

Uma globalização comercial acompanhada de uma redistribuição dos mapas^{*}

Pierre Salama^{**}

Professor Emérito da Universidade de Paris XIII, Centre d'Economie de l'Université de Paris Nord (CEPN)-
-Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS)

Resumo

As estratégias de desenvolvimento adotadas a partir da liberalização comercial não produziram um aumento da taxa de crescimento nas economias emergentes latino-americanas. Essa taxa é, em média, inferior à taxa de crescimento dos anos 1955 a 1980, período caracterizado por um protecionismo elevado e por uma taxa de abertura relativamente baixa. Na primeira parte do artigo, avaliam-se os efeitos da liberalização comercial sobre a taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). Discute-se, na segunda parte, a relação entre as estratégias de crescimento e a nova configuração da ordem internacional. Assim, podem ser questionadas as relações existentes entre a abertura crescente das economias e o surgimento de novos atores, principalmente latino-americanos e asiáticos.

Palavras-chave

Globalização; estratégias de desenvolvimento; países emergentes.

Abstract

Development strategies based on trade liberalization have not produced higher growth rates in emerging Latin-American countries. In fact, this rate has been, in average, lower than it was between 1955 and 1980, a period characterized by high protectionism and low economic openness. The first part of the article evaluates the effect of trade liberalization on GDP growth.

^{*} Artigo recebido em maio 2012 e aceito para publicação em jun. 2012.

Tradução de Patrícia C. R. Reuillard (UFRGS) do original **Une globalisation commerciale accompagnée d'une redistribution des cartes.**

Revisora de Língua Portuguesa: Valesca Casa Nova Nonnig.

^{**} E-mail: psalama@wanadoo.fr

The relationship of growth strategies and the changing world order is drawn on a second part. Today's world is different from the past. In many ways, it is happening now what was unthinkable some time ago: North cannot dominate South as it did before. The very South is deeply heterogeneous: the last developed countries, emerging Asian countries and Latin-American countries are very different and their influences are not the same. Some of those southern countries, mainly the Asian ones, are trying to make their own rules for they are creditors of North's debts. It is possible now to weigh the relationship between the growing economic openness and the emergence of new actors, especially Latin-Americans and Asians.

Key words

Globalization; development strategies; emerging countries.

Classificação JEL: F5, O1, L11.

Introdução

A liberalização comercial concretiza-se por um aumento da taxa de crescimento nas economias emergentes latino-americanas? Na verdade, essa taxa é, em média, inferior à taxa de crescimento dos anos 1955 a 1980, período caracterizado por um protecionismo elevado e por uma taxa de abertura relativamente baixa. Podem-se avaliar os efeitos da liberalização comercial sobre a taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB)? Analisar-se-á essa questão na primeira parte deste artigo.

O mundo atual não é o mesmo do passado. Em inúmeros aspectos, o que ontem era inimaginável hoje se realiza: o Norte não pode mais dominar o Sul da mesma maneira que antes. O próprio Sul é profundamente heterogêneo: os países menos avançados, os países emergentes asiáticos e os latino-americanos são muito diferentes, e suas influências respectivas não são semelhantes. Alguns países do Sul, principalmente os asiáticos, buscam impor suas próprias regras, em razão do alto índice de endividamento do Norte em relação a eles. Assim, podem ser questionadas as relações existentes entre a abertura crescente das economias e o surgimento de novos atores, principalmente latino-americanos e asiáticos. Isso será discutido na segunda parte.

1 Podem-se avaliar os efeitos da liberalização comercial sobre a taxa de crescimento do PIB?

Existem várias abordagens para avaliar os efeitos do comércio externo sobre o crescimento. Uma dessas abordagens é de ordem estritamente contábil e não analisa o efeito dominó da expansão das exportações sobre o crescimento do PIB; a outra, mais econômica, busca analisar tal efeito. Deve-se considerar o mercado interno e suas potencialidades nas relações com o mercado externo. A relação pertinente não é desenvolvimento do mercado externo-crescimento, mas desenvolvimento do mercado externo-expansão do mercado interno e crescimento.

1.1 Abordagens contábeis e econômicas

De um ponto de vista estritamente contábil, a avaliação da contribuição do comércio externo para o crescimento do PIB incide sobre as exportações líquidas das importações. As exportações participam positivamente da taxa de crescimento; as importações, negativamente; e vice-versa. Esse é o caso do México e de países avançados, como a França e os Estados Unidos. Quando o saldo da balança comercial é negativo, a contribuição do comércio externo para o crescimento é negativa. Quanto mais negativo for esse saldo em porcentagem do PIB, maior será a contribuição negativa. Na Argentina e no Brasil, que têm tido saldos positivos da balança comercial nos últimos 10 anos, a contribuição do comércio externo é positiva. Desse ponto de vista, a liberalização comercial permitiu aumentar a taxa de crescimento do PIB desses países. Nos países asiáticos e na Alemanha, a contribuição do comércio externo para o crescimento do PIB é elevada. De 2000 a 2008, a contribuição média das exportações líquidas atingiu 10,2% da taxa de crescimento média anual da China. Com uma taxa média de crescimento anual do PIB de 10,2% no período, essa contribuição é de 1,1 ponto de crescimento; a do investimento é de 5 pontos; e a do consumo total é de 4,1 pontos. Nesse período, a contribuição líquida da Coreia do Sul é maior (28,6%), assim como a de Singapura (27,3%), enquanto a da Alemanha é de 64% (GOLDSTEIN; XIE, 2009).

Entretanto a abordagem contábil superestima ou subestima o efeito real de um aumento da parcela das trocas comerciais com o exterior em relação ao comércio mundial, na medida em que não leva em conta o possível efeito dominó do setor exportador sobre a indústria nacional. A contribuição contábil e a contribuição econômica não são idênticas. Mesmo quando a contribuição contábil das exportações líquidas para o crescimento

é pequena, até negativa, a contribuição econômica das exportações pode ser importante para o crescimento. Inversamente, as exportações podem não ter nenhuma influência sobre o crescimento, ainda que a taxa de abertura seja significativa. Os efeitos do comércio externo sobre a taxa de crescimento do PIB de um país são mais complexos do que sugere a abordagem contábil, pois dependem, sobretudo, de mediações, como políticas industriais efetivas, relações entre importações e investimentos e possível efeito dominó das exportações sobre a totalidade dos setores de atividade. Portanto, o crescimento depende mais do modo de operar a abertura do que do grau de abertura e sua evolução. É o que se verá a partir de três exemplos: dois da América Latina — México e Argentina — e um da Ásia — Coreia do Sul. Os dois primeiros países tiveram uma liberalização muito rápida e pronunciada de suas trocas comerciais, e, portanto, seu grau de abertura aumentou muito. O saldo da balança comercial do México é negativo, e o da Coreia do Sul, depois de também ter sido negativo, é agora positivo. No primeiro caso, o crescimento não vem do exterior e é baixo; no segundo, o crescimento vem do exterior e é alto, inclusive durante a fase de déficit da balança comercial.

