



TCC/UNICAMP
F413i
IE

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

CEDOC - IE - UNICAMP

RELATÓRIO FINAL DE MONOGRAFIA
INTEGRAÇÃO REGIONAL E DESENVOLVIMENTO: UM ESTUDO DE CASO DA ÁSIA
DINÂMICA

CAMPINAS
1º DE DEZEMBRO DE 2010

TCC/UNICAMP
F413i
1290005333/IE

FLÁVIO AUGUSTO ZAMOT FERREIRA

RELATÓRIO FINAL DE MONOGRAFIA

**INTEGRAÇÃO REGIONAL E DESENVOLVIMENTO: UM ESTUDO DE CASO DA ÁSIA
DINÂMICA**

Monografia apresentada ao curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Campinas, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Professor Doutor Antonio Carlos Macedo e Silva.

CAMPINAS

1º DE DEZEMBRO DE 2010

662 2011 36

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu orientador, Professor Doutor Antonio Carlos Macedo e Silva, pela sua paciência e importante auxílio. A meu colega de turma, Eduardo Alvarenga de Melo, pelas assistências no tratamento das bases de dados. À minha mãe, pelo apoio moral e emocional. A meus tios, por terem provido recursos para os meus estudos.

RESUMO

A integração regional é um dos temas, atualmente, mais efervescentes em economia. A literatura que trata da questão do desenvolvimento chamou, em diversos momentos, a atenção para um possível efeito positivo que a integração regional pode dar às estratégias nacionais de desenvolvimento de países periféricos. A partir de uma análise da experiência do Leste e Sudeste Asiático, esse trabalho pretende, portanto, contribuir para o estudo da relação entre integração regional e desenvolvimento.

Palavras-chave: Integração Regional; Desenvolvimento; Ásia em Desenvolvimento.

SUMÁRIO

Agradecimentos	i
Resumo	ii
Introdução	1
1. Três Visões acerca da Integração Regional: uma Análise Crítica	2
1.1 A Visão Convencional	5
1.1.1 A Teoria do <i>second best</i>	5
1.1.2 As Abordagens do spaghetti bowl	9
1.2 A Visão de Prebisch	14
1.3 A Visão da Nova Teoria do Crescimento Econômico	29
1.4 Considerações Finais	35
2. Integração Asiática: Particularidades e Determinantes	37
2.1 A China como Centro Cíclico Regional	38
2.2 A Integração Produtiva	54
2.3 Os Acordos Comerciais e de Cooperação Econômica	61
2.4 Considerações Finais	63
3. Comércio Intra-regional e Estrutura Produtiva	67
3.1 Evolução Recente da Estrutura Produtiva das Economias do Leste e Sudeste Asiático	70
3.1.1 Análise do Índice de Sofisticação de Exportações	72
3.1.2 Análise da Composição do Comércio Internacional por Intensidade Tecnológica	76
3.1.3 Participação dos Setores de Maior Intensidade Tecnológica no Valor da Transformação Industrial	80
3.2 A Contribuição do Comércio Intra-regional	82
3.2.1 Análise do Índice de Sofisticação de Exportações	83
3.2.2 Análise da Composição do Comércio Regional por Intensidade Tecnológica	84
3.3 Evolução do <i>market-share</i> das Economias do Leste e Sudeste Asiático no Mercado Internacional	88
3.4 Considerações Finais	91
4. Conclusão	94
5. Referências Bibliográficas	99

INTRODUÇÃO

A integração regional é um dos temas, atualmente, mais efervescentes em economia. Isso é reflexo, de um lado, do avanço que certos grupos de países alcançaram nessa questão, como a União Européia, e, de outro, dos esforços políticos e diplomáticos hercúleos despendidos por outros, como na América Latina, para levar as relações econômicas mútuas a um nível superior de profundidade.

Ao mesmo tempo, é possível identificar, na extensa literatura que trata do desenvolvimento, constatações dispersas, provenientes de autores de diversos matizes teóricos e de momentos históricos diversos, acerca de uma possível contribuição positiva que a integração regional pode dar.

Dado esse conjunto de proposições, esse trabalho parte da hipótese de que a integração regional pode contribuir para um processo de reestruturação produtiva, em direção a setores de atividade mais sofisticados, garantindo, ao mesmo tempo, certo grau de eficiência e competitividade.

Como afirma Furtado (1961), o subdesenvolvimento é um processo em si mesmo e não pode ser entendido, portanto, como uma etapa pela qual passaram, necessariamente, os países que hoje gozam da posição de desenvolvidos. A superação do subdesenvolvimento dependeria, portanto, da elaboração de uma estratégia adequada a esse fim. Partindo desse diagnóstico, entender em que medida uma relação econômica mais intensa entre economias periféricas pode contribuir parece relevante para a definição do papel que pode e deve ser atribuído a iniciativas de integração regional no interior de tais estratégias.

Apesar de, como já dito, muitos autores terem apontado para a existência de uma relação entre integração regional e desenvolvimento, julga-se que ainda há um espaço para o estudo dessa interação. O objetivo principal desse trabalho, portanto, é se inserir nesse espaço.

O que nos interessa mais intimamente é acessar a relação entre integração regional e desenvolvimento no contexto atual das relações econômicas internacionais.

Sem deixar de lado o fato de que, ao tratar-se de trajetórias de desenvolvimento, a possibilidade de exercícios de generalização é limitada e deve ser empreendida com muito cuidado, pretende-se, a partir do exame de um caso

específico, o das economias do Leste e Sudeste Asiático, conjecturar acerca do que se pode esperar, ou não, de um processo de integração comercial e produtiva entre países subdesenvolvidos. Sendo assim, espera-se chegar a alguma conclusão sobre a importância dos crescentes esforços, empreendidos na negociação de acordos e esquemas de cooperação, voltados para aprofundar a regionalização.

Mantendo isso em vista, é possível, com cautela, aplicar os resultados obtidos para colocar uma luz sobre a questão da integração latino-americana.

A fim de constituir em bases mais sólidas a hipótese já apresentada, o primeiro capítulo foi desenvolvido. Tal capítulo constitui-se basicamente da realização de uma resenha teórica das diversas contribuições acerca do tema em questão. No entanto, por ser esse objeto muito complexo e amplo e por serem as proposições dispersas, foram selecionadas algumas abordagens que pareceram mais relevantes para o objetivo da pesquisa. São essas: a visão convencional (representada por duas vertentes teóricas paralelas, porém, complementares), a visão subjacente à nova teoria do crescimento econômico e a visão de Prebisch.

Sendo que uma obra não pode ser apreendida corretamente sem ter-se em mente o contexto em que foi escrita, algum esforço de atualização das proposições de Prebisch precisa ser feito. Para isso, utilizaram-se afirmações de autores contemporâneos que apresentam afinidade com essa visão ou que argumentam em uma linha próxima.

Não só é necessário ter em mente o estado atual das relações econômicas internacionais de uma forma mais geral, como é essencial, para o transcorrer adequado do trabalho e para a elaboração das conclusões, um entendimento das especificidades e dos determinantes específicos da integração regional asiática. O segundo capítulo vem exatamente para suprir essa necessidade. Para tanto, propõe-se uma leitura crítica de parte da extensa literatura já elaborada sobre a experiência de regionalização das economias do Leste e Sudeste Asiática. Além disso, a análise de informações e resultados provenientes de estudos desenvolvidos por instituições ou autores especializados no estudo da região é igualmente importante.

No terceiro capítulo, a partir do tratamento de bases de dados internacionais, dentre as quais se destaca a UN COMTRADE, a relevância da hipótese tomada pelo estudo começará a ser investigada, na medida em que são produzidos balizamentos empíricos para a argumentação.

Ao fim, seguem as conclusões gerais desse trabalho.

1. TRÊS VISÕES ACERCA DA INTEGRAÇÃO REGIONAL: UMA ANÁLISE CRÍTICA

O objetivo central desse trabalho é analisar uma possível relação entre integração regional e desenvolvimento. Em outras palavras, é investigar em que medida o aprofundamento das relações econômicas entre países periféricos pode contribuir para que esses venham a superar a sua situação de subdesenvolvimento. Assim sendo, é de fundamental importância que, primeiramente, se defina um arcabouço teórico para a realização desse estudo e se elabore, a partir de tal arcabouço, uma hipótese condutora de trabalho.

Esse capítulo pretende avançar nessa escolha a partir de uma leitura crítica de três visões acerca da integração econômica entre economias subdesenvolvidas. Assim sendo, na primeira seção será discutida a visão convencional, sendo essa entendida como representada pela teoria de *second best* (ou, em português, “segundo-melhor”) e pelas abordagens do *sphaghetti bowl*.

Na segunda seção, será abordada a perspectiva de Raúl Prebisch, a partir de suas preocupações acerca dos limites e problemas da industrialização latino-americana em sua época e da suas propostas para o estabelecimento de um mercado comum na mesma região. Como a contribuição do autor foi elaborada em outro contexto, será feita ainda uma discussão sobre a atualidade de seus argumentos.

Na terceira seção, apresenta-se um breve resumo das proposições da nova teoria do crescimento econômico quanto ao tema. Apesar dos autores adeptos dessa visão terem por objetivo desenvolver novos argumentos favoráveis ao livre comércio, pelo menos no plano teórico suas proposições são, em alguma medida, válidas para a discussão dos efeitos do aprofundamento das relações econômicas entre países, como, por exemplo, a possibilitada por acordos comerciais e de cooperação econômica.

Por fim, em uma última seção, expõem-se algumas considerações finais acerca da discussão perpetrada e, enfim, coloca-se a hipótese que norteia a análise apresentada nos capítulos posteriores.

1.1 A VISÃO CONVENCIONAL

1.1.1 A Teoria do *second best*

A visão convencional acerca da integração regional parte do princípio de que a melhor diretriz na qual a política comercial de um país pode se pautar é a abertura comercial unilateral e não-discriminatória. A principal base para tal princípio é o ganho de bem-estar nacional alcançado teoricamente quando do estabelecimento do livre comércio.

Conforme Krugman e Obstfeld (2005), a proteção comercial, por intermédio de diversos instrumentos, como barreira tarifárias e não-tarifárias e quotas de importação, imporia distorções nos incentivos econômicos de produtores e de consumidores. A sua eliminação, portanto, levaria a um ganho de eficiência geral e de renda nacional. Esse argumento seria tão mais válido quanto menor uma dada economia e quanto maior o seu grau inicial de abertura da mesma.

Sob um contexto de livre comércio, cada economia poderia se especializar num conjunto mais restrito de atividades produtivas no qual fosse comparativamente mais eficiente em função de suas dotações de fatores de produção e recursos específicos sem, no entanto, sacrificar a variedade de bens disponíveis a seus consumidores.

Segundo Krugman e Obstfeld (2005), outros argumentos de cunho econômico sustentariam, sob a visão do *mainstream*, os benefícios do livre comércio. Um primeiro argumento seria o de que a proteção comercial, ao reduzir a concorrência e aumentar potencialmente os lucros auferidos, induziria a entrada de firmas em determinadas indústrias num número maior do que seria justificável pelo tamanho do mercado doméstico. Na presença de economias de escala, isso significaria uma profunda ineficiência econômica.

Um segundo argumento seria o de que a necessidade em competir com produtores internacionais configuraria um estímulo à inovação e ao aumento da produtividade para os produtores nacionais.

Pelo âmbito político, alguns autores ainda argumentam que qualquer tentativa de implementar uma política comercial mais complexa acabaria sendo subvertida em favor de interesses particulares e daria abertura a comportamento *rent-seeking* de setores influentes da sociedade.

Tomando esse ponto de partida acerca dos benefícios do livre comércio, a visão acerca dos acordos comerciais consubstanciada na teoria do *second best* se estrutura. Como colocado por Neves, Canuto e Gonçalves (2004), na medida em que implica na redução de barreiras entre um dado grupo de países ao mesmo tempo em que se mantêm restrições em relação ao resto do mundo, os acordos de preferências comerciais dariam origem a dois efeitos contraditórios.

O primeiro efeito, denominado “criação de comércio”, consiste na possibilidade de se adquirir, nas economias com que se estabelece o acordo, produtos a custos mais baixos do que antes estava disponível em um dado país. Sob esse efeito, fluxos de comércio antes inexistentes seriam criados, resultando, portanto, em ganhos de eficiência e bem-estar.

O segundo efeito, denominado “desvio de comércio”, consiste no deslocamento de produtores dos quais se importava anteriormente à realização do acordo. Esse deslocamento é suscitado pela redução da proteção comercial ter sido discriminatória.

O primeiro efeito seria benéfico, enquanto o segundo penalizaria produtores localizados em países não participantes do acordo e consumidores nos países membros em que o preço de certos produtos possa vir a subir. Por isso, o efeito líquido em termos de bem-estar do estabelecimento desses arranjos preferenciais de comércio pode ser negativo.

Um acordo de preferência comercial só seria desejável, portanto, se o primeiro efeito, por ele desencadeado, for superior ao segundo. Conclui-se que, devido à possibilidade de provocar distorções associadas ao desvio de comércio, a integração regional seria um “segundo melhor” em relação à abertura comercial unilateral. A teoria do *second best*, acima resumida, foi elaborada na década de 1950 por autores como Meade (1955) e Lipsey e Lancaster (1956) a partir das proposições iniciais de Viner (1950).

Mais recentemente, outros autores, como Bhagwati (1995), Bhagwati, Greenaway e Panagariya (1998) e Devlin e Ffrench-Davis (1998), identificaram outras distorções e efeitos deletérios provocados pelos acordos de preferências

comerciais e esquemas de integração comercial. Entre os aspectos levantados, pode-se citar:

- a. Tais acordos podem levar a ganhos de termos de troca por parte das economias participantes em detrimento das demais;
- b. Esquemas de integração regional podem atrair fluxos de investimento direto externo que, em outras situações, se destinariam a outros países;
- c. A proliferação de acordos de preferência comercial pode ensejar comportamento *rent-seeking*;
- d. Países podem ser forçados a participar devido aos possíveis prejuízos de não aderir;
- e. Ao estabelecer arranjos preferenciais de comércio com países com nível inicial de abertura comercial mais alto, economias com grau inicial de abertura menor não se apropriariam proporcionalmente dos benefícios do arranjo¹;
- f. Por seus líderes políticos perseguirem outros objetivos que não a maximização do bem-estar social ou por desconhecerem os riscos associados aos acordos preferenciais de comércio, países podem se engajar nesses mesmo que isso os prejudique;
- g. Quanto maior for o volume de comércio entre dois países em um dado momento, menor será o ganho de bem-estar advindo de uma nova redução de barreiras tarifárias entre eles².

Em resumo, a teoria do *second best* afirma que os acordos de preferências comerciais apenas são desejáveis apenas caso resultem em uma elevação do volume global de comércio entre as economias participantes sem, com isso, causar efeitos deletérios sobre as relações comerciais previamente estabelecidas como resto do mundo. Como dito, ela parte das benfeitorias, já explicitadas acima, provenientes da abertura unilateral e não-discriminatória.

Uma vez que se baseia nos benefícios do livre comércio, a visão convencional em relação à integração regional está suscetível às mesmas

¹ Esse efeito resulta do fato de economias com níveis iniciais distintos de proteção tarifária sofrerem de perdas de arrecadação de magnitudes distintas. Bhagwati, Greenaway e Panagariya (1998, p. 1130).

² Existiria certo ponto, a partir do qual, reduções tarifárias teriam, inclusive, impactos negativos sobre o bem-estar dos membros de um dado arranjo preferencial de comércio. Bhagwati, Greenaway e Panagariya (1998, p. 1132).

direcionadas àquele. Um primeiro conjunto de críticas acerca dessa visão seria a de que se baseia, como coloca Carneiro (2008), em uma noção estática de vantagens comparativas, desconsiderando aspectos relevantes da realidade produtiva como a existência de economias de escala, externalidades tecnológicas, economias de aglomeração, aprendizagem e cumulatividade do conhecimento. Um segundo grupo de críticas advoga que a capacidade das distintas economias em se apropriarem dos benefícios do aprofundamento das relações comerciais é diferente de acordo com sua estrutura produtiva. Um dos expoentes da crítica estruturalista foi Raúl Prebisch, cuja visão acerca da integração regional será apresentada na seção seguinte.

Um dos autores a formalizar tais críticas de forma clara foi Nicholas Kaldor. Segundo Kaldor (1970), caso as relações entre duas economias se intensifiquem, aquela inicialmente mais desenvolvida é beneficiada pela abertura do comércio em detrimento da menos desenvolvida. O nível de desenvolvimento, para o autor, dependeria da incidência de atividades industriais em um dado país. Essa incidência, por sua vez, seria determinada, majoritariamente, pelo princípio de causalidade cumulativa. Tal princípio reflete a existência de retornos crescentes de escala, as quais não só incluem economias estáticas de escala, como outros fatores, comumente agrupadas sob a denominação de economias dinâmicas de escala, (acumulação de competências e de *know-how*, oportunidades de diferenciação ainda maior dos processos produtivos e especialização em atividades humanas) relacionados ao crescimento do setor industrial como um todo.

A dotação de fatores não explicaria totalmente a distribuição das atividades produtivas entre as economias. A dotação de capital não poderia explicar a concentração industrial observada, uma vez que a acumulação de capital é um processo, em grande medida, simultâneo ao desenvolvimento.

Não se trata de negar completamente os benefícios do comércio internacional. Como identificou Young (1928), em sua interpretação particular das proposições de Smith (1776), o aumento da produtividade enquanto aspecto fundamental do processo de desenvolvimento econômico, propiciado pelo avanço da divisão do trabalho, depende da extensão do mercado, enquanto essa é determinada pelo próprio aumento da produtividade. Assim sendo, o aumento das relações comerciais com outras economias pode ensejar um processo cumulativo de elevação da riqueza material. No entanto, a capacidade dos países em se beneficiar

desse processo cumulativo, bem como do progresso técnico, não é insensível ao nível de diversificação da estrutura produtiva e da internalização de um núcleo de inovação tecnológica.

Como sintetiza bem Macedo e Silva (2008),

“... diferenças estruturais entre os países do centro e os países da periferia do sistema determinam assimetrias importantes entre os desempenhos econômicos dos dois blocos, no que tange aos ritmos sustentáveis de crescimento e à apropriação dos retornos crescentes gerados pelo processo cumulativo descrito por Smith e Young.” (Macedo e Silva, 2008: 87).

1.1.2 As Abordagens do *spaghetti bowl*

O fenômeno *spaghetti bowl*, tal como denominado pioneiramente por Bhagwati (1995), consiste no processo de proliferação de arranjos preferenciais de comércio entre as economias no período recente. Segundo o autor citado, focar no estabelecimento de tais acordos, ao invés de concentrar os esforços nos acordos multilaterais, tal como ocorre nas negociações da Organização Mundial de Comércio (OMC), é um erro.

Esses arranjos preferenciais, apesar de reduzir as barreiras comerciais entre os países-membros, aumentam as mesmas, em termos relativos, para os demais. Nesse sentido, esse tipo de acordo une, paradoxalmente, algum grau de proteção e de livre comércio. Assim sendo, esse fenômeno desorganiza o comércio internacional ao impor discriminações e preferências, resultando, portanto, em custos indesejáveis e perda de eficiência.

Segundo Bhagwati (1995) e Bhagwati, Greenaway e Panagariya (1998), as fontes de distorções provenientes do fenômeno do *spaghetti bowl* são bastante numerosas. No entanto, dentre essas, a uma é dada maior relevância pelos autores.

Para eles, em países em que a proteção comercial é administrada a partir de instrumentos, como política antidumping e quotas de importação, a criação de comércio pode levar endogenamente a desvios de comércio. Isso, porque o crescimento do fluxo de comércio entre as economias participantes de um dado

acordo pode aumentar o estímulo para que as mesmas tomem medidas protecionistas em relação ao resto do mundo. Por exemplo, caso determinado setor industrial de um país seja estimulado pelo estabelecimento de um acordo comercial, esse país teria mais estímulos para proteger tal setor da concorrência do resto do mundo do que anteriormente. Na visão de Bhagwati (1995), esse fator é a principal fonte de distorção associada ao fenômeno *spaghetti bowl*, o que leva Bhagwati, Greenaway e Panagariya (1998) a denominá-lo de o problema sistêmico da proliferação de arranjos preferenciais de comércio.

Partindo das proposições de Jagdish Bhagwati resumidos acima e dos conceitos elaborados por ele para a análise do fenômeno, as abordagens do *spaghetti bowl* surgiram como uma resposta teórica à proliferação de arranjos preferenciais de comércio a partir da década de 1990 e, principalmente, à mudança de postura dos Estados Unidos na mesma década em relação aos mesmos.

Como fica aparente na argumentação representada acima, as abordagens do *spaghetti bowl* não negam a teoria do *second best*. Devem ser entendidas, na verdade, como complementar à mesma. Isso, porque se preocupam com questões mais dinâmicas em anteposição à análise estática da teoria do *second best*. O seu foco de análise é determinar se a proliferação de arranjos preferenciais de comércio deve ser considerada como uma força de propulsão ou de impedimento da liberalização multilateral do comércio internacional. Por outro lado, a teoria do *second best* se preocupa em analisar os impactos líquidos em termos de bem-estar da implementação de tais arranjos.

A complementaridade fica ainda mais evidente na medida em que o ponto de partida tanto para as abordagens do *spaghetti bowl* quanto para a teoria do *second best* é o mesmo. Qual seja, os benefícios incontestáveis da liberalização do comércio internacional. Além disso, a preocupação de autores simpáticos às abordagens do *spaghetti bowl* em apresentar argumentos para reafirmar a relevância e a atualidade da teoria do *second best*, como em Bhagwati (1995) e Bhagwati, Greenaway e Panagariya (1998), demonstra a ausência de contradição entre elas.

As abordagens do *spaghetti bowl* se dividem em dois grupos em função de formas diferentes de tratamento do problema fundamental de sua análise. O primeiro grupo assume que o caminho dos acordos preferenciais de comércio e o caminho das negociações multilaterais são completamente separáveis e, portanto, não se

influenciam mutuamente. O segundo grupo rejeita a hipótese de trabalho do primeiro grupo. Ou seja, os modelos pertencentes a esse grupo partem do princípio de que a proliferação de arranjos comerciais influencia, de alguma forma, as negociações multilaterais de liberalização do comércio internacional.

Um exemplo representativo do primeiro grupo de modelos é o trabalho desenvolvido por Baldwin (2006). Segundo o modelo construído pelo autor, a proliferação dos ditos acordos encaminharia, paulatinamente, ao livre comércio³. Isso, porque o número de países envolvidos nos numerosos acordos preferenciais de comércio aumentaria gradativamente.

Haveria um efeito dominó em funcionamento que explicaria esse aumento. Esse efeito seria resultado da crescente pressão exercida pelas empresas que enfrentam perda de competitividade sobre o governo dos países que não aderiram a dado acordo. Tal perda de competitividade se deve ao fato de essas empresas terem que lidar com barreiras comerciais a que não está submetida parte de sua concorrência.

Apesar de entender que os arranjos preferenciais de comércio podem funcionar como elementos de construção de um comércio internacional livre, Baldwin (2006) reconhece que, em algum momento, o regionalismo deverá ser convertido em multilateralismo para que se alcance a liberalização completa do comércio internacional. Além disso, alguns esquemas de integração regional, tal como o que vem sendo construído no Sudeste e Leste Asiático, devem ser racionalizados para funcionar como "*building blocks*".

Os argumentos de Bhagwati (1995) são bastante representativos das abordagens do segundo grupo.

Em primeiro lugar, o autor rejeita hipótese de trabalho do primeiro grupo. Em sua visão, de uma forma ou de outra, o fenômeno *spaghetti bowl* influencia as negociações multilaterais.

Em segundo lugar, as bases da afirmação quanto aos efeitos benéficos dos acordos preferenciais para a liberalização multilateral são pouco sólidas e, até mesmo, ingênuas. Essa afirmação coloca, em resumo, que tais acordos permitem uma queda mais rápida das barreiras comerciais e, ao mesmo tempo, torna mais suaves e factíveis as negociações multilaterais.

³ Daí, o subtítulo de seu artigo: *Spaghetti Bowls as Building Blocs (sic) on the Path to Global Free Trade*.

Segundo Bhagwati (1995), os acordos preferenciais, principalmente, os mais complexos como as Áreas de Livre Comércio, são, pelo menos, tão difíceis quanto as negociações multilaterais. Assim sendo, o argumento de que tais arranjos permitiriam uma queda mais rápida das barreiras é falso.

O autor ainda avança dizendo que os acordos bilaterais e regionais, ao envolverem um número mais reduzido de países e, portanto, um número menor de questões problemáticas, acabam dando relevância política a tais questões. Uma vez que alcancem dada relevância política, esses problemas podem dificultar as negociações multilaterais.

Bhagwati (1995) utiliza o exemplo da entrada do México no Acordo de Livre Comércio da América do Norte (na sigla em inglês, NAFTA) para reforçar suas afirmações. A negociação acerca desse acordo de livre comércio trouxe à baila a questão do impacto adverso que uma relação comercial mais intensa entre os Estados Unidos e o México teria sobre os salários dos trabalhadores não qualificados no primeiro país. Isso dificultou a aceitação da liberalização multilateral do comércio estendida aos países subdesenvolvidos proposta na Rodada do Uruguai da OMC. Além disso, o fato de condições acerca de padrões trabalhistas e ambientais terem sido impostas ao México para fins de sua entrada no NAFTA aumentou as pressões para que condições da mesma natureza fossem exigidas quando da adesão de um país na OMC. Essas condições possuem, na visão do autor, um potencial de dificultar ainda mais as negociações multilaterais.

Para Bhagwati (1995), os acordos preferenciais de comércio e, mais especificamente, a formação de Áreas de Livre Comércio, tornaram-se, na verdade, em uma maneira mais eficaz de os países mais fortes, tanto econômica quanto politicamente, satisfazerem demandas não relacionadas ao comércio em relação aos países mais fracos.

Entre as abordagens do segundo grupo, tal como representado por Bhagwati (1995), predomina, portanto, a conclusão de que o Unilateralismo, Bilateralismo, Regionalismo e Multilateralismo não seriam formas igualmente adequadas e desejáveis para se caminhar em direção à liberalização do comércio internacional. Mais ainda, o fenômeno do *spaghetti bowl* (ou seja, a proliferação de arranjos preferenciais de comércio) seria, na verdade, prejudicial ao avanço das negociações multilaterais, que representam, em sua visão, o caminho correto para a liberalização do comércio.

Como dito anteriormente, as abordagens do *spaghetti bowl* são complementares à visão da teoria do *second best*. Apesar de possuírem objetivos distintos como aludido previamente, possuem um mesmo ponto de partida. Tal ponto de partida seria a proposição quanto aos benefícios - em termos de eficiência econômica e bem-estar – derivados de uma queda global das barreiras ao livre fluxo de mercadorias, serviços e fatores de produção. Por outro lado, tal como afirma UNCTAD (2007b), sua análise se baseia em modelos altamente estilizados, cujas premissas e suposições impedem um entendimento mais completo das forças fundamentais por trás do regionalismo. Nesses termos, essas visões, desenvolvidas no bojo do pensamento convencional, são suscetíveis a um mesmo conjunto contundente de críticas.

Em primeiro lugar, a relação estabelecida por essas entre abertura comercial e desenvolvimento econômico é bastante contestável. Esse é justamente o ponto de partida da visão crítica desenvolvida por Raúl Prebisch a ser analisada posteriormente.

Em segundo lugar, o pensamento convencional, de modo geral, desconsidera a dimensão espacial dos arranjos preferenciais de comércio. Conforme UNCTAD (2007a), dado que a realidade é permeada por retornos crescentes, economias externas e custos de transação, a proximidade espacial é uma fonte incontestada de vantagens econômicas. Portanto, a dimensão espacial dos referidos arranjos e, conseqüentemente, as vantagens econômicas de acordos comerciais entre países relativamente próximos não são desprezíveis. Porém, são deixadas de lado pela visão convencional.

Outra crítica cabível se refere à desconsideração do papel da história no processo de desenvolvimento econômico. Essa é uma falha grave, principalmente, quando se utilizam as abordagens convencionais para a análise da integração regional entre países periféricos. Como coloca UNCTAD (2007a), uma vez que as dotações de fatores produtivos e as tecnologias são passíveis de acumulação e de aprimoramento, bem como a informação não é simétrica nem perfeita, a situação institucional, sócio-econômica e tecnológica inicial tem um forte efeito de determinação sobre as trajetórias de desenvolvimento das diferentes economias.

Em quarto lugar, é preciso lembrar que as motivações políticas são parte integrante do processo de construção e consolidação da integração regional. Porém, assim como a dimensão espacial e histórica, a dimensão política dos arranjos

preferenciais de comércio e, de forma mais geral, do regionalismo não é levada em conta pelo pensamento convencional em seus formatos mais tradicionais. Para que uma economia apresente um desempenho louvável em um determinado momento, é necessário um arranjo institucional que se adapte adequadamente à natureza mutável das circunstâncias e das demandas políticas e sociais. Segundo UNCTAD (2007a), num momento, como o atual, em que a margem de manobra para a implementação de política econômica está reduzida e em que a institucionalidade multilateral é ou inadequada ou insuficiente, a criação de instituições regionais, através de acordos de cooperação mútua, podem ser uma saída interessante.

1.2A VISÃO DE PREBISCH

Segundo Prebisch (1949), os grandes diferenciais de padrão de vida observados entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos seriam explicados pelo fato de, em função de suas diferentes estruturas produtivas, terem desfrutado de parcelas distintas do aumento da produtividade e dos frutos do progresso técnico. Como coloca o próprio autor, "Os imensos benefícios do desenvolvimento da produtividade não chegaram à periferia numa medida comparável àquela de que logrou desfrutar a população desses grandes países." (Prebisch, 1949, p. 72).

A industrialização dos países atrasados seria o único meio pelo qual tais diferenciais poderiam ser gradualmente superados, uma vez que os aumentos de produtividade e o dinamismo tecnológico têm como lar as atividades industriais. Conforme afirma:

"Daí a importância fundamental da industrialização dos novos países. Ela não constitui um fim em si, mas é o único meio de que estes dispõem para ir captando uma parte do fruto do progresso técnico e elevando progressivamente o padrão de vida das massas." (Prebisch, 1949, p. 72).

A diversificação da estrutura produtiva, no entanto, deve ser realizada tendo em mente o seu real objetivo, qual seja, a elevação da renda real per capita ou, de forma mais adequada, a elevação do bem-estar material da população tal como definido acima. Na visão do autor, essa elevação mensurável de bem-estar exigiria

dois movimentos. Um primeiro movimento seria o de elevação da produtividade média das economias. Nos estágios iniciais de industrialização, isso seria alcançado através da elevação do estoque de capital por trabalhador e pela incorporação da técnica moderna de produção. O segundo movimento seria o de permitir que tal aumento de produtividade se reverta em elevação de salário real.

Relevante para isso também, seria o fato de garantir às firmas uma escala de produção eficiente como argumenta abaixo:

"A possibilidade de que se venha a inutilizar uma parte importante do fruto do progresso técnico em função de um fracionamento excessivo dos mercados é, portanto, outro dos limites do desenvolvimento industrial de nossos países." (Prebisch, 1949, p. 79).

O tamanho, inicialmente reduzido, dos mercados para certos tipos de bens seria, portanto, um limite relevante à industrialização dos países periféricos. Esses podem não garantir escalas de produção eficiente para um número de produtores razoável.

O desenvolvimento de atividades industriais nos países periféricos exigiria, em alguma medida, proteção comercial, uma vez que seria bloqueado, muito provavelmente, pela competição de produtores já estabelecidos nos países centrais. Porém, como argumenta Prebisch na passagem a seguir, essa proteção não deve ser permanente.

"A tarifa aduaneira entre os países latino-americanos e o resto do mundo não pode cristalizar-se numa determinada forma, diante das exigências do desenvolvimento econômico. À medida que se avançar na substituição de importações, será preciso modificá-la, pela necessidade de dar proteção a novas indústrias de substituição, sem prejuízo das reduções de tarifas que seja possível estabelecer nas indústrias já existentes." (Prebisch, 1959, p. 358).

As barreiras comerciais praticadas, portanto, deveriam refletir o seu nível de desenvolvimento econômico e seu avanço no processo de diversificação da estrutura produtiva.

Como coloca o autor, a proteção comercial também não deve ser exagerada:

"Mais ainda, por se haver exagerado, em muitos casos, a política protecionista, através de restrições muito rigorosas – quando não há proibições – à importação, fez-se rarefazer a atmosfera de competição no mercado interno." (Prebisch, 1959, p. 358).

Para que o processo de industrialização possa atingir seu verdadeiro fim seria necessária a manutenção de alguma atmosfera de competição.

A análise da contribuição de Dani Rodrik para o debate acerca da política industrial no período corrente pode ajudar na conclusão quanto à atualidade dos argumentos de Prebisch.

Partindo de um arcabouço e de categorias de análise convencionais, Rodrik (2004) busca contribuir para um quadro de referência para a elaboração de políticas industriais que combinem um bom potencial de promoção do crescimento com a minimização de riscos de desperdício e de ineficiências.

Segundo o autor, a diversificação da estrutura produtiva é um elemento incontestável da trajetória de desenvolvimento e que, portanto, a especialização de acordo com as vantagens comparativas, como convencionalmente entendido, não pode ser vista como uma força dinamizadora.

Conforme Rodrik (2004), a iniciativa privada seria incapaz de realizar por si só o estabelecimento de atividades não-tradicionais em economias subdesenvolvidas, uma vez que as forças de mercado não proporcionam os sinais adequados quanto à lucratividade de tais atividades. Em função de dois grupos fundamentais de externalidades, os incentivos serão fracos demais para ensejar uma diversificação produtiva adequada. Essa diversificação só ocorreria, portanto, sob atuação governamental e a efetivação de cooperação público-privada.

O primeiro grupo identificado pelo autor constitui-se das externalidades de informação. A diversificação da estrutura produtiva implicaria em uma revelação da verdadeira estrutura de custos de uma economia, ou seja, quais atividades produtivas poderiam ser implementadas de maneira rentável. Tal revelação ou descobrimento possuiria, no entanto, um benefício social superior ao benefício privado apropriado pelos empresários responsáveis por sua realização. Isso, porque caso sua aventura se mostre mal-sucedida, arcará com os custos de sua falha individualmente, e caso se mostre bem-sucedida, outros agentes poderão se beneficiar de sua descoberta, na medida em que se estabeleçam como competidores na nova atividade.

É fundamental, portanto, que o governo incentive empresários que decidam se aventurar em atividades previamente não existentes em uma dada economia. A

continuidade desses incentivos deve ser condicionada, no entanto, a critérios de desempenho, como exportação, a fim de evitar comportamento oportunista.

Uma política de incentivos adequada deveria resultar tanto em sucessos quanto em fracassos. A política industrial não deveria se preocupar em evitar tais insucessos, uma vez que se trata de um processo de constante descobrimento. Por outro lado, deve ser eficaz em identificar atividades antes incentivadas que não se demonstrem eficientes e competitivas, evitando, portanto, o desperdício de recursos.

O segundo grupo de externalidades seria ligado às falhas de coordenação, associadas à existência de complementaridade de investimentos. Muitos projetos demandam investimentos em larga escala associados para se mostrarem rentáveis. Novas indústrias podem falhar em sua instalação, porque dependem de que outros investimentos à jusante e à montante na cadeia produtiva sejam realizados simultaneamente. No caso de uma indústria nascente e de uma atividade não-tradicional em uma dada economia, a atuação governamental seriam fundamental para superar tais falhas de coordenação. Essa atuação deve ser focada, no entanto, naquelas atividades cujas tecnologias de produção impliquem em substanciais economias de escala e de aglomeração, cuja implementação iria mais provavelmente falhar na ausência de apoio.

Rodrik (2004) afirma que, para uma política industrial adequada, o essencial não é identificar de antemão os instrumentos e mecanismos a serem utilizados e sim o estabelecimento de um desenho institucional que permita a constante adequação das medidas à situação específica da economia em questão. No entanto, o autor identifica alguns programas que poderão se fazer necessários. Entre eles, pode-se identificar: proteção comercial, pesquisa e desenvolvimento com participação pública, subsídios às exportações, arranjos tarifários preferenciais, suporte setorial, crédito subsidiado, formação de mão-de-obra qualificada.

Diferentemente do que se comumente afirma, as políticas industriais não foram de todo abandonadas. O fato de elas terem, ultimamente, privilegiado as exportações e o investimento direto externo apenas obscureceu sua presença. Rodrik (2004) afirma que a política industrial adotada pela maioria dos países em desenvolvimento tem sido mal direcionada. Ao privilegiar as exportações e o recebimento de IDE, baseiam-se em postulados acerca da maior suscetibilidade desses em gerar externalidades positivas e *spillovers* tecnológicos e informacionais. Tal suscetibilidade, no entanto, não teria sido comprovada por pesquisas

econômicas. Dessa forma, as políticas industriais deveriam ser redirecionadas ao investimento e produção doméstica.

Por fim, o autor discute a possibilidade de políticas industriais no padrão defendido por ele no atual contexto econômico internacional. As “regras do jogo”, estabelecidas pelos acordos multilaterais, regionais e bilaterais, apesar de restringirem o escopo de instrumentos de que podem lançar mão as economias periféricas, não são um obstáculo completo à implementação de políticas favoráveis à diversificação produtiva. Desde que tais economias não se engajem em acordos bilaterais com os Estados Unidos e em códigos internacionais restritivos, a grande barreira à adoção de políticas industriais consistentes seria a disposição (ou falta de) em utilizá-las e não a incapacidade em fazê-lo.

Alguns pontos em comum podem ser identificados entre as idéias de Rodrik (2004) e os argumentos de Prebisch anteriormente apresentados. Assim como Prebisch, o autor identifica a diversificação da estrutura produtiva como caminho inequívoco para a elevação do padrão de vida nas economias periféricas. Ainda aponta que tal diversificação não ocorre naturalmente. É necessária participação governamental ativa através da manipulação de incentivos às atividades não-tradicionais a serem estabelecidas na economia periférica.

Para Prebisch (1959), a política comercial não deve seguir um padrão permanente. Pelo contrário, deve mudar de acordo com o seu nível de desenvolvimento e com o avanço de seu processo de industrialização. Em termos próximos, a política industrial, para Rodrik (2004), deve ser seletiva e funcional. Seletiva, porque deve ser focada nas atividades ainda a serem instaladas. Funcional, porque deve privilegiar atividades cuja tecnologia de produção envolva consideráveis economias de escala e externalidades tecnológicas.

O sistema de incentivos deve, no entanto, ser conduzido com cautela, de forma que seu manejo deve ser permeado pelo acompanhamento de critérios de desempenho e de competitividade. Prebisch (1949) também argumenta que a industrialização deve ser estimulada, sem, contudo, deixar de levar consideração eficiência econômica e sem extinguir completamente a atmosfera de competição.

Visto que Dani Rodrik argumenta em favor não só da necessidade quanto da possibilidade em se implementar políticas industriais no atual contexto econômico internacional, a contribuição de Raúl Prebisch parece não ser de todo desprezível. Pelo contrário, pode ser muito útil.

Segundo Prebisch (1959), a integração regional entre economias periféricas poderia ajudá-las a superar os limites de seu processo de industrialização, além de garantir que esse cumpra o seu fim, qual seja, a elevação do padrão de vida geral da população.

A integração entre economias em processo de desenvolvimento industrial é essencial para a aceleração do desenvolvimento econômico como um todo, na medida em que os benefícios da complementaridade de estruturas produtivas são explorados e em que permite que os resultados do investimento de capital aproximem-se mais dos alcançados nos países desenvolvidos. Ao mesmo tempo, a industrialização das economias abre maior espaço para relações comerciais recíproca. Prebisch (1959, p. 352) afirma que: “existe uma estreita interdependência entre o mercado comum e a aceleração do desenvolvimento econômico”.

