

A ABERTURA REVISITADA: CRÍTICA TEÓRICA E EMPÍRICA DO LIVRE-COMÉRCIO
ATUALIDADE DO PENSAMENTO DE RUY MAURO MARINI
SOBRE A MAIS-VALIA ABSOLUTA

PIERRE SALAMA

[Professor, Diretor científico da Revista Terceiro Mundo]

RESUMO

Uma das teses desenvolvidas por Ruy Mauro Marini na *Dialética da dependência* diz respeito à especificidade dos modos de exploração da força de trabalho na América Latina. Em vez de uma evolução para modos de exploração que privilegiam a mais-valia relativa, observa-se uma persistência de modos de exploração “antigos”. Um dos traços característicos da evolução das rendas na América Latina nestes últimos quinze anos reside no desligamento dos salários reais em relação à produtividade do trabalho. O objetivo deste artigo não é discutir a lógica interna da tese de Marini sobre as formas de exploração, mas analisar as causas da evolução da distribuição de rendas, reflexos da persistência de modos de exploração da força de trabalho que privilegiam a mais-valia absoluta, muito freqüentemente arcaica. Esta análise é conduzida a partir de uma discussão teórica sobre os efeitos supostos da livre-troca do ponto de vista comercial, mas também financeiro.

Um dos traços característicos da evolução das rendas na América Latina nestes últimos quinze anos reside no desatrelamento dos salários reais em relação à produtividade do trabalho. Ainda que a produtividade do trabalho retome um ritmo sustentado, fora dos períodos de crise, os salários testemunham um crescimento fraco. Portanto, a parte das rendas do trabalho no valor agregado diminui fortemente, a parte dos lucros aumenta e nestes

últimos, os lucros financeiros apresentam uma progressão espetacular [ver moldura 1]. um outro traço diz respeito à heterogeneidade crescente dos salários. As desigualdades entre os assalariados são acentuadas, os salários menores têm a tendência de diminuir, os salários mais elevados a crescer num ritmo próximo daquele da produtividade do trabalho. No entanto, no conjunto, as desigualdades, medidas globalmente pelo coeficiente de Gini¹, são mais ou menos estáveis neste período. Elas permanecem num nível extremamente elevado. No entanto, a curva de Lorentz muda: a relativa estabilidade do coeficiente de Gini mascara um processo de *bipolarização* das rendas. As camadas médias “baixas e médias” diminuem na distribuição das rendas, assim como as camadas pobres e modestas, as camadas “altas” e as camadas médias “altas” aumentam o peso na distribuição das rendas.

MOLDURA 1: EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DO VALOR ACRESCENTADO DAS EMPRESAS NÃO-FINANCEIRAS NO BRASIL.

Gráfico 14: Repartição do valor agregado das empresas não-financeiras.

Impostos totais

Pagamento líquido de dividendos

Lucro empresarial líquido

Pagamento líquido de juros reais

Salários e contribuições

¹ O coeficiente de Gini é um indicador das desigualdades: se colocam em relação às percentagens da população e as percentagens da renda distribuída. População e rendas, em percentagens, formam os dois lados de um quadro. Se, por exemplo, a 5% da população cabem 5% da renda, se a 10% cabem 10% etc., se obtém uma distribuição das rendas absolutamente igual. Ela corresponde à diagonal do quadro. A distribuição das rendas é na realidade mais ou menos desigual de acordo com o país: a 10% da população cabem, por exemplo, 5% das rendas, 20% recebem 9% etc., por exemplo. Obtém-se uma linha que reflete esta distribuição das rendas. Ela carrega o nome de Lorentz. A superfície que existe entre esta linha e a diagonal, relacionada à metade da superfície do quadro constitui um indicador das desigualdades, chamado Gini. Quanto mais a curva de Lorentz se aproxima da diagonal, menos a superfície ocupada entre esta curva e a diagonal é grande e mais o Gini é elevado, e vice-versa. Compreende-se também que a superfície ocupada entre esta curva e a diagonal pode ser produzida por duas curvas de Lorentz diferentes na sua curvatura. Isto significa que um mesmo grau de desigualdade pode significar situações diferentes e que é preciso então recorrer a outros indicadores mais precisos.

Fonte: Elaborado a partir dos dados das Contas Intermediárias das empresas não-financeiras, DECNA/IBGE.

Tal como se pode observar, a parte dos impostos aumenta, a parte dos juros cresce sensivelmente desde 1997 e sobretudo a parte dos salários diretos e indiretos cai consideravelmente, já que passa de 60,3% em 1955 a 43,2% em 2002. [Fonte: M. Bruno, 1995].

É preciso lembrar que uma das teses desenvolvidas por Ruy Mauro Marini na *Dialética da dependência* dizia respeito à especificidade dos modos de exploração da força de trabalho na América Latina e mais particularmente nas grandes economias semi-industrializadas, “sub-imperialistas”, como o Brasil. Em vez de uma evolução para modos de exploração que privilegiam a mais-valia relativa², como aquela que se pôde observar nos países ditos desenvolvidos, assistir-se-á a uma persistência dos modos de exploração “antigos”: a mais-valia absoluta constituindo o modo de exploração *por excelência* nas economias semi-industrializadas. Esta persistência destes modos de exploração não seria assim isenta de conseqüências na radicalização

² A intensificação do trabalho se refere aos mecanismos de *mais-valia absoluta* “moderna”, em oposição à *mais-valia absoluta arcaica* ligada ao prolongamento do tempo de trabalho. Num nível conceitual, ela é distinta da *mais-valia relativa*, ainda que as duas se traduzam estatisticamente, ou diretamente, ou indiretamente, por uma variação da produtividade do trabalho. O campo da primeira é micro-econômico e significa que num mesmo tempo de trabalho mais bens e mais valor são produzidos quando a intensificação aumenta, ou por crescimento das cadências, ou por uma organização do trabalho que reduz o tempo morto, ou por uma flexibilidade aumentada da força de trabalho quando os equipamentos se prestam a isto. O campo da segunda – a mais-valia relativa – é macro-econômico, ainda que o seu local de aplicação seja a empresa. Numa mesma jornada de trabalho, se produz mais bens graças à introdução de novos equipamentos. Portanto, a produtividade do trabalho aumenta. O valor de cada um destes bens baixa e o valor da cesta de bens necessários à reprodução da força de trabalho é reduzido. Este mecanismo de mais-valia relativa é difícil de distinguir da mais-valia absoluta “moderna” quando nos limitamos à leitura da evolução da produtividade do trabalho, pois elas se traduzem ambas por uma melhora da produtividade do trabalho. A distinção é importante para compreender o uso da força de trabalho: quando a intensificação aumenta, ela produz um cansaço prematuro, físico, porém, hoje, cada vez mais psíquico, sentido como uma degradação das condições de trabalho, o que não acontece necessariamente quando o grau de tecnicidade cresce. No entanto, sem entrar nesta discussão conceitual, a literatura recente demonstra que a ligação entre intensidade e produtividade só é pertinente se o trabalho é decomposto em operações relativamente homogêneas: nesse caso, a ligação entre produção e esforço é imediata. Quando a organização do trabalho se torna mais complexa, quando os objetivos coletivos são definidos, a ligação entre intensidade e produtividade é mais diluída, pois a medida de intensidade individual é difícil de se realizar.

dos trabalhadores e no seu grau de conscientização. O nosso artigo estará centrado nesta questão.

O mundo mudou: ele é mais globalizado do que era antes. A globalização comercial avança a passos a largos, a globalização financeira está quase totalmente completada na América Latina. A distribuição das rendas evolui para uma bipolarização na América Latina, o desatrelamento do crescimento dos salários em relação ao crescimento da produtividade, as desigualdades mais acentuadas entre os salários, traduzem uma combinação original de formas de exploração. A mais-valia absoluta de tipo arcaico [prolongamento da jornada do trabalho] diz respeito sobretudo aos trabalhadores assalariados que ocupam empregos informais e a um certo número de trabalhadores “por conta própria”³. A mais-valia absoluta de tipo moderno, mas também às vezes arcaica, caracteriza o emprego de uma grande parte dos assalariados, não-qualificados e qualificados, que ocupam os empregos formais. A mais-valia relativa não está contudo ausente. Ela diz respeito aos assalariados, aí incluídos aqueles que ocupam os empregos mais qualificados, em razão do crescimento da produtividade do trabalho no setor de bens de consumo, ligado à introdução de equipamentos mais eficazes. A especificidade das economias latino-americanas em relação às economias ditas desenvolvidas, mas também em relação a certas economias emergentes asiáticas⁴, reside na articulação entre os três modos de extração da mais-valia: absoluta, arcaica e moderna, e enfim relativa, privilegiando os dois primeiros. Esta especificidade está ligada à maneira como a globalização se realizou nestes quinze últimos anos: selvagem na América Latina, mais controlada na Ásia.

³ Em toda lógica, não se deveria fazer referência a estes conceitos para esta categoria de trabalhadores, já que eles não são assalariados e não entram em relação salarial. No entanto, na medida em que, para a maioria deles, têm empregos de estrita sobrevivência e que, por razões que não podemos analisar aqui, são “por sua própria conta”, na falta de poderem ser assalariados, sua sobrevivência passa pelo prolongamento da duração do trabalho, que lhes é imposto pelo sistema no seu conjunto, em vez de sê-lo por um empresário.

⁴ Mais particularmente, as economias ditas da primeira geração, a saber, os quatro “dragões”: Coreia, Taiwan, Singapura e Hong Kong.

O objeto deste artigo não é discutir a lógica interna da tese de Marini sobre as formas de exploração, nem retomar a discussão sobre as relações possíveis entre radicalização e formas de exploração. A nossa abordagem é essencialmente teórica, centrada nas teses que tratam dos efeitos benéficos da abertura comercial em termos de crescimento, de distribuição de rendas e de salários. Na literatura teórica, se considera de fato, muito freqüentemente, que a globalização comercial, compreendida como a adesão estrita às regras do mercado, deveria conduzir a uma convergência das economias pouco desenvolvidas e daquelas que o são mais, isto é, com as economias desenvolvidas. Em outras palavras, as economias “atrasadas” deveriam recuperar aquelas que existiam antes... Em termos de salários, a tradução destas evoluções deveria conduzir a uma diminuição das desigualdades, graças a uma especialização relacionada às dotações relativas dos fatores, a um aumento dos salários e dos empregos. Os modos de colocação no trabalho deveriam portanto evoluir e sua avaliação deveria se aproximar daquela dominante nos países ditos desenvolvidos. *Nada disso*. É por esta razão que fazemos uma crítica destas teses que têm freqüentemente o atrativo da evidência. A abertura, compreendida como o estrito respeito às regras do Mercado, conduz a uma evolução do crescimento e das rendas que não tem nada a ver com as premonições destas teses, mas explica em parte a persistência de formas de dominação fundadas principalmente na mais-valia absoluta. Mas há abertura e abertura, aquela dos livre-cambistas e aquela dos intervencionistas ditos estruturalistas. A segunda poderia conduzir a uma modificação dos modos de submissão do trabalho ao capital e a uma melhora do nível de vida; ela é rejeitada pelas Instituições internacionais, mais preocupadas com os interesses dos credores estrangeiros do que com uma distribuição das rendas mais equânime.

A. DUAS OU TRÊS COISINHAS ANTES DE DIZER MUITAS BOBAGENS...

1. O crescimento do comércio exterior foi em média muito mais elevado do que o crescimento do PIB [Produto Interno Bruto] nestes últimos trinta anos [ver gráfico 1 em anexo]. A idéia de estabelecer uma relação de causalidade entre o crescimento de um e de outro vem naturalmente à mente. Indo mais longe, muitos economistas consideram que o único meio de fazer crescer a taxa de crescimento do PIB é deixar o mercado operar livremente uma alocação ótima de recursos de cada país *graças* à livre-troca. Alguns economistas⁵ consideram [ainda...] que a abertura das economias, seguida da adoção de uma política de livre-comércio que reconhece as virtudes do Mercado, deveria conduzir os países grandemente dotados de trabalho não-qualificado e de pouco capital a se especializarem na produção e na exportação de produtos manufaturados “*labor using*”.

A abertura de uma economia não significa necessariamente o reconhecimento das virtudes das leis do Mercado. Ela é freqüentemente o resultado de uma política deliberada do Estado: os subsídios para exportação, as políticas de taxas de juros seletivas, o protecionismo temporário e seletivo, a manifestação de uma política industrial ativa têm caracterizado os modos e as seqüências da abertura dos principais países asiáticos nestes últimos quarenta anos. Sabe-se também que a abertura das economias produz sobretudo especializações intra-setoriais, bem distantes das especializações inter-setoriais, fundadas nas dotações relativas de fatores de produção. Os países que permanecem especializados em produtos primários, agrícolas e minerais, são hoje marginalizados no comércio internacional, a menos que eles se voltem para a “industrialização” da sua agricultura, desenvolvendo uma agroindústria que utiliza tecnologias de ponta, tanto ao nível dos *inputs* quanto no setor de equipamentos [Chile, Argentina, por exemplo]. A estrutura do comércio internacional dos países em vias de desenvolvimento foi

⁵ Ver principalmente o relatório do Banco Mundial [2004], páginas 31 e 32 onde se faz referência a esta abordagem.

profundamente transformada há pouco mais de duas décadas. Em 1980, 25% das exportações destas economias eram constituídas de produtos manufaturados, em 1998, esta porcentagem se elevou para 80% e desde então continua a crescer [Banco Mundial, 2004, p. 45]. Estes países, pouco numerosos, orientam então as suas exportações para os produtos manufaturados. Os outros, os países menos avançados, são cada vez mais marginalizados no comércio internacional. Esta nova orientação não corresponde, portanto, a uma especialização de acordo com os “cânonos” da “teoria pura do comércio internacional”⁶.

2. Como sempre, a realidade é, no entanto, mais complexa do que parece. As economias asiáticas que se tornaram emergentes puderam, por exemplo, se beneficiar das “vantagens” ligadas às dotações relativas de fatores [mão-de-obra pouco cara e essencialmente pouco protegida], mas, por um lado, são vantagens de custos absolutos de tipo smithiano⁷ e, por outro lado, somente para melhor criar para si novas “vantagens” mais úteis. O preço da sua mão-de-obra lhes permitiu assim obter vantagens *absolutas* numa quantidade restrita de produtos, quando existia um espectro de técnicas que permitiam utilizar combinações produtivas pouco intensas de capital, substituíveis às combinações intensivas de capital e que permitiam uma rentabilidade superior. E foi a partir desta vantagem que elas puderam, graças a uma política industrial ativa, flexibilizar o seu aparelho de produção para a produção de produtos que exigiam mais capital, trabalho qualificado, que apresentava uma elasticidade tornada maior. Quer seja no caso da Coreia, de Taiwan, do Brasil e já da China, se pode observar este movimento para uma tecnicidade aumentada e isto apesar do custo ainda pequeno da sua mão-de-obra. A verdadeira “ameaça” para os países desenvolvidos, para um período mais ou menos próximo, não é que estes países se especializem em produtos

⁶ Ver *supra* seção C para maiores desenvolvimentos.

⁷ O que não deve ser confundido com as vantagens comparativas do tipo Ricardo, versão Hecker Ohlin, como se lê freqüentemente.

ricos de mão-de-obra pouco qualificada [*“labor using”*], o que eles fizeram no início, mas que eles viessem a concorrer finalmente com as empresas localizadas nestes países em produtos de alta tecnologia, intensivos de capital, utilizando uma mão-de-obra qualificada, com baixa remuneração⁸. O seu crescimento é financiado por um duplo processo de acumulação primitiva: o primeiro no sentido dado por Marx, visando à superexploração da migração de camponeses para as cidades, impondo uma “gestão livre da sua força de trabalho”; a segunda, nova, original, consiste em tirar vantagens dos ganhos obtidos nos empreendimentos que utilizam muita mão-de-obra pouco remunerada para investir em setores com tecnologia mais sofisticada e que utilizam uma mão-de-obra mais qualificada, melhor remunerada do que aquela que não é qualificada, mas recebendo rendas menores, quando comparadas com as rendas vigentes nas economias semi-industrializadas.

3. A abertura comercial impõe novas regras do jogo para as economias semi-industrializadas. Incapazes de se beneficiarem das vantagens ligadas à “competitividade fora dos custos”, exceto para raros países e num número restrito de produtos, elas sofrem a “competitividade-preço” muito mais fortemente do que a velocidade em que elas se abrem para o exterior. As empresas são colocadas diante da seguinte escolha: ou se adaptar, ou desaparecer, ou enfim tentar uma terceira via, a saber, buscar uma ajuda — direta ou indireta — do Estado, e adotar uma política “malthusiana” nos salários e no emprego quando isto é possível. Quando nas empresas, o desvio dos custos unitários do trabalho [salário real na sua relação com a produtividade do trabalho], associado a uma taxa de câmbio determinada, é muito importante, a probabilidade de desaparecimento é muito forte na ausência de uma rentabilidade suficiente⁹. É isto que pudemos observar, com

⁸ Tal como sublinha, por exemplo, a revista *Business Week*: ver o número de 6 de dezembro de 2004, intitulado “The three scariest words in US industry: cut your price...” [“As três palavras mais marcantes na indústria norte-americana: corte seu preço...”].

⁹ A menos que uma política específica [subsídios, proteção em caráter temporário] seja colocada em prática.

mais ou menos amplitude, na maioria das economias latino-americanas como conseqüências do estabelecimento de políticas de ajustes liberais inspiradas pelo Consenso de Washington [ver moldura 2]. As importações substituem então aos segmentos de linha de produção. Trata-se de um processo inverso daquele que caracterizou os regimes de acumulação durante os trinta ou quarenta anos seguintes à crise dos anos de 1930. Uma “*de-substituição*” [*désubstitution*] das importações que se chama geralmente pelo vocábulo “*de-verticalização*” [*déverticalization*]. Quando as importações se concentram nos bens de equipamentos e nos produtos intermediários, o efeito positivo sobre a valorização do capital das empresas que utilizam estes bens importados é em geral positivo. Eles custam menos, incorporam outras tecnologias mais recentes do que os produtos da concorrência produzidos localmente e ameaçados de desaparecimento. O efeito abertura é comparável àquele da crise *a priori*. As empresas obsoletas desaparecem e sua produção é substituída pelas importações naturais para melhorar a valorização do capital.

MOLDURA 2

DO CONSENSO DE WASHINGTON AOS OBJETIVOS DO MILÊNIO

Originariamente, o primeiro objetivo do Consenso de Washington [1990] era conter a alta de preços, vertiginosa na América Latina nos anos de 1980. Ele se apresenta sob a forma de dez mandamentos e um fio condutor: a liberalização dos mercados.

Os dez mandamentos¹⁰ são: 1º uma disciplina fiscal; 2º uma reorientação das despesas públicas visando a adequar as despesas com a infraestrutura, a saúde, a educação, centradas nas necessidades de base e isto em prejuízo de uma intervenção do Estado no setor econômico; 3º uma reforma fiscal a partir de uma ampliação da estabilidade fiscal e uma baixa dos

¹⁰ Tal como foram reformulados em 2000 por Williamson.

tributos obrigatórios; 4º uma liberalização das taxas de juros com o abandono das taxas preferenciais a fim de eliminar a “repressão financeira” e melhorar a seleção dos investimentos graças a uma alta das taxas de juros; 5º uma taxa de câmbio competitiva sem que seja claramente indicado se estas deveriam ser fixas ou flexíveis; 6º a liberalização do comércio exterior graças à baixa drástica dos direitos alfandegários, o fim dos contingenciamentos e o abandono de autorizações administrativas; 7º a liberalização dos investimentos estrangeiros diretos, o que significa o abandono dos procedimentos administrativos, pesados e custosos, de autorização da remessa dos lucros, dos dividendos e de outros “*royalties*”; 8º a privatização das empresas públicas; 9º o abandono das regulamentações cujo objetivo fosse instituir barreiras à entrada e à saída de capitais, favorecendo os monopólios e diminuindo a mobilidade; 10º garantir enfim os direitos de propriedade.

É interessante observar que estes dez mandamentos não implicam explicitamente a liberalização da conta capital do balanço de pagamentos, posto que se fez explicitamente referência à liberalização da conta mercadoria [comércio exterior] e do investimento estrangeiro direto, sem se referir aos outros movimentos de capitais¹¹. Mas isto é o que ocorre com qualquer projeto: há o que é escrito e o que é colocado em prática. O “sucesso” do Consenso de Washington, quer dizer mais exatamente a referência obrigatória às políticas de ajuste estruturais assinadas com o Fundo Monetário Internacional, se traduzirá por sua vez numa uma ampliação das medidas de liberalização e numa extensão geográfica, aplicando para a Ásia e a África

¹¹ É interessante observar a ausência de acordo entre os economistas do FMI e muitos economistas ortodoxos sobre este ponto: o FMI preconiza uma liberalização da conta capital e economistas, como McKinnon, vêem aí um perigo. Para uma apresentação do debate entre os economistas partidários do “big bang” e aqueles que se inclinam para medidas gradualistas, ver P. Salama e J. Valier [1994]. Observa-se uma discordância também no que se refere à taxa de câmbio: o FMI apoiou durante todos os anos de 1990 a manutenção de uma política de câmbio fixa [anunciar um câmbio flexível para sair da inflação poderia ter um impacto negativo na credibilidade das medidas tomadas, mas, ao contrário, o abandono de uma possibilidade de regulamentar os fluxos de capitais quando os câmbios são fixos é no mínimo perigoso, quando o afluxo de capitais é brutal num sentido ou noutro, tal como o exemplo extremo da Argentina demonstrou] e a maioria dos economistas ortodoxos se inclinam para as taxas de câmbio flexíveis, mas foi preciso “esperar” a crise financeira do final dos anos de 1990 para que este último regime fosse preconizado.

medidas que visam a conter os preços, legitimadas pela “década perdida latino-americana dos anos de 1980”.

O sucesso [desaparecimento da hiper-inflação], mas também o fracasso [(a) incapacidade de promover um crescimento conseqüente com pouca volatilidade; (b) dificuldades para dominar o funcionamento, o desenvolvimento e as conexões dos mercados financeiros; (c) incapacidade para reduzir de maneira significativa a pobreza absoluta; (d) incompreensão quanto ao forte crescimento chinês e, de uma maneira geral, quanto ao crescimento asiático, a partir destes dez mandamentos] conduziram a uma “nova versão” do Consenso de Washington, centrada desta vez na necessidade de encontrar “boas instituições”. Progressivamente, a estes dez mandamentos serão acrescentados dez outros mandamentos [D. Rodrik, 2003b]: 11º o governo da empresa; 12º as medidas contra a corrupção; 13º uma liberalização estendida ao mercado de trabalho; 14º a adesão aos princípios da Organização Mundial do Comércio; 15º a adesão aos códigos e padrões que regulam as finanças; 16º uma abertura “prudente” da conta capital; 17º a ausência de regimes de câmbio intermediários entre o fixo e o flexível; 18º a independência dos bancos centrais e o estabelecimento de metas em matéria de inflação; 19º a constituição de redes de proteção social; 20º enfim, os objetivos claramente definidos de redução da pobreza absoluta.

A proximidade mais freqüentemente elástica das instituições [cf. *supra*] e a manutenção das principais orientações contidas nos dez primeiros mandamentos constituem os limites desta nova versão do Consenso de Washington. Os dois últimos “mandamentos” que, no quadro da lógica do Consenso de Washington renovado, chegam um pouco “como um cabelo na sopa”, estão na origem de um projeto mais ambicioso dito do Milênio que combina primeiramente, mas não finalmente, a redução drástica do nível de pobreza [reduzir o nível de pobreza absoluto em 1990 à metade de agora em 2015, mas também melhorar a saúde — baixar em dois terços a taxa de

mortalidade infantil de menos de cinco anos, reduzir em três quartos a taxa de mortalidade das mulheres no momento do parto, combater a AIDS e as epidemias; a educação — fazer de modo que as crianças de sete a catorze anos, de ambos os sexos, possam cumprir uma educação de base, promover a igualdade de homens e mulheres em todos os níveis da educação], com [1] políticas macro-econômicas e despesas públicas eficazes; [2] uma parceria público privado; [3] uma harmonização do auxílio em face dos países mais pobres, levando em conta os critérios do bom governo; [4] uma diminuição do protecionismo *de facto* dos países mais ricos e um melhor acesso do seu mercado para os países mais pobres; [5] a garantia de um desenvolvimento duradouro [ambiental, mas também redução à metade da porcentagem das pessoas que não têm acesso à água potável]. O conjunto destes objetivos envolve um caráter importante. Os indicadores sociais e ambientais são levados em consideração. Mas, para que eles não permaneçam no nível do “catálogo das boas intenções”, a articulação das ligações entre estes diferentes objetivos deve ser precisa. Assim, deve ser a ligação positiva estabelecida entre o desenvolvimento do comércio, o crescimento e portanto a redução da pobreza. De um lado, a liberalização comercial produz muitos “perdedores” que devem ser auxiliados, de outro lado, a liberalização deve ser perseguida pelo estabelecimento de boas instituições e não ser decidida independentemente da qualidade destas, por exemplo, como observa Maxwell [2005].

Com estas duas ou três coisinhas ditas e escritas, podemos analisar mais a fundo as relações complexas que existem entre a abertura e o crescimento, do ponto de vista do comércio.

B. GLOBALIZAÇÃO COMERCIAL: MAIS ABERTURA, MAIS CRESCIMENTO?

1. *Um indicador que diz freqüentemente o inverso do que ele pretende medir*

Um indicador simples, mas discutível permite *a priori* medir a evolução do grau de abertura das economias: trata-se da soma das importações e das exportações sobre o PIB no tempo t e no tempo $t + 1$. De 1977 a 1997, por exemplo, a China, o México, a Argentina, as Filipinas, a Malásia, o Bangladesh, a Tailândia, a Índia e o Brasil conheceram um progresso mais rápido do seu numerador do que do seu denominador. Estas economias foram portanto abertas, ao contrário do Paquistão, do Quênia, do Togo, de Honduras, do Senegal, da Nigéria, do Egito e da Zâmbia, para retomar os exemplos dados por D. Dollar [2004]. Estes autores classificam os países segundo esta *ratio* [calculada nos períodos de 1975-1979 e 1995-1997 para 68 países em vias de desenvolvimento], completada por um outro indicador [a redução dos direitos alfandegários entre 1985-1987 e 1995-1997]. Uma porcentagem de 30% [ou seja, 24 países] que ao mesmo tempo mais fizeram crescer o seu comércio em relação aos respectivos PIBs e reduziram mais os seus direitos alfandegários seriam os “*globalizers*” [globalizadores] e teriam conhecido uma aceleração do seu crescimento, mesmo no caso de eles serem relativamente “fechados”, aí incluídos depois desta fase de abertura [o Brasil, a Argentina, por exemplo]. Daí a atribuir virtudes à abertura... é somente um passo, logo transposto.

Este indicador se presta mais à confusão porque ele não mede a evolução da abertura. Birdsall e Hamoudi [2002], nas suas críticas aos trabalhos de Dollar e Kraay [2001], sublinharam esta ambigüidade e mostraram que “o conteúdo das exportações e as mudanças nos preços mundiais contam mais na história da globalização dos *globalizers* do que a sua liberalização” [p. 15]. Este indicador coloca de fato em relação um denominador composto da absorção e do saldo das trocas externas, e um numerador que compreende a soma das importações e das exportações. Considerando dois países idênticos, basta que um aceite um déficit como consequência de suas trocas externas para que ele apareça como mais

“aberto” do que outro que não admite este déficit. Na mesma ordem das idéias, basta que haja uma melhora dos termos de intercâmbio para que os países principalmente exportadores de matérias-primas apareçam como mais abertos, e façam parte do grupo dos “*globalizers*” de Dollar e Kraay e, ao contrário, basta que haja uma derrocada do curso das matérias-primas e que estes países sigam uma política rigorosa visando a equilibrar suas constas externas, para que eles não façam mais parte deste grupo, assim como mostram Birdstall e Hamoudi [*op. cit.*] e o relatório da UNCTAD sobre os países menos desenvolvidos [2004].

Estabelecer uma relação econométrica de causalidade entre abertura externa — considerada sob o único aspecto da redução dos direitos alfandegários e do aumento do indicador de abertura — e o nível da taxa de crescimento do PIB, sem considerar, de um lado, o que se passa do lado das medidas de contingenciamento, das licenças de importação, da proteção pela qualidade e sobretudo sem levar em consideração, de outro lado, as políticas industriais empreendidas [subsídios, reduções preferenciais das taxas de juros], pode portanto dar uma visão distorcida dos processos em curso e conduzir a interpretações simplistas, quando não errôneas¹². Alguns países se abrem, mas controlando a sua abertura através de medidas de proteção indiretas, transitórias, acompanhadas de políticas industriais específicas que permitem proteger uma produção local que, no final, será destinada às exportações [como demonstram as experiências asiáticas]. Outros países se limitam a aplicar as medidas liberais preconizadas pelas instituições internacionais sem medidas de acompanhamento, assim como se pôde

¹² Como dizem muito bem Birdstall e Hamoudi [p. 6]: “Não estamos argumentando a favor do *fechamento* ao comércio internacional... mas a afirmação de que «a globalização é boa para os pobres» [ps: como o fazem Dollar e Kraay] — e também a afirmação de que ela «fere os pobres» — não é útil para aqueles muitos países que já estão razoavelmente «abertos», mas ainda lutando com o que ocidentalmente é chamado de “a enganosa busca do crescimento”. [We are not arguing in favor of *closure* to international trade... but the claim that «globalization is good for the poor — just like the claim that it «hurts the poor» — is not helpful to those who are already reasonably «open» but still struggling with what Easterly calls «the elusive call for growth»”].

observar na América Latina e de maneira caricatural na Argentina nos anos de 1990. Como aliás observa Kandur [2004], a *ratio* exportação mais importação sobre o PIB não é um indicador de política econômica em si, mas antes uma *variável dependente* e o seu aumento não depende necessariamente da redução dos direitos alfandegários, mas do “clima dos negócios”, da eficácia das instituições¹³.

Enfim, como mostra Rodrik [1995], num artigo ~~mu~~ito antigo, medir o grau de abertura pela *ratio* exportação mais importação sobre o PIB e deduzir que o seu crescimento está na origem de uma aceleração do crescimento deste PIB pode estar errado. Tomando o exemplo de Taiwan e da Coréia do Sul, Rodrik mostra que há um descolamento entre o progresso do crescimento e o aumento do PIB nos anos de 1950, no início do processo de industrialização “em marcha forçada”. A aceleração da taxa de crescimento do PIB procede do crescimento das exportações. Observa-se ao contrário que as curvas do investimento e do PIB correspondem: é porque a taxa de formação bruta se eleva que o crescimento se acelera. Quando se refina a análise, se observa finalmente que há também um paralelismo entre a curva dos investimentos e a curva das importações, e mais particularmente das importações de bens de equipamento. A lição é clara: as importações de bens de equipamento que permitem ao mesmo tempo incorporar tecnologias recentes, melhorar de maneira significativa a produtividade do trabalho, por um lado, e, por outro lado, os investimentos maciços aceleram o crescimento impulsionando um forte processo de modernização. As exportações podem então continuar, tanto mais porque elas se beneficiam de uma política industrial conseqüente [protecionismo temporário e seletivo para as indústrias nascentes, até que elas tenham atingido um nível de competitividade que lhes permita exportar

¹³ Birdstall e Hamoudi [p. 4]: “muitos deram um pulo de uma associação entre a *ratio* comércio e o crescimento para uma recomendação política de reduzir as tarifas, mas isto existe num abismo que não é fácil transpor metodologicamente...” [“many have made the leap from an association between the trade ratio and growth to a policy recommendation to reduce tariffs, but this is not easily bridged methodologically...”].

maciçamente, antes mesmo de buscar satisfazer o seu mercado interno, política de baixas taxas de juros e risco de câmbio assumido pelo governo]. Não são portanto as exportações que estão na origem da aceleração do crescimento e, a *ratio* de abertura crescente, porque se acrescenta uma causa [as importações] e um efeito [as exportações], perde a sua pertinência em explicar o crescimento. Compreende-se então o quanto a alta desta *ratio*, para retomar Kandur, é um produto [uma variável dependente] mais do que um indicador de política econômica [abrir para crescer].

*2. A relação entre abertura e crescimento é mais complexa do que aquela apresentada geralmente*¹⁴

A. A abertura não é redutível às leis do mercado livre de qualquer intervenção

Wing Thye Woo [in Akkerman & Teunissen, 2004], num estudo muito interessante, analisa de maneira crítica os fundamentos teóricos da relação positiva entre a liberalização comercial e o crescimento que funda o Consenso de Washington [ver moldura]. Este estudo repousa sobre três pilares: a) a média dos direitos alfandegários era mais elevada na Ásia do que na América Latina; b) o desvio típico destes direitos era mais elevado na América Latina do que na Ásia, o que significa, segundo a corrente ortodoxa, que a intervenção do Estado no primeiro caso tinha um caráter “intempestivo”, que menos mercado se traduz por menos eficácia e mais ganhadores e perdedores do que na Ásia¹⁵; c) na Ásia a taxa de proteção efetiva era aproximadamente a mesma que o subsídio efetivo voltado para as exportações, enquanto que na

¹⁴ Para uma apresentação do conjunto das questões levantadas por diferentes testes econométricos, ver Winters A. *et al.* [2004], e para uma apresentação do debate no seio das instituições internacionais, ver Lora E., Pagés, C., Paniza U. e Stein, E [sob a direção de] [2004], pp. 29-34.

¹⁵ É interessante observar que, de acordo com esta abordagem, a relação Estado-mercado é considerada como um jogo de soma zero: quanto mais o Estado significa menos mercado, se tem portanto menos eficácia. Aqui, se está longe das abordagens que concebem a relação Estado-mercado de maneira orgânica: o funcionamento do Mercado só se tornando possível graças a uma intervenção do Estado que defina as regras, intervenha diretamente para que o Mercado exista e funcione.

América Latina a primeira taxa terá grandemente uma superioridade sobre a segunda, o que significaria que a proximidade das taxas produziria um efeito semelhante à ausência de taxas, os dois efeitos produzidos por estas taxas se anulam, o que não seria o caso na América Latina. Na Ásia, o jogo de forças do mercado seria reconhecido, o que explicaria a vivacidade do seu crescimento, enquanto na América Latina a intervenção do Estado frearia o crescimento favorecendo o mercado interno. Wing Thye Woo critica fortemente este último diagnóstico, partindo da apresentação que dele fez Lal [1985] e mostrando o seu carácter equivocado: a proximidade das taxas de proteção das importações e das taxas de subsídio para as exportações, observada nas economias asiáticas, não é suficiente para concluir pela neutralização dos efeitos destas duas taxas [ver moldura 3] e deduzir que as economias asiáticas testemunham um crescimento elevado graças ao “*free trade*” [livre-comércio], ao contrário das economias latino-americanas.

MOLDURA 3

DE UM ERRO ÀS CONCLUSÕES ERRADAS...

Seja P_i o preço dos produtos importados e P_x o preço dos bens exportados e “ t ” a taxa de proteção, “ s ” a taxa de subvenção creditada aos bens exportados, PW_i o preço no mercado mundial das importações e PW_x o preço das exportações no mercado doméstico, teremos a seguinte igualdade $P_i/P_x = PW_i (1 + t) / PW_x (1 + s)$. [1]

Se “ t ” aumenta ou baixa “ s ”, então a relação P_i/P_x se eleva e os empresários preferirão produzir mais para o mercado interno do que para o mercado externo. Se $t = s > 0$, então a equação [1] se torna $P_i/P_x = PW_i / PW_x$ [2], o que parece justificar o argumento segundo o qual os dois efeitos se neutralizam. As economias asiáticas, graças a esta neutralização e também porque o desvio padrão das taxas de proteção é menos elevada do que na

América Latina, podem ser assim qualificadas como regimes de “*free trade*”, cujo crescimento vivo seria então puxado pelo crescimento das exportações, graças ao papel mais importante desempenhado pelo mercado, mais eficaz hipoteticamente do que o Estado. Um tal resultado “matemático” vai em sentido oposto a muitas análises da industrialização das economias asiáticas [Amsten, Wade, Rodrik] e causa espanto.

Esta demonstração é uma “farsa”, segundo Wing Thye Woo [p. 18]: ela não distingue os bens segundo estejam submetidos à concorrência externa [“*tradable*”], tanto para as importações quanto para as exportações, ou protegidas desta [“*non tradable*”]. Uma elevação da proteção determina mais a produção dos bens importados em prejuízo dos bens exportados, favorecendo assim a produção para o mercado interno, mas ela se traduz também por um declínio da produção dos bens “*non tradable*”. Daí se deduz que as duas situações $t = s > 0$ e $t = s = 0$ não são equivalentes e que é portanto abusivo deduzir da primeira situação um regime de “*free trade*”.

Seja P_t o preço local dos bens “*tradable*”, P_n o preço local dos bens “*non tradable*” e PW_t o preço mundial dos bens “*tradable*”; então poderemos escrever:

$$P_t = \text{para } P_i + (1 - a) P_x \text{ com } 0 < a < 1 \text{ [3]}$$

$$PW_t = \text{para } PW_i + (1 - a) PW_x \text{ [4]}$$

A equação [3] pode ser escrita utilizando a equação [1]:

$$P_t = (1 + t) + (1 - a) PW_x (1 + s) \text{ [5]}$$

Quando $t = s > 0$, podemos escrever esta última equação sob a forma:

$$P_t = (1 + t) PW_t \text{ [6]}$$

Este é o caso de uma economia que conhece um regime de crescimento puxado pelas exportações [RCE]. Quando comparamos a *ratio* dos preços dos bens “*tradable*” e dos preços dos bens “*non tradable*” com a *ratio* dos preços sob o regime “*free trade*”, teremos:

P_t / P_n sob RCE = $[(1 + t) PW_t / P_n] > PW_t / P_n = P_t / P_n$ sob “*free trade*”
[7].

A conclusão é simples: o regime de crescimento puxado pelas exportações faz crescer a produção de bens “*tradable*” às expensas da produção dos bens “*non tradable*”. O crescimento não vem portanto de uma vizinhança de “*t*” com “*s*”, neutralizando os seus respectivos efeitos e provocando um comportamento da economia do tipo “*free trade*”, mas da queda da produção de bens protegidos [“*non tradable*”]. O que faz que o crescimento possa ser alimentado pelo crescimento da produção de bens “*tradable*” em detrimento dos outros bens é que a primeira tem uma valorização mais elevada — graças a uma política de apoio a este setor — do que a segunda, mais arcaica, representada em geral pela agricultura de subsistência não-modernizada. Conseqüentemente, toda política industrial que visa à expansão da primeira, por intermédio de subsídios seletivos e temporários, pode ser favorável ao crescimento. A conclusão é portanto exatamente o inverso daquela tirada pelos autores da *mainstream* [corrente dominante]. Não é a alocação ótima produzida pelo livre jogo do mercado que explica o forte crescimento, mas um combinado de intervenção do Estado e das forças do mercado¹⁶.

B. Não esquecer o “terceiro excluído”

¹⁶ Tal como observa D. Rodrik [2003, p. 11], as ligações entre os fundamentos teóricos da análise neoclássica e as recomendações de política econômica são fracas. Referindo-se às principais conclusões dos trabalhos teóricos recentes, Rodrik lembra que a correspondência entre os fundamentos e as políticas deveria levar em consideração os seguintes pontos: “a liberalização dos mercados deve ser completa, ou melhor, a redução das restrições às importações deve levar em conta as possibilidades de substituição e de complementaridade entre estes bens; não deve haver nenhuma imperfeição do mercado em nível microeconômico, a não ser aquelas que dizem respeito a estas restrições, caso contrário, as interações de “*second best*” [segundo melhor] não devem ser negativas; a economia deve ser pequena relativamente ao mercado mundial, ou melhor, a liberalização não deve conduzir a se situar sobre o mau declive da tarifa ótima; a economia deve estar próxima do pleno emprego e, no caso contrário, as autoridades fiscais e monetárias deveriam ter a capacidade de gerar a demanda; os efeitos distributivos da liberalização não devem ser considerados pela sociedade como indesejáveis e, no caso contrário, uma política de compensação, via fisco, deveria poder ser posta em operação; a liberalização deve ser politicamente sustentável e acreditada de tal maneira que os agentes não tenham de temer sua realização”. — A maioria dos países estão longe de cumprir estas condições. Isto não impede os trabalhos econométricos, cada vez mais sofisticados, sejam cada vez mais numerosos [ver Winter para um *survey* da literatura], querendo muitas vezes justificar as políticas de liberalização preconizadas pelas instituições internacionais mais importantes. Supõe-se que os fundamentos teóricos destas políticas existam na maioria dos trabalhos, o que está longe de ser o caso.

A relação entre as taxas de crescimento e a abertura ao comércio internacional é complexa. O crescimento maior pode ser o produto de uma melhora no funcionamento das instituições¹⁷ [ver moldura 4, *supra*], de uma política industrial efetiva e coerente que controla a abertura, da situação e da estrutura da economia¹⁸. A relação entre o crescimento “y” e as variáveis explicativas x_i parece com aquela habitualmente testada do tipo $y = \sum a_i x_i$, ela pode tomar a forma: $y = [\sum a_i x_i] + [x_4 \sum b_i x_i] + x_1 x_2 x_3 x_4 + e$, na qual os “i” do primeiro termo vão de 1 a 4 e no segundo de 1 a 3. O primeiro termo indica a influência das variáveis explicativas, o segundo termo influi no crescimento apenas se x_4 não é nulo, o terceiro termo não exerce qualquer influência se uma das variáveis é nula. Ela pode, de maneira mais radical, tomar a forma somente do segundo termo, seja $y = x_4 \sum b_i x_i$, a variável x_4 sendo então freqüentemente considerada como representando a qualidade das instituições: as instituições muito ruins conduzem a um crescimento nulo qualquer que seja o grau de abertura. A definição das instituições é, no entanto, freqüentemente “elástica”, cada uma pode aí colocar o que desejar: os aparelhos do Estado, o conjunto das regras, dos costumes e das práticas, ainda que, se elas não são precisas, medem então o “grau de ignorância”, para tomar uma expressão de Abramovitz aplicada residualmente aos testes das

¹⁷ Para alguns autores [D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson e Y. Thaicharoen, 2002]: numa perspectiva histórica, desde a Segunda Guerra Mundial, a qualidade das instituições explica mais o crescimento e a sua volatilidade do que as boas ou más políticas macroeconômicas. Estas seriam somente mais sintomas do que causas dos desempenhos econômicos. A qualidade das instituições é medida neste estudo por uma variável *Proxy* [substituta]: a taxa de mortalidade dos colonos na época colonial.

¹⁸ Wing Thye Woo estabelece uma comparação interessante entre os países orientais e as economias asiáticas socialistas. As primeiras conheceram uma primeira fase no mínimo difícil no momento da sua adoção das regras do mercado, depois da ruptura do sistema soviético [hiperinflação, depressão econômica profunda, empobrecimento, elevação exponencial das desigualdades], uma segunda fase mais positiva [fim da inflação, retomada do crescimento, diminuição da pobreza]. As economias asiáticas conhecem há várias décadas uma fase de progresso pronunciado [crescimento pujante e pouco volátil, diminuição drástica da pobreza, mas aumento substancial das desigualdades] com a adoção do “socialismo de mercado”. De acordo com Wing Thye Woo [pp. 25-26], não é o ritmo das reformas que explica a diferença das taxas de crescimento, mas principalmente o fato de que as primeiras eram economias industriais, que podiam ser reformadas, ao passo que as segundas eram, e são ainda, economias “camponesas”. Existe nestas segundas um reservatório de mão-de-obra e passar do campo para a cidade permite ao mesmo tempo pagar pouco a mão-de-obra e melhorar o seu poder de compra relativo, criando com todas as peças uma indústria manufatureira e de serviços moderna. Sem o dizer, Wing Thye Woo utiliza um modelo de tipo Lewis para explicar o crescimento e a “facilidade” da transição, mas fazendo isso sublinha a importância das estruturas originárias para explicar a possibilidade de obter um crescimento elevado.

funções de produção macroeconômica “*well behaved*” [bem comportada] do tipo Cobb Douglas.

MOLDURA 4

ALGUMAS OBSERVAÇÕES SOBRE AS INSTITUIÇÕES

É preciso desconfiar das palavras, sobretudo quando elas são úteis, pois poderiam ser muito úteis e, no entanto, mascarar a incapacidade de compreender um processo, um fenômeno, ou apresentar sob novos hábitos mais atraentes as políticas econômicas as quais não se ousa chamar pelo seu próprio nome. As definições muito elásticas ocultam grandes ambigüidades, principalmente quando elas são muito importantes. Como aquela dada por P. Petit:

O que se entende por instituição permanece muito amplo, indo dos hábitos e convenções até os ordenamentos constitucionais fundamentais, passando pelas leis e pelos regulamentos... A noção de instituição reenvia assim a tudo aquilo que “regula” o comportamento dos agentes, quer se tratasse de coagir as suas margens de ação ou, pelo contrário, ampliar o seu campo [para facilitar a coordenação e a cooperação]. Além disso, as regras em questão não são todas de aplicação estrita e os agentes podem dispor de uma margem de avaliação... Os agentes podem ou não achar legítimos os sistemas de coerções que vêm pesar sobre suas decisões. Opções políticas, culturas e ideologias vão portanto condicionar o funcionamento das instituições. Com o correr do tempo, todas estas diversas formas vão permitir adensar uma rede institucional. A cada período, um processo de institucionalização, que toca diferentemente as diversas formas estruturais, vai especificar as situações, diferenciar os tratamentos, criar novas oportunidades...” [p. 6].

Esta definição é rigorosa, mas ela tem um inconveniente, o de ser muito ampla, de modo que deixa espaço para a ambigüidade, quando as Instituições

são evocadas para explicar um processo, uma crise, um crescimento. Não se sabe mais muito bem a que se está referindo: aos ordenamentos constitucionais fundamentais, mas também ao sistema financeiro, ao sistema educativo etc., ou antes aos hábitos e às convenções, e assim qual seria então a parte do pressuposto na definição das regras [um pouco de conhecimento de antropologia seria muito bom para os economistas...]. Sabe-se, por exemplo, que, para alguns autores pertencentes à *mainstream*, as instituições são más quando as normas de propriedade não são respeitadas... e a ausência de crescimento é então explicada por este desrespeito. Como lembra Rodrik [2004], com humor, medir as instituições para analisar os seus efeitos “revela um conjunto de questões sem resposta”, capturar as percepções dos investidores a partir das regras do direito, como é o respeito às regras de propriedade¹⁹ não permite compreender porque a China apresentou uma expansão sem precedentes do seu PIB, dos investimentos estrangeiros diretos, lá onde estes direitos são negados. Enfim, Rodrik, conhecido por suas contribuições ao papel das Instituições, cita um estudo de Hausman *et alii* que mostra que a aceleração do crescimento observado em oitenta casos [aceleração de 2% que dura sete anos] desde 1950 não procede geralmente de reformas importantes, como a abertura e a liberalização econômica... [p. 10]. Por muito utilizar as Instituições, julgadas boas ou más de acordo com critérios que se deseja *de facto* impor, para se enganar com isso, se coloca freqüentemente a conclusão procurada na hipótese e o raciocínio científico se torna tautológico: a Argentina teria passado por uma crise porque teria más instituições, *idem* para os países do Oriente logo depois da queda do muro de

¹⁹ No relatório de 2005 do Banco Mundial, são encontradas referências evidentes sobre o respeito devido aos direitos de propriedade. A eficácia do Governo [medida pela qualidade do serviço público da burocracia, da competência dos funcionários, da sua independência e enfim da credibilidade da engrenagem dos compromissos assumidos pelos governos] seria muito maior do que seria importante o respeito pelos direitos de propriedade e inversamente, também no caso de “*voice and accountability*” [“voz e responsabilidade”] fracos ou fortes [medidas por um conjunto de indicadores referentes aos processos políticos, ao respeito pelas liberdades, à possibilidade de os cidadãos participarem na escolha dos seus governos]. Ver a segunda parte deste relatório, mas também o Capítulo 5.

Berlim, a “descoberta” de que o capitalismo coreano, funcionando segundo as relações de “companheirismo” [*crony capitalism* = capitalismo de amigos], estaria minado a ponto de engendrar a crise dos anos de 1990 [mas então *qual é a razão* da retomada robusta e duradoura, por que o “*crony capitalism*” teria desaparecido tão rapidamente?]

Estas observações têm justamente por objetivo sublinhar o abuso desta palavra trazida à moda e servindo muitas vezes para apresentar velhas receitas sob novos hábitos. Elas não têm por objetivo negar às instituições um papel importante, com a condição de que, a cada vez que se utilize o termo, se diga o que ele recobre exatamente.

A abertura pode portanto permitir um aumento da taxa de crescimento, mas somente quando ela é acompanhada de medidas que não têm nada a ver com o *free trade*²⁰. Estas constituem o “terceiro excluído”, aquilo que não aparece em primeiro lugar, mas sem o que nada fica compreensível. Não acompanhada destas medidas, a abertura não produz os efeitos desejados.

Uma abertura de tipo “*big bang*” [explosivo], sem medidas de acompanhamento, pode ser empobrecedora quando conduz a uma especialização que privilegia os produtos cujas elasticidades-rendas seriam fracas no nível internacional, ainda que fosse “legitimada” pelas dotações relativas dos fatores. Como observa a UNCTAD [2004], fazendo isso, os defensores desta abordagem colocam “a carroça à frente dos bois”: em vez de analisar primeiramente os efeitos da liberalização do comércio exterior sobre o crescimento, melhor seria analisar em primeiro lugar, previamente, os efeitos do comércio sobre o crescimento, sobre a distribuição das rendas e sobre a pobreza.

²⁰ Pelo contrário, não se pode demonstrar econometricamente, de maneira substancial, que as restrições à abertura favoreceram o crescimento desde a II Guerra Mundial, contrariamente ao que se pôde frequentemente observar no século XIX e na primeira metade do século XX.

C. NOVAMENTE... SOBRE OS EFEITOS BENÉFICOS DA ABERTURA COMPREENDIDA COMO UMA VITÓRIA DO MERCADO SOBRE O ESTADO

De acordo com os economistas que pertencem ao “*mainstream*”, a abertura deveria permitir que se estabelecesse uma economia mais eficiente graças a uma alocação dos fatores segundo a sua raridade relativa. Esta corrente certamente evoluiu e, para muitos economistas, convém considerar hoje a qualidade das instituições [mas então como medi-la, a partir de que critérios?], e levar em conta a ética²¹. No entanto, para vários economistas, não levar em conta a raridade relativa dos fatores entrava o funcionamento eficiente do mercado e portanto é uma heresia. Adotar uma política econômica voluntarista que visa a substituir as importações pela produção local favorece o “*rent seeking*” [especulador], o excesso de Estado e a burocracia, o clientelismo e a corrupção e conduz a uma alocação não ótima dos recursos. A observação histórica, porém, ressalta que os grandes períodos de industrialização, tanto na América Latina quanto na Ásia, se caracterizam por uma intervenção conseqüente do Estado, a ponto que se pôde às vezes qualificar estas economias como “capitalismo de Estado”: o Estado investidor em vez de uma burguesia industrial fraca, em vias de constituição...²² Esquecidos são os períodos suntuosos da industrialização “a mercado forçado” que algumas economias sul-americanas apresentaram durante mais de quarenta anos, deformadas são as interpretações das experiências das economias asiáticas, ditas emergentes, durante várias décadas, lembrados somente os difíceis anos de 1980 [a “década perdida” latino-americana], como se estas, independentemente dos efeitos depressivos e inflacionários do

²¹ Ver, por exemplo, o relatório do Banco Mundial de 2005, centrado nestas questões.

²² Sublinhou-se inclusive que uma das especificidades desta a intervenção do Estado era que ela produziu a camada social que ela estava destinada a representar. Encontrar-se-á no nosso livro [Mathias & Salama, 1983] uma apresentação do conjunto destas discussões, assim como uma proposta teórica para compreender a importância desta intervenção. Para as economias asiáticas, podemos nos referir às obras que se tornaram clássicas de A. Amsten [1989].

serviço da dívida externa, fossem representativas da justeza da tese liberal do “*market friendly*” [mercado amigável].

É preciso reconhecer que a tese do crescimento puxado pelas exportações e o papel principal atribuído ao livre jogo das forças do mercado têm, primeiramente, o atrativo da evidência. Como se opor a uma redução da intervenção do Estado quando, a partir de uma leitura superficial da situação de crise, se observa que esta é ineficaz, que os preços se curvam e com eles a pobreza, que o crescimento se torna negativo e grandemente volátil, como foi o caso nos anos de 1980 na América Latina. O peso do Estado se assemelha então àquele da burocracia, do clientelismo e da corrupção, quando inclusive este Estado perde a sua eficácia em razão de sua incapacidade para superar a crise da dívida externa, que solapa e destrói os aparelhos de Estado, cresce consumando o seu “déficit de racionalidade”. Mas entre “parecer” e “ser” há grandes diferenças e, ainda que se trate muitas vezes de reconstruir o Estado e os seus aparelhos, a corrente liberal se obstina em colocar abaixo o fantasma do Estado, criando assim um choque de modo a romper o círculo vicioso da hiperinflação, da volatilidade de um crescimento em média fraco quando não negativo, do crescimento da pobreza, mas isto ao preço de uma vulnerabilidade externa muito elevada como consequência, de uma tendência à estagnação econômica e de uma incapacidade para reduzir a pobreza.

1. *O perigo desta tese justifica que nos demoremos sobre ela e que analisemos outros argumentos colocados previamente para justificar sua pertinência. A abertura acoplada ao livre comércio seria de modo a dinamizar o crescimento. A demonstração se realiza a partir da combinação de duas teses que se desejaria complementares e de uma constatação econométrica obtida a partir de uma análise panorâmica, mais exatamente em bando [uma amostra de países num período longo]. A primeira é a análise de Heckscher-Ohlin sobre os custos comparativos. As dotações dos fatores são dadas,*

somente as mercadorias podem ser trocadas e os fatores de produção são portanto supostos imóveis entre os países, mas totalmente móveis [portanto, sem custo de transação] no seio de cada país. Supõe-se que as funções de produção, para cada produto, são idênticas em cada país, contínuas e derivadas. O raciocínio consiste em comparar dois equilíbrios, um como autarquia, o outro como livre comércio. Esta tese explica a especialização inter-setorial segundo as dotações relativas de fatores e mostra, por exemplo, que um país pouco dotado de capital e “rico” em trabalho deveria optar pelos produtos que privilegiam a utilização intensiva de mão-de-obra. Ele ganharia de fato em bem-estar, praticando o livre comércio mais do que a autarquia. A *segunda* tese analisa os efeitos distributivos da nova especialização obtida segundo as dotações relativas. Os países pobres de capital e mão-de-obra qualificada, mas ricos em mão-de-obra não-qualificada e escassez de capital, se especializaram segundo uma combinação produtiva que utiliza mão-de-obra não-qualificada e pouco capital, sem que por isso a especialização tivesse de ser absoluta. O raciocínio inverso é concebido para os países que têm uma dotação rica de capital e de mão-de-obra qualificada. A mobilidade da mão-de-obra no interior de cada país, pressuposição para que esta especialização pudesse ocorrer, fará crescer relativamente a demanda de trabalho não-qualificado em relação àquela que é qualificada nos primeiros países e inversamente nos segundos. A curva de salário deveria portanto ser reduzida nos países em vias de desenvolvimento e se acentuar nos países desenvolvidos. É neste momento que intervém a análise econométrica. Observa-se que, num longo período [de 20 a 25 anos], os países — asiáticos em geral — que têm a desigualdade menos pronunciada são aqueles que conheceram um crescimento pujante, ao contrário daqueles cujas desigualdades são relevantes. A conclusão é grave de um ponto de vista ético: as desigualdades são insuportáveis, é legítimo que elas sejam reduzidas. Esta redução pode ser alcançada quando se “respeita” as leis do mercado, quer

dizer, quando se favorece o livre comércio e se rejeita qualquer política voluntarista de industrialização que não respeita as dotações relativas. Ao contrário, uma intervenção do Estado que substitui o mercado produz as desigualdades. Ela é portanto condenável. A conclusão parece grave de um ponto de vista econômico: a abertura permite uma redução das desigualdades dos países em desenvolvimento, estes países poderão fazer parte do clube dos países de forte crescimento. Mas trata-se aqui de um *sofisma*. A supor que as desigualdades pudessem ser reduzidas graças à abertura, o que é contestável, não é porque elas são menos importantes, que *ipso facto* isto implicaria um maior crescimento, a menos que se comprovasse economicamente a relação, o que não é fato senão sob a forma de pressupostos: a liberalização dá mais eficácia e produz mais crescimento. E quando se abandona a análise panorâmica, onde a Birmânia se avizinha aos Estados Unidos, onde o período considerado não tem nada a ver com os sub períodos que cada país conhece segundo o seu regime de acumulação dominante, não se pode compreender porque o Brasil apresentou as suas mais fortes taxas de crescimento nos anos de 1970 com desigualdades crescentes, que se tornaram possíveis com a chegada de ditaduras militares. Não se pode compreender porque, nas economias latino-americanas e asiáticas, submetidas a uma abertura rápida nos anos de 1990, as desigualdades salariais cresceram nos anos de 1990. Não se pode compreender enfim a explosão das desigualdades na China, a manutenção da sua taxa de crescimento num nível muito elevado, a sua inserção cada vez maior no comércio mundial.

2. *Duas objeções podem ser feitas.* Os países “pobres” de capital utilizam *de facto*, quando podem, técnicas intensivas de capital, pois as suas empresas não poderiam, caso contrário, resistir à concorrência internacional, sendo a sua competitividade muito insuficiente, exceto se fossem extremamente protegidas por direitos alfandegários, contingenciamentos e

outras licenças de importações dissuasivas. Desde os anos de 1960, a escola da CEPAL mostrou então que, na América Latina, com economias supostamente pobres de capital [em relação à mão-de-obra], gastavam mais capital do que os países desenvolvidos, sendo suas capacidades ociosas de produção relativamente mais importantes, o que no mínimo é um paradoxo para os defensores da especialização internacional de acordo com as dotações relativas de fatores. O comércio internacional obedece cada vez mais a uma lógica de especialização intra-setorial. A nova teoria do comércio internacional, sob o impulso de Kaldor *via* Krugman, conciliou mais fatos e teoria do que o fizeram os defensores de uma divisão internacional segundo as dotações relativas dos fatores. Incorporando os rendimentos de escala crescentes, a diferenciação dos produtos, ela mostrou teoricamente que o comércio se realizava segundo uma especialização intra-setorial, o que era pelo menos bem-vindo. A observação, mesmo elementar, das especializações mostra de fato ao mesmo tempo que estas operam principalmente no interior dos setores e que, enfim, aquelas que continuam a se realizar entre os setores são cada vez mais abandonadas, reservadas aos países “menos avançados” que não chegam a “decolar”. A composição das exportações dos países em desenvolvimento foi completamente subvertida nestas últimas décadas. Eles exportam mais de 80% de produtos manufaturados, como já indicamos²³. Certamente, o custo da mão-de-obra é geralmente baixo, quando comparado com aquele dos países desenvolvidos²⁴, e isto pode constituir uma vantagem relativa, isto é, permitir que as exportações destes países concorram com os produtos nacionais dos países desenvolvidos. Mas duas observações devem imediatamente ser feitas. A primeira diz respeito ao próprio raciocínio: dizer que o custo da mão-de-obra menos elevada pode constituir uma vantagem não

²³ Mais exatamente, em 1980, 25% das exportações dos países em vias de desenvolvimento eram de produtos manufaturados e em 1998 eram de 80%. [Banco Mundial, p. 32, 2004].

²⁴ O custo da hora de trabalho é de 31,88 dólares na Alemanha, 19,34 dólares na França, 0,25 centavos de dólar na China e na Índia em 1995. [Banco Mundial, p. 45, 2004].

é por isso raciocinar em termos de custos comparativos [Ricardo, depois a “teoria pura do comércio internacional”], mas em termos de custos absolutos comparados [Adam Smith, em seguida, freqüentemente, a nova teoria do comércio internacional], o que está longe de ser a mesma coisa, a comparação se fazendo produto por produto entre dois países, e não em termos relativos no interior de um país que se compara em seguida ao custo relativo no interior de outro país. A segunda está relacionada com a função de um produto: ela não é nem contínua, como imaginam os teóricos da “teoria pura do comércio internacional”, nem semelhante nos dois países. Ela é descontínua, quebrada em pequenos segmentos. As possibilidades de escolha entre as técnicas são portanto restritas. Não se pode utilizar uma técnica antiga, sob pretexto de que ela emprega muita mão-de-obra e pouco capital, senão para uma quantidade restrita de produtos. De fato, a comparação dos custos unitários do trabalho entre países subdesenvolvidos que utilizam uma combinação produtiva intensiva de trabalho não-qualificado e exigindo pouco capital e os países desenvolvidos que utilizam uma combinação produtiva não é possível, do ponto de vista da competitividade, senão para um número restrito de produtos. Esta é a razão por que muitos países asiáticos [Coréia do Sul, Taiwan etc., a China agora] que utilizaram esta “vantagem absoluta comparada” buscaram em seguida [Coréia do Sul, Taiwan etc.], buscam [China, Índia], graças a uma política industrial voluntarista, ampliar a gama dos seus produtos, utilizar técnicas de ponta e, para alcançar isto, empreenderam grandes esforços em formação e pesquisa, como já vimos. A tese dos custos comparativos²⁵ tem o aspecto da evidência, mas em economia é preciso se prevenir contra o que parece evidente²⁶. As empresas procuram valorizar os seus capitais e portanto

²⁵ Observemos que ela se beneficia de uma ambigüidade de linguagem: quer seja no quadro da teoria das vantagens absolutas, ou daquela das vantagens comparativas, se compara sempre, mas num caso se trata de custos comparativos comparados e no outro de custos absolutos comparados.

²⁶ Sem querer entrar no detalhe, esta tese não pode explicar porque as empresas fariam um raciocínio em termos de custos comparativos. Para que elas pudessem fazer isto, seria preciso que houvesse de fato um “avaliador público” [*commissaire priseur*] ou, na sua falta, um “ditador”, no caso de seguirmos Oskar Lange.

minimizar os seus custos unitários de trabalho [salário e produtividade], elas buscam se beneficiar dos subsídios diretos do Estado, de uma política de câmbio, depreciada quando eles exportam ou trabalham para seu mercado interno, mas apreciada quando elas importam. Em outras palavras, *não são os custos comparativos que são importantes, mas os custos absolutos*. Abandonando David Ricardo [análise dinâmica], extraviado por Hescker-Olin [análise estática], retorna-se para Adam Smith... fazendo isso, se descobre novamente os “terceiros excluídos”, aqueles sem os quais se compreende mal os fenômenos econômicos, quando não se os compreende absolutamente. Um dos “terceiros excluídos” ou ainda um “presente ausente”: as instituições, como vimos. Mas, como faz observar Rodrik em muitos dos seus artigos, estes não podem se reduzir aos “cânones” da ortodoxia: respeito aos direitos de propriedade, transparência. O crescimento sustentado da China e também, mais recentemente, o crescimento da Índia estão aí mesmo para demonstrar isto ao vivo²⁷.

A liberalização da economia pode não estimular o crescimento nem favorecer o aumento da produtividade, ela pode arruinar muitas pessoas, destruir mercados sem permitir que outros sejam reconstituídos, se as economias se mostrarem incapazes de responder aos choques externos sem um apoio adequado do Estado, estiverem na origem de uma vulnerabilidade maior, quando a nova inserção repousa em especializações pouco dinâmicas, sujeitas a uma demanda internacional volátil [Winters *et alli*, 2004], produzirem especializações ditas “empobrecedoras”. A relação que parece se impor entre maior abertura comercial e mais crescimento não é portanto mais evidente do que gostariam de fazer crer as Instituições internacionais. A abertura pode favorecer o crescimento e com isso contribuir para diminuir a pobreza, mas para que seja eficaz e mantenha a coesão social, quer dizer, a

²⁷ Retomando os trabalhos de Qian, Rodrik indica que estas podem ser “Instituições de transição”, colocando em prática políticas pragmáticas de transição, como aquelas dos preços duplos, das formas intermediárias de propriedade etc.. Ver Rodrik [2003a] e Qian in Rodrik, ed. [2003a] e sobretudo in Rodrik [2003b].

consolide, ela deve se realizar segundo modalidades que têm pouco a ver com o livre-comércio. Para além das confusões existentes que atrelam abertura e livre-comércio, para além do simplismo que consiste em opor o Estado e o Mercado sem compreender as suas relações orgânicas, propor uma inserção mais forte na economia mundial não é incompatível com o desenvolvimento do mercado interno, algo possível graças a uma distribuição de rendas que respeite mais as regras simples da equidade, na condição todavia de que a abertura mais importante seja... pensada. A abertura, compreendida desta maneira, pode então permitir uma distribuição de rendas mais equânime e as obrigações que pesam sobre os modos de exploração da força de trabalho poderiam assim evoluir. Na medida em que as causas da persistência da mais-valia absoluta do tipo arcaico vão sendo atenuadas graças a uma política industrial ativa, a sua persistência como modo de exploração da força de trabalho pode também ser atenuada.

CONCLUSÃO

A globalização comercial sem controle explica em grande parte a bipolarização das rendas na América Latina, a persistência de modos de exploração arcaicos da força de trabalho, a importância da flexibilidade. Esta globalização comercial não é certamente a única responsável pelas busca de modos de exploração que privilegiam a mais-valia absoluta arcaica e moderna. A globalização financeira, muito mais adiantada e com pouco controle na América Latina, produz coerções de um novo tipo. Estas levam a buscar uma flexibilidade maior da força de trabalho e um desligamento dos salários reais, acentuando os efeitos perversos de uma globalização comercial não controlada, compreendida como sendo o livre jogo das forças do mercado. Mas isto é uma outra história... Outras vias são possíveis, basta comparar e aprender para imaginar políticas econômicas diferentes. A escolha não se dá entre abertura ou fechamento, mas entre modalidades de abertura.

Os efeitos da globalização comercial sobre a persistência e a importância dos mecanismos de mais-valia absoluta, mais a sua articulação específica com os mecanismos de mais-valia relativa dão uma atualidade segura aos trabalhos de Ruy Mauro Marini.

BIBLIOGRAFIA

ACEMOGLU, D. – JOHNSON, S. – ROBINSON J. – THAINCHAROEN, Y. [2002]: “Institutional Causes, Macroeconomics Symptoms: Volatility, Crises and Growth”. Carnegie-Rochester Conference, NYU e MIT [mimeo].

AKKERMAN, A. & TEUNISSEN J. J. editores [2004]: *Diversity in development. Reconsidering the Washington Consensus*. Fondad, Haia. Ver particularmente: Wing Thie Woo: “Serious Inadequacies of the Washington Consensus: Misunderstanding the Poor by the Brightest”, e os comentários de A. Buirá e B. Stalling.

AMSDEN, A. [1989]: *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press, New York.

BAIROCH, P. [1993]: *Economic and World History: Myths and paradoxes*, Clarendon Press; tradução francesa da Ed. La découverte.

BANCO MUNDIAL [2004]: *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*; [2005]: *World Development Report 2006: Development and Equity*.

BIT [2004]: *World Development Report: Employment, Productivity and Poverty Reduction*. Genebra.

BIRDSALL, N. [2002]: “Asymmetric Globalization: Global Markets Require Good Global Politics”. Working paper N° 12, Center for Global Development.

BIRDSALL, N. & HAMOUDI, A. [2002]: “Commodity Dependence. Trade and Growth: when “openness” is not enough”. Working paper N° 7, Center for Global Development.

BOSWORTH, B. & COLLINS, S. [2003]: “The Empirics of Growth: an Update”. Brooking Institution & Georgetown University, Washington.

BRUNO, M. [2005]: *Crescimento econômico, mudanças estruturais e distribuição. As transformações do regime de acumulação no Brasil*. Tese mimeografada, UFRJ [Brasil] & EHESS [França].

CEPAL-IPEA-PNUD [2003]: *Hacia el objetivo del milenio de reducir la pobreza*. Santiago do Chile.

- CLING, J. P.-DE VREYER, Ph.-RAZAFINDRAKOTO, M.-ROUBAUD, F. [2004]: “La croissance ne suffit pas pour réduire la pauvreté”. *Revue française d'économie*, N° 3, Vol. XVIII, Paris.
- DOLLAR, D. [2004]: “Poverty and Inequity since 1980”, in *Policy Research*, working paper N° 3333, World Bank.
- DURYA, S.-JARAMILLO, O.-PAGÉS, C. [2003]: “Latin American Labor Markets in the 1990s: Deciphering the Decade”. Working paper N° 486, BID, Washington.
- FAINI, R. [2004]: “Trade Liberalization in a Globalization World”. Working paper N° 28976, Universidade de Roma Tor Vergata, CEPR-IZA-CSLA.
- FRENKEL, R. & ROS, J. [2004]: “Desempleo, políticas macroeconómicas y flexibilidad del Mercado laboral. Argentina e México en los noventa”. *Desarrollo Economico*, Vol. 44, N° 173, Buenos Aires.
- FURTADO, C. [1969]: *Développement et sous développement*. PUF, Paris.
- LORA, E.-PAGÉS, C.-PANIZZA, U.-STEIN, E. [2004]: “A Decade of Development Thinking”. Inter-american Development Bank, Research Department, Washington.
- KANDUR, R. [2004]: “Growth, Inequality and Poverty: some hard Questions”, mimeo. www.people.cornell.edu/pages/sk145
- LUSTIG, N. [2000]: “Crisis and the Poor. Socially Responsible Macroeconomics”. Inter-american Development Bank, Technical Papers Series, Washington.
- LUSTIG, N. [1989]: “La desigualdad en México”. *Economía de América Latina: las dimensiones de la crisis*, N° 18-19, CET, México.
- MATHIAS, G. & SALAMA, P. [1983]: *L'État surdéveloppé, des métropoles au Tiers Monde*. Ed. La Découverte-Maspero, Paris. Traducido em português. Ed. Brasilience.
- MAXWELL, S. [2005]: “The Washington Consensus is dead! Long live the Meta Narrative!”. Working Paper N° 243, Overseas Development Institute, Londres.
- MEREDITH, G. *et al.* [2004]: *México*. Selected issues FMI, Washington.
- MCKINNON, R. I. [1989]: “Financial Liberalization and Economic Development: a Reassessment of Interest-Rate Policies in Asia and Latin América”. *Oxford Review of Economy Policy*, Vol. 5, N° 4.
- OIT [2004]: *Panorama laboral: América Latina y Caribe*. Ginebra.
- OIT [2003]: *Global Employment Trends*. Ginebra.
- PAES DE BARROS, R. & MENDONÇA, R. [1997]: “O impacto do crescimento econômico e das reduções no grau de desigualdade sobre a pobreza”. Texto para discussão N° 528, IPEA.

- PAES DE BARROS, R. *et al.* [2000]: “Poverty, Inequality and Macroeconomic Instability”. Texto para discussão N° 750, IPEA.
- PETIT, P. [2005]: “La difficile émergence de nouveaux régimes de croissance à l’ère de l’information et de la communication”, mimeo. Working paper, Cepremap, Paris.
- RODRIK, D. [2004]: “Getting Institutions Right”. Working paper, Harvard University.
- RODRIK, D. editor [2003]: “In Search of Prosperity”. Princeton University Press. Ver “Introduction: What do we Learn from Countries Narratives?”
- RODRIK, D. editor [2003a]: Quian, Y.: “How Reform Worked in China”, in “In Search of Prosperity”. Princeton University Press.
- RODRIK, D. [2003]: “Growth Strategies”. School of Government, Harvard, mimeo J. F. Kennedy S a ser publicado no Handbook os Economic Growth.
- RODRIK, D. [2001]: “Por que hay tanta inseguridad económica en América Latina”. Revista da CEPAL, N° 73, Chile.
- RODRIK, D. [1995]: “Growth policy, getting interventions right: How South Korea and Taiwan grew rich”. *Economic Policy*, Grã-Bretanha.
- ROS, J. [2004]: “El crecimiento económico en México y Centroamerica: desempleo y perspectivas”. *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 18, CEPAL, Santiago.
- SALAMA, P. [1976]: *Um procès de sous développement*. Ed. Maspero, 2ª edição modificada, Paris. Traducido em português : Ed. Vozes.
- SALAMA, P. [1989]: *La dollarization*. Ed. La Découverte, Paris. Traducido em português : Ed. Nobel.
- SALAMA, P. & VALIER, J. [1994]: *Pauvretés e inégalités dans le Tiers Monde*. Ed. La Découverte, Paris. Traducido em português : Ed. Nobel.
- SALAMA, P. [2004]: “La tendance a la stagnation revisitée”. *Problèmes d’Amérique Latine*, N° 52, Paris.
- SALAMA, P [2006]: *Le défi des inégalités, une comparaison économique Amérique latine/Asie*. Ed. La Découverte, Paris.
- SZÉKELY, M. [2003]: “The 1990s in Latin American: Another Decade of Persistent Inequality, but with somewhat Lower Poverty”. *Journal of Applied Economic*, N° 2, Buenos Aires.
- UNCTAD [2004]: *Rapport 2004 sur les pays les moins avances: commerce international et réduction de la pauvreté*. Genebra.
- UNCTAD [2003]: *Trade and Poverty from a Development Perspective*, Genebra.

WILLEM TE VELDE, D. [2004]: “Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin American: experience and policy implication”. Working paper ODI.

WINTERS, A.-MCCULLOCH, N.-MCKAY, A. [2004]: “Trade Liberalization and Poverty: the Evidence so far”. JEL, Vol. XLII.

ANEXO

GRÁFICO 1

PRODUTO INTERNO BRUTO E EXPORTAÇÕES MUNDIAIS A PREÇOS CONSTANTES.

1990-2004

[taxas anuais de variação]

Fonte: Elaboração com base em FMI: *World Economic Outlook*, setembro de 2004.

a] com base em paridades do poder de compra de 2000.

b] valor estimado.