Contrariamente ao Brasil e à Argentina nos últimos anos, o saldo da balança comercial do México é deficitário. De 10% a 15% da estrutura de suas exportações compõem-se de produtos petrolíferos, cuja cotação é flutuante, e os 90% restantes são de produtos manufaturados. A metade desses produtos vem de fábricas de montagem, conhecidas pelo nome de “*maquiladoras*”, cuja produção se destina quase exclusivamente ao mercado norte-americano, com exceção de parte da indústria automotiva; a outra metade de bens manufaturados vem de empresas que destinam sua produção principalmente ao mercado interno. No primeiro caso, o valor adicionado é relativamente baixo. Há pouquíssimo efeito *cluster* (PALMA, 2006), e, portanto, pouco efeito dominó. A contribuição econômica das “*maquiladoras*” para o crescimento é, desse modo, reduzida, embora seu número tenha aumentado muito nos anos 90 do século passado e 2000, de início, ao longo da fronteira com os Estados Unidos e, depois, no centro-norte e em regiões desfavorecidas do sul, com salários relativamente mais baixos. A contribuição econômica das exportações de produtos manufaturados, produzidos principalmente para o mercado interno, é maior, graças a seu maior grau de integração, mas sua importância tende a se reduzir por duas razões: a integração diminui com a redução dos direitos aduaneiros; as importações de bens intermediários aumentam, e o efeito dominó reduz-se; há perda de nichos de mercados externos no caso de alguns produtos — como os da indústria têxtil e do calçado — e até mesmo de parcelas do mercado interno, em função da forte concorrência dos países asiáticos, cujos custos são menores. A contribuição econômica das exportações para o crescimento é reduzida. O crescimento do PIB

permanece baixo, enquanto o das exportações é alto. O efeito multiplicador é fraco (IBARRA, 2008). Na Argentina, o peso significativo e crescente dos produtos primários nas exportações explica sua importante contribuição para a taxa de crescimento do PIB de um ponto de vista estritamente contábil. Do ponto de vista econômico, o emprego no setor agrícola é muito baixo, e o efeito dominó desse setor sobre o restante da economia é reduzido, com exceção de alguns efeitos sobre o setor de máquinas agrícolas.

No caso coreano, o crescimento parece vir da expansão das exportações. Entretanto, conforme os trabalhos de Rodrik (1995) e contrariamente à tese liberal, não foi a expansão das exportações e a abertura acentuada da economia que permitiram a aceleração do crescimento nos anos 60 e 70 do século passado. Na fase da decolagem, o saldo da balança comercial é negativo, pois as importações de bens de equipamento crescem mais depressa do que as exportações. As importações compõem-se principalmente de produtos intermediários e de bens de equipamento sofisticados, e seu grande aumento reflete o dos investimentos. Portanto, são os investimentos que puxam o crescimento, e uma grande parte deles é destinada à produção de bens para as exportações, fonte de divisas. Consequentemente, a relação é: aumento da taxa de investimento, crescimento das importações de bens de equipamento-crescimento das exportações; só depois da fase de investimentos, o saldo da balança comercial passa a ser positivo. A contribuição positiva do comércio externo para o crescimento do PIB e o efeito da abertura sobre esse crescimento podem ser explicados pela política industrial escolhida pelo governo para favorecer a produção local dos *inputs* necessários à fabricação de produtos exportados. É essa política, que visa adicionar mais valor ao que é produzido localmente, que explica a alta dos investimentos e, ao mesmo tempo, a das importações de bens de equipamento. Isso é radicalmente diferente do caso mexicano. A contribuição das exportações para o crescimento do PIB — permitida por um aumento das importações, via elevação dos investimentos nos setores que produzem bens destinados à exportação — vem da densificação do tecido industrial que a acompanha. Do ponto de vista keynesiano, o efeito multiplicador do aumento dos investimentos sobrepuja o efeito negativo das importações e agrega-se ao efeito das exportações.

1.2 A trilogia mercado externo, mercado interno e crescimento

Contrariamente à tese liberal, atingir um nível de crescimento elevado não passa necessariamente por uma liberalização do comércio externo,¹ como mostra a experiência histórica dos países avançados (BAIROCH, 1994). As economias latino-americanas tiveram uma alta taxa de crescimento de 1935 a 1980, mesmo com uma taxa de abertura pequena nesse período (exceto alguns anos após a Segunda Guerra Mundial). Nós já vimos isso. Portanto, não é o comércio externo e nem mesmo a liberalização das trocas que dinamizam o crescimento. O protecionismo e a manipulação das taxas de câmbio não produzem, necessariamente, comportamentos de *rent seeking*, denunciados pela corrente liberal, mas, muito pelo contrário, permitem o surgimento de uma nova classe de empresários. Como visto, o mercado interno e sua expansão explicam as altas taxas de crescimento do PIB. Entretanto, no contexto de globalização comercial dos anos 90 e seguintes, mercado interno e mercado externo não são exclusivos um do outro. Mais precisamente, a expansão do mercado interno só é possível, se houver competitividade.

A relação entre mercado externo e crescimento é complexa por três razões. Primeiro, a identificação entre abertura ao comércio internacional e liberalização é errônea. Um país pode abrir-se, controlando sua abertura graças a uma política industrial adequada, conforme mostram as trajetórias econômicas de inúmeros países asiáticos. Segundo, a relação entre uma abertura maior e uma alta taxa de crescimento depende, igualmente, da natureza dos produtos exportados. Caso se trate de produtos simples com maior elasticidade da demanda em relação ao preço e menor em relação à renda, então, a inserção internacional pode não ser benéfica a médio e longo prazos, como acontece hoje com a grande maioria dos produtos exportados pelo Brasil e pela Argentina. Caso sejam produtos mais complexos, então, a inserção internacional pode ser benéfica a longo prazo. É o que ocorre com inúmeros países asiáticos. Terceiro e por fim, se a abertura recai muito sobre os serviços ligados ao desenvolvimento da informática e pouco sobre os produtos manufaturados, como se observa na Índia, ela pode ser problemática. Como os déficits externos se acumulam, a vulnerabilidade externa cresce. A baixa geração de empregos, devido à especialização maior dos serviços do que da manufatura, pode tornar mais difícil a redução do nível de pobreza e aumentar a vulnerabilidade interna.

¹ Baker (2008, p. 23, tradução nossa) escreveu: "O papel dos economistas nos debates sobre as trocas externas é especialmente pernicioso, pois em nenhum outro domínio eles foram menos honestos [...] constantemente exageraram os benefícios que a livre-troca podia trazer".

Não é o aumento do grau de abertura que dinamiza o crescimento, mas como se pratica essa abertura. Isso explica por que existem múltiplos casos em que o crescimento das exportações não se traduz, necessariamente, por um crescimento do PIB, e vice-versa. As relações entre mercado interno e crescimento, ou entre mercado externo e crescimento, não são absolutamente unívocas e simples, como mostra Shafaeddin (2005). Entre 1989 e 2000, esse autor classifica uma amostra de 46 países conforme a taxa de crescimento médio das exportações em três categorias: aqueles com uma taxa de crescimento das exportações superior a 10% ao ano, aqueles com uma taxa média de crescimento situada entre 5% e 10% ao ano e, enfim, aqueles com uma pequena taxa de crescimento, inferior a 5% ao ano (Tabela 1). Vinte países fazem parte da primeira categoria: 11 têm uma taxa alta de crescimento do PIB e do valor adicionado do setor manufatureiro; dois têm uma taxa média de crescimento; e sete, uma taxa baixa de crescimento. Vinte outros países compõem a segunda categoria, caracterizada por uma taxa média de crescimento das exportações. Destes, cinco têm uma taxa alta de crescimento do PIB e do valor adicionado do setor manufatureiro; seis, uma taxa média de crescimento; e nove, uma taxa pequena de crescimento. Enfim, a última categoria engloba seis países: um único com uma alta taxa de crescimento, três com uma taxa moderada e dois com uma taxa pequena, até negativa, do PIB e do valor adicionado do setor manufatureiro. Como se pode observar, a relação entre abertura e crescimento está longe de ser unívoca.

No final, as possíveis relações entre mercado interno, mercado externo e crescimento não podem ser compreendidas sem mediações — papel do Estado, comportamento dos empresários, conflitos distributivos.