Na medida em que avance o processo de industrialização e se instalem atividades mais complexas, como produção de bens de capital, de bens duráveis e intermediários, a dimensão do mercado tornar-se-ia um fator cada vez mais relevante para a continuidade do aumento da produtividade.

Além de dotar, potencialmente, as empresas dos países periféricos da escala para a realização da produção a custos eficientes, a integração regional contribuiria para a manutenção de certa atmosfera salutar de concorrência, essencial para que o processo de industrialização cumpra seu verdadeiro fim. Conforme o autor:

“A volta à tarifa aduaneira como elemento de proteção, a redução de tarifas entre os países latino-americanos, em alguns casos, e sua eliminação, em outros, tenderão a restabelecer o espírito de concorrência, com claros benefícios para a política de industrialização.” (Prebisch, 1959, p. 359).

Em suma, a industrialização e a diversificação da estrutura produtiva são o meio pelo qual as economias periféricas podem elevar de forma consistente e sustentável o padrão de vida de suas populações, aproximando-o daquele observado nos países centrais. Esse processo de diversificação, porém, necessita de participação ativa do Estado para o seu desencadeamento e prosseguimento. Um dos principais instrumentos a serem utilizados nessa tarefa seria a política comercial, a qual garantiria à indústria nacional a proteção necessária para a sua gradual constituição. No entanto, a proteção comercial não deveria ser nem permanente nem exagerada. Além disso, seu padrão deveria evoluir conforme

progredisse a industrialização. Assim sendo, dever-se-ia garantir estímulos e salvaguardas às atividades em processo de instalação e consolidação, mas, ao mesmo tempo, relaxar a proteção destinada a setores já estabelecidos.

Isso, porque a diversificação produtiva não seria um fim em si mesmo, mas um meio para atingir um objetivo mais geral, qual seja, a elevação do bem-estar mensurável das massas. Para que esse objetivo seja alcançado, simultaneamente ao desenvolvimento do parque industrial nacional, dois movimentos precisariam ser observados. São eles: o aumento da produtividade geral e, por meio desse, o aumento do salário real médio. Para colocar em andamento esses dois movimentos, seria necessário que se conferisse às empresas que atuam nas novas atividades as condições de eficiência. Por exemplo, seria importante garantir um mercado de extensão suficiente para que as firmas operem na escala de eficiência e possam, assim, usufruir de economias de escala. Ou seja, mesmo sendo essencial que se construa um parque industrial amplo, a diversificação excessiva poderia fazer com que grande parte dos benefícios provenientes do progresso técnico fosse dissipada.

Além disso, a manutenção de uma atmosfera mínima de concorrência seria benéfica para o andamento do processo de industrialização.

A integração regional ajudaria no desenvolvimento econômico da periferia ao compatibilizar melhor a diversificação da estrutura produtiva com o seu fim. Ao significar uma ampliação do mercado, ao permitir a exploração de ganhos de especialização e, portanto, de complementaridade de estruturas produtivas e ao estabelecer alguma atmosfera de concorrência, essa integração criaria melhores condições para o crescimento da produtividade, bem como para a transferência de parte desse crescimento para salários e para preços de produtos manufaturados.

Os sólidos argumentos do autor expostos brevemente acima parecem proporcionar um relevante paradigma para o procedimento de uma análise da contribuição que a integração econômica entre economias periféricas pode apresentar para a superação do desafio do subdesenvolvimento.

No entanto, o entendimento de proposições teóricas pode ser distorcido caso se desconsidere a mutabilidade do objeto de análise em relação ao qual foram elaboradas. Nesses termos, é necessário discutir se as idéias propostas por Prebisch são adequadas apesar de o contexto econômico internacional ter se alterado visivelmente desde que as organizou.

Uma primeira crítica que se poderia fazer quanto à adequabilidade atual dos argumentos do autor seria o de que a integração regional só teria um papel a cumprir em um processo de industrialização que segue o padrão de substituição de importações e/ou que fosse voltado para o mercado interno.

É verdade que Prebisch afirma que a integração entre economias periféricas pode facilitar o desenrolar de um processo de industrialização por substituição de importações. Países, cuja manutenção de altas taxas de crescimento econômico por longos períodos fosse restringida pelo baixo dinamismo das exportações que não gera o volume de divisas suficiente para atender as necessidades de importação, poderiam se beneficiar da integração econômica com outros em situação similar, na medida em que:

“... em vez de procurar implantar toda sorte de indústrias substitutivas, cada país poderá especializar-se naquelas que julgar mais convenientes, de acordo com seus recursos naturais, com as aptidões de sua população e com as possibilidades de seu próprio mercado; e recorrerá a importações provenientes dos demais países latino-americanos para satisfazer outras necessidades de produtos industrializados que não tenham podido ser atendidas por importações do resto do mundo.” (Prebisch, 1959, p. 362).

Assim, a integração regional permitiria que as economias reduzissem razoavelmente o número de atividades produtivas que deveriam internalizar para que seu processo de crescimento não fosse barrado pela restrição externa.

No entanto, os benefícios da integração não se limitam aos países que seguem um processo de industrialização por substituição de importações nem muito menos àqueles que padecem de uma restrição externa ao seu crescimento econômico acelerado. Os ganhos de eficiência e aumentos de produtividade possibilitados pela formação de um mercado maior, bem como pela exploração de complementaridades de estruturas produtivas, são benefícios razoáveis a serem buscados por economias que caminham na direção da constituição de um núcleo industrial maduro. Além disso, a atmosfera de competição ensejada pela integração entre as economias pode ser benéfica ao seu processo de diversificação de estrutura produtiva.

Os ganhos de produtividade, assim, alcançados poderiam, mesmo, ajudar na constituição de competitividade em mercados internacionais, possibilitando a exportação de manufaturados até mesmo para os países desenvolvidos.

Como coloca Macedo e Silva (2008), é verdade, no entanto, que Prebisch foi incapaz de antecipar trajetórias de desenvolvimento, como as de Coréia do Sul e de Taiwan, baseadas na exportação de produtos manufaturados, fundamentalmente, para mercados de países centrais, lançando mão de engenhosas políticas industriais, mas não sendo precedida por uma integração regional nos padrões definidos por ele. Seria difícil realizar tal antecipação em um momento em que o desempenho do comércio internacional era tão desanimador e na medida em que a abertura de países centrais a importações de bens industrializados inclusive de países subdesenvolvidos é um fenômeno recente.

Outra crítica que poderia ser feita é a diferença entre a divisão internacional do trabalho hoje observada e aquela vigente no momento da elaboração das proposições de Prebisch. A participação dos países periféricos no total da produção industrial e da exportação de bens manufaturados aumentou fenomenalmente nos últimos anos, o que, potencialmente, invalidaria o argumento da menor capacidade dessas economias em se apropriar dos aumentos de produtividade e dos benefícios do progresso técnico gerados a nível global do qual parte o autor.

Tal aumento de participação é inegável. Porém, algumas ressalvas precisam ser feitas.

Primeiro, algumas categorias de bens manufaturados teriam uma maior propensão a contribuir para o dinamismo tecnológico e maior espaço, portanto, para o avanço da produtividade. Esses bens seriam aqueles de maior intensidade tecnológica, ou seja, que exigem um maior conteúdo de conhecimento para a sua produção.

No entanto, a participação dos países subdesenvolvidos aumentou inclusive nessas categorias. Isso se deveu, em alguma medida, à estratégia das grandes corporações multinacionais em fragmentar as suas cadeias de valor e localizar atividades corporativas e produtivas em países periféricas, a fim de buscar ganhos de eficiência provenientes da exploração das características específicas de cada uma delas. As atividades da cadeia que respondem pela maior do valor adicionado ao longo do processo produtivo e que são mais decisivas para a competitividade a nível internacional continuam a ser realizadas em algumas poucas localidades, principalmente, nos países centrais. Foram poucos os países periféricos que lograram combinar integração às redes internacionais de produção com

adensamento de cadeias produtivas e endogeneização do processo de inovação tecnológica como identifica Carneiro (2008).

Além disso, o referido ganho de participação nas exportações mundiais de produtos industrializados alcançado pelas ditas economias em desenvolvimento ficou concentrado em alguns poucos países, principalmente, no Leste e Sudeste Asiático.

Outra crítica pode surgir da constatação de que o avanço da liberalização multilateral do comércio, via as negociações da OMC, e a proliferação de acordos entre países periféricos e países centrais diminuíram os efeitos potenciais do manejo de preferências comerciais regionais tal como em UNCTAD (2007b). Ainda segundo o artigo, apesar das preferências comerciais entre países de uma mesma região não sejam mais capazes de, por si só, acelerar o processo de diversificação da estrutura produtiva, esse instrumento ainda é relevante. Principalmente, se associadas a políticas industriais e macroeconômicas voltadas para o desenvolvimento e num contexto de alto crescimento econômico. Ou seja, os instrumentos, cuja utilização é defendida por Prebisch (1959), não perderam a totalidade de sua efetividade.

Uma última crítica que poderia ser levantada é a de que o padrão de especialização produtiva no qual se baseia Prebisch para elaborar seus argumentos a favor da integração regional entre economias periféricas é distinto do padrão atual.

A verdade é que a fragmentação de um mesmo processo produtivo, aludida anteriormente, abriu ainda mais espaço para a constituição de complementaridade entre estruturas produtivas.

Em favor da atualidade das proposições de Prebisch (1949, 1949, 1959), autores contemporâneos argumentam que a intensificação das relações entre economias periféricas pode ajudar a diminuir os desafios do desenvolvimento. Como coloca Akyüz (2005),

"Nas áreas em que as empresas nacionais ainda apresentam baixa capacidade produtiva e tecnológica e o contexto econômico global se caracteriza por assimetrias, os acordos regionais podem muito bem propiciar um ambiente de maior apoio para a implementação de estratégias de desenvolvimento interno." (Akyüz, 2005, p. 56).

Analisando o desempenho admirável das economias do Leste e Sudeste Asiático e apresentando algumas perspectivas, Macedo e Silva (2008) afirma:

“Nos últimos 20 anos, a Ásia em desenvolvimento tem alcançado um tipo de integração cujos resultados se aproximam àqueles desejados por Prebisch: uma industrialização atenta aos requisitos de eficiência e equidade entre os países. Trata-se, é óbvio, de uma experiência específica, até por beneficiar-se de uma contribuição positiva por parte de um país desenvolvido, o Japão (Palma, 2004; Medeiros, 2008). Mas parece não ser impossível extrair dela algumas lições – até mesmo porque a integração asiática tem avançado por meio da constituição de redes internacionais de produção, e estas parecem ser um fenômeno incontornável (Lall et alii, 2004).” (Macedo e Silva, 2008, pp. 118-119).

As proposições de UNCTAD (2007a; 2007b) também servem como fortes argumentos quanto à pertinência e à atualidade da visão de Prebisch. Tal como exposto em UNCTAD (2007a), assume-se uma posição bastante crítica quanto ao pensamento convencional no que tange à teoria do comércio internacional e ao regionalismo. Sob essa posição, uma análise mais adequada acerca da integração regional deveria incluir, necessariamente, um estudo mais compreensivo das forças econômicas dinâmicas, assim como entender a proximidade geográfica como possível fator propulsor e sustentador de ciclos virtuosos de crescimento econômico.

Em suma, propõe-se que forças dinâmicas, que podem provir, inclusive, da integração internacional, em um contexto de “integração interna” e cooperação regional, podem alavancar estratégias nacionais de desenvolvimento. A “integração interna”, tal como vista em UNCTAD (2007a), incluiria um conjunto amplo de fatores, tais como: mercados domésticos em expansão; aprofundamento da divisão social do trabalho e adensamento de cadeias produtivas. Além disso, a integração regional poderia suavizar certos obstáculos e restrições existentes nas trajetórias de desenvolvimento de países periféricos.

Nesses termos, a integração e cooperação regional contribuiriam para o processo de desenvolvimento dos países periféricos e, ao mesmo tempo, possibilitaria aproveitar mais intensamente um aprofundamento da integração internacional de um país. Os argumentos utilizados para sustentar essa posição merecem ser analisados com mais minúcia.

Segundo UNCTAD (2007a), economias periféricas que já atingiram um nível considerável de diversificação de sua estrutura produtiva poderiam se beneficiar da integração regional. Isso, porque permite que as empresas provenientes desses países se beneficiem, em alguma medida, da internacionalização, seja pela exportação seja pelo investimento direto externo, sem com isso se defrontar com uma competição estrangeira muito rigorosa.

As exportações para países da mesma região permitem a exploração mais a fundo das economias de escala. A realização de IDE nesses mesmos países possibilita uma melhor exploração dos ativos específicos já possuídos pelas empresas nacionais, além de tornar possível o desenvolvimento ou aquisição de outros ativos que são base para a construção de vantagens competitivas.

Além disso, a construção de cadeias produtivas regionais abre espaço para um avanço ainda maior da divisão social do trabalho e da diversificação produtiva. Em clara consonância com a visão de Prebisch, UNCTAD (2007a) ainda coloca que a integração regional ajuda a afastar os riscos de uma proteção excessiva às empresas estabelecidas nas economias periféricas, direcionando a sua industrialização para tipos mais saudáveis.

Dados os benefícios da integração entre economias periféricas colocados acima, há dois grandes grupos de razões para que essa seja parte importante de estratégias nacionais de desenvolvimento no momento atual.

O primeiro conjunto de razões se refere ao fato de que a superação de restrições e obstáculos comuns às trajetórias de desenvolvimento é facilitada pela cooperação entre países periféricos. Tal como expõe UNCTAD (2007a, p. 45), “... in order to meet common challenges, such as accelerating diversification into dynamic sectors, upgrading the industrial structure and raising agricultural productivity, pooling resources might be a sensible way forward.”

Dada a crescente interdependência entre integração internacional e interna (tal como definida anteriormente), a menor eficácia de certos instrumentos de política relativamente a outros períodos e a menor margem de manobra de governos para a definição de padrões de política econômica, tal fato é tão ou mais importante atualmente.

Além da diversificação produtiva em direção a setores mais sofisticados e da diferenciação da estrutura produtiva acima referidos, a integração e cooperação regional entre países periféricos contribui para a superação de outros obstáculos intrínsecos ao processo de desenvolvimento econômico. Entre eles, UNCTAD (2007a) cita: a construção de um aparato de infra-estrutura física adequado; a administração de recursos energéticos e hídricos e os desafios ambientais e sanitários.

Ao mesmo tempo, o sistema nacional de inovação tecnológica (cuja internalização e pleno desenvolvimento são condições *sine qua non* para a

superação do atraso produtivo-tecnológico) se beneficia de esquemas colaborativos de pesquisa, de treinamento e de captação de informações.

Por outro lado, a cooperação monetária e financeira entre países subdesenvolvidos pode ajudar na solução do problema de financiamento externo dos mesmos, dado que o acesso aos mercados financeiros internacionais dificilmente. Esse tipo de cooperação pode ainda colaborar para a prevenção e manejo de choques externos, além de possibilitar maior estabilidade cambial.

Por fim, a cooperação regional permite que as economias periféricas balizem melhor os custos e benefícios de suas políticas de atração de Investimento Direto Externo. Isso, porque tal esforço de atração feito de forma descoordenada por vários países, simultaneamente, pode levar a uma concorrência predatória entre eles, resultando, como afirma UNCTAD (2007a), em revogação de regulações e direcionamento de incentivos exagerados.

Segundo UNCTAD (2007b), "... for a developing country seeking to move up the production ladder and, in particular, to accelerate and upgrade domestic technology and manufacturing, strong regional integration can provide an important impetus." Ou seja, o comércio intra-regional possui um potencial maior de estimular um processo de reestruturação produtiva em direção a setores sofisticados do que o comércio extra-regional na maior parte dos casos. Isso, porque a participação de produtos manufaturados e, especialmente, dos de maior intensidade tecnológica, é maior nos fluxos que compõem o primeiro do que nos fluxos que compõem o segundo.

O outro grupo de motivos para que a integração e cooperação regional sejam consideradas como parte integrante das estratégias nacionais de desenvolvimento seria o fato de o arranjo institucional internacional ser ou inadequado ou insuficiente.

No caso da Organização Mundial do Comércio (OMC) e do Fundo Monetário Internacional (FMI), tal arranjo é inadequado, porque desconsidera as vicissitudes do subdesenvolvimento em suas análises e sugestões de política. No caso da regulação internacional sobre os mercados financeiros, representado pelos Acordos de Basileia, o sistema é insuficiente, porque falha em prevenir as recorrentes crises financeiras.

Tais características das instituições multilaterais acabam dando força para alternativas regionais. Tal é o caso da Iniciativa Chiang Mai entre os países-membros da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), China, Coréia

do Sul e Japão. Tal iniciativa representou o embrião de cooperação financeira e monetária na região.

As condições, impostas pelo FMI, para o provimento da ajuda financeira aos países quando da grave Crise Asiática acabaram por agravar ainda mais a recessão vigente. Daí o interesse em procurar na cooperação regional uma alternativa menos dolorosa.

As concordâncias entre os argumentos apresentados por UNCTAD (2007a; 2007b) e Prebisch (1949; 1952; 1959) permanecem até mesmo na discussão dos limites da relação entre integração regional e processo de desenvolvimento econômico. Os impactos benéficos da integração regional para o desenvolvimento de países periféricos possuem algumas limitações. Em primeiro lugar, é necessário lembrar, como em UNCTAD (2007a), que o nível inicial de desenvolvimento das economias determina em que medida as mesmas poderão se beneficiar de um processo de integração e cooperação econômica. De maneira geral, "... developing countries that are still dependent on primary production or are at an early stage of industrial development can benefit less from regional integration with partners at similar stages of development than those that have already achieved a more diversified production structure." (UNCTAD, 2007a, p. 43).

Prebisch (1959) afirma que a necessidade de intensificação das relações econômicas entre as economias latino-americanas é tão maior quanto mais as estruturas produtivas desses países se direcionam para a constituição de setores mais sofisticados, em que as economias de escala são decisivas. De uma forma diferente, UNCTAD (2007a) coloca que os benefícios da integração regional são tão maiores quanto o nível de desenvolvimento industrial dos países. Fica mais uma vez clara a confluência das argumentações.

Segundo UNCTAD (2007b), apesar de todos os benefícios que a integração regional pode trazer para o processo de desenvolvimento, a distribuição dos ganhos provenientes dessa integração pode ser desigual. Na ausência de um esforço de cooperação e coordenação nesse sentido, os países de maior nível de desenvolvimento inicial tendem a se beneficiar mais em detrimento dos outros. Da mesma forma, Prebisch (1959) advoga pelo estabelecimento de mecanismos que garantam a redução das desigualdades e assimetrias regionais ao mesmo tempo em que avança a integração regional latino-americana.

Para UNCTAD (2007b), um ponto crucial de coordenação entre as economias de uma mesma região deve ser a política industrial. Não só pelo seu conteúdo, mas também pelas diferentes capacidades financeiras e institucionais em implementá-la, essa política tem um grande potencial de agravar as desigualdades em uma região caso não coordenada adequadamente. A cooperação monetária e financeira também é outro aspecto fundamental.

Porém, não são só apenas complementaridades e consonâncias que se observa entre as proposições de UNCTAD (2007a; 2007b) e Prebisch (1949; 1952; 1959). UNCTAD (2007a) afirma que a integração internacional, por meio do crescimento dinâmico das exportações, do recebimento de Investimento Direto Externo e da integração às redes internacionais de produção, pode servir como fonte de forças dinâmicas para economias periféricas. Contrariamente, Prebisch (1949) discorre sobre as dificuldades em basear um ciclo de crescimento virtuoso na exportação de manufaturas.

Essa discordância clara, no entanto, é perfeitamente explicável e compreensível. O momento histórico que escrevia Raúl Prebisch não permitia qualquer previsão sobre as possibilidades de uma inserção externa estrategicamente definida. Além disso, UNCTAD (2007a) qualifica seu argumento ao afirmar que a possibilidade de se beneficiar de uma integração internacional depende de uma integração interna adequada (expansão do mercado interno; acumulação acelerada de capital humano e físico; adensamento de cadeias produtivas; reestruturação produtiva em direção a setores mais sofisticados). Somando-se a isso, UNCTAD (2007b) afirma que o potencial dinamizador da integração regional é, em geral, maior do que o da integração internacional.

Assim sendo, não se encontra incompatibilidades críticas e insuperáveis entre as posições de Prebisch (1948; 1952; 1959) e UNCTAD (2007a; 2007b) apesar de elas terem sido elaboradas em momentos muito distintos. Isso deve ser funcionar como argumento suficiente para justificar a relevância atual da contribuição de Prebisch.

1.3 A VISÃO DA NOVA TEORIA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

Em função da insatisfação em relação ao modelo neoclássico de crescimento, fundamentado, principalmente, nas contribuições de Solow, a Nova Teoria do Crescimento Econômico buscou novas abordagens para tratar a questão.

O Modelo de Solow, como se convencionou denominar o modelo neoclássico de crescimento, buscava explicar o crescimento econômico, pelo menos, em sua versão original, através da acumulação de capital. Porém, uma vez assumida a pressuposição de retornos decrescentes dos fatores de produção, o processo de aprofundamento do capital, ou seja, a elevação do estoque de capital físico disponível por trabalhador se esgotava gradualmente como fator gerador de crescimento econômico. Para prever, portanto, crescimento da renda per capita no longo prazo, o modelo dependia da inclusão de uma variável de crescimento exógena, concebida como uma *proxy* do progresso técnico. No tratamento dos dados, tendo o modelo como quadro de referência, a magnitude dessa limitação era ressaltada. Grande parte do crescimento econômico não era possível de ser explicado pela mera expansão do estoque dos fatores de produção tomados, qual sejam, trabalho e capital. Esse resíduo seria, entre outras coisas, o reflexo das consequências do progresso técnico. Portanto, o progresso técnico, fator tratado de forma superficial pelo modelo neoclássico de crescimento, era essencial para o esclarecimento da expansão observada da renda nas diversas economias.

Além disso, o modelo, por suas especificações, era incompatível com as constantes e gigantescas diferenças de renda observadas entre as diversas economias, uma vez que previa que economias de menor nível inicial de renda per capita tenderiam a crescer a taxas mais elevadas por algum tempo.

A fim de contornar os problemas apontados, especificações distintas foram desenvolvidas por diversos autores. Entre esses, alguns, como Romer (1990), buscaram ressaltar a importância da inovação e imitação, responsáveis pela geração e difusão do progresso técnico, no processo de crescimento econômico. Assim, foram elaborados modelos nos quais a evolução tecnológica é vista como resultado de uma decisão de empresários maximizadores de lucro, os quais aplicam recursos em atividades de pesquisa e desenvolvimento a fim de se apropriarem,

posteriormente, de rendas de monopólio provenientes da produção e comercialização dos novos produtos.

Utilizando o arcabouço teórico provido por esses modelos de crescimento endógeno (assim denominados, porque independem da inclusão de uma variável de elevação exógena para prever crescimento econômico no longo prazo), diversos autores, como Grossman e Helpman (1990) e Rivera e Romer (1990), buscaram investigar a controversa questão da integração econômica. Contrariamente à literatura convencional pregressa, a qual focava as variações de bem-estar resultantes da mudança do nível de integração econômica, preocuparam-se em testar a hipótese de que um maior grau de integração econômica entre duas ou mais economias tende a produzir um impacto positivo permanente em suas taxas de crescimento no longo prazo.

A fim de discutir suas principais conclusões, cabe, anteriormente, realizar uma breve análise de contribuições representativas desse esforço.

O ponto de partida de Grossman e Helpman (1990) é um modelo com duas economias pequenas especializadas em dois diferentes produtos industrializados. Os fatores utilizados na produção industrial são o trabalho e bens intermediários dos mais variados tipos. Os gastos em pesquisa e desenvolvimento afetariam a produtividade geral das economias, nesse modelo simplificado, ao elevar a variedade de bens intermediários disponíveis à produção. As economias cresceriam, portanto, à taxa de crescimento do número de variedades daqueles bens.

Essa taxa, por sua vez, dependeria do tempo de trabalho empenhado nos centros de pesquisa locais e do *stock of knowledge capital*, ou seja, o estoque de conhecimento e industrial acumulado ao longo do tempo, representado no modelo pelo número de tipos distintos de bens intermediários previamente desenvolvidos. Segundo os autores, a integração econômica, ao aumentar o contato entre os agentes nacionais e suas contrapartidas internacionais através das relações comerciais, afetaria positivamente tal *stock of knowledge capital* devido a duas características do conhecimento.

A primeira característica seria a não-rivalidade, o que corresponde ao fato de a utilização de uma idéia em uma determinada circunstância não impede seu uso, mesmo que simultâneo, em outra. A segunda característica é o fato de ser não-excluível. Isso significa que os criadores de uma idéia têm grande dificuldade em se apropriar de todos os benefícios propiciados por ela a outros agentes.

Em função dessas duas características do conhecimento, *spillovers*, transbordamentos de benefícios, podem surgir como resultado da atividade de P&D. E tais transbordamentos são uma fonte, ao lado do próprio processo progresso técnico e das economias de escala, de crescimento sustentável no longo prazo. Da mesma forma como operam no interior de uma economia, os efeitos de *spillover* podem se dar entre economias integradas comercialmente. A forma pela qual o comércio internacional atua como canal para tais efeitos é através da troca de idéias intangíveis a partir do comércio de bens tangíveis.

Em outras palavras, a interação com agentes estrangeiros pode elevar a taxa de crescimento no longo prazo ao tornar acessível parte do conhecimento disponível externamente e ao estabelecer canais pelos quais as novas descobertas realizadas em outros países tenham efeitos de *spillover* internamente. Enquanto o estoque de conhecimento, geralmente, é adquirido por formas diversas, externalidades tecnológicas entre duas economias aumentariam em função de seu comércio bilateral.

A fim de comprovar esse efeito, os autores promovem uma experimentação através de uma manipulação do modelo simplificado apresentado acima. Os resultados são ambíguos quanto aos impactos do comércio internacional sobre a taxa de crescimento no longo prazo. Dependendo dos parâmetros da função de produção agregada, a contribuição do contato com o exterior sob o estoque de conhecimento doméstico pode ser temporária, limitada ou permanente.

Apesar da inconclusividade dos resultados, Grossman e Helpman (1990) afirmam que, além dos efeitos usuais identificados pela literatura convencional, a abertura comercial possibilita ganhos de bem-estar associados aos efeitos de *spillover* e pelos estímulos à atividade de P&D doméstica.

Os autores, ao final, assumem, no entanto, que sua abordagem é restrita na medida em que considera que todas as relações comerciais, independentemente do tipo de bem envolvido e das condições em que são estabelecidas, possibilitam igualmente um fluxo de idéias intangíveis entre economias integradas.

Partindo do fato reconhecido de que a criação de novas idéias (inovação) e sua difusão (imitação) são fatores relevantes na construção dos atuais padrões de vida, Rivera e Romer (1990) argumentam que a integração econômica, ao significar um maior fluxo de bens e/ou idéias pode elevar a taxa de crescimento no longo

prazo ao encorajar a exploração de retornos crescentes de escala existentes no setor de pesquisa e desenvolvimento.

Segundo os autores, ainda é difícil oferecer um modelo aderente aos dados que comprove a relação postulada entre integração econômica e taxa de crescimento.

Rivera e Romer (1990) partem de um ponto de partida distinto do de Grossman e Helpman (1990). Os autores trabalham com duas economias hipotéticas de dotações de fatores e tecnologias de produção equivalentes. Isso seria importante para isolar possíveis efeitos derivados da existência de vantagens comparativas e focar nos efeitos puros de escala.

Ainda diferente do modelo anterior, no qual era impossível separar o fluxo de idéias do fluxo de bens, os autores propõem uma abordagem mais complexa na qual é atribuído um impacto específico do fluxo de idéias resultante da criação de redes de comunicação.

Desenvolvem um modelo em três setores: setor de bens de consumo, setor de bens de capital e setor de pesquisa e desenvolvimento. Os setores manufatureiros utilizam três fatores produtivos (trabalho, capital físico e capital humano) e possuem a mesma função de produção, de tal forma que podem ser agregados. A forma pela qual o progresso técnico é incorporado no modelo é através da invenção de novos tipos de bens de capital.

Utilizam-se de duas especificações distintas para modelar a geração de progresso técnico. Isso seria importante, porque generalizar conclusões a partir da análise de apenas um modelo seria apressado e inadequado. Cada uma realçaria um aspecto relevante da realidade, minimizando esse problema.

A primeira especificação estabelece que o número de novos bens de capital desenvolvidos depende apenas do volume de capital humano utilizado no setor de P&D e do conhecimento acumulado ao longo do tempo. A segunda especificação estabelece que as novas idéias desenvolvidas dependam da utilização dos mesmos fatores utilizados no setor manufatureiro. Enquanto, sob a primeira, há externalidades tecnológicas, o fluxo de invenções não depende do conhecimento gerado previamente, mas apenas dos recursos aplicados na pesquisa.

Após a manipulação do modelo elaborado, os autores chegam a alguns resultados. Sob o primeiro modelo, fluxos de bens que não envolvam qualquer fluxo de idéias implícito não possuem qualquer impacto sobre a taxa de crescimento do

produto no longo prazo. Apesar de elevar a produção das economias que se integram, ao expandir a variedade de bens de capital disponíveis à produção manufatureira, o comércio por si só não terá efeito permanente sobre a taxa de crescimento. Por outro lado, intercâmbio de conhecimento crescente entre as economias pode aumentá-la permanentemente. Isso ocorreria em função de dois efeitos: a elevação do estoque de idéias acumulado, que determina as novas invenções gestadas em cada país, e a elevação da produtividade do capital humano aplicado em pesquisa e desenvolvimento, estimulando que se utilize mais do mesmo nessa atividade.

Sob a segunda especificação, o comércio possui um grande impacto positivo sobre o dinamismo das economias.

As conclusões retiradas por Rivera e Romer (1990) a partir de tais resultados é a de que, apesar de as externalidades tecnológicas serem um meio pelo qual a integração econômica acelera o crescimento econômico, são os retornos crescentes à escala, em geral, no setor de pesquisa e desenvolvimento que permitem que a integração econômica acelere o crescimento.

Ao final, os autores apresentam algumas ressalvas à sua própria contribuição. Algumas delas merecem uma menção breve.

Em primeiro lugar, apontam que as conclusões só seriam válidas para a integração econômica entre regiões desenvolvidas, como os Estados Unidos, a Europa e o Japão. Outros autores teriam, mesmo, demonstrado, por meio de experimentos análogos que a integração econômica entre países muito distintos em termos de dotações de fatores e de evolução tecnológica pode até diminuir as suas taxas de crescimento.

Em segundo lugar, seus argumentos teriam abstraído aspectos muito relevantes para a descrição adequada do setor de pesquisa e desenvolvimento. E, em terceiro lugar, não se descreve como o conhecimento interfere diretamente no processo produtivo, através, por exemplo, dos aumentos de produtividade resultantes do processo de *learning-by-doing*.

Apresentados os aspectos fundamentais da visão da Nova Teoria do Crescimento Econômico, cabe agora a discussão de algumas críticas.

Em resumo, os autores afirmam que, além dos benefícios estáticos identificados pela visão convencional, a liberalização do comércio possui impactos dinâmicos, representados pela elevação da taxa de crescimento no longo prazo ou

do potencial de crescimento de uma dada economia. Tais impactos dinâmicos derivariam do melhor aproveitamento de economias de escala, de externalidades tecnológicas provenientes dos outros países e do estímulo à inovação e à atividade de pesquisa e desenvolvimento doméstica proporcionada pela maior atmosfera de competição.

Diferentemente da visão tradicional já exposta, no entanto, os benefícios dinâmicos de um processo de integração regional não seriam reduzidos por possíveis distorções resultantes do fato de abertura comercial ser discriminatória. Assim sendo, tais ganhos poderiam provir tanto de uma abertura unilateral quanto de um arranjo de preferência comercial ou um esquema de integração regional, uma vez que ambos desencadeiam dois efeitos: a ampliação do número de contatos com agentes estrangeiros e o aumento do tamanho do mercado no qual trabalham as firmas. O impacto da integração econômica sobre o dinamismo de uma dada economia depende desses dois efeitos e não da especialização, segundo a dotação de fatores e tecnologia de produção, da estrutura produtiva. Portanto, as proposições apresentadas para a liberalização comercial são, em geral, válidas também para intensificação das relações entre países de certa região.

Em primeiro lugar, a metodologia utilizada pelos autores para testar suas hipóteses é bastante contestável. Retirar conclusões a partir da experimentação de modelos construídos sobre pressupostos heróicos é discutível. É verdade, no entanto, que outras maneiras para o tratamento do problema não são direta e facilmente disponíveis.

No que tange à sua adequabilidade na formação de um arcabouço teórico que permita analisar a interação entre integração regional e desenvolvimento, a visão da Nova Teoria de Crescimento Econômica, apesar de trazer algumas contribuições relevantes, não parece ser a escolha mais acertada. Como admitiram os próprios Rivera e Romer (1990), seus argumentos se aplicam mais diretamente à realidade dos países desenvolvidos.

Outros aspectos, diferentes dos levantados por essa abordagem, acerca da integração econômica parecem ser mais relevantes para o caso de países em que a diversificação da estrutura ainda está em andamento e em que ainda não se logrou estabelecer um núcleo próprio de geração de inovação tecnológica.

1.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tal como visto na primeira seção, a visão convencional acerca da integração regional ressalta os benefícios alocativos e de eficiência econômica da abertura comercial não-discriminatória. Além disso, vê com ressalvas a proliferação de acordo preferenciais de comércio. As abordagens, desenvolvidas no bojo da visão convencional acerca do comércio internacional, desconsidera os aspectos espacial, histórico e político da integração regional entre países periféricos. Dessa forma, é possível concluir que tal abordagem não representa uma base teórica adequada para o tratamento do problema em questão, qual seja, a interação entre integração regional e desenvolvimento.

A visão da nova teoria do crescimento econômico sustenta que a integração econômica pode elevar a taxa de crescimento no longo prazo das economias que aprofundam suas relações, na medida em que acelera o progresso técnico. Concluiu-se, no entanto, que suas proposições, apesar de interessantes e relevantes, são mais aplicáveis para os países desenvolvidos. Assim como os benefícios em termos de aumento de produtividade provenientes do comércio internacional tendem a ser apropriadas, fundamentalmente, pelas economias com estrutura industrial plenamente constituída, é possível esperar que os benefícios em termos de maior dinamismo dependam, em grande medida, do nível de constituição de um centro nacional de progresso técnico e inovação tecnológica, o que não faz parte da realidade de grande parte dos países periféricos.

A visão de Raúl Prebisch, muito embora tenha sido elaborada em um contexto econômico internacional diverso, é ainda relevante, com algumas ressalvas, para a análise da integração econômica entre economias subdesenvolvidas. Os argumentos propostos por UNCTAD (2007a; 2007b) e as afirmações de autores contemporâneos, como Rodrik (2004), Akyüz (2005), e Macedo e Silva (2008), pela sua consonância com a visão de Prebisch, reafirmam a atualidade e relevância dessa perspectiva.

Tendo por base, portanto, a visão de Prebisch, bem como as ressalvas discutidas anteriormente à essa, chegou-se à hipótese seguinte: “A integração regional pode contribuir para um processo de reestruturação produtiva, em direção a setores de atividade mais sofisticados, garantindo, ao mesmo tempo, certo grau de

eficiência e competitividade. Os rumos adotados pelo estudo nas seções subsequentes estarão fortemente baseados nessa idéia fundamental". É tendo em mente essa afirmação que os próximos capítulos são desenvolvidos.

2. INTEGRAÇÃO ASIÁTICA: PARTICULARIDADES E DETERMINANTES

A fim de cumprir o objetivo central do trabalho, ou seja, analisar a contribuição que a integração regional pode dar para a superação do desafio do desenvolvimento, propõe-se analisar a experiência asiática.

Para que a análise desse caso específico de integração regional seja feita de forma adequada, é necessário discutir de antemão suas vicissitudes e forças motoras. A trajetória de desenvolvimento de uma economia (ou grupo de economias) é única e não é, portanto, perfeitamente extensível às demais. Logo, analisar as especificidades da experiência da Ásia em Desenvolvimento é essencial caso se queira evitar precipitações e erros de interpretação no momento de tentar extrair conclusões genéricas.

É justamente para suprir essa necessidade de contextualização que esse capítulo será desenvolvido. A preocupação aqui é, justamente, estudar as razões para a integração econômica no Leste⁴ e Sudeste Asiático⁵. Para tanto, o período de tempo focado na análise abrange a década de 1990 e a primeira década do século XXI.

Em uma primeira seção, será discutido o papel da China como centro cíclico regional. Conforme Medeiros (2008), centro cíclico regional é uma economia, que possuindo um porte considerável e apresentando grande dinamismo, atua como elemento propulsor do crescimento articulado da economia regional e intensificador das relações econômicas entre os países. Além disso, para entender como a economia chinesa passou a desempenhar esse papel, será apresentado, de forma esquemática e breve, o paradigma de “Gansos Voadores” (Palma, 2004). Conforme Medeiros (2006), tal paradigma foi utilizado, primeiramente, para explicar o esquema de integração econômica e crescimento relativamente sincronizado na Ásia, principalmente, na região Leste e Sudeste, a partir de meados da década de 1980. No entanto, por uma série de motivos, o modelo de “Gansos Voadores” entrou em crise em meados de 1995, de tal forma que deixou de ser adequado para explicar as

⁴ O Sudeste Asiático é composto por China, Coreia do Sul, Coreia do Norte, Hong Kong, Japão, Mongólia e Taiwan.

⁵ O Leste Asiático é composto por Brunei, Camboja, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Cingapura, Tailândia, Timor Leste e Vietnã. Com a exceção de Timor Leste, esses países ocupam as posições de membros permanentes da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN).

forças que estimulam a intensificação das relações econômicas entre os países da região.

Essa discussão passa ainda, necessariamente, pela apresentação do duplo efeito que a China passa a exercer sobre as demais economias da região a partir de meados da década de 1990, pela análise das características do ciclo de crescimento econômico chinês e do padrão associado de política econômica e, por fim, pelo estudo da natureza e do dinamismo da relação comercial que a China estabelece com os demais países da região.

Na segunda seção, será discutido o papel da construção das redes regionais de produção, sob capitania das grandes empresas multinacionais, como força centrípeta na experiência asiática de integração, principalmente, no que tange à integração produtiva.

Na terceira seção, analisa-se a contribuição dos acordos comerciais e de cooperação econômica firmados entre os países da região. Conforme Medeiros (2004), apesar de, historicamente, terem tido menor importância que as forças econômicas para o aprofundamento das relações, tais acordos apareceram, a partir do surgimento da Iniciativa Chiang Mai, com um campo promissor, principalmente, no que tange à cooperação financeira e monetária.

Na quarta seção, será discutida, brevemente, a questão da sustentabilidade do ciclo de crescimento chinês na sua atual conformação e as decorrências disso para o processo de integração regional no Leste e Sudeste Asiático. Além disso, algumas considerações finais serão apresentadas.

2.1 A CHINA COMO CENTRO CÍCLICO REGIONAL

Tal como em UNCTAD (2007b), "... China has increasingly contributed to shaping the pattern of regional integration in East and South-East Asia.". Nesta seção, serão apresentados argumentos a favor da afirmação de que a economia chinesa tem funcionado como uma força econômica que leva ao aprofundamento da integração regional. Para isso, um conceito de suma importância é o de centro cíclico regional tal como exposto em Medeiros (2008).

Centro cíclico regional é uma economia de maior porte relativo ou um conjunto de economias de maior envergadura que promovem o aprofundamento da regionalização e o crescimento articulado das economias de uma dada região. A capacidade de dada economia (ou conjunto de economias) funcionar dessa forma depende, em primeiro lugar, do seu nível de dinamismo econômico. Quanto maior for esse dinamismo, maior o seu potencial como propulsor da integração regional. Isso, porque, a partir do alto crescimento das importações originadas nas demais economias, pode induzir à expansão e à diversificação do setor exportador dos demais países.

A tendência, durante a trajetória de desenvolvimento de países periféricos, de surgimento de déficits comerciais em relação ao resto do mundo em períodos de maior expansão econômica, como já foi alertado por diversos autores, pode funcionar como um obstáculo para a continuidade de ciclos virtuosos de crescimento e, portanto, de processos de desenvolvimento. A recorrência de déficits comerciais, ao estimular, por exemplo, a realização de desvalorizações competitivas, é também um risco para o aprofundamento das relações econômicas regionais. Assim sendo, a eficácia de uma economia em atuar como centro cíclico regional depende de sua atuação como financiadora indireta de tais déficits, seja se portando como importador líquido seja por meio de investimentos.

Como salienta Medeiros (2008), a capacidade de a economia de maior porte induzir um aprofundamento da integração regional a partir de seu desempenho econômico ainda depende do grau de complementaridade da sua estrutura produtiva em relação às dos demais.

Portanto, para analisar se a China atua (ou não) como centro cíclico regional, deve-se observar as características de seu ciclo de crescimento, a natureza e a composição de suas relações com os demais países e o grau de complementaridade produtiva com as outras economias.

Em primeiro lugar, irá se analisar a evolução das importações chinesas originadas dos demais países do Leste e Sudeste Asiático. Como dito anteriormente, é esperado que as importações intra-regionais de um centro cíclico cresçam rapidamente.

Tabela 1: Participação Chinesa como Destino das Exportações para Países Seleccionados

País	Ano								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Coréia do Sul	15,54%	17,58%	22,25%	24,52%	27,01%	27,57%	27,93%	26,57%	28,20%
Taiwan	22,25%	29,14%	34,34%	37,32%	39,43%	38,88%	41,01%	40,52%	42,43%
Cingapura	4,21%	5,63%	6,55%	7,05%	7,19%	6,50%	5,86%	5,96%	9,01%
Malásia	7,05%	9,88%	13,36%	14,35%	14,19%	14,67%	16,30%	16,14%	20,51%
Filipinas	6,05%	9,14%	17,41%	22,83%	31,20%	37,28%	45,81%	39,74%	31,05%
Tailândia	7,26%	8,22%	10,99%	11,99%	12,71%	13,76%	14,76%	14,59%	16,29%

Fonte: Elaboração Própria a partir de World Economic Outlook Database, IMF e Intracen.

Como demonstra a Tabela 1, a China se porta como um importante mercado para as exportações de Coreia do Sul, Taiwan, Malásia, Filipinas e Tailândia. Além disso, é possível observar que a participação chinesa no total das exportações dos países seleccionados é crescente durante a década de 2000. Esse ganho de participação, na verdade, é um reflexo da informação apresentada nas Tabelas 2 e 3.

Tabela 2: Taxa Média de Crescimento das Exportações (2001 - 2009)

		Destino	
		China	Total
Origem	Coréia do Sul	21,60%	12,33%
	Taiwan	16,66%	7,15%
	Cingapura	16,66%	7,15%
	Hong Kong	0,32%	7,34%
	Malásia	24,02%	8,25%
	Filipinas	32,60%	2,85%
	Tailândia	24,13%	11,82%
	Indonésia	17,38%	10,15%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen.

Tabela 3: Taxa Média de Crescimento das Exportações (2001 - 2008)

		Destino	
		China	Mundo
Origem	Coréia do Sul	23,32%	15,10%
	Taiwan	20,07%	11,31%
	Cingapura	20,77%	17,11%
	Hong Kong	6,82%	9,55%
	Malásia	23,93%	12,44%
	Filipinas	40,37%	7,19%
	Tailândia	24,76%	14,47%
	Indonésia	18,46%	13,14%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen.

Como demonstram as segundas colunas das tabelas, as taxas de crescimento das exportações dos países da região para o mundo foram bastante elevadas, o que explica o ganho de participação da mesma nas exportações globais.

No entanto, as exportações dos mesmos países para a China, com a exceção de Hong Kong, cresceram a taxas ainda mais elevadas. Assim sendo, o comércio com a China é uma força dinâmica mais poderosa do que o comércio internacional em geral. Isso explica o crescimento da participação chinesa no total das exportações de outros países da região apresentada na Tabela 1.

A Tabela 2, por si só, seria suficiente para demonstrar isso, uma vez que a Tabela 3 apresenta uma pequena diferença em relação à anterior. Essa diferença é a exclusão do ano de 2009 na Tabela 3. No entanto, essa última se fez necessária, porque os abalos da Crise Econômica Internacional, iniciada em meados de 2008, sobre o comércio internacional e intra-regional poderiam distorcer os dados, ocultando, assim, informações importantes. Além disso, a exposição das tabelas lado a lado ressalta a diferença do impacto dessa crise sobre as exportações desses países para o mundo e para a China. De forma geral, tal crise apresentou impactos negativos mais substanciais sobre as primeiras do que sobre as últimas.

Além disso, é interessante notar que as importações chinesas são bastante elásticas em relação a seu nível de atividade econômica. Ou seja, para uma dada variação positiva no produto interno chinês, as importações provenientes das economias do Leste e Sudeste Asiático tendem a crescer mais do que proporcionalmente. Essa alta elasticidade é claramente uma característica desejável para uma economia que funcione como centro cíclico regional.

Portanto, há evidências para concluir que a China, através de seu próprio dinamismo, induz a expansão do setor exportador das outras economias da região.

Em segundo lugar, é preciso acessar as relações comerciais chinesas com os demais países em termos líquidos.

Tabela 4: Superávit Comercial com a China em participação no PIB para Países Selecionados (2001 - 2009)

País	Ano								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indonésia	0,65%	0,55%	0,54%	0,37%	0,03%	0,04%	-0,05%	-0,56%	-0,22%
Malásia	3,21%	4,29%	7,12%	8,09%	6,87%	6,39%	5,89%	4,80%	6,59%
Filipinas	0,46%	1,53%	4,04%	5,51%	8,28%	10,16%	10,82%	6,19%	2,08%
Tailândia	2,06%	2,08%	3,50%	3,56%	3,50%	3,96%	4,30%	3,68%	4,37%
Coreia do Sul	2,15%	2,26%	3,58%	4,77%	4,94%	4,75%	4,51%	4,10%	5,87%
Cingapura	-0,77%	0,07%	1,74%	1,19%	-0,10%	-3,92%	-7,23%	-6,45%	-6,97%
Taiwan	7,61%	10,45%	13,00%	15,06%	15,93%	17,63%	19,73%	19,24%	17,20%

Fonte: Elaboração Própria a partir de World Economic Outlook Database, IMF e Intracen.

A Tabela 4 mostra que a China apresenta déficits comerciais com a maioria das economias do Leste e Sudeste Asiático. Colocando tais saldos como proporção do produto interno desses países para termos de comparação, pode-se ver que tais déficits são, em graus distintos, consideráveis. A importância dos superávits que essas economias auferem nas suas relações comerciais com a China pode ficar mais clara se o intercâmbio com o resto do mundo (ou seja, retirando a economia chinesa) for analisado também em termos líquidos.

Tabela 5: Superávit Comercial com o Mundo (excluindo China) como proporção do PIB

País	Ano								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indonésia	15,13%	12,67%	11,60%	9,38%	9,75%	10,86%	9,22%	2,08%	3,87%
Malásia	12,87%	10,97%	13,08%	9,13%	12,93%	12,42%	9,83%	14,44%	10,97%
Tailândia	0,82%	1,07%	-0,63%	-4,48%	-14,40%	-5,28%	-0,57%	-7,60%	3,65%
Filipinas	-2,70%	-5,56%	-6,70%	-6,95%	-9,31%	-8,98%	-9,36%	-7,97%	-4,09%
Coréia do Sul	-0,30%	-0,47%	-1,25%	-0,70%	-2,19%	-3,06%	-3,11%	-5,53%	-1,01%
Taiwan	-2,28%	-4,45%	-7,22%	-12,96%	-13,79%	-11,97%	-12,95%	-15,67%	-9,71%

Fonte: Elaboração Própria a partir de World Economic Outlook Database, IMF e Intracen.

Pode-se observar que, com a exceção da Indonésia (importante exportador de petróleo) e da Malásia, os países do Leste e Sudeste Asiático, inclusive Coréia do Sul e Taiwan (considerados países de industrialização madura), apresentam substanciais déficits comerciais em relação ao resto do mundo. Assim sendo, pode-se concluir que a economia chinesa, ao se colocar como importador líquido da produção realizada nessas economias financia, indiretamente, os déficits comerciais que essas apresentam em relação ao restante do sistema mundial.

É importante alertar ainda, tal como mostra Tabela 6, para o fato de que, ao mesmo tempo em que apresenta sonoros déficits comerciais com as demais economias da região de forma geral, a economia chinesa acumula recorrentes superávits com os países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), principalmente, com os Estados Unidos.

Tabela 6: Superávit Comercial Chinês com Grupos Seleccionados como proporção do PIB

Grupo	Ano								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
OCDE	1,83%	2,57%	2,78%	3,19%	5,78%	6,74%	6,82%	5,78%	3,28%
Estados Unidos	2,12%	2,94%	3,58%	4,16%	5,12%	5,44%	4,84%	3,79%	2,93%
Japão	0,16%	-0,35%	-0,90%	-1,08%	-0,73%	-0,90%	-0,94%	-0,76%	-0,67%

Fonte: Elaboração Própria a partir de World Economic Outlook Database, IMF e Intracen.

Como dito anteriormente, essa característica das relações comerciais da China com as demais economias do Leste e Sudeste Asiático contribui ativamente para a continuidade de ciclos de crescimento que essas venham a apresentar e também para o avanço da integração regional.

Em terceiro lugar, é necessário analisar as características do ciclo de crescimento econômico atualmente em funcionamento na China, bem como os seus possíveis impactos sobre o avanço da integração asiática. Como afirma Medeiros (2006; 2010), o estudo do padrão de política econômica chinesa é fundamental para tal análise.

As duas principais características do padrão chinês de política econômica são a autonomia e o seu caráter anticíclico. Segundo Medeiros (2006), os pilares da política econômica desse país são a manutenção de uma taxa de câmbio nominal estável e real competitiva, o nível estruturalmente alto do investimento público e seu caráter anticíclico, o controle sobre fluxos de capitais externos e a autonomia da política monetária. Conforme Medeiros (2010), é justamente o alto nível de investimento público, principalmente, em infra-estrutura, e seu comportamento anticíclico que explicam, em grande parte, a manutenção de altas taxas de crescimento pela China em um período considerável de tempo. Na sua visão, portanto, essa variável de gastos supera as exportações como força dinâmica fundamental dessa economia.

Em um contexto de superávits comerciais recorrentes, em função do forte crescimento das exportações chinesas e de volumosos fluxos de investimento direto externo absorvidos pelo país, a manutenção da taxa de câmbio do *yuan* depende, fundamentalmente, da estratégia agressiva de formação de reservas internacionais perseguida pelo Banco Central chinês. Essa política de sustentação do câmbio atende, em primeiro lugar, ao objetivo de manter a competitividade das exportações chinesas no mercado internacional. Por outro lado, auxiliada pelo controle sobre os

fluxos de capitais transfronteiriços, a menor volatilidade desse preço-chave permite a continuidade do crescimento do mercado interno e garante maior autonomia à política monetária como afirma Medeiros (2006). Dessa forma, a última pode ser direcionada a objetivos internos, como a manutenção da taxa de crescimento.

Apesar de a política cambial chinesa atender, majoritariamente, a objetivos nacionais já aludidos, ela também possui impactos positivos sobre o processo de regionalização asiática. Conforme Medeiros (2006, p. 385), "... é possível dizer que a preservação da estabilidade nominal do *yuan*, ao mesmo tempo em que mantém a expansão do mercado interno, tem sido, até o presente momento, uma estratégia a um tempo centrada nas prioridades nacionais e, ao mesmo tempo, voltada a ampliar as relações de comércio e investimento da China na Ásia."

Como coloca Medeiros (2006), apesar de a participação do investimento público na formação de capital fixo ter caído a partir de 1990, o volume de inversões estatais se manteve em níveis comparativamente altos e com um caráter anticíclico. Durante a década de 1990 e mesmo como resposta à Crise Asiática, o investimento das empresas estatais se centraram no mercado interno, o que, junto à estratégia de algumas empresas transnacionais, ampliou as inversões direcionadas para exploração do grande potencial de crescimento do mercado chinês na visão do autor. Para isso, ainda contribuiu a iniciativa do Estado em criar zonas de desenvolvimento econômico e tecnológico nas diversas regiões do território. Na medida em que as iniciativas governamentais procuram, dessa forma, estimular o crescimento do mercado interno, novas oportunidades para o crescimento das exportações dos países do Leste e Sudeste Asiático devem surgir.

Assim sendo, a política econômica chinesa contribuiu para que essa economia atue como força de integração regional, na medida em que ajuda a manter uma taxa de crescimento econômico alta, permitindo o crescimento das exportações de bens de capital, bens intermediários, matérias-primas provenientes das demais economias do Leste e Sudeste Asiático, e em que se foca cada vez mais na ampliação do mercado interno chinês, abrindo espaço para as importações de bens de consumo. O papel cumprido pelo padrão de política econômica da China ficará mais claro ao se discutir a resposta chinesa à Crise Asiática.

Por fim, cabe agora discutir o grau de complementaridade (ou falta de) da estrutura produtiva chinesa em relação às dos demais países e analisar as possíveis implicações disso para a integração regional do Leste e Sudeste Asiático.

A fim de cumprir o objetivo traçado, é importante voltar um pouco no tempo, ou seja, para o período anterior àquele em que a China passou a desempenhar o papel de centro cíclico regional.

Como identifica Medeiros (2008), um primeiro movimento de regionalização foi desencadeado pelo processo de reestruturação produtiva das empresas japonesas iniciado em meados da década de 1980. Pressionado pelos Estados Unidos, em função dos recorrentes superávits comerciais que apresentava com esse país, o Japão valorizou razoavelmente o *yen*, o que, potencialmente, prejudicaria o posicionamento de suas exportações no mercado internacional. As grandes empresas japonesas empreenderam, então, um processo de reestruturação, transferindo parte considerável de suas atividades produtivas para países do Leste e Sudeste Asiático (para os Tigres Asiáticos em um primeiro momento).

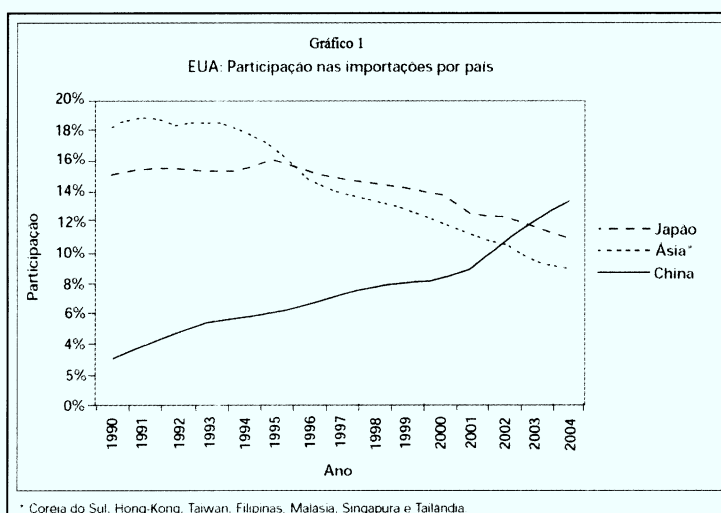
Essa transferência, realizada, em grande medida, a partir de volumosos fluxos de investimento direto externo japonês, focava-se em atividades mais intensivas em mão-de-obra, visando explorar os salários mais baixos então vigentes. No entanto, como afirma Medeiros (2008, p. 231), “as vantagens adquiridas pela aprendizagem tecnológica e a elevação dos salários abrem caminho para o desenvolvimento da estrutura produtiva de cada país.” Assim sendo, na medida em que a estrutura industrial dos Tigres Asiáticos se desenvolvia em direção a setores mais sofisticados, abria-se espaço para que outras economias da região se inserissem através da exportação de produtos menos sofisticados, principalmente, aqueles intensivos em mão-de-obra.

Esse movimento, portanto, gerou algum grau de especialização industrial no Leste e Sudeste Asiático, resultando em algum nível de complementaridade das estruturas produtivas da região. Para descrever o processo de crescimento sincronizado e integração regional na Ásia, liderado pelo investimento direto externo e pelo comércio intra-firma, economistas japoneses criaram o modelo de “gansos voadores”.

É necessário ressaltar que, no modelo de “gansos voadores”, o Japão não desempenhava o papel de centro cíclico regional, tal como definido anteriormente, em toda a sua amplitude. O principal mercado para a produção industrial das economias da região era os países centrais ocidentais, com destaque maior para os Estados Unidos. Porém, o papel japonês no processo era fundamental através dos

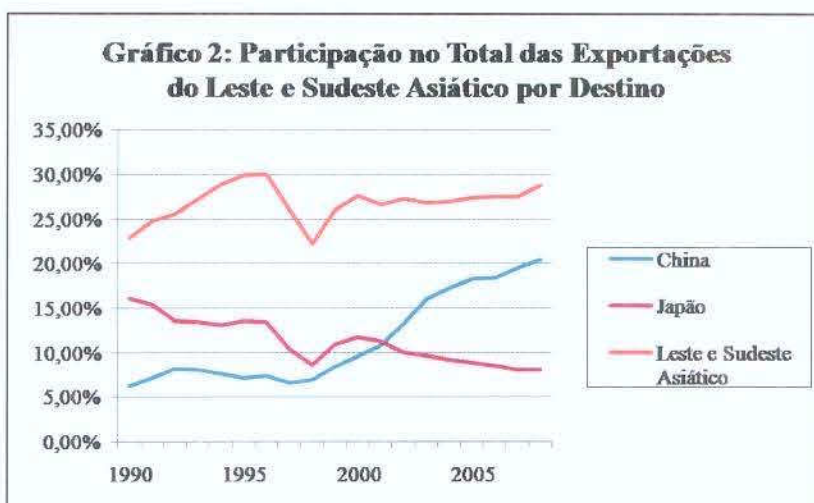
fluxos de investimento direto externo das empresas situadas nesse país, bem como (mas em menor medida) por meio de suas importações.

No entanto, a partir de 1995, o modelo de “gansos voadores” entrou em decadência por três razões. Uma primeira razão foi a desvalorização do *yen* frente ao dólar. Segundo Medeiros (2006), como as economias da região possuíam regimes cambiais atrelados ao dólar, a desvalorização da moeda japonesa a partir de 1995 levou a uma valorização real de suas moedas em relação à norte-americana. Assim sendo, as exportações do Leste e Sudeste Asiático acabaram sendo deslocadas dos seus mercados finais tradicionais, especialmente, os EUA.

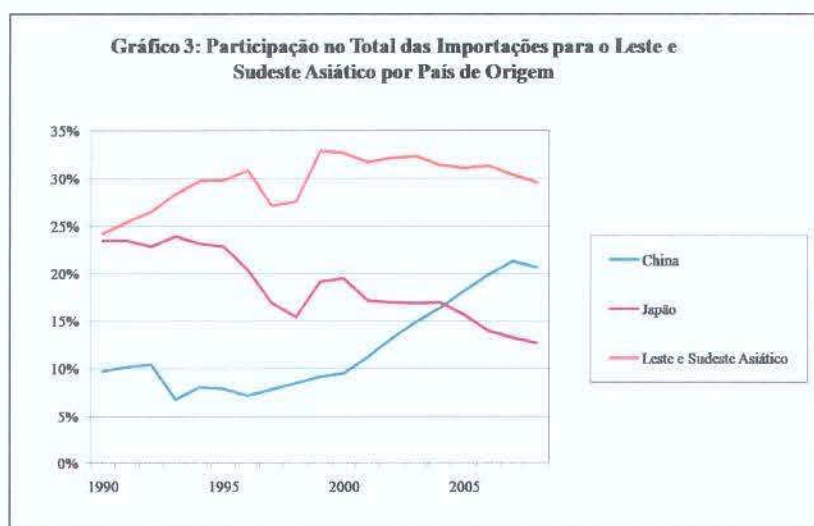


Fonte: Medeiros (2006).

Conforme demonstra o Gráfico 1, pode-se concluir que o primeiro eixo do modelo de “gansos voadores”, ou seja, a posição alcançada no mercado norte-americano estava sob clara ameaça. Como fica também evidente no Gráfico 1, ao mesmo tempo em que a Ásia em Desenvolvimento, em geral, perdia participação no mercado norte-americano, a China assumia gradativamente a posição de importante exportador para o mesmo mercado. De certa forma, portanto, pode-se dizer que a China deslocou os demais países do Leste e Sudeste Asiático dos mercados tradicionais de seus produtos. Para isso, também contribuiu a desvalorização do *yuan* realizada em 1994.



Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.



Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

No entanto, como demonstram os Gráfico 2, a China superou o Japão como principal mercado das exportações do Leste e Sudeste Asiático já na década de 1990. Além disso, esse país também superou o Japão como fornecedor de importações desses países como mostra o Gráfico 3. Assim sendo, ao mesmo tempo em que a China deslocava os países periféricos do Leste e Sudeste Asiático do mercado norte-americano, aprofundavam-se, rapidamente, as relações comerciais daquela economia para com as demais. Essencial para que isso ocorresse essa alteração foi a resposta da política econômica chinesa à Crise Asiática tal como apresentado posteriormente.

Uma segunda causa da decadência do primeiro movimento de regionalização asiática foi a crise prolongada por que passou a economia japonesa durante a

década de 1990. A crise japonesa afetou diretamente os países do Leste e Sudeste Asiático através da redução do IDE japonês e do decréscimo das importações do mesmo país.

A Crise Asiática é a terceira causa fundamental da derrocada do modelo de “gansos voadores”. Na verdade, tal crise foi o golpe final sobre esse modelo, ao jogar várias das economias do Leste e Sudeste Asiático em uma abrupta recessão e em um colapso cambial.

Como coloca UNCTAD (2007b, p. 97), “Similar to the impact of the crises in Latin American countries that affected the integration process in MERCOSUR, the Asian financial crisis in 1997-1998 led to a fall in intraregional exports in East and South-East Asia in general, and in ASEAN in particular.”.

No entanto, a Crise Asiática foi, ao mesmo tempo, um ponto de inflexão no processo de regionalização. Simultaneamente à sua afirmação como exportadora líquida para os países centrais ocidentais, principalmente, para os Estados Unidos, a China se tornou um centro cíclico regional, puxando o crescimento dos demais países através de seu grande dinamismo. Com isso, alterou-se o padrão de crescimento regional antes baseado no mercado norte-americano e na liderança japonesa.

Para entender as razões de tal inflexão, é necessário analisar a resposta de política econômica da China à Crise Asiática.

Apesar de não ter sido um dos focos da crise que assolou o Leste e Sudeste Asiático no final da década de 1990, a China foi impactada por essa através do declínio de suas exportações e, conseqüentemente, de uma redução da sua taxa de crescimento econômico. A resposta dos formuladores de política econômica foi uma série de medidas que tinham por objetivo acelerar a expansão do mercado interno. Conforme Medeiros (2006), foi realizado um forte aumento dos gastos públicos, centrado, principalmente, em investimentos em infra-estrutura e construção civil através de empresas estatais. Além disso, foi feito um relaxamento do crédito dos bancos públicos. Em um contexto em que uma desvalorização da maioria das moedas da região podia impactar negativamente as exportações chinesas, decidiu-se por manter a taxa de câmbio do *yuan* e não fazer, portanto, uma desvalorização competitiva.

A forma pela qual a política econômica chinesa respondeu à Crise Asiática foi fundamental tanto para a superação dessa crise quanto para a alteração do

esquema de integração regional. A política de sustentação da expansão do mercado interno e da taxa de crescimento da China permitiu o movimento de recuperação das exportações dos demais países da região no início da década de 2000, que havia sido ameaçado pelo estouro da bolha da “nova economia” nos Estados Unidos. Ao mesmo tempo, levou a um redirecionamento das exportações desses países da economia central para a China. Além de permitir que a China se posicionasse como importador líquido das economias do Leste e Sudeste Asiático,

“A sustentação da taxa nominal do *yuan* a partir de 1997 foi de fato um fator importante para a recuperação da crise asiática ao evitar uma corrida cambial e por afirmar a estabilidade de uma moeda chave para o comércio regional.” (Medeiros, 2006, p. 384).

Ou seja, ao se lograr manter a estabilidade cambial e ao se evitar uma corrida contra o *yuan*, afirmou-se o papel dessa moeda como meio de realização dos fluxos comerciais intra-regionais.

Mostrado até aqui o porquê e como a economia chinesa assumiu a posição de centro cíclico regional, deve-se estudar os impactos que esse fato sobre as diversas economias do Leste e Sudeste Asiático.

Segundo Medeiros (2006), a posição da China como centro cíclico regional possui impactos diferenciados, no entanto, sobre as economias do Leste e Sudeste Asiático de acordo com o grau de complementaridade ou competitividade entre as estruturas produtivas. Para caracterizar esse impacto diferenciado, o autor utiliza dois conceitos: o efeito de estrutura e o efeito-escala.

O efeito de estrutura se decompõe em um mecanismo complementar e um mecanismo substitutivo. O mecanismo complementar decorre do alto dinamismo das importações chinesas de bens intermediários, partes e componentes mais avançados e bens de capital. Esse mecanismo favorece os países de maior desenvolvimento da região, como o Japão e os Tigres Asiáticos (principalmente, a Coreia do Sul e, em menor medida, Taiwan). A China é, para esses países, o principal mercado em expansão para a sua produção de bens de capital, equipamentos e bens intermediários de alto valor agregado. Além disso, é também uma fornecedora fundamental de partes e componentes para a sua produção de eletro-eletrônicos e bens de tecnologia de informação. O crescimento desse fluxo de comércio, segundo Medeiros (2006), está fortemente ligado a fluxos de Investimento Direto Externo entre a China continental, o Japão e a Coreia do Sul.

Esse mecanismo, no entanto, não atua com a mesma força sobre Taiwan, Hong Kong e Cingapura. Hong Kong se estabeleceu como um entreposto comercial e de serviços, além de uma base de investimentos na China continental e em outras economias asiáticas. As relações de Taiwan com a China seguem, em menor medida, o padrão descrito para Japão e Coreia do Sul. No entanto, conforme Medeiros (2006), dada a grande transferência de capital de Taiwan para a China, as relações entre esses dois países se tornaram crescentemente horizontais. Além disso, como coloca UNCTAD (2007b), o crescimento das exportações chinesas de produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra no período recente foi notadamente financiado por fluxos de Investimento Direto Externo provenientes desses países, principalmente Taiwan e Hong Kong.

O mecanismo complementar ainda favorece países produtores de matérias-primas e *commodities* da região, como o Vietnã e a Indonésia.

O mecanismo substitutivo do efeito estrutura constitui-se de um impacto negativo sobre as economias da região cuja estrutura industrial⁶ baseada ainda na produção de bens de consumo intensivos em mão-de-obra. Dada a competitividade incontestável da economia chinesa no mercado internacional de tais produtos, as exportações provenientes desses países acabam sendo deslocadas de terceiros mercados. Além disso, a produção chinesa, devido à sua alta taxa de expansão, imporia uma pressão baixista sobre o preço de tais produtos.

O efeito-escala contrabalança o mecanismo substitutivo. Segundo Medeiros (2006), o dinamismo chinês (ao implicar em um mercado interno em expansão e ao impulsionar, via importações, o crescimento de outros mercados, como o japonês e o coreano) permitiria o crescimento das exportações de bens de consumo e de partes e componentes provenientes dos países da ASEAN para os mercados asiáticos. O efeito-escala seria potencializado ainda pelo deslocamento da estrutura produtiva chinesa em direção a setores mais sofisticados e de maior conteúdo tecnológico, processo esse que já está em andamento.

É interessante agora investigar em que medida os dados disponíveis acerca das relações comerciais da China como os demais países asiáticos comprovam essas proposições. Partindo da exposição apresentada anteriormente, espera-se que as importações chinesas provenientes de países do Sudeste Asiático, como

⁶ Devido ao alto grau de abertura comercial que caracterizam as economias da região, a pauta de exportação desses países reflete, em grande medida, a sua estrutura produtiva.

Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia, concentrem-se nas categorias de bens de consumo, *commodities* primárias e partes e componentes de produtos de TI. Por outro lado, é esperado que bens intermediários avançados e bens de capital, além de partes e componentes de TI, tenham grande participação nas importações chinesas provenientes de países de industrialização mais avançada, como Taiwan e Coreia do Sul.

As tabelas 7 a 14 apresentam as cinco principais categorias de produto nas importações chinesas provenientes de economias selecionadas do Leste e Sudeste Asiático.

Tabela 7: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Indonésia

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Combustíveis Minerais, Óleos, Produtos de Destilação, etc.	16,81%	18,01%	31,11%
Gorduras e Óleos Animal e Vegetal, etc.	3,93%	16,59%	14,69%
Minérios, Lava e Cinza	0,47%	18,60%	10,13%
Equipamento Elétrico-Eletrônico	7,78%	8,64%	7,67%
Borracha e Artigos	2,56%	7,57%	6,51%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Tabela 8: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Filipinas

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Equipamento Elétrico-Eletrônico	58,39%	73,59%	55,99%
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	20,94%	16,27%	26,08%
Minérios, Lava e Cinza	0,48%	2,30%	3,80%
Carvão e Artigos	6,17%	1,79%	3,52%
Plásticos e Artigos	1,02%	0,89%	2,27%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Tabela 9: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Malásia

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Equipamento Elétrico-eletrônico	44,14%	53,64%	56,79%
Gorduras e Óleos Animal e Vegetal, etc.	6,05%	12,07%	8,59%
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	14,98%	8,59%	8,00%
Combustíveis Minerais, Óleos, Produtos de Destilação, etc.	7,17%	5,35%	7,83%
Borracha e Artigos	1,63%	5,44%	4,19%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Tabela 10: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Tailândia

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	20,49%	34,46%	33,97%
Equipamento Elétrico-eletrônico	19,17%	23,29%	23,24%
Borracha e Artigos	8,61%	10,84%	9,80%
Plásticos e Artigos	14,10%	6,93%	7,23%
Produtos Químicos Orgânicos	1,81%	3,03%	4,70%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Como demonstram as Tabelas 7 a 10 acima apresentadas, entre as economias do Sudeste Asiático, nas quais as atividades intensivas em mão-de-obra ainda apresentam grande relevância, as importações chinesas concentram-se em matérias-primas (representadas por categorias como Combustíveis Minerais, Óleos, Produtos de Destilação etc.; Minérios, Lava e Cinza; e Gorduras e Óleos Animal e Vegetal etc.) e componentes de bens de tecnologia da informação (contabilizados na categoria Equipamento Elétrico-Eletrônico).

Tabela 11: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Japão

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Equipamento Elétrico-eletrônico	30,38%	28,28%	28,11%
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	21,00%	19,12%	17,96%
Aparato Ótico, Fotográfico, Técnico, Médico, etc.	5,89%	8,60%	8,19%
Veículos, exceto ferroviários	3,41%	6,32%	7,80%
Aço e Ferro	6,16%	5,65%	6,40%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Tabela 12: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Taiwan

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Equipamento Elétrico-eletrônico	26,62%	40,18%	44,81%
Aparato Ótico, Fotográfico, Técnico, Médico, etc.	3,22%	19,93%	17,07%
Plásticos e Artigos	13,27%	8,06%	9,44%
Produtos Químicos Orgânicos	3,30%	6,76%	6,48%
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	16,46%	6,51%	5,60%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Tabela 13: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Coreia do Sul

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Equipamento Elétrico-eletrônico	23,09%	33,58%	34,86%
Aparato Ótico, Fotográfico, Técnico, Médico, etc.	1,80%	14,62%	15,94%
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	9,17%	9,81%	9,57%
Plásticos e Artigos	11,48%	7,43%	8,31%
Produtos Químicos Orgânicos	8,89%	8,43%	7,62%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Tabela 14: Importações Chinesas por Categoria de Produto de países selecionados - Cingapura

Categoria de Produto	Participação		
	2001	2008	2009
Equipamento Elétrico-eletrônico	28,25%	31,95%	32,78%
Reatores Nucleares, Caldeiras, Maquinaria, etc.	24,01%	18,87%	17,91%
Combustíveis Minerais, Óleos, Produtos de Destilação, etc.	15,22%	21,44%	16,16%
Plásticos e Artigos	12,72%	10,39%	10,64%
Produtos Químicos Orgânicos	4,27%	5,20%	5,73%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Intracen Database.

Por outro lado, conforme as Tabelas 11 a 14 acima, em relação às economias de estrutura industrial mais desenvolvida, como Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura, as importações de máquinas e equipamentos (representadas por categorias como Aparato Ótico, Fotográfico, Técnico, Médico etc.; e Reatores, Caldeiras, Maquinaria etc.), equipamentos de TI, produtos químicos e outros bens intermediários mais avançados, principalmente, no caso da Coreia do Sul, apresentam uma grande importância em relação às demais categorias de produto.

Sendo assim, o quadro de referência desenvolvido por Medeiros (2006), através do efeito-estrutura e do efeito-escala, descreve de forma adequada as relações comerciais que a China estabelece com os demais países do Leste e Sudeste Asiático.

Como UNCTAD (2007b) argumenta, a capacidade do comércio intra-regional contribuir para a diversificação da estrutura produtiva e o seu direcionamento para setores mais sofisticados depende da sua composição em termos de produtos. Conforme já foi exposto no capítulo anterior, quanto maior for a participação de produtos manufaturados, principalmente, os de maior conteúdo tecnológico, no comércio intra-regional, mais o mesmo pode contribuir para esse processo. Dessa

forma, a relação comercial da China com os demais países do Leste e Sudeste Asiático, dada a composição mostrada acima, possui um potencial razoável de estimular a diversificação de exportações e de estrutura produtiva na região. O problema é que esse potencial se concentra consideravelmente nos países cuja industrialização já está mais avançada, sendo menor nos países do Sudeste Asiático.

Outro fato que chama a atenção nas tabelas expostas é a categoria “Equipamento Elétrico-Eletrônico” figurar entre as cinco principais em termos de participação no volume total das importações chinesas em relação às economias selecionadas. Esse comércio intra-industrial⁷ é um primeiro indício do grau relativamente elevado de integração produtiva atingido pelas economias da região.

2.2 A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA

Apesar de o papel da China como centro cíclico regional ser um fator importante para entender a integração regional no Leste e Sudeste Asiático, UNCTAD (2007b, p. 91) afirma que “... economic integration between China and other Asian economies, particularly in East and South-East Asia, had been close to an investment and trade nexus driven mainly by multinational companies.”.

Nesta seção, será analisado, portanto, o papel da integração produtiva e do estabelecimento de redes regionais de produção como elemento propiciador da intensificação das relações econômicas entre os países da região. Antes de iniciar essa discussão, no entanto, é preciso definir o que se entende por integração produtiva. Consiste na divisão regional do trabalho em termos verticais, ou seja, a fragmentação das cadeias produtivas a nível regional com o conseqüente aumento do comércio entre as economias.

A experiência asiática de regionalização é caracterizada, em comparação com outros casos, por um nível relativamente mais alto de integração produtiva. Isso se deve, em alguma medida, ao fato de a China ter assumido o papel de centro

⁷ O fluxo de comércio sob a categoria de produto “Equipamentos Elétrico-Eletrônicos” é intra-industrial, na medida em que envolve produtos resultantes das atividades de um mesmo setor industrial.

cíclico regional. Essencial, no entanto, para explicar a integração produtiva entre os países do Leste e Sudeste Asiático foi a escolha por parte de grandes empresas multinacionais de tornar a região em uma base fundamental de produção industrial, principalmente, de bens eletro-eletrônicos e de tecnologia da informação.

Essa escolha, realizada através de fluxos de Investimento Direto Externo e de subcontratação de empresas asiáticas, obedece à estratégia das multinacionais de fragmentação das cadeias de valor, localizando as atividades produtivas que compõe tal cadeia de forma a aumentar a eficiência do processo como um todo.

É interessante ver em que medida isso se reflete nos dados disponíveis acerca dos fluxos de Investimento Direto Externo.

Tabela 15: Distribuição do IDE Recebido por Países e Regiões Selecionados

Região	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	2006-2008
Total (milhões de dólares)	43.575,66	188.908,32	1.055.203,71	757.793,54	1.712.421,74
Economias Desenvolvidas	80,88%	82,98%	77,91%	61,08%	65,18%
Estados Unidos	24,07%	31,06%	24,39%	12,92%	13,18%
União Européia	40,43%	43,91%	47,92%	44,59%	44,98%
Japão	0,40%	0,04%	0,77%	0,74%	0,45%
Economias em Desenvolvimento	19,10%	17,00%	21,35%	35,35%	30,11%
África	2,04%	1,86%	0,99%	3,57%	3,88%
América Latina e Caribe	11,81%	4,73%	9,09%	9,59%	6,23%
Ásia	5,05%	10,18%	11,23%	22,15%	19,95%
Sul, Sudeste e Leste	7,60%	9,84%	10,95%	18,84%	14,94%
Oeste	-2,55%	0,34%	0,28%	3,32%	5,01%
Europa Oriental e CEI	0,02%	0,02%	0,74%	3,57%	4,71%

Fonte: Elaboração Propria a partir de Foreign Direct Investment Database, UNCTAD.

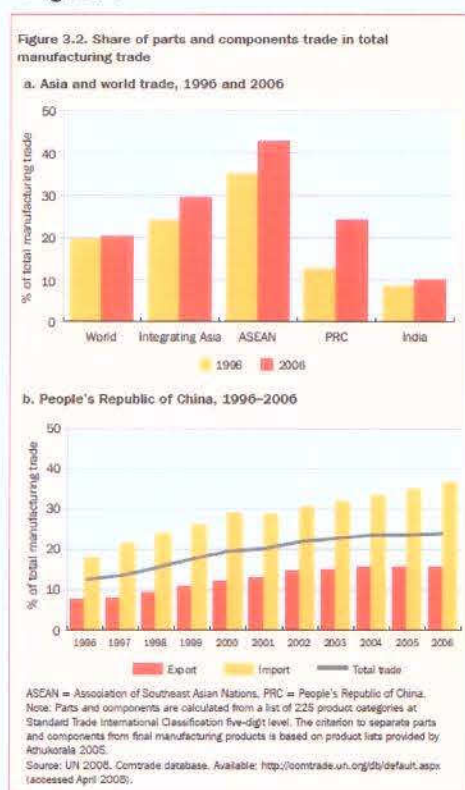
Apesar de os fluxos de IDE ainda se concentrarem nos países desenvolvidos, as economias em desenvolvimento ganharam participação no total dos investimentos recebidos ao longo das décadas de 1990 e de 2000. Como também demonstra a Tabela 15, grande parte desse ganho de participação se deveu ao desempenho favorável da Ásia em Desenvolvimento. Apesar de as formas mais desenvolvidas de IDE⁸ terem se concentrado no período recente nas economias centrais, alguns países, principalmente, asiáticos, lograram atrair as modalidades mais avançadas de investimentos, com destaque para o tipo *efficiency seeking*⁹ que caracteriza a construção das ditas redes de produção internacional.

⁸ Tal como em Carneiro (2008), as formas mais avançadas de IDE são aquelas que envolvem uma grande parcela de investimento produtivo (ampliação de capacidade produtiva) e as atividades mais intensivas em conhecimento e tecnologia.

⁹ Baseado na tipologia proposta em Dunning (1993).

O efeito disso sobre os fluxos de comércio das economias da Ásia em Desenvolvimento é o ganho de participação do intercâmbio de partes e componentes tal como demonstra a primeira parte da figura abaixo.

Figura 1



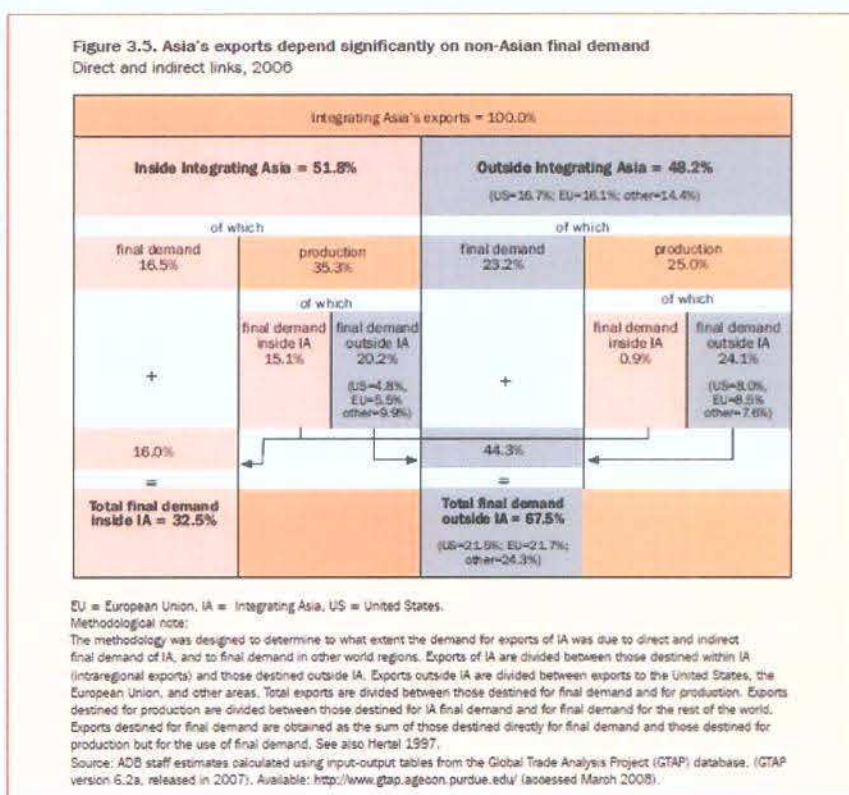
Fonte: ADB (2008).

É importante ressaltar que a China, tal como demonstrado na segunda parte da Figura 1, importa mais partes e componentes do que exporta. Isso é um indício de que essa economia realizaria, em grande medida, as atividades finais das cadeias produtivas. A transformação desse país em uma plataforma de processamento final e exportação de bens manufaturados, principalmente, os ligados à Tecnologia de Informação, ajudou a aprofundar as relações comerciais na região. Como coloca UNCTAD (2007b), isso explica, em parte, a grande participação de manufaturados nas importações da China provenientes dos países-membros da ASEAN. A alta integração atingida pelas economias da região parece estar atuando como um fator adicional de atração de fluxos de Investimento Direto Externo. Apesar do temor de alguns países (principalmente, os participantes da ASEAN) de que a China estaria captando IDE que, em outra circunstância, direcionar-se-ia para eles, estudos estatísticos, como Mercereau (2005), demonstra que não há evidências

estatísticas para tal temor. Aliás, os fluxos de IDE recebidos pela economia chinesa são relacionados positivamente com os recebidos pela maioria dos países da região.

A análise de qual seria o destino final predominante do fluxo de partes e componentes realizado entre os países da região também possibilita extrair conclusões interessantes e importantes para a análise dessa experiência de integração regional. Segundo UNCTAD (2007b), grande parte do comércio intra-regional no Leste e Sudeste Asiático é composto por produtos intermediários cujo destino, depois de seu processamento final, são outros mercados, principalmente, o de economias centrais.

Figura 2



Fonte: ADB (2008).

É o que ajuda a confirmar a Figura 2. Essa figura detalha as exportações dos países em desenvolvimento da Ásia (não apenas do Leste e Sudeste Asiático) de acordo com o seu tipo de produto (final ou partes, componentes e outros intermediários) e com o seu destino final (fora ou dentro dos próprios países). Como a mesma mostra, mais da metade do comércio de partes e componentes e de outros produtos intermediários realizados entre os países asiáticos tem como destino final o

comércio extra-regional, principalmente, os mercados dos países centrais. Ou seja, cerca de 20% da exportação para outros países asiáticos depende de demanda final gerada fora da Ásia para continuar ocorrendo. Esse percentual deve ser ainda maior para as economias do Leste e Sudeste Asiático, uma vez que essas são mais integradas às redes internacionais de produção do que as demais regiões asiáticas.

A partir disso, conclui-se que os nexos comerciais criados pelas multinacionais, visando atender o mercado internacional de produtos industrializados, ainda têm uma grande importância na composição da integração regional. Somando-se a isso, UNCTAD (2007b) afirma que

"... the share of parts and components of electronic goods in total imports from and exports to developed countries is considerably higher for ASEAN, indicating that international production networks play a greater role for its members than for other countries in the wider geographical region." (UNCTAD 2007b, p. 109).

Sendo assim, o avanço da integração regional no Leste e Sudeste Asiático pode ser ameaçado por um período de crescimento contido das economias centrais, tal como se espera para os próximos anos.

Outro fator com potencial propulsor da integração produtiva e da regionalização do Leste e Sudeste Asiático é a internacionalização crescente das empresas da região. Conforme Carneiro (2007), as empresas dos países da Ásia em Desenvolvimento figuram cada vez mais entre as principais corporações multinacionais nos mais diversos setores.

Tabela 16. Distribuição do IDE Enviado por Países e Regiões Seleccionadas

Região	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	2006-2008
Total	51.262,03	217.054,09	993.496,34	790.675,97	1.800.390,40
Economias Desenvolvidas	97,17%	93,29%	91,25%	86,18%	82,83%
Estados Unidos	40,28%	13,39%	16,21%	18,53%	16,93%
União Européia	44,46%	55,88%	68,73%	59,37%	55,81%
Japão	4,98%	19,41%	2,63%	4,45%	4,66%
Economias em Desenvolvimento	2,83%	6,71%	8,52%	12,17%	14,69%
África	1,00%	0,35%	0,20%	0,24%	0,50%
América Latina e Caribe	0,91%	0,86%	3,09%	3,60%	3,31%
Ásia	0,91%	5,49%	5,24%	8,33%	10,88%
Sul, Sudeste e Leste	0,59%	5,04%	5,12%	7,50%	8,92%
Oeste	0,32%	0,45%	0,12%	0,83%	1,96%
Europa Oriental e CEI	0,00%	0,00%	0,23%	1,65%	2,48%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Foreign Direct Investment Database, UNCTAD.

Como demonstra a Tabela 16, as economias em desenvolvimento ganharam em participação no total do IDE enviado, resultado esse que se deveu, mais uma vez, ao desempenho favorável das economias asiáticas. Isso é, em parte, reflexo do movimento de internacionalização das empresas desses países.

Tabela 17: Distribuição dos Fluxos de IDE Enviado por países asiáticos selecionados

País	1990-1996		1997-2005		2006-2008	
	Ásia	Mundo	Ásia	Mundo	Ásia	Mundo
Ásia		10,61%		6,92%		10,88%
NICs	30,43%	3,23%	32,38%	2,24%	19,06%	2,07%
Coréia do Sul	7,67%	0,81%	7,28%	0,50%	6,22%	0,68%
Cingapura	12,36%	1,31%	15,05%	1,04%	7,94%	0,86%
Taiwan	10,41%	1,10%	10,05%	0,70%	4,90%	0,53%
China	58,73%	6,23%	53,94%	3,73%	44,55%	4,85%
China	7,93%	0,84%	7,71%	0,53%	16,30%	1,77%
Hong Kong	50,81%	5,39%	46,23%	3,20%	28,25%	3,07%
ASEAN-4	10,04%	1,07%	5,57%	0,39%	9,20%	1,00%
Indonésia	3,12%	0,33%	1,51%	0,10%	2,26%	0,25%
Malásia	4,91%	0,52%	3,16%	0,22%	5,31%	0,58%
Filipinas	0,54%	0,06%	0,32%	0,02%	0,66%	0,07%
Tailândia	1,48%	0,16%	0,58%	0,04%	0,96%	0,10%
Sul	0,31%	0,03%	2,42%	0,17%	8,65%	0,94%

Fonte: Elaboração Própria a partir de Foreign Direct Investment Database, UNCTAD.

Como demonstra a Tabela 17, Hong Kong, China, Cingapura, Coréia do Sul e Malásia respondem por grande parte do IDE realizado pelas economias da Ásia em Desenvolvimento. Para analisar o impacto disso sobre a integração econômica do Leste e Sudeste Asiático, é interessante analisar a composição dos fluxos de Investimento Direto Externo bilaterais intra-asiáticos (ou seja, aqueles fluxos de IDE que tem como origem e destino diferentes países da região).

Tabela 18: Participação do IDE bilateral intra-asiático no total recebido pela região (2001-2005)

País de Origem	Origem	
	Ásia	Total
Ásia em Desenvolvimento		29,91%
NICs	27,03%	8,08%
Coreia do Sul	0,79%	0,24%
Cingapura	14,80%	4,43%
Taiwan	11,44%	3,42%
ASEAN-4	3,22%	0,96%
Indonésia	0,55%	0,17%
Malásia	1,23%	0,37%
Filipinas	0,75%	0,22%
Tailândia	0,68%	0,20%
China	69,59%	20,81%
China	16,10%	4,81%
Hong Kong	53,50%	16,00%
Índia	0,10%	0,03%
Outros	0,06%	0,02%

Fonte: Adaptado a partir de Hattari e Rajan (2009)

Como colocado na Tabela 18, o investimento realizado pelas próprias economias asiáticas responde por quase um terço do total de IDE recebido pelos países da Ásia em Desenvolvimento. Destaca-se a participação de Hong Kong, responsável por mais de metade do total realizado pelas economias da região. Conforme Medeiros (2006), essa grande participação de Hong Kong é problemática, no sentido em que superestima os investimentos intra-asiáticos e mascara a sua verdadeira origem. Isso, porque parte significativa dos investimentos estrangeiros feitos (inclusive, pela própria China) na China continental e, em menor medida, em outros países do Leste e Sudeste Asiático são realizados através de Hong Kong e contabilizados, erroneamente, como originados nesse.

Tabela 19: Fluxos médios de IDE Bilateral intra-asiático (em milhões de dólares)

Origem	Destino					
	1997-2000			2001-2005		
	Leste	Sudeste	Sul	Leste	Sudeste	Sul
Leste Asiático	28453,6	1604,2	201,6	27482,5	1168,1	78,9
Sudeste Asiático	6328,7	1748,7	86,6	3622,3	264,7	111,1
Sul Asiático		43,4	5,2		27,9	14,6
Resto do Mundo	45393,3	20.845,5	3971,4	49070,8	20403,7	4060,3

Fonte: Extraído de Hattari e Rajan (2009)

Tal como demonstra a Tabela 19 acima, o IDE bilateral intra-asiático, cuja importância é diminuída pela questão mencionada acima, ainda tem impacto limitado sobre o avanço da integração regional no Leste e Sudeste Asiático. Isso, porque tais fluxos de investimento concentram-se entre as economias do Leste Asiático, sendo relativamente menos importante para o aprofundamento das relações dessas com os países, em geral, menos desenvolvidos do Sudeste Asiático, como os participantes da Associação das Nações do Sudeste Asiático.

Esse fato, além das constatações extraídas das Figuras 1 e 2, mostram que os nexos de investimento e de comércio criados pelas empresas multinacionais, principalmente, aquelas cujas matrizes se localizam nas economias centrais, ainda desempenham um papel fundamental no processo de integração regional. Isso é verdade mesmo em um contexto em que a China, ao atuar como centro cíclico, molda cada vez mais os rumos da integração regional.

2.3 OS ACORDOS COMERCIAIS E DE COOPERAÇÃO ECONÔMICA

Historicamente, os acordos comerciais e de cooperação econômica não cumpriram um papel muito relevante no processo de integração no Leste e Sudeste Asiático. Forças econômicas, as quais já foram mencionadas anteriormente, desempenharam uma função muito mais relevante. No entanto, os acordos, mais recentemente, têm proliferado entre as economias em questão (ADB (2008); XIAN (2003)).

O papel cada vez mais importante desempenhado pela China no aprofundamento da integração no Leste e Sudeste Asiático não se relaciona, no entanto, a aspectos econômicos. Refere-se também a uma mudança de postura política desse país frente aos demais. Até o final da década de 1990, a China não participava de nenhum acordo ou de cooperação econômica relevante na região. Porém, mais recentemente, esse país tomou uma posição ativa em negociações regionais, tendo, assim, grande responsabilidade na já referida proliferação de acordos. Essa posição ativa da China se dá, principalmente, em relação aos países do Sudeste Asiático. Segundo Medeiros (2006), o objetivo principal da China ao assumir essa posição ativa frente aos países-membros da ASEAN é afastar o temor

dos últimos de que a economia chinesa estaria atraindo fluxos de IDE, que poderiam ser por eles recebidos. Além disso, há um claro interesse da liderança política chinesa em firmar o país como um líder regional.

Mas não é apenas diretamente que a posição ativa da China tem contribuído para a proliferação de acordos na região. A mudança de postura política dessa induziu por parte de Coreia do Sul e, principalmente, Japão. Por exemplo, o fato de a China fechar um compromisso de constituir um acordo de livre comércio com os países da ASEAN, fez com que Coreia do Sul e Japão iniciassem negociações no mesmo sentido.

Esse mecanismo de indução chinês é importante para a expansão do número de acordos entre os países da região, na medida em que (por rixas históricas, interesses econômicos e geopolíticos divergentes, entre outros fatores) a cooperação entre China, Japão e, em menor medida, Coreia do Sul é de complicada constituição.

Um campo promissor para a proliferação dos acordos no Leste e Sudeste Asiático é o da cooperação macroeconômica e financeira, tanto devido aos passos iniciais que já foram dados nesse sentido, quanto devido a seus possíveis efeitos positivos. Segundo Medeiros (2008, p. 225):

“A cooperação macroeconômica regional, à medida que permita reduzir a dependência das economias a uma moeda reserva e às agências multilaterais de financiamento (FMI, Banco Mundial) e possibilite maior estabilidade das taxas nominais de câmbio, evitando desvalorizações competitivas, constitui um importante fator para o estreitamento da integração econômica.”

Em termos dos benefícios potenciais, a cooperação monetária e financeira na região é bastante promissora como mostra o trecho acima. Essa cooperação, nos termos da criação de, por exemplo, um fundo de reservas e de mecanismos de crédito recíprocos, favorece as exportações dos países signatários e reduz a vulnerabilidade externa. Esses dois possíveis benefícios são de relevância inegável para países que visam um processo sustentável de desenvolvimento. Do ponto de vista da integração regional, a estabilidade nominal das taxas de câmbio cria um campo mais acolhedor para o aprofundamento das relações comerciais e financeiras entre as economias.

No que tange aos passos já dados, a Iniciativa Chiang Mai tem grande importância, na medida em que abriu as portas para a exploração do campo da cooperação macroeconômica e financeira. Surgida em uma reunião entre os países da ASEAN, Japão, China e Coréia do Sul com o objetivo de superação da Crise Asiática, estabeleceram mecanismos de conversão de moedas asiáticas em moedas reservas e de crédito recíproco entre Bancos Centrais. Como foi dito no capítulo anterior, tal iniciativa foi perpetrada em função do caráter inadequado da institucionalidade internacional (especialmente, o FMI) em ajudar em um tratamento adequado às crises financeiras.

Novos avanços nesse sentido têm sido alcançados em função, novamente, dos esforços realizados pela China. Segundo Medeiros (2006), a partir de 2003, o governo desse país tem estimulado extensivamente a utilização do *yuan* como meio de pagamento de contratos comerciais, bem como veículo de realização de investimento de suas empresas em outros países asiáticos. Além disso, é de se destacar a sua participação ativa nas operações de *swaps* bilaterais com Bancos Centrais da região nos termos da Iniciativa Chiang Mai.

2.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como visto na primeira seção, a China, em função das características de seu ciclo econômico (relacionadas, diretamente, ao padrão de política implementado) e da natureza e composição das relações comerciais que essa economia mantém com os demais países do Leste e Sudeste Asiático, tem atuado como centro cíclico regional. Ou seja, como força econômica promotora de crescimento e integração na região. Conforme dito, os impactos dessa força econômica sobre as várias economias asiáticas são determinados pela estrutura produtiva de cada uma (e do grau de complementaridade dessa em relação à chinesa).

A manutenção da economia chinesa na condição de centro cíclico regional, no entanto, depende da sustentabilidade do ciclo de crescimento econômico desse país no longo prazo. Uma série de contradições e desafios tem aparecido na medida em que esse ciclo se desenrola. Assim sendo, muitas dúvidas vêm sendo levantadas quanto àquela sustentabilidade.

Medeiros (2010) identifica três contradições estruturais principais: duas internas e uma externa.

A primeira contradição estrutural interna do crescimento chinês é a explosão da demanda de energia. Segundo o autor, a forte expansão da industrial pesada, puxada pelos investimentos em infra-estrutura e pelo *boom* no mercado imobiliário, levou a um crescimento muito acelerado da demanda por energia no país. Esse crescimento não pôde ser acompanhado pela mobilização de novas fontes de suprimento. Isso tornou a China extremamente dependente da importação de combustíveis fósseis, bem como dificultou a busca pela redução da poluição atmosférica.

O governo chinês tem demonstrado preocupação em relação às consequências do crescimento acelerado da demanda por energia. No entanto, o mesmo não parece disposto a sacrificar as altas taxas de crescimento em nome de tais preocupações. Ainda mais vista a importância da rápida difusão do consumo moderno para a manutenção do frágil equilíbrio das tensões sociais. Em resposta à Crise Econômica Internacional de 2008, a China anunciou um novo pacote de investimentos de infra-estrutura, o que reforça o argumento.

Outra solução possível para a superação dessa contradição estrutural seria a mudança da estrutura da matriz energética do país. Essa é uma transformação estrutural, cujos impactos para o ciclo de crescimento econômico e para a integração regional não podem ser facilmente percebidos por estarem muito diferidos no tempo.

Uma segunda contradição estrutural interna, segundo Medeiros (2010), está ligada ao crescimento da desigualdade social e ao crescimento relativamente baixo do emprego urbano. Segundo o autor, a solução apontada no 11º Plano Quinquenal do país combina investimentos sociais (a fim de incluir a população social nos sistemas públicos de saúde e educação) com interiorização do desenvolvimento (difusão de pólos de desenvolvimento produtivo e tecnológico para as diversas regiões e expansão do aparato de infra-estrutura). Se o tratamento da segunda contradição se mantiver nesses eixos, essa não deve representar grande ameaça para a sustentabilidade do ciclo de crescimento econômico.

A contradição estrutural externa é a que possui maior potencial de ameaça (se não no curto prazo, pelo menos no longo prazo). Essa contradição se refere às pressões externas associadas à recorrência do grande saldo comercial que a China

mantém contra os Estados Unidos. Tais pressões estão expressas na forma de atos, como ações antidumping, realizados em relação a setores competitivos além de críticas fervorosas à política econômica chinesa.

Segundo Medeiros (2010), os atritos existentes, apesar de importantes, não devem desembocar em uma guerra comercial entre China e Estados Unidos no curto prazo. Isso, porque ainda há uma grande complementaridade comercial entre as duas economias. Assim, da mesma forma em que há setores empresariais norte-americanos, como o de *software* o de têxteis e vestuário, que são favoráveis ao aumento das pressões comerciais sobre a China, outros, como as grandes cadeias varejistas, o de aviação, o de bens de capital e o de alimentos e matérias-primas, temem retaliações.

Contudo, esse quadro pode mudar, no longo prazo, em função da queda gradativa da complementaridade comercial e produtiva atualmente existente entre as duas economias. Nesses termos, Medeiros (2010) identifica fontes potenciais de crescimento de tensões entre Estados Unidos e China. São elas: o progresso técnico da China na indústria de tecnologia de informação; expansão das exportações chinesas de bens da indústria pesada; possibilidade de a China se tornar um grande exportador da indústria automobilística e, por fim, a busca pelo país de novos fornecedores externos de combustíveis fósseis (principalmente, petróleo). Uma vez lembrada a importância dada na primeira seção desse capítulo ao processo de deslocamento da estrutura produtiva chinesa (em função do seu impacto benéfico sobre a integração regional), é notável o potencial negativo dessa contradição estrutural. Nesses termos, a resposta chinesa a um possível crescimento de tensões será fundamental para decidir o futuro da integração asiática.

Conforme colocado na segunda seção, mesmo com a China exercendo o papel de centro cíclico regional, os nexos de comércio e de investimento propiciados pela estratégia de fragmentação das cadeias de valor (posta em prática pelas empresas multinacionais nos últimos anos) têm uma grande importância para a regionalização asiática. Por isso, grande parte do comércio intra-regional ainda responde a demandas finais geradas fora do Leste e Sudeste Asiático, principalmente, nos mercados dos países centrais.

Apesar de terem cumprido um papel pequeno no aprofundamento da integração regional até o presente momento, foi visto na terceira seção que os

acordos têm um papel promissor a cumprir no aprofundamento das relações econômicas entre os países, principalmente, no que tange à cooperação financeira e macroeconômica com o advento da iniciativa Chiang Mai.

Feita a análise das vicissitudes e dos determinantes, econômicos e políticos, da integração no Leste e Sudeste Asiático, a escolha dessa região para estudar a contribuição que a integração regional pode dar para a superação da situação de subdesenvolvimento ainda parece adequada.

É verdade que o adensamento das relações entre as economias da região dependeu e ainda depende de variáveis externas, tais como a existência de demanda para seus produtos nos mercados centrais e as decisões de investimento das grandes corporações. Muito embora os acordos entre os países tenham ganhado importância apenas mais recentemente, a experiência asiática de integração regional foi influenciada pelas políticas econômicas nacionais de seus participantes. As decisões políticas do Estado Chinês e, em menor medida, de outros governos tiveram papel fundamental, principalmente no segundo movimento de regionalização a partir da grave Crise Asiática do final da década de 1990.

3. COMÉRCIO INTRA-REGIONAL E ESTRUTURA PRODUTIVA

A proposta fundamental desse capítulo é discutir a relevância da hipótese de partida do trabalho a partir do tratamento de bases de dados. Essa hipótese se refere a um conjunto de argumentações teóricas que remetem, mais remotamente, a Raúl Prebisch. De forma resumida, parte-se da proposição de que a integração regional entre economias periféricas pode auxiliar no processo de superação do atraso produtivo-tecnológico cronicamente apresentado por essas, possibilitando, ao mesmo tempo, certo grau de eficiência e competitividade.

Como aludido no capítulo anterior, visando, portanto, cumprir o objetivo de explorar a relação entre integração regional e desenvolvimento, julgou-se que realizar um estudo de caso da Ásia em Desenvolvimento parecia plausível por dois motivos principais. Primeiro, a integração, em termos comerciais e produtivos, atingida por essa região nos últimos anos é alta e crescente. Segundo, o dinamismo apresentado por algumas das economias constituintes desse grupo tem chamado a atenção recentemente, bem como a sua proeminente participação no comércio internacional.

Foram, assim, escolhidas, seis economias consideradas como representativas da região para a execução do estudo de caso. São elas: China, Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia. Em primeiro lugar, as mesmas, junto a Taiwan¹⁰, formam o grupo das maiores economias do Leste e Sudeste Asiático atualmente. Além disso, são recorrentemente selecionadas em estudos direcionados à análise da reestruturação produtiva e desenvolvimento, tal como Sarti e Hiratuka (2005). A Coreia do Sul, classificado como um *Newly Industrialized Country* (NIC) de primeira geração¹¹, alcançou um nível de maturidade industrial reconhecido internacionalmente e possui, além disso, a maior renda *per capita* da região. Os demais (ou seja, China, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia) tem se destacado (com graus de intensidade diferentes, porém) pelas

¹⁰ No entanto, Taiwan não foi selecionado para o estudo feito nesse capítulo devido exclusivamente ao fato de as informações referentes a esse país não estarem disponíveis na principal base de dados consultada (UN COMTRADE).

¹¹ Além de Taiwan e Coreia do Sul, Hong Kong e Cingapura são convencionalmente classificados como NICs de primeira geração. No entanto, as últimas têm se firmado, cada vez mais, como entreposto comercial e financeiro da região. Para não distorcer as conclusões do trabalho, essas duas economias não foram selecionadas.

altas taxas de crescimento econômico e pela evolução de seus indicadores de desenvolvimento industrial.

O recorte temporal de análise estabelecido foi o período que compreende a década de 1990 e a primeira década do século XXI. Como visto anteriormente, muitos dos eventos e fatores determinantes para integração observada começaram a se desenrolar anteriormente. No entanto, o recorte temporal definido parece adequado para o estudo proposto.

Dada a forma pela qual foi constituída a hipótese de partida, torna-se necessário estudar três questões: a evolução da estrutura produtiva dos países da região, a integração regional *per se* e a competitividade no mercado internacional. Assim sendo, cabe agora discorrer brevemente acerca dos procedimentos e instrumentos adotados.

Na primeira seção, será acessada a complexa questão da estrutura produtiva e de sua mudança ao longo do tempo. Para isso, lançar-se-á mão de uma análise dinâmica das pautas de exportação das economias em questão.

Será utilizada uma nova metodologia de tratamento de dados, a qual foi desenvolvida, em paralelo, por dois grupos de autores distintos (Lall, Weiss e Zhang (2006) e Hausmann, Hwang e Rodrik (2005)).

Tradicionalmente, tem-se empregado amplamente as classificações das categorias de produtos que entram no comércio internacional por intensidade de fatores ou por conteúdo tecnológico. Como apontado por Lall, Weiss e Zhang (2006), a abordagem tradicional apresenta problemas de duas naturezas diferentes. Em primeiro lugar, o grau de agregação dessas é muito alto, impedindo, assim, análises mais detalhistas. Isso se deve, em grande medida, ao fato de os critérios nos quais se baseiam tais categorizações se fundamentam em informações disponíveis em um nível de agregação que não acompanham a riqueza dos dados referentes ao fluxo de bens e mercadorias. Isso, portanto, implica certo grau de arbitrariedade, que pode comprometer, de alguma forma, o estudo. Em segundo lugar, as referidas classificações são estáticas, não refletindo possíveis mudanças relevantes que venham a ocorrer em termos de processo produtivo e organização de cadeias.

A fim de contornar tais limitações, sugere-se, como em Lall, Weiss e Zhang (2006), a utilização do índice de sofisticação de exportações (ISE). A idéia subjacente a esse é a de que o nível de sofisticação de uma exportação é maior

quanto maior for o nível de renda médio de seu exportador. O índice é obtido a partir do cálculo da média de renda *per capita* dos exportadores de cada categoria de produto. Quanto maior for esse nível, maior o grau de sofisticação associado a essa categoria. Assim sendo, tratando-se dos países subdesenvolvidos (que é o que nos interessa mais profundamente), pode-se comparar, por exemplo, sua pauta de exportação com a do conjunto das economias centrais. Esse grau é normalizado de forma a variar entre 0 e 100, tornando a observação menos complicada na medida em que se realiza a partir de um número índice.

É importante ressaltar que o valor do índice reflete todo o conjunto de fatores que afetam a localização da origem da exportação de um determinado produto. Dessa forma, não há uma relação unívoca e inequívoca entre alta sofisticação e alto conteúdo tecnológico, muito embora a maioria das categorias referidas como de média e alta intensidade tecnológica apresente uma alta posição na escala de sofisticação. Lall, Weiss e Zhang (2006), no entanto, afirmam que é possível que um produto apresente, ao mesmo tempo, um grau relativamente baixo de sofisticação com médio-alto conteúdo tecnológico (ou, inversamente, alto grau de sofisticação com baixo conteúdo tecnológico). O primeiro caso de aparente contradição pode ser explicado pela fragmentação das cadeias de valor em escala global, que, como resultado, deslocou para alguns países periféricos parte do processo produtivo de mercadorias de intensidade tecnológica considerável. O segundo caso decorreria da existência de uma série de outros fatores que determinam a origem da exportação de um determinado produto, como, por exemplo, necessidades de *marketing*, logística, custos de transporte, acesso a recursos naturais, intervenção pública, etc. Segundo Lall, Weiss e Zhang (2006), um exemplo concreto desse segundo caso seria o alto índice de sofisticação alcançado por produtos agrícolas que dependem de condições climáticas típicas de zonas temperadas (nas quais está localizada grande parte das economias desenvolvidas), como o trigo, ou que são fortemente subsidiadas pelo Estado, como leite e manteiga.

No entanto, acredita-se que a aplicação desse índice a serviço dos objetivos propostos pode fundamentar contribuições novas e relevantes.

O índice, porém, apresenta suas falhas e problemas como será explicado na medida do necessário. Para evitar conclusões precipitadas, portanto, é importante ponderar os resultados providos pela análise tradicional das categorias de intensidade tecnológica.

A categorização utilizada será a adaptada pelo NEIT (conforme NEIT (2007)) a partir da metodologia inicialmente desenvolvida pela United Nations Conference on Trade and Development. A adaptação consiste na inclusão da categoria “Energia”, separando, assim, o comércio de combustíveis em uma rubrica autônoma. Dado que, em alguns países do Leste e Sudeste Asiático (especialmente, a Indonésia), a exportação de tais produtos tem grande importância, essa classificação é a mais adequada.

A análise acima precisa ser ainda acompanhada por uma observação da composição do Valor da Transformação Industrial por categoria de intensidade tecnológica. Assim, pode-se ter uma idéia da participação dos países no valor agregado adicionado ao longo das cadeias produtivas dos diversos produtos.

Na segunda seção, será tratada a integração regional e a contribuição dessas para o processo de reestruturação produtiva explorado na seção anterior. Para tanto, utilizando os dois instrumentos citados anteriormente, serão antepostas as características dos fluxos comerciais intra-regionais e as das exportações que partem dos países analisados em direção ao mundo como um todo.

Na terceira seção, a fim de medir a competitividade de cada país no mercado internacional em uma determinada categoria de produto, utilizar-se-á uma medida usual: o *market-share*. Quanto maior a competitividade em uma determinada atividade produtiva, maior é a participação que se pode sustentar no mercado associado.

Por fim, algumas considerações finais serão apresentadas.

3.1 EVOLUÇÃO RECENTE DA ESTRUTURA PRODUTIVA DAS ECONOMIAS DO LESTE E SUDESTE ASIÁTICO

O objetivo dessa seção é investigar a evolução recente da estrutura produtiva das economias da Ásia em Desenvolvimento. Conforme explicado anteriormente, o estudo se focará em apenas seis países da região: China, Coréia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia.

A fim de cumprir o objetivo traçado, será analisada a estrutura da pauta de exportação dos países em questão. Parte-se, portanto, da constatação de que essa

pauta é, em maior ou menor medida, determinada pela estrutura produtiva constituída, refletindo-a, portanto.

Além disso, uma vez que o grau de abertura das economias da região é relativamente elevado, o estudo da estrutura produtiva a partir do padrão de comércio não causa grandes imprecisões. Tal grau de abertura resulta, em parte, da magnitude pequena tanto do território quanto da economia de países como Indonésia, Filipinas, Malásia, Tailândia e, até mesmo, Coreia do Sul. Mesmo a China, possuidora de um território continental e de uma das maiores economias do mundo, possui um grau de abertura considerável. Isso reflete outro fator determinante do nível de abertura de grande parte dos países do Leste e Sudeste Asiático: a presença de políticas públicas ativas, tais como política industrial, medidas de promoção do comércio exterior e de atração de Investimento Direto Externo¹².

A análise da evolução da pauta de exportação das economias em questão será feita a partir da utilização do Índice de Sofisticação de Exportações.

Foi realizada uma regressão linear do Índice de Sofisticação de Exportação contra o logaritmo natural das rendas *per capita* para 88 países cujos dados estavam disponíveis. Espera-se que um país que passe por um processo de reestruturação produtiva em direção a setores mais sofisticados apresente um ISE efetivo maior do que o esperado para o seu nível de renda. A comparação do nível efetivo e esperado do Índice de Sofisticação de Exportações será utilizada, portanto, como indicador de ocorrência (ou não) de tal processo de reestruturação.

Essa comparação, porém, apresenta alguns problemas operacionais. Como o avanço da fragmentação das cadeias de valor e, conseqüentemente, da formação das redes internacionais de produção, a participação de países com baixo nível de renda *per capita* na exportação de produtos manufaturados tem aumentado significativamente. Nesses termos, o índice de sofisticação de certos grupos de produtos, especialmente naqueles em que a fragmentação de cadeias avança mais rapidamente, tem caído ao longo do tempo como constatam Lall, Weiss e Zhang (2006).

¹² É necessário ressaltar, no entanto, que a forma e a intensidade pela qual tais instrumentos foram utilizados são muito específicas para cada país do Leste e Sudeste Asiático. Tal como ressaltam Sarti e Hiratuka (2005), Coreia do Sul e Taiwan aplicaram estratégias autônomas de inserção no mercado internacional de produtos industrializados. Ou seja, combinaram medidas de estímulo às exportações e ao desenvolvimento nacional de capacidades tecnológicas com restrições às atividades das grandes empresas transnacionais.

Assim sendo, países periféricos que já possuem uma renda *per capita* comparativamente mais alta e/ou dependem fortemente das exportações de produtos em que os sistemas internacionais de produção se disseminam podem apresentar um ISE efetivo abaixo do esperado. Isso não significa, porém, que a complexidade de sua estrutura produtiva não tenha aumentado.

Além disso, é importante lembrar que não há uma relação unívoca entre nível de sofisticação, tal como medido pelo ISE, e conteúdo tecnológico.

A fim de contornar esses problemas, os sinais providos por esse primeiro indicador serão ponderados por uma análise da composição por intensidade tecnológica das exportações das economias.

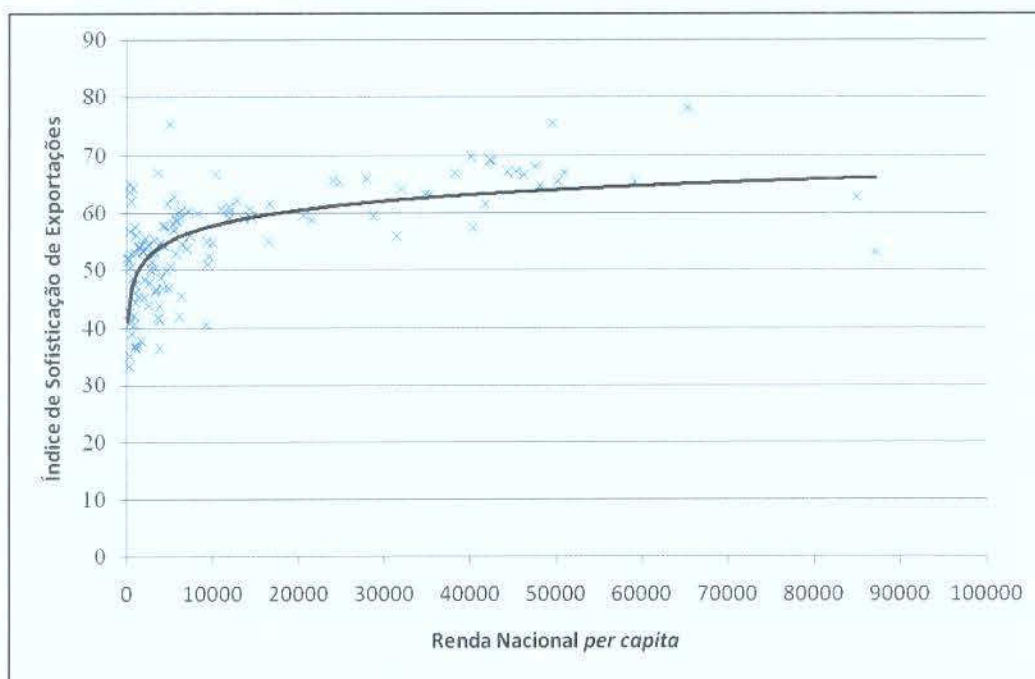
3.1.1 Análise do Índice de Sofisticação de Exportações

O Gráfico 1 mostra o resultado da regressão linear por anamorfose do tipo Lin-Log¹³ realizada do Índice de Sofisticação de Exportações efetivo contra o logaritmo natural do nível de renda *per capita* de 88 economias no ano de 2008¹⁴.

¹³ A fim de simular uma relação logarítmica entre uma variável dependente (no caso, o Índice de Sofisticação de Exportações) e uma variável explanatória (nesse estudo, a renda nacional *per capita*), executa-se uma regressão linear entre aquela e o logaritmo da última.

¹⁴ O ano de 2008 foi escolhido para essa análise, porque é o último ano para o qual a base de dados UN COMTRADE se encontra completa.

Gráfico 1: Ajuste dos dados.



Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE, Banco Mundial.

O ajustamento da regressão aos dados utilizados foi razoável, levando-se em consideração o fato de que se procura explicar uma variável complexa, tal como o ISE, a partir de uma única variável explanatória, no caso a renda *per capita*. O R-quadrado da regressão foi de 0,3881 e os coeficientes de regressão estimado não foram rejeitados a um nível de significância de 95%.

A partir da regressão, chegou-se aos coeficientes que permitem calcular o valor esperado do índice para um dado nível de renda. Dessa forma, pode-se comparar o índice efetivo e esperado para países selecionados tal como demonstra a Tabela 1.

Tabela 1: Índice de Sofisticação de Exportações para Países Seleccionados.

	ISE Efetivo	Renda Nacional per capita	ISE Esperado
Economias Periféricas			
Ásia em Desenvolvimento			
China	51,39	2940	52,98
Coreia do Sul	58,71	21530	60,69
Filipinas	53,38	1890	51,27
Indonésia	45,28	2010	51,51
Malásia	53,74	6970	56,33
Tailândia	53,14	2840	52,85
América Latina			
México	54,85	9980	57,72
Brasil	56,06	7350	56,53
Economias Centrais			
Estados Unidos	68,07	47580	63,77
Alemanha	69,02	42440	63,32
Japão	66,90	38210	62,92

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE, Banco Mundial.

Em primeiro lugar, é interessante notar que o Índice efetivo de Sofisticação de Exportação das economias centrais é significativamente maior do que o das economias periféricas. Isso não deveria ser, de forma alguma, surpreendente, na medida em que um dos aspectos principais do subdesenvolvimento é o atraso produtivo-tecnológico.

Dentre as periféricas selecionadas, a que mais se aproxima do nível atingido por Estados Unidos, Alemanha e Japão é a Coreia do Sul, o que reflete, em grande medida, o fato de o último apresentar uma industrialização madura frente aos demais.

Dentre os países da Ásia em Desenvolvimento, apenas Filipinas e Tailândia apresentam um ISE efetivo maior do que o esperado. Em parte, isso resulta de um processo de direcionamento de suas estruturas produtivas em direção a setores mais sofisticados. Porém, isso é função também de seu baixo nível de renda *per capita*.

Isso explica, por exemplo, o fato de outras economias que se inseriram ativamente nas redes internacionais de produção e possuem um nível de renda mais elevado, como o México, possuírem um índice efetivo menor do que o esperado.

No caso da China, pode-se observar que o índice esperado para o seu nível de renda em 2008 é superior ao efetivo. Além da questão explicitada acima, tal fato é ainda explicado pela grande participação que produtos intensivos em mão-de-

obra, tais como têxteis e calçados, ainda possuem em sua pauta de exportação. Esse conjunto de mercadorias apresenta sistematicamente um índice de sofisticação baixo e decrescente nos últimos anos como demonstra o estudo feito por Lall, Weiss e Zhang (2006). Além disso, uma vez que a reestruturação produtiva é um processo de longo prazo, o alto crescimento sustentado por esse país no período recente, o qual resultou em aumento do PIB *per capita*, também ajuda a explicar a diferença entre ISE efetivo e esperado.

Conforme Lall, Weiss e Zhang (2006), um estudo análogