89	42,81	36,51	1,48	63,57
Hong Kong	93,48	118,14	128,34	124,68	158,40	174,25	132,88	1,86	324,79
Hungria	25,35	24,41	17,80	49,36	56,33	66,30	39,93	2,61	173,35
Indonésia	1,80	6,71	13,01	18,33	17,61	11,42	11,48	6,36	72,62
Irlanda	31,02	37,94	46,44	72,11	76,89	73,60	56,33	2,37	174,61
Israel	32,78	31,84	27,62	28,49	31,28	34,29	31,05	1,05	35,86
Itália	18,47	16,72	18,76	22,53	22,34	22,75	20,26	1,23	28,02
Jamaica	26,61	27,71	35,46	11,49	4,75	19,24	20,88	0,72	13,92
Jordânia	16,95	20,89	25,74	19,89	32,89	36,53	25,48	2,16	78,72
Lituânia	0,00	0,00	14,19	28,19	31,41	33,67	17,91	ND	ND
Luxemburgo	0,00	0,00	0,00	47,99	121,92	137,60	51,25	ND	ND
Macau	97,95	116,32	84,99	86,01	100,76	77,99	94,00	0,80	62,10
Madagascar	1,00	0,48	3,07	9,03	10,59	12,73	6,15	12,75	162,34
Malásia	12,58	29,80	57,40	85,17	86,40	70,58	56,99	5,61	395,99
Mali	0,06	0,10	0,00	1,04	3,82	1,28	1,05	21,99	28,12
Malta	59,38	66,63	64,08	79,05	75,49	75,32	69,99	1,27	95,53
Maurício	0,00	22,36	40,48	46,39	41,69	32,24	30,53	ND	ND
México	3,06	8,19	13,42	25,55	21,77	21,23	15,54	6,93	147,20
Mundo	12,23	13,10	14,87	17,33	18,60	19,68	15,97	1,61	31,65
Nigéria	0,01	0,03	0,05	0,64	0,52	1,55	0,47	183,82	284,01
Portugal	18,59	22,46	21,28	23,93	22,49	22,60	21,89	1,22	27,48
Reino Unido	17,69	18,68	20,08	22,57	20,12	20,58	19,95	1,16	23,95
República Dominicana	4,22	8,88	22,72	1,13	26,32	19,02	13,72	4,50	85,63
República Tcheca	0,00	0,00	24,82	47,65	58,93	67,18	33,10	ND	ND
Romênia	0,00	2,44	18,19	22,01	28,03	23,28	15,66	ND	ND
Senegal	1,25	4,61	6,06	12,73	11,83	10,12	7,77	8,11	82,06
Singapura	85,17	116,65	133,14	151,80	173,22	164,13	137,35	1,93	316,28
Suécia	26,93	26,59	27,44	34,98	36,95	38,70	31,93	1,44	55,60
Suíça	33,94	34,20	33,69	38,05	42,16	48,49	38,42	1,43	69,28
Tailândia	6,89	13,46	26,79	39,92	51,45	54,71	32,20	7,94	434,38
Tunísia	14,41	25,37	31,34	31,30	33,22	36,04	28,61	2,50	90,11
Ucrânia	0,00	0,00	0,00	33,58	38,80	32,44	17,47	ND	ND
União Europeia	20,35	20,61	21,79	26,38	28,30	30,06	24,58	1,48	44,42
<b>Mundo</b>		<b>12,23</b>	<b>13,10</b>	<b>14,87</b>	<b>17,33</b>	<b>18,60</b>	<b>19,68</b>	<b>15,97</b>	<b>1,61</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011). Em verde, os valores acima do valor mundial; em amarelo os valores mais elevados. ND = não disponível.

**Tabela A21: Análise das exportações de manufaturas por trabalhador, países selecionados, 1981-2010.**

País	1981_1985	1986_1990	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2009	1981_2009
Alemanha	4127	7663	9387	11371	15954	24509	11505
Austrália	558	823	1438	1891	2065	2925	1542
Áustria	4068	7726	10841	14116	19963	29545	13541
Bahrain	8691	4434	4230	1682	2044	3619	4393
Bélgica	0	0	0	13428	46503	66433	18846
Canadá	3470	4736	6301	9384	10295	11038	7259
Catar	0	817	1998	1874	2773	3252	1677
Chipre	1054	1376	1767	1718	1280	1529	1439
Coreia do Sul	1458,306	1458	2760	4095	5865	8137	13470
Dinamarca	3349	5875	8716	11182	15386	21958	10462
Eslováquia	0	0	0	1008	3373	6936	18049
Eslovênia	0	0	4150	8034	12318	24178	7307
Espanha	1049	1938	3476	4858	6087	8053	4010
Estônia	0	0	342	3084	6076	9767	2886
EUA	1276,126	1276	1750	2802	3932	4136	5342
Filipinas	60,78978	61	99	212	886	969	1060
Finlândia	3921	6770	9239	14155	16941	24292	11876
França	2996	5118	7588	9834	11650	14901	8303
Holanda	5221,834	5222	9130	13039	18455	21474	35224
Hong Kong	8886,578	8887	20414	43061	52966	62974	79444
Hungria	1117	1401	1327	4392	9314	17305	5269
Indonésia	24,91723	25	81	227	299	340	445
Irlanda	4187	9324	15966	32092	43192	45374	23631
Islândia	538	890	826	1360	2246	4824	1639
Israel	3225	5201	6799	9374	10548	14906	7958
Itália	2807	4886	7222	9387	10947	15627	8057
Japão	2568	3938	5370	5895	6797	9164	5390
Luxemburgo	0	0	0	0	15143	56693	85115
Macau	6450,038	6450	9541	10044	10043	10008	6138
Malásia	630	1505	4585	7163	8108	9968	5011
Malta	2847	5608	8314	12512	12647	14307	9006
Maurício	0	845	1945	2331	2404	2435	1579
Noruega	2592	2547	4467	4939	5909	9470	4768
Nova Caledônia	1589,148	1589	0	0	1484	5426	8634
Nova Zelândia	724,9605	725	1078	1714	2128	2503	2833
Portugal	759	1915	3119	4148	4558	6297	3281
Reino Unido	2341,419	2341	3910	5545	7745	8205	9951
República Tcheca	0	0	0	1598	4255	9317	20197
Singapura	8615,634	8616	17917	38288	52815	64114	87809
Suécia	4974	8522	11068	15333	17619	24386	13018
Suíça	6821,293	6821	12332	16251	18456	23679	36008
Tailândia	82	229	872	1284	1758	3021	1109
Trinidade e Tobago	743,6498	744	957	1406	1865	3120	4682
União Europeia	2585,673	2586	4507	6300	8521	11145	16439
<b>Mundo</b>	<b>588</b>	<b>868</b>	<b>1249</b>	<b>1628</b>	<b>2056</b>	<b>3117</b>	<b>1503</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011). Em verde os valores acima do valor mundial.

**Tabela A22: Análise do valor adicionado das manufaturas em proporção do PIB, países selecionados, 1981-2010.**

País	1981_1985	1986_1990	1991_1995	1996_2000	2001_2005	2006_2010	1981-2010	IVa	IVb
Alemanha	28,7	28,7	24,6	22,5	22,6	22,2	25,0	0,8	17,2
Arábia Saudita	6,4	8,7	9,1	10,1	10,1	9,4	9,0	1,5	13,7
Argentina	30,0	28,1	20,6	18,6	21,9	21,5	23,5	0,7	15,4
Armênia	ND	32,8	29,7	23,7	21,8	16,5	23,7	ND	ND
Bielorrússia	ND	39,2	34,7	33,2	31,7	32,0	33,3	ND	ND
Brasil	33,7	31,4	23,4	16,5	17,9	16,1	23,1	0,5	7,7
Camarões	11,6	13,6	18,8	20,4	19,8	16,6	16,8	1,4	24,0
China	36,4	34,2	33,3	32,4	32,2	33,2	33,6	0,9	30,2
Cômodos	3,0	3,9	4,7	4,2	4,4	4,2	4,1	1,4	5,9
Coreia do Sul	26,4	29,2	27,1	27,3	26,8	27,5	27,4	1,0	28,7
Costa do Marfim	13,8	19,2	16,7	20,3	19,3	17,8	17,9	1,3	23,0
Costa Rica	25,2	23,9	22,4	24,4	21,6	20,6	22,9	0,8	16,8
Croácia	ND	29,3	27,9	20,2	18,5	16,7	21,5	ND	ND
El Salvador	ND	22,1	23,5	23,4	24,1	21,9	23,2	ND	ND
Emirados Árabes	8,4	8,7	8,9	12,5	13,3	12,3	10,5	1,5	18,0
Eslováquia	ND	ND	21,8	24,2	24,0	22,9	23,4	ND	ND
Eslovênia	ND	33,6	30,8	25,8	25,1	23,1	26,9	ND	ND
Estônia	ND	40,4	24,5	18,3	17,8	16,9	23,4	ND	ND
Filipinas	24,9	25,0	23,9	22,2	23,1	21,9	23,5	0,9	19,2
Finlândia	25,8	24,0	22,6	25,4	24,5	22,2	24,2	0,9	19,1
Guatemala	15,9	15,5	14,5	13,8	20,4	19,9	16,7	1,3	25,0
Honduras	14,8	15,1	17,5	19,4	21,5	19,8	18,0	1,3	26,5
Hungria	ND	ND	23,0	24,1	22,0	22,1	22,9	ND	ND
Indonésia	13,5	18,8	22,6	26,2	28,4	27,9	22,7	2,1	57,9
Irã	7,7	9,0	12,2	13,3	11,6	10,7	10,8	1,4	15,0
Irlanda	ND	27,8	27,6	32,0	28,1	22,3	27,8	ND	ND
Itália	26,2	24,3	21,9	21,4	19,3	18,0	22,0	0,7	12,3
Japão	28,1	26,8	24,6	22,6	21,1	20,8	24,2	0,7	15,5
Jordânia	13,3	11,8	14,4	14,9	17,3	19,7	15,1	1,5	29,2
Kiribati	1,5	0,7	6,4	5,3	4,7	5,6	4,0	3,9	22,0
Latvia	39,4	37,5	25,5	16,7	13,3	10,8	24,3	0,3	3,0
Lesoto	11,3	15,3	16,7	17,7	21,5	19,6	16,9	1,7	33,9
Libéria	5,2	4,8	2,7	6,2	8,5	13,3	7,4	2,5	33,6
Lituânia	ND	20,9	31,1	18,4	19,9	18,9	22,4	ND	ND
Macedônia	ND	35,7	27,4	21,4	18,7	21,3	22,9	ND	ND
Malásia	19,6	21,8	26,1	29,4	29,7	27,2	25,6	1,4	37,9
Malta	25,6	24,5	22,0	20,8	18,2	15,6	21,3	0,6	9,5
Maurício	17,8	24,7	23,3	23,7	21,7	19,8	21,9	1,1	22,2
México	22,3	23,5	19,9	21,1	18,8	18,0	20,7	0,8	14,5
Nepal	4,7	6,1	8,7	9,5	8,6	7,5	7,5	1,6	11,9
Paquistão	15,5	16,7	16,8	15,6	16,6	18,7	16,6	1,2	22,6
Porto Rico	37,5	39,6	41,2	40,4	39,9	ND	39,7	ND	ND
Rep. Dominicana	16,1	14,6	26,9	26,6	24,7	22,7	21,9	1,4	32,1
República Tcheca	ND	ND	24,3	26,5	25,9	25,2	25,8	ND	ND
Romênia	ND	ND	30,6	23,1	25,2	22,4	25,5	ND	ND
Singapura	24,6	27,3	26,9	25,1	25,6	21,9	25,3	0,9	19,6
Sri Lanka	14,9	15,3	15,3	16,5	18,3	18,5	16,4	1,2	22,9
Suazilândia	19,0	31,6	36,6	39,1	40,7	44,1	34,9	2,3	102,4
Suriname	14,2	12,2	9,6	9,7	14,2	19,7	12,8	1,4	27,3
Tailândia	22,2	25,6	29,0	31,4	34,2	34,9	29,4	1,6	54,9
Tajiquistão	31,3	26,4	29,3	23,7	29,5	14,3	25,3	0,5	6,6
Tonga	5,2	5,5	6,9	9,4	9,5	8,6	7,5	1,7	14,3
Turquia	19,4	23,2	22,7	23,3	20,4	18,6	21,3	1,0	17,8
Ucrânia	ND	39,3	36,8	28,2	20,6	21,9	27,3	ND	ND
Uganda	5,4	5,9	6,3	8,6	7,4	7,7	6,9	1,4	11,1
<b>Mundo</b>	<b>25,1</b>	<b>24,1</b>	<b>23,2</b>	<b>21,1</b>	<b>19,8</b>	<b>17,8</b>	<b>17,1</b>	<b>20,7</b>	<b>12,2</b>

Fonte: Elaborado pela autora a partir de WDI (2011). Em verde, os valores acima do valor mundial; em amarelo os valores mais elevados.

## ANEXO B

Tabela B1: Privatizações nos SEANICs, 1988-2008.

País	Empresa	Ano	Sector	Acordo	Valor (US\$)
Indonésia	<b>39</b>				<b>9.058,64</b>
	PT Tatar Anyar	1991	Indústria e Serviços	Receita estimada	11,10
	PT Aneka Usaha Perkebunan	1991	Indústria e Serviços	Receita estimada	11,10
	PT Bojonegoro	1991	Indústria e Serviços	Receita estimada	11,10
	PT Leppin	1991	Serviços	Receita estimada	11,10
	PT Semen Gresik	1991	Indústria e Serviços	Receita estimada	146,00
	PTK Padalarang	1992	Indústria e Serviços	Receita estimada	6,10
	PT Intirub	1992	Indústria e Serviços	Receita estimada	7,80
	PTK Blabak	1993	Indústria e Serviços	Receita estimada	10,00
	PTK Basuki Rachmat	1993	Indústria e Serviços	Receita estimada	10,00
	PT IMIT	1993	Serviços	Receita estimada	11,10
	Satelit Palapa Indonesia (Satelindo)	1994	Infraestrutura	Concorrência	586,00
	PT Indonesian Satellite (Indosat)	1994	Infraestrutura	Oferta pública;	1.161,60
	PT Semen Gresik	1995	Indústria e Serviços	Combinação entre colocação e emissão de direitos	127,00
	PT Tambang Timah	1995	Primário	GDRs e oferta doméstica	224,25
	PT Telekomunikasi Indonesia	1995	Infraestrutura	ADR, GDRs e oferta doméstica	1.680,00
	PT Bank Negara Indonesia	1996	Financeiro	Oferta pública	396,94
	PT Telekomunikasi Indonesia	1996	Infraestrutura	Oferta pública	610,63
	PT Aneka Tambang Tbk (Antam)	1997	Primário	Oferta pública	141,00
	PT Semen Gresik	1998	Indústria e Serviços	Venda direta	122,10
	PT Indofood Sukses Makmur	1999	Indústria e Serviços	Oferta pública	21,65
	PT Indofood Sukses Makmur	1999	Indústria e Serviços	Oferta pública	179,27
	Jakarta International Container Terminal (JICT)	1999	Infraestrutura	Venda estratégica ou venda competitiva	243,00
	PT Telekom	1999	Infraestrutura	Colocação privada de ações	406,00
	Bank Central Asia	2000	Financeiro	Alienação	114,90
	PT Transportasi Gas Indonesia	2002	Infraestrutura	Ofertas públicas	187,60
	Indocement Tunggal Prakarsa PT(Heidelberg Zement AG)	2003	Competitivo	Ofertas públicas	97,00
	Wisma Nusantara International PT	2003	Competitivo	Concessão	30,00
	Bank Danamon Tbk PT	2003	Financeiro	Ofertas públicas	134,70
	Bank Rakyat Indonesia PT	2003	Financeiro	Ofertas públicas	429,30
	Terminal Petikemas Makassar	2003	Infraestrutura	Alienação	
	Bank Mandiri	2004	Financeiro	Oferta pública	330,00
Bank Permata	2004	Financeiro	Venda estratégica	235,00	
PT Bank Danamon Indonesia	2004	Financeiro	Venda estratégica	276,10	
Bank Central Asia	2005	Financeiro	Venda estratégica	212,80	
Bank Niaga	2005	Financeiro		235,00	
PT Excelcomindo Pramata (XL)	2006	Infraestrutura	Greenfield	20,00	
PT Indonesian Satellite Corporation	2006	Infraestrutura	Alienação	17,00	
PT Perusahaan Gas Negara	2006	Infraestrutura	Alienação	232,50	
PT Jasa Marga (Persero) Tbk	2007	Infraestrutura	Alienação	371,90	
<b>52</b>				<b>12.440,35</b>	
Malásia	Cement Industries of Malaysia	1990	Indústria e Serviços		27,78
	Peremba Berhad	1990	Indústria e Serviços		62,96
	Kumpulan Fima	1990	Indústria e Serviços		69,74
	Syarikat Telekom Malaysia Bhd	1990	Infraestrutura		174,44
	Perusahaan Otomobil Nasional	1991	Indústria e Serviços		
	Malaysia Shipyard Engineering	1991	Infraestrutura		20,00

Far East Holdings	1991	Outro		20,36
Kedah Cement	1991	Indústria e Serviços	Emissão pública	22,00
Port Kelang Containers	1991	Infraestrutura	Oferta pública	135,00
Telekom Malaysia convertible bond	1991	Infraestrutura	Emissão pública	190,00
water supply Johor State	1992	Infraestrutura	25/49/26	175,00
Telekom Malaysia	1992	Infraestrutura	Oferta pública	250,80
National Electricity Board	1992	Infraestrutura	Oferta pública	268,59
Perusahaan Otomobil Nasional	1992	Indústria e Serviços	Oferta pública	300,00
Malaysia Airlines System	1992	Infraestrutura	Oferta de direitos de preferência	689,00
Tenaga Nasional Berhad	1992	Infraestrutura	Oferta pública	1.200,00
Penang Toll Bridge	1993	Infraestrutura	Concessão por 25 anos	215,00
Sesco	1993	Infraestrutura		293,40
Vehicle and Motor Workshops	1993	Serviços		390,00
Sabah Forest Industries	1993	Indústria e Serviços		550,00
Malaysia Airlines	1993	Infraestrutura		700,00
Petronas Dagangan	1994	Energia		96,00
Malaysia Airlines	1994	Infraestrutura	Venda direta	702,00
Sindora	1995	Indústria e Serviços	Oferta pública	17,26
Johor Port	1995	Infraestrutura	Venda de participação societária	48,68
National Paddy and Rice Board	1995	Indústria e Serviços	Venda de participação societária	79,82
Naval Dockyard	1995	Indústria e Serviços	Venda de participação societária	120,00
Sarawak Electricity Supply Corp	1995	Infraestrutura	Venda de participação societária	424,05
Hicom Holdings	1995	Indústria e Serviços	Venda de participação societária	708,00
Petronas Gas	1995	Infraestrutura	Colocação internacional e oferta pública doméstica	1.121,13
Kulitkraf	1996	Serviços	Venda de participação societária/aquisição pelos quadros da empresa	6,64
Perak State Development Corporation Subsidiaries	1996	Serviços	Venda de participação societária/aquisição pelos quadros da empresa	45,31
Permodalan Nasional (Pernas)	1996	Serviços	Venda de participação societária/aquisição pelos quadros da empresa	162,40
Kuantan Port	1997	Infraestrutura	Venda privada	
KTM	1997	Infraestrutura	Venda privada	
Pacific Hardwoods and Cadenza Corp	1997	Indústria e Serviços	Venda privada	17,00
Perwaja Steel and Perwaja Rolling Mills	1997	Indústria e Serviços	Venda privada	687,00
No data/No privatization	1998	Outro		
Malaysia Airport Holdings Bhd	1999	Infraestrutura	Oferta pública de ações	130,00
Tradewinds Berhad	1988	Indústria e Serviços		16,00
Cement Manuf. Sarawak Berhad	1989	Indústria e Serviços		11,81
Syarikat Gula Padang Terap Sdn.	1989	Indústria e Serviços		18,82
Cawangan Percetakan Kocolamtan	1990	Serviços		2,04
Holiday Villages Sdn. Bhd.	1990	Serviços		2,23
Lori Malaysia Berhad	1990	Infraestrutura		3,93
National Electricity Board	1990	Infraestrutura		11,00
Edaran Otomobil Nasional Berhad (EON)	1990	Indústria e Serviços		21,11
Perbadanan Bekalan Air Pulau Pinang Sd Bhd	2002	Infraestrutura	Venda privada	16,40
Mardec Bhd	2003	Competitivo	Concessão	10,66
Sabah Ports	2003	Infraestrutura	Concessão	55,20

	Senai International Airport	2003	Infraestrutura	Alienação	281,00
	Kapar Power Station	2004	Infraestrutura	Alienação	1.105,00
	Telekom Malaysia	2004	Infraestrutura		765,80
	25				6.035,61
Tailândia	North-East Jute Mill Co. Ltd.	1988	Indústria e Serviços	Oferta pública	2,10
	Chonburi Sugar Co. Ltd.	1988	Indústria e Serviços		2,40
	Krung Thai Bank Ltd	1989	Financeiro	Oferta pública	85,00
	Thai Airways International	1992	Infraestrutura	Oferta pública	237,50
	PTT Exploration and Production	1993	Energia	Oferta pública, 33.68% externo	52,00
	National Petrochemical Co.	1993	Energia	Oferta pública, 40% externo	150,00
	Krung Thai Bank Ltd	1993	Financeiro		269,00
	PTT Exploration & Production Public Co., Ltd.	1994	Energia	Oferta pública, 60% externo	20,00
	Bankchak Petroleum Public Co., Ltd.	1994	Energia	Oferta pública, 30% externo	41,76
	Electricity Generating Public Co., Ltd.	1994	Infraestrutura	Oferta pública, 28% externo	180,00
	National Fertiliser Public Co.	1996	Indústria e Serviços	Oferta pública	25,00
	Dhipaya Insurance	1996	Financeiro	Oferta pública	27,00
	Electricity Generating Public Co. (EGCO)	1996	Infraestrutura	Oferta pública	238,86
	Eastern Water Resources Development and Management	1997	Infraestrutura	Oferta pública	47,80
	Petroleum Authority of Thailand Exploration and Production (PTTEP)	1998	Energia	Oferta pública	112,00
	Electricity Generating Company (Egcomp)	1998	Infraestrutura	Venda direta	241,00
	Nakornthon Bank	1999	Financeiro	Venda estratégica ou venda competitiva	317,00
	Industrial Finance Corp of Thailand	1999	Financeiro	Oferta pública	376,79
	Radanasin Bank	1999	Financeiro	Venda estratégica ou venda competitiva	650,00
	Ratchaburi Power	2000	Infraestrutura	Alienação	238,50
	Petroleum Authority of Thailand	2001	Energia	Alienação	631,00
	Thai Airways International PLC	2003	Competitivo	Ofertas públicas	483,30
	Krung Thai Bank PCL	2003	Financeiro	Ofertas públicas	542,00
	Mass Communications Authority	2004	Competitivo	Oferta pública	77,20
	Thai Airways International	2004	Competitivo	Oferta pública	549,40
	Airports of Thailand	2004	Infraestrutura	Alienação	439,00

Fonte: Banco Mundial. Em cinza, EEs de recursos naturais. Transações acima de US\$ um milhão.

## ANEXO C

**Tabela C1: Incentivos-chave para promover exportação de manufaturados, SEANICs, 1989.**

Incentivo	Elegibilidade			Benefícios		
	Indonésia	Malásia	Tailândia	Indonésia	Malásia	Tailândia
ZEEs	Exporta pelo menos 75%	Investimento, emprego e exportação de pelo menos 80% e produtos escolhidos	Investimento, emprego, rendimentos em moeda estrangeira e produtos escolhidos	Isenção completa de tarifas	Isenção completa de tarifas, Infraestrutura subsidiada	Isenção de 50% a 90% da renda taxável por 5 anos. Infraestrutura subsidiada
Reembolso de impostos sobre maquinário importado	Máquinas não competidoras usadas nos manufaturados exportados	Importação de maquinário usado para produção de exportáveis e usados em atividades escolhidas	Máquinas não competidoras	Reembolso total, para uso em exportação	Isenção total no maquinário usado para produção de exportados. Permanência nas atividades escolhidas como favorecidas por isenções de impostos	Reembolso total dos impostos e isenção de taxas relacionadas
Reembolso de impostos sobre insumos importados usados nas exportações	Insumos diretos usados nos manufaturados exportados	Insumos diretos usados nos manufaturados exportados	Insumos diretos usados nos manufaturados exportados	Reembolso dos impostos de importação	Reembolso dos impostos de importação	Reembolso dos impostos de importação e taxas relacionadas de pelo menos 90%
Isenção de impostos sobre exportações	Exportações 85% ou mais	Exportação para zonas livre de taxaço e para o exterior	Exportação de manufaturados baseados no valor exportado, alíquotas de imposto e preço	Rebates de impostos	Deduções duplas sobre a renda taxável	Rebates de impostos de pelo menos 50%, incluindo gastos na promoção das exportações
Períodos livres de taxaço	Investimento, emprego e capacidade de geração de moeda externa	Investimento e níveis de emprego. A partir de 1993, níveis de empregos são usados apenas para regiões peninsulares	Investimento e níveis de emprego	Empréstimos subsidiados	Períodos de 5 a 10 anos sem taxaço. Onde dotações são reservadas para pagamento de impostos sobre investimentos, isenções são aprovadas durante 5 anos	Períodos de 3 a 5anos sem taxaço. Atividades escolhidas podem ser escolhidas para períodos adicionais livres de taxaço
Créditos de exportação	Exportação de manufaturados	Exportação de manufaturados	Exportação de manufaturados	Nenhum	Crédito subsidiado e refinanciamento para exportações aprovadas	Descontos especiais na oferta de crédito para exportação. Seguro garantia incluído através de esquema de garantia de exportações.
Isenção de impostos para treinamento	Nenhum	Investimentos em treinamento entre 1988 e 1992. Para firmas com mais de 50 empregados, desde 1993, pgto de 1% da folha de pagamento da firma ao fundo para formação de RH.	Nenhum	Nenhum	Entre 1988 a 1992, despesas aprovadas geravam deduções duplas sobre a renda taxável.	Nenhum
Isenção de impostos para P&D	Nenhum	Investimentos aprovados em P&D	Nenhum	Nenhum	Nenhum	Nenhum
Reinvestimento e ajuste de dotação	Nenhum	Reinvestimentos aprovados e atividades ajustadas	Nenhum	Nenhum	60% das despesas incorridas aprovadas em reinvestimento podem ser isentas até 70%. 100% das despesas ocorridas em ajustamentos podem ser isentas por 5 anos.	Nenhum
Dotações para infraestrutura e construções	Nenhum	Despesas de construção aprovadas para armazenamento e trabalho com bem manufaturados exportados	Instalação de facilidades de infraestrutura	Nenhum	10% de isenção da renda taxavel e um adicional de 2% ao ano sobre nos 10 anos seguintes	10 a 25% de isenção sobre a renda taxável durante período de 10 anos

Fonte: RASIAH, 2003, p. 59.