Mercado externo e mercado interno não fazem parte de um “jogo de soma zero”. Aquecer o mercado interno não implica negligenciar o papel desempenhado pelo mercado externo; fazê-lo significa condenar-se a sofrer, no futuro, os efeitos de uma competitividade insatisfatória e de uma incapacidade para produzir novos produtos. Negligenciar o mercado interno, ao contrário, em benefício do mercado externo, implantando uma política de liberalização dos mercados e uma retirada do Estado, é, “na melhor das hipóteses”, atingir uma taxa de crescimento alta, acompanhada de uma desindustrialização maciça, como aconteceu com a Argentina na década de 90, e, “na pior”, obter pouco crescimento. Mercado interno e mercado externo são as “duas pernas” do crescimento, uma precisa dar força à outra e vice-versa. Aquecer o crescimento graças ao desenvolvimento do mercado interno depende de vários fatores: crescimento equivalente da taxa de salário e da produtividade, melhoria das infraestruturas físicas e do capital humano, tributação mais progressiva do que regressiva, abandono de todas as políticas de apreciação da moeda nacional e até protecionismo

direcionado e temporário (ver Palley (2011)). Aquecer o mercado externo é buscar a competitividade de produtos com forte potencial de demanda e, portanto, optar por uma política pautada por pesquisa e desenvolvimento e, ao mesmo tempo, por taxas de câmbio competitivas. O crescimento do mercado interno só pode ser duradouro, se essas imposições de competitividade forem respeitadas.

Tabela 1

Taxa de crescimento das exportações e taxa de crescimento do setor industrial e do PIB em uma amostra de 46 países em desenvolvimento — 1989-2000

DISCRIMINAÇÃO	(%)			
	VALOR ADICIONADO		EXPORTAÇÕES EM VALOR	
	Manufatura	PIB	Manufatura	Total
Taxa alta de crescimento das exportações (20 países)	5,2	4,8	16,7	10,0
Taxa alta de crescimento do <i>output</i> (11 países)	7,6	5,9	16,7	11,6
Taxa moderada de crescimento do <i>output</i> (2 países)	4,5	5,0	21,4	11,8
Taxa baixa de crescimento do <i>output</i> (7 países)	1,6	2,9	15,2	6,9
Taxa moderada de crescimento das exportações (20 países)	3,1	4,0	7,8	6,6
Taxa alta de crescimento do <i>output</i> (3 países)	6,8	4,8	8,8	7,8
Taxa moderada de crescimento do <i>output</i> (6 países)	4,2	4,7	7,9	6,8
Taxa baixa de crescimento do <i>output</i> (9 países)	0,0	3,1	7,1	5,7
Taxa baixa de crescimento das exportações (6 países)	0,7	2,4	-1,2	3,1
Taxa alta de crescimento do <i>output</i> (1 país)	6,2	4,5	3,1	-1,9
Taxa moderada de crescimento do <i>output</i> (3 países)	3,5	3,1	1,8	4,8
Taxa baixa de crescimento do <i>output</i> (2 países)	-4,9	0,3	-7,8	3,1

FONTE: SHAFEAEDDIN, S. M. Trade liberalization and economic reform in developing countries: structural change or de-industrialization. In: UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Geneva: UNCTAD, 2005. (Unctad Discussion Paper, n. 179).

NOTA: O primeiro grupo é composto principalmente de países asiáticos; o segundo, de países da América Latina, do Oriente Médio e da África do Norte; o terceiro grupo, de países da África Negra.

A dialética existente entre os dois mercados é ainda mais restritiva hoje em dia, porque as economias são muito mais abertas do que no passado, porque a evolução das técnicas impõe dimensões da demanda que só o mercado interno, cada vez mais estreito, não pode satisfazer e porque as

condições da concorrência são modificadas pela expansão das economias emergentes, com custos baixos de trabalho, pelo desenvolvimento do comércio Sul-Sul e, por fim, pela fragmentação internacional da cadeia de valor. A globalização de hoje não é a mesma de ontem.

2 Uma globalização comercial diferente daquela do início do século passado, novas relações entre economias emergentes

Com a nova globalização comercial, o mapa da indústria mundial alterou-se profundamente. As economias avançadas, com apenas algumas exceções, como a Alemanha, passam por um processo de desindustrialização relativa, até absoluta, que se vem acentuando desde o início dos anos 2000, com a entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2001. As deslocalizações para a Ásia alimentaram o crescimento de inúmeros países dessa zona: nos anos 70 e seguintes, os “Dragões” (Coreia do Sul, Taiwan, Singapura e Hong-Kong); nos anos 80 e seguintes, os “Tigres” (Malásia, Tailândia, Vietnã, etc.); nos anos 80, a China; e, 10 anos mais tarde, a Índia. E, enfim, o México, sem crescimento. Desindustrialização de um lado e industrialização do outro são processos em contínua renovação: empresas que ontem se haviam transferido para Taiwan e para o México, ao longo da fronteira com os Estados Unidos, novamente se transferem para a China, e da China para o Vietnã e a Índia, voltando até mesmo para os países avançados, quando a diferença dos custos de produção não compensa mais as diferenças de custos de transporte, devido a uma elevação do custo do trabalho que não compensa uma progressão insuficientemente rápida da produtividade do trabalho.

Na América Latina, a desindustrialização relativa, que afeta inúmeros países (o Brasil, o México, sem as *maquiladoras*², e, em parte, a Argentina, para citar apenas as grandes economias emergentes), não tem as mesmas origens. Não são as deslocalizações, com exceção, parcialmente, do México, que levam ao desaparecimento de ramos inteiros da indústria

² Trata-se de indústrias de montagem. As empresas norte-americanas instalaram-se, em um primeiro momento, ao longo da fronteira do México com os Estados Unidos e, depois, espalharam-se no país (Jalisco e, sobretudo, Yucatán), atraídas pelo custo muito baixo da mão de obra e pelas possibilidades de utilizar a força de trabalho local em condições que, nos Estados Unidos, são proibidas (manejo de produtos perigosos e tóxicos, alto *turn over*, devido, principalmente, ao desgaste prematuro da força de trabalho, produzido pelas cadências muito elevadas).

nacional, mas a competitividade insuficiente da produção local em relação às importações provenientes da Ásia e, mais particularmente, da China.

Tanto nas economias avançadas quanto nas latino-americanas, na base da desindustrialização, encontra-se uma competitividade insuficiente, associada, nos países avançados, a um forte processo de deslocalização das empresas.

2.1 Uma globalização comercial diferente

A globalização comercial de hoje difere daquela de ontem. Alguns instrumentos de análise e algumas teorias tornaram-se obsoletos, até errôneos. Embora a economia mundial seja um todo estruturado e hierarquizado (SALAMA, 1972), essa hierarquia não é fixa, como se pensava em geral, segundo a abordagem da Comissão Econômica Para América Latina e o Caribe (CEPAL), em termos de centro e de periferia — o centro dominando a periferia, a outra dominada via articulação dos Estados-nação e a consideração das classes sociais (SALAMA, 1972). Pertinentes há algumas décadas, eles se tornaram errôneos com as drásticas mudanças da economia mundial tanto em sua estrutura quanto em sua hierarquia; certos países que pertenciam à periferia passaram a possuir os atributos do antigo centro e exercem efeitos de dominação sobre os países avançados e os menos avançados.

2.1.1 Desenvolvimento do comércio de matérias-primas e fragmentação da cadeia de valor

Frequentemente, comparou-se a fase de liberalização atual do comércio com a do início dos anos 1900, concluindo que o período atual não teria nada de específico, já que a taxa de abertura (X/PIB) era, mais ou menos, a mesma que a de hoje. Essa apreciação é errônea.

No início do século XX, os países, particularmente aqueles em desenvolvimento, não tinham um grau de monetarização como o de hoje, uma grande parte da criação de riqueza, sobretudo no setor rural, predominante na época, era autoconsumida e, portanto, não considerada na contabilidade nacional. A razão exportações/PIB foi superestimada no início do século passado, uma vez que o valor do PIB era subestimado.

A industrialização foi acompanhada de uma multiplicação das relações mercantis. A monetarização do comércio instalou-se amplamente, com a altíssima urbanização dos países em desenvolvimento, e difundiu-se no setor rural, com a diminuição do autoconsumo. Comparar ontem e hoje sem levar em conta os diferentes graus de monetarização e concluir que a intensidade da globalização seria a mesma é, portanto, um erro.

A segunda diferença entre as duas fases de liberalização comercial é que ela não incide sobre os mesmos produtos. Ontem, o comércio era, principalmente, de tipo interindústria, e, desde os anos 1960-70, ele é sobretudo intraindústria. A Alemanha, por exemplo, compra automóveis da França, e vice-versa. O comércio incide sobre produtos próximos e diferenciados. As trocas entre países avançados e economias emergentes também evoluíram, assim como aquelas entre os países do Sul emergente. Mais precisamente, no início do século passado, o comércio do Norte com o Sul era de produtos manufaturados; e o do Sul com o Norte, de matérias-primas pouco trabalhadas e produzidas, na maioria das vezes, com técnicas pouco sofisticadas. Atualmente, a relação é mais triangular: os países avançados trocam entre si, mas também com países emergentes, produtos manufaturados próximos, mas diferenciados. Os países avançados compram dos países emergentes matérias-primas produzidas com técnicas sofisticadas. Enfim, países emergentes (América Latina) vendem matérias-primas a outros países emergentes (Ásia), que, em retorno, lhes vendem produtos manufaturados.

Os países latino-americanos comercializam produtos industriais próximos entre si e com os países avançados³ e matérias-primas com a China e a Índia. O índice de Grubel e Lloyd, que mede, de 0 a 1, a importância do comércio intraindústria, é de 0,29 entre países latino-americanos, em 2009, conforme os dados da CEPAL (2011). As exportações dos países asiáticos são, em geral, constituídas de produtos manufaturados, em relação tanto aos países avançados quanto aos países asiáticos entre si e para países latino-americanos. O comércio dos países asiáticos concentra-se hoje, em parte, em produtos industriais diferenciados e, em parte, em produtos provenientes de segmentos de linha de produção *off-shore* (componentes, diversos *inputs*), que indicam uma fragmentação da cadeia de valor em nível mundial. O comércio entre países asiáticos tem um coeficiente de Grubel e Lloyd de 0,37, mais elevado do que aquele entre países latino-americanos (CEPAL, 2011, p. 44). Como já ressaltado, as exportações dos países emergentes latino-americanos para os países emergentes asiáticos são quase exclusivamente de matérias-primas. Entretanto, diferentemente da divisão internacional do trabalho do passado,

³ A industrialização por via substitutiva das importações, dos anos 30 aos anos 70, permitiu uma transformação substancial da estrutura das exportações em favor dos produtos industriais. A estrutura das exportações foi profundamente modificada no espaço de 50 anos, exceto a do Chile e, em parte, a da Colômbia. Os produtos industriais predominam. Nos últimos 30 anos, no México (mas também em alguns países da América Central, em uma proporção maior), cerca de 50% das exportações de produtos industriais vêm das indústrias de montagem com baixo valor adicionado. Desde o início dos anos 2000, o Brasil e a Argentina (mas também o Chile) exportam, cada vez mais, produtos primários, principalmente, para os países asiáticos; a estrutura de suas exportações modifica-se novamente em favor das matérias-primas.

a produção dessas matérias-primas dá-se de maneira sofisticada, embora tenham relativamente pouco valor adicionado, assim como a antiga divisão internacional do trabalho. O comércio intraindústria é quase inexistente entre os países emergentes latino-americanos e asiáticos, e seu índice de Grubel e Lloyd é de somente 0,05 (mesma fonte), ao passo que o comércio intraindústria aumenta cada vez mais em nível mundial. Esses poucos dados revelam a fragilidade do êxito comercial dos países latino-americanos. É o comércio intraindústria que tem mais produtos com forte potencial de crescimento.

A deslocalização de certos segmentos das linhas de produção de países em desenvolvimento leva a uma fragmentação internacional da cadeia de valor,⁴ provocada por empresas multinacionais que externalizam uma parte de sua produção, seja diretamente, via expansão dos investimentos estrangeiros diretos, seja indiretamente, com terceirizados locais. O exemplo do *iPhone* é, desse ponto de vista, revelador (Figura 1). A segmentação-deslocalização tornou-se muito importante. Ela gera um comércio dito cativo entre filiais de um mesmo grupo, entre uma empresa e terceirizados internacionais, ou, enfim, uma combinação dessas duas formas. Esse comércio “cativo” (*captive offshoring*) tem grande importância e é avaliado em 30% a 40% do comércio internacional de produtos manufaturados.

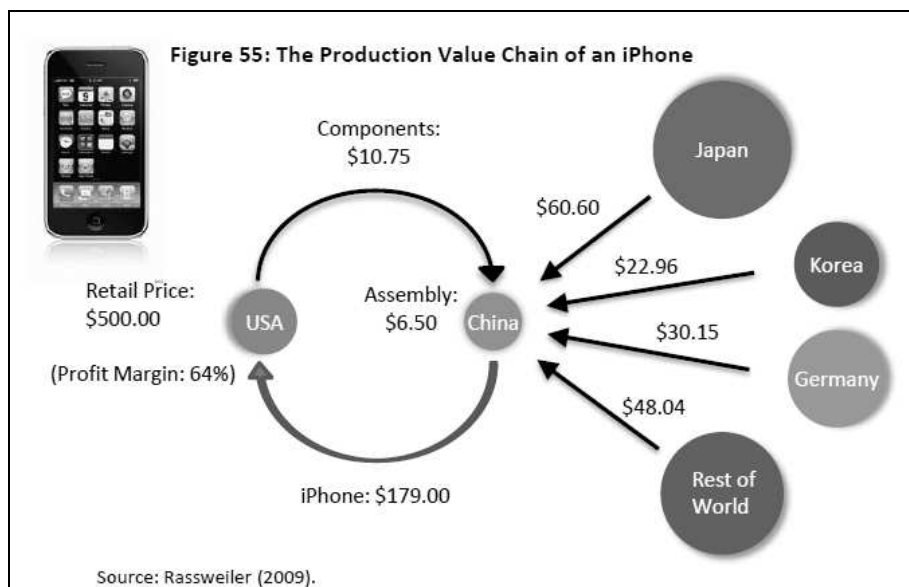
A segmentação ou a fragmentação da cadeia de valor é provocada pelas empresas multinacionais, seja diretamente, abrindo filiais nos países emergentes, seja indiretamente, como “contratantes”. Essa fragmentação adquire uma importância crescente no comércio internacional, já que entre 30% e 40% das trocas de produtos manufaturados são feitas “fora do mercado”. Há deslocalização, se a produção de segmentos de linha de produção externalizados para outros países é menos dispendiosa e mais rentável do que se continuasse a ser produzida no país de origem. Essa competitividade maior é medida pela análise comparada dos **custos abso-**

⁴ A literatura sobre esse assunto é vasta: os trabalhos sobre a nova teoria do comércio internacional e sobre a nova geografia internacional substituem a teoria “pura” do comércio internacional sobre os custos comparativos à Ricardo, versão Hechker-Ohlin, e reatualizam a teoria dos custos absolutos comparados à Smith, versão Kaldor-Krugman (ver Baldwin (2011)).

lutos entre a externalização em um país estrangeiro e a continuação da sequência da internalização.⁵

Figura 1

A fragmentação da cadeia de valor no caso da produção do iPhone



FONTE: RASSWEILER, A. I iPhone 3G S carries 178,96 dollars BOM and manufacturing cost, I Suppli teardown reveals. *iSupply*, 24 Jun. 2009. Disponível em: <<http://www.isuppli.com/Teardowns/News/Pages/iPhone-3G-S-Carries-178-96-BOM-and-Manufacturing-Cost-iSuppli-Teardown-Reveals.aspx>>. Acesso em: 08 ago. 2012.

⁵ A distinção entre custos absolutos comparados e custos comparativos é essencial. No entanto, é muito frequente a confusão terminológica, e a expressão custos comparativos é privilegiada para designar custos absolutos comparados. Ela pode levar a erros de julgamento, já que a análise em termos de custos comparativos está ligada à teoria “pura” do comércio internacional, preconizando uma especialização conforme as dotações de fatores, economizando aqueles que são raros, utilizando aqueles que são abundantes. A abordagem estática dessa teoria confina os países em desenvolvimento a produzirem bens simples, utilizando uma mão de obra não qualificada abundante, ou seja, a não se inscreverem positivamente na divisão internacional do trabalho. A abordagem smithiana em termos de custos absolutos permite compreender que um país possa buscar utilizar, no início do processo, sua mão de obra abundante, com o objetivo de mudar as regras do jogo, aumentando seus recursos raros e produzindo, progressivamente, bens cada vez mais sofisticados. Foi o que fizeram os países emergentes latino-americanos e asiáticos e o que não puderam fazer os países menos avançados. Porém os países latino-americanos propendem, atualmente, a regredir em sua especialização industrial, visto que suas exportações de produtos de alta e de média-alta tecnologia tendem a regredir.

A comparação dos custos absolutos entre países não se limita aos salários (mais encargos). Mais precisamente, a competitividade-preço depende, principalmente, dos **custos unitários do trabalho**, isto é, da combinação do custo do trabalho (salários mais encargos), da produtividade do trabalho e da taxa de câmbio, e sua evolução depende das variações desses fatores. Assim, a apreciação da taxa de câmbio real observada, na América Latina, na década 2000-09 pesa desfavoravelmente sobre a competitividade-preço. Desenvolver-se-á esse ponto no próximo item. Os custos unitários do trabalho de cada país, de cada segmento de linha de produção, são parâmetros importantes para decidir deslocalizar ou não, mas não os únicos. A decisão de deslocalizar depende também de outros critérios: estado das infraestruturas em sentido amplo (rede de transporte, abastecimento de energia), nível requerido de qualificação da mão de obra, regras previsíveis referentes às regulamentações, restrições de utilização dos *inputs* locais e de seus níveis de qualidade, possibilidade de administrar a força de trabalho de maneira “livre”, regras em matéria de corrupção (ou previsíveis), enfim e sobretudo, para certos produtos, extensão do mercado interno.

A segmentação-deslocalização levou a uma industrialização mais completa graças a um avanço nas cadeias produtivas, em alguns países asiáticos, já que segmentos antes importados são produzidos em casa. Foi o caminho escolhido, no passado, por países como a Coreia do Sul e Taiwan e, agora, parcialmente, pela China (BERGER, 2012). Não é o caso do México e de alguns países da América Central, pois as “*maquiladoras*” permanecem enclaves. Não se observa esse avanço na produção graças à utilização de *inputs* locais nem tentativa significativa de modificar sua especialização, centrada na exportação de produtos montados com a utilização de muita mão de obra. A industrialização é chamada, então, de “truncada”, pois os efeitos de difusão à montante não se realizaram.

2.1.2 Uma mudança drástica da hierarquia na economia mundial

Como mostram a Tabela 2 e o Quadro 1, a expansão do comércio é mais rápida nas economias emergentes do que nas economias avançadas. Entretanto o ritmo de abertura das economias emergentes não é o mesmo: lento na América Latina, com exceção do México; extremamente rápido na Ásia.

Tabela 2

Taxa média de crescimento das importações e das exportações, em dólares, na taxa de câmbio corrente, no mundo, no Brasil, na China e na Índia — anos 60 a 2000 e 2007-09

DISCRIMINAÇÃO	ANOS 60	ANOS 70	ANOS 80	ANOS 90	ANOS 2000	2006	2007	2008	2009
Mundo ..	8,7	20,2	4,8	6,0	7,6	12,7	13,0	11,5	-22,8
Brasil	5,9	22,6	2,1	7,1	10,8	19,1	23,0	32,4	-24,6
China	-2,0	22,9	12,7	13,5	18,6	23,8	23,6	17,9	-13,9
Índia	1,2	17,4	5,0	7,9	17,9	23,8	26,4	35,9	-20,1

(%)

FONTE: WANG, S.; MEDIANU, D.; WHALLEY, J. **The contribution of China, India and Brazil to narrowing North South differences in GDP: capital, world trade shares and market capitalization.** Cambridge: NBER, 2011. (NBER Working Paper, n. 17681).

NOTA: O comércio internacional retraiu-se em 2009, com a crise internacional. As importações e as exportações da China e da Índia saltaram, entretanto, em 2010, mas diminuíram em 2011, com a grande estagnação econômica nos países avançados.

Quadro 1

Classificação da Argentina, do Brasil, do México e da China entre os 50 maiores exportadores de produtos manufaturados

1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
26° Argentina	16° Brasil	11° China (1)	8° China (1)	5° China (1)	2° China (1)	1° China (1)
	26° China (1)	18° Brasil	15° México	11° México	14° México	12° México
	32° Argentina	23° México	23° Brasil	26° Brasil	26° Brasil	24° Brasil
		34° Argentina	37° Argentina	40° Argentina	45° Argentina	37° Argentina

FONTE: GALLAGHER, K. P. China and the future of Latin American industrialization. In: FREDERICK S. **Pardee center for the study of the longer-range future: issues in brief.** Boston, MA: Boston Univ., 2011. N. 18. Disponível em: <<http://www.frbsf.org/economics/conferences/>>. Acesso em: 03 ago. 2012.

(1) Somente a China continental é aqui considerada, excluindo-se, portanto, Hong Kong e Macau. A posição de Hong Kong é superior à da China até 1995; a de Macau, até 1985.

Nos últimos 20 anos, a taxa média de crescimento do comércio internacional é um pouco mais que o dobro daquela do PIB mundial. A manutenção da participação de um país no mercado, nas exportações mundiais ((X_j/X_M)), indica, assim, uma abertura crescente. O grau de abertura, medido pela proporção das exportações e das importações no PIB, quase dobrou na América Latina. Por exemplo, no Brasil, ele passou de 14%, em média, entre 1986 e 1990 a 25% entre 2001 e 2008. O peso das exportações do Brasil nas exportações mundiais, ligeiramente inferior a

1% em 1980, ultrapassou um pouco esse valor em 2010, ou seja, 1,2%. Portanto, o Brasil abre-se à economia mundial, mas sua participação permanece relativamente estável.

A China abriu-se muito mais rapidamente à economia mundial: o peso de suas exportações nas exportações mundiais passou de 1% em 1982 a mais de 10% em 2010. Novo ator da economia mundial, ela viu decuplicar a proporção de suas exportações no comércio mundial, nesse período. Em 1978, véspera das grandes reformas decididas em 1979, instituindo o “socialismo do mercado”, o valor total das exportações e das importações da China era de US\$ 20,6 bilhões. Em 2010, o valor total de seu comércio internacional (exportações e importações) era avaliado em US\$ 2,974 trilhões, ou seja, 144 vezes superior, em valor, ao de 1978. O ritmo médio de crescimento anual das exportações da China foi de 17,2%, contra 16,4% das importações. Desde o início dos anos 2000, mais precisamente desde sua entrada na OMC, em 2001, a China tem excedentes comerciais consideráveis, e suas reservas, essencialmente em bônus do Tesouro norte-americano, constituem uma “arma de dissuasão maciça” em suas negociações com os Estados Unidos. A participação das importações chinesas nas importações mundiais foi de 9,1% em 2010, ou seja, mais de um ponto inferior à de suas exportações. Já a Índia passa por uma progressão de suas exportações e de suas importações. Entretanto, em 2010, suas exportações de mercadorias situaram-se em 1,4% das exportações mundiais; e suas importações, em 2,1%. Também diferentemente da China, o saldo de sua balança comercial de produtos manufaturados tornou-se muito negativo, e, apesar de um excedente da balança dos serviços e das transferências de seus trabalhadores para o exterior, o saldo de seu balanço de transações correntes é negativo, enquanto o da China é bastante positivo (ZANE, 2012, p. 11).

O México também se abre mais do que o Brasil, mas muito menos do que a China, já que sua participação nas exportações mundiais passou de 1 a um pouco mais de 2.

Portanto, os países latino-americanos abriram-se à economia mundial nos últimos 20 anos. As taxas de crescimento das exportações foram altas, até impressionantes em certos anos. No entanto, a proporção desses países no comércio mundial não aumentou sensivelmente (4,2% em 1995 e 5,3% em 2008), com algumas exceções: (a) o México e alguns países da América Central, cujas exportações cresceram mais depressa do que a média dos países latino-americanos graças à expansão das indústrias de montagem (em média, 28% ao ano entre 1995 e 1984 e 12,4% entre 1995 e 2005, no México); (b) a Argentina, a Venezuela e o Chile, países exportadores de matérias-primas cujas cotações aumentaram fortemente.

A China contribui com 70% para o crescimento global do comércio internacional de 2005 a 2010, segundo os dados do Banco Mundial. A

participação das economias emergentes no comércio mundial avizinha os 30%. A participação do comércio Sul-Sul aumenta consideravelmente (ASIAN DEVELOP. OUT., 2011). As importações Sul-Sul corresponderam a 23% das importações totais em 1990 e elevaram-se a 45% em 2010 (WORLD BANK, 2011). Esse grande aumento indica a fragmentação da cadeia de valor, sob a égide das empresas multinacionais, com exceção, em certa medida, dos países latino-americanos. Os segmentos diferentes das linhas de produção são produzidos em países emergentes diferentes, principalmente asiáticos. Esse aumento indica também a expansão do comércio entre as economias emergentes asiáticas — principalmente, China e Índia — e as economias emergentes latino-americanas — principalmente, Brasil, Argentina e Chile —, por exemplo, a China é o primeiro destinatário das exportações do Brasil. Disso resulta uma densificação das relações comerciais entre esses países.

O aumento das exportações da China, que se tornou uma verdadeira “oficina do mundo”, indica modificações substanciais na estrutura de suas exportações. Exportadora de produtos primários antes de 1979, a China tornou-se exportadora de produtos industriais cada vez mais sofisticados, embora metade dessas exportações provenha de fábricas de montagem (*processing*), como será visto. A China ocupa o primeiro lugar mundial nas exportações mundiais de produtos manufaturados, ao passo que não se encontrava entre os 50 primeiros exportadores desses produtos em 1980 (Quadro 1).

A Argentina, único país latino-americano presente entre os 50 exportadores mais importantes de produtos manufaturados em 1980, regrediu da 26ª posição para a 37ª em 2009. O Brasil, ausente em 1980, apareceu, em 1985, na 16ª posição, depois recuou, regularmente, para se situar na 24ª, em 2009. O México, ausente da classificação em 1980 e em 1985, tornou-se um exportador de produtos manufaturados graças à criação de empresas voltadas para o mercado externo (investimentos diretos estrangeiros). Em 1990, o México encontrava-se na 23ª posição; em 1985, na 15ª; e, em 2000, na 11ª, regredindo, ligeiramente, a seguir (14ª posição em 2005 e 12ª em 2009).

As exportações da China constituem hoje uma verdadeira “ameaça”, conforme a expressão de Gallagher (2011, p. 8) para as exportações manufatureiras latino-americanas. Gallagher distingue três tipos de “ameaças”: direta, parcial e global. A “ameaça” direta cresce, quando a participação de mercado dos produtos manufaturados latino-americanos exportados diminui, enquanto a dos produtos chineses aumenta. Em 2009, ela era de 20% para a Argentina, de 30% para o Brasil e de 52% para o México. Isso significa que, segundo Gallagher, para 20% de produtos exportados pela Argentina, 30% pelo Brasil e 52% pelo México, a participação de mercado diminui, enquanto a da China aumenta. A

“ameaça” parcial existe, quando a participação de mercado dos produtos manufaturados exportados chineses cresce mais rapidamente do que aquelas dos produtos latino-americanos. Ela era, respectivamente, de 53% na Argentina, 54% no Brasil e 45% no México na mesma data. No total, computando todas as “ameaças”, a “ameaça” global seria de 73% na Argentina, 84% no Brasil e 97% no México; para o conjunto da América Latina, seria de 92%.

2.2 E o conteúdo tecnológico das exportações de produtos manufaturados?

As exportações de produtos industriais provenientes das economias emergentes latino-americanas não têm, em geral, um conteúdo com alta intensidade tecnológica, ao contrário das exportações de inúmeros países asiáticos. A incapacidade dos países latino-americanos para exportar produtos de alta tecnologia, com exceção de alguns, é negativa para seu futuro. De fato, as exportações de produtos manufaturados de alta e média tecnologias possibilitam uma inserção favorável na divisão internacional do trabalho, já que elas não dependem mais apenas de efeito-preço, mas também da evolução da renda.

De maneira geral, o desenvolvimento das exportações de produtos de alta e média tecnologias é bem mais rápido nos países em desenvolvimento (inclusive e sobretudo nos países emergentes) do que nos países desenvolvidos, até um passado recente: 16,5% nos primeiros e 7,3% de taxa média de crescimento anual nos segundos, entre 1980 e 2000 (LALL, 2005). Nos anos 2000, o Brasil, país de melhor desempenho entre os países latino-americanos, vem diminuindo a exportação de produtos de alta e média tecnologias e exportando, cada vez mais, produtos de baixo conteúdo tecnológico. Segundo os dados do Instituto de Estudos Para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) (2008), a proporção das exportações de alta intensidade tecnológica nas exportações de produtos da indústria de transformação montou 8,3% e 9%, respectivamente, em 2008 e 2009; a dos produtos de média e alta tecnologias baixou de 29% para 26%; a dos produtos de média e baixa tecnologias retraiu-se igualmente; e, por fim, a dos produtos de conteúdo tecnológico baixo aumentou de 37% para 42%. A inserção do Brasil na economia mundial é cada vez menos promissora. Ela é inferior à dos países asiáticos. Segundo os cálculos efetuados por Gallagher e Porzecanski (2010), a partir dos dados da divisão das estatísticas das Nações Unidas, a participação da China nas exportações de produtos de alta tecnologia cresceu fortemente, a dos países avançados diminuiu, assim como a dos países emergentes latino-americanos, exceto o

México, como se pode ver no Quadro 2, que indica, ao mesmo tempo, a porcentagem e a classificação de alguns países em 1990 e em 2005.

Quadro 2

Participação nas exportações de produtos de alta tecnologia e classificação do Brasil, da China, dos Estados Unidos, da França e do México — 1990 e 2005

1990		2005	
Estados Unidos 25,3%	1°	China (1) 13,7%	1°
França 6,8%	6°	Estados Unidos 12,5%	2°
Brasil 0,4%	23°	França 4,4%	9°
China (1) 0,1%	29°	México 2,7%	12°
		Brasil 0,4%	27°

FONTE: GALLAGHER, K. P.; PORZECANSKI, R. **The dragon in the room: China and the future of Latin American industrialization**. Palo Alto, CA: Stanford Univ., 2010. p. 65-66.

(1) Somente a China continental é aqui considerada, excluindo-se, portanto, Hong Kong e Macau. A posição de Hong Kong é superior à da China até 1995; a de Macau, até 1985.

Entretanto esses dados podem ser parcialmente enganadores. Conforme será visto no item seguinte, grande parte das exportações de produtos de alta tecnologia vem das indústrias de montagem e poderia dar uma ideia errônea da capacidade desses países para dominar a produção desses produtos. É o caso do México e, parcialmente, da China, a qual passou da 29ª posição à 1ª em 15 anos. Mas, além da ilusão estatística, à qual se retornará, elas indicam uma mudança drástica na estrutura das exportações e permitem qualificar a globalização atual como segunda globalização, conforme a expressão de Baldwin (2011).

2.3 Uma grande assimetria do comércio entre economias emergentes latino-americanas e asiáticas

Conforme destacado, os grandes países (Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e outros) retomam a exportação de matérias-primas de origem agrícola e/ou mineira nos últimos anos e melhoram muito o saldo de suas balanças comerciais graças à alta da cotação desses produtos. Diz-se, então, que eles se “reprimarizam”.

Há alguns anos, várias economias emergentes vêm sofrendo uma inversão na estrutura de suas exportações. No Brasil, na Argentina e no

Chile mais particularmente, a proporção de produtos primários, transformados ou não, aumenta consideravelmente, em detrimento da dos produtos industriais, ontem crescente. Aparentemente, esses países tendem a retomar sua antiga especialização. Embora a **reprimarização** de suas economias não pareça questionável, convém observar, contudo, que ela se efetua com o auxílio de tecnologias sofisticadas, tanto no campo agrícola quanto no mineiro, contradizendo, desse modo, a tese das vantagens comparativas, fundada nas dotações relativas de fatores de produção. Ainda assim, o peso dos produtos de renda é crescente. De maneira geral, as exportações brasileiras de matérias-primas atingiram 59,6% do total das exportações em 2011. Essas exportações são dirigidas para os países asiáticos, principalmente a China, mas também para os países avançados. O crescimento das exportações do Brasil para a China foi de 15,6% em 2005, 22,9% em 2006, 27,9% em 2007, 52,6% em 2008 e 23,1% em 2009, ano caracterizado por uma redução da taxa de crescimento na China. E as exportações são quase exclusivamente compostas de matérias-primas.⁶ As exportações da China para o Brasil cresceram ainda mais depressa: 44,3% em 2005, 49,2% em 2006, 58% em 2007, 58,8% em 2008 e -20,6% em 2009, ano em que o crescimento do Brasil foi nulo, e elas são compostas, essencialmente, de produtos manufaturados.

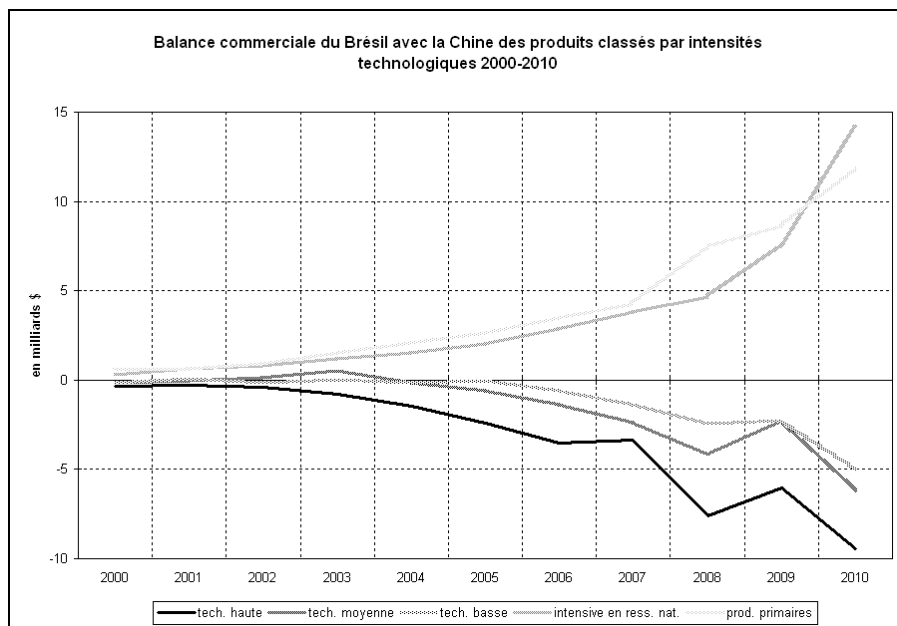
Cada vez mais destinadas às economias asiáticas, as exportações de matérias-primas produzidas com tecnologias de ponta compensam os déficits da indústria de transformação, permitem um saldo positivo da balança comercial e limitam o déficit da balança das transações correntes em inúmeros países, entre os quais, o Brasil. Diferentemente dos anos de 1960 a 1990, a imposição extrema pesa menos, e os graus de liberdade para definir a política econômica em favor do crescimento aumentam na mesma medida. Portanto, o principal obstáculo à retomada do crescimento e ao aperfeiçoamento dos indicadores sociais não se encontra mais na imposição externa, como acontecia antes,⁷ mas, assim, as economias emergentes tornam-se bastante dependentes da conjuntura chinesa.

⁶ Um pouco mais de 90% das exportações do Brasil para a China são compostos de matérias-primas, em geral, com baixo valor adicionado; inversamente, as exportações da China para o Brasil são compostas de produtos manufaturados.

⁷ As importações de produtos manufaturados pela América Latina aumentaram 73% entre 2000 e 2006, mas as da China aumentaram 420%, segundo Gallagher e Porzecanski (2010, p. 17-53). A progressão das importações industriais de origem chinesa é mais rápida no Brasil do que nos Estados Unidos. Quando se considera a taxa de penetração das importações de produtos industriais, observa-se que ela é a mais elevada nos 10 setores mais protegidos, em 2009. Nesse ano, os direitos alfandegários no Brasil foram, em média, mais altos do que nos Estados Unidos, 26% contra 8%. A penetração dos produtos industriais nos 10 setores mais protegidos foi não somente mais elevada no Brasil do que nos Estados Unidos, mas também mais rápida entre essas duas datas: respectivamente, 19% e 55% no Brasil e 22% e 48% nos Estados Unidos (MATTOO; SUBRAMANIAN, 2011).

Figura 2

Balança comercial, segundo produtos classificados por intensidade tecnológica, do Brasil com a China — 2000-10



FONTE: ACIOLY, L.; PINTO, E. Costa; CINTRA, M. A. Macedo. **As relações bilaterais Brasil-China**. Rio de Janeiro: IPEA, 2011. (Working Paper).

NOTA: 1. O eixo vertical tem como medida bilhões de dólares.

2. As linhas do gráfico representam, respectivamente, de cima para baixo, produtos primários, produtos intensivos em recursos naturais, produtos de tecnologia baixa, produtos de média tecnologia e produtos de alta tecnologia.

O peso das exportações e das importações da China no comércio com as economias emergentes latino-americanas torna-se muito grande, como se pode ver na Tabela 4. Na maioria das vezes, ele se dá em detrimento dos Estados Unidos. Agora o primeiro parceiro comercial do Brasil é a China.

Tabela 3

Participação, na taxa de câmbio corrente, do mercado $((X+M)/X_M+M_M)$ no comércio mundial — anos 60 a 2000 e 2000-2009

DISCRIMINAÇÃO	ANOS 60	ANOS 70	ANOS 80	ANOS 90	ANOS 2000	2000	2005	2009
Norte	76,1	76,2	77,7	78,8	69,1	75,8	69,6	64,3
Sul	23,9	23,8	22,3	21,2	30,9	24,2	27,4	27,1
Brasil	0,9	1,2	1,1	0,9	1,0	0,9	0,9	1,2
China	1,2	0,9	1,6	2,7	6,8	3,7	6,8	8,9

FONTE: WANG, S.; MEDIANU, D.; WHALLEY, J. **The contribution of China, India and Brazil to narrowing North South differences in GDP**: capital, world trade shares and market capitalization. Cambridge: NBER, 2011. (NBER Working Paper, n. 17681).

NOTA: O Fundo Monetário Internacional distingue as economias avançadas (o Norte) das economias emergentes e/ou em desenvolvimento (o Sul) segundo dois critérios: renda *per capita* e grau de diversificação das exportações (as economias exportadoras de petróleo, embora tenham, no caso de algumas, uma renda *per capita* elevada, são consideradas como pertencendo ao Sul).

Tabela 4

Participação da China nas exportações e importações da Argentina, do Brasil, do Chile e do México — 1995-2009

DISCRIMINAÇÃO	EXPORTAÇÕES PARA A CHINA (% do PIB dos países exportadores)				IMPORTAÇÕES DA CHINA (% do PIB dos países importadores)			
	1995	2000	2005	2009	1995	2000	2005	2009
Argentina	1,4	3,0	7,9	6,6	3,0	4,6	5,4	13,4
Brasil	2,6	2,2	5,8	13,2	0,8	2,2	7,3	12,5
Chile	1,8	5,0	11,6	23,2	2,6	5,7	7,4	11,8
México	0,0	0,2	0,5	1,0	0,7	1,6	8,0	13,9

FONTE: CEPAL. **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2010**. 2010. Disponível em: <http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2010/esp/index.asp>. Acesso em: 28 ago. 2012.

Considerando a importância de seu PIB, o peso do comércio da China com as economias latino-americanas permanece marginal em suas trocas totais, como se vê na Tabela 5.

Dentre os países latino-americanos, somente o Brasil e o México aparecem entre os 25 maiores exportadores da China, e seu peso é pequeno, como se vê na Tabela 5. Como o México não exporta matérias-primas, exceto petróleo destinado aos Estados Unidos, sua balança comercial com a China é profundamente deficitária (ver Arès, Deblock e Ting-Sheng (2011)). As exportações do Brasil para a China, significativas em porcentagem do PIB, são marginais em porcentagem do PIB chinês.

Essa distância se explica, essencialmente, pelo peso importante do PIB chinês em relação aos das economias emergentes latino-americanas.

Tabela 5

Distribuição geográfica das exportações e importações da China — 2006-09

DISCRI- MINAÇÃO	EXPORTAÇÕES				IMPORTAÇÕES			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Estados Unidos	21,0	19,1	17,7	19,3	7,5	7,3	7,2	7,3
Brasil	0,8	0,9	1,3	1,2	1,6	1,9	2,6	2,8
México	0,9	1,0	1,0	1,0				
Chile					0,7	1,1	1,0	1,0
Argentina					0,5	0,7	0,8	0,7

FONTES: FUNDAÇÃO ALEXANDRE DE GUZMO. **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades.** Rio de Janeiro: FUNAG, 2011.

Por um lado, a dependência de matérias-primas da China é um fator de vulnerabilidade para esse país, dado o caráter altamente estratégico desses produtos; por outro, a dependência das economias emergentes latino-americanas em relação à China é um fator de fragilidade para a balança comercial desses países.

Referências

ACIOLY, L.; PINTO, E. Costa; CINTRA, M. A. Macedo. **As relações bilaterais Brasil-China.** Rio de Janeiro: IPEA, 2011. (Working Paper).

ARÈS, M.; DEBLOCK, C.; TING-SHENG, L. La Chine et l'Amérique latine: le grand chambardement? **Revue Tiers Monde**, n. 208, p. 65-68, 2011.

ASIAN DEVELOPMENT OUTLOOK 2011. **South-South economic links, the growing weight of the South.** Mandaluyong City: Asian Development Bank, 2011.

BAIROCH, P. **Mythes et paradoxes de l'histoire économique.** Paris: La découverte, 1994.

BAKER, D. Trade and inequality: the role of economist. **Real world economic review**, n. 45, 2008.

BALDWIN, R. **Trade and industrialization after globalization '2° unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters.** Cambridge: NBER, 2011. (NBER Working Paper, n. 17716).

BERGER, R. The end of the China cycle? How to successfully navigate the evolution low cost manufacturing. **Interglobal Newsletter**, 2012.

CEPAL. **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2010**. 2010. Disponível em: <http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2010/esp/index.asp>. Acesso em: 28 ago. 2012.

CEPAL. **India and Latin America and the Caribbean: opportunities and challenges in trade and investment relation**. Santiago de Chile: Unites Nations, 2011. Disponível em: <www.eclac.org>. Acesso em: 03 ago. 2012.

CEPAL. **La inversion extranjera directa en America Latina y el Caribe**. Santiago de Chile: Unites Nations, 2011a. Disponível em: <www.eclac.org>. Acesso em: 03 ago. 2012.

FUNDAÇÃO ALEXANDRE DE GUZMO. **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. Rio de Janeiro: FUNAG, 2011.

GALLAGHER, K. P. China and the future of Latin American industrialization. In: FREDERICK S. **Pardee center for the study of the longer-range future: issues in brief**. Boston, MA: Boston Univ., 2011. N. 18. Disponível em: <<http://www.frbsf.org/economics/conferences/>>. Acesso em: 03 ago. 2012.

GALLAGHER, K. P.; PORZECANSKI, R: **The dragon in the room: China and the future of Latin American industrialization**. Palo Alto, CA: Stanford Univ., 2010.

GOLDSTEIN, M.; XIE, D. The impact of the financial crisis on emerging Asia. In: ASIA ECONOMIC POLICY CONFERENCE, Santa Barbara, CA, 2009. p. 27-80.

IBARRA, C. La paradoja del crecimiento lento de Mexico. **Revista de la Cepal**, n. 95, p. 83-102, ago. 2008. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/>>. Acesso em: 03 ago. 2012.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL — IEDI. A balança comercial na indústria de transformação: deterioração nas quatro faixas de intensidade tecnológica. **Carta IEDI**, n. 532 IEDI, 10 ago. 2008. Disponível em: <http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_532.html>. Acesso em: 28 ago. 2012.

LALL, S. Rethinking industrial strategy: the role of the State in the face of globalization. In: GALLAGHER, K. (Org.). **Putting the development first, the importance of policy space in the WTO and international financial institution**. London: Zed Books, 2005.

MATTOO, A.; SUBRAMANIAN, A. The elephant in the “green room”: China and the Doha Round. In: PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS. **Policy Briefs** — PB11-3. Washington, 2011.

PALLEY, T. The contradictions of export-led growth. **Working Paper, Levy Economics Institute of board college**, p. 1-12, 2011.

PALMA, G. Stratégies actives et stratégies passives d’exportation en Amérique Latine et en Asie Orientale. **Tiers Monde**, n. 186, p. 249-280, avr./juin 2006.

RASSWEILER, A. I Phone 3G S carries 178,96 dollars BOM and manufacturing cost, I Suppli teardown reveals. **iSupply**, 24 Juin. 2009. Disponível em: <<http://www.isuppli.com/Teardowns/News/Pages/iPhone-3G-S-Carries-178-96-BOM-and-Manufacturing-Cost-iSuppli-Teardown-Reveals.aspx>>. Acesso em: 08 ago. 2012.

RODRICK, D. Growth policy, getting interventions right: how South Korea and Taiwan grew rich. **Economic Policy**, v. 20, n. 1, p. 55-107, 1995.

SALAMA, P. **Le procès de sous développement**. Paris: Maspéro, 1972.

SHAFIADDIN, S. M. Trade liberalization and economic reform in developing countries: structural change or de-industrialization. In: UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Geneva: UNCTAD, 2005. (Unctad Discussion Paper, n. 179).

WANG, S.; MEDIANU, D.; WHALLEY, J. **The contribution of China, India and Brazil to narrowing North South differences in GDP: capital, world trade shares and market capitalization**. Cambridge: NBER, 2011. (NBER Working Paper, n. 17681).

WORLD BANK. Group of twenty, framework for strong, sustainable and balanced growth. **Rebalancing; growth, and development, an interconnected agenda**. New York, 2011. Disponível em: <www.worldbank.org>. Acesso em: 03 ago. 2012.

ZANE, Edgardo Torija. Le modèle de croissance indien et ses limites. **Flash Économie: recherche économique**, Paris, n. 80, jan. 2012.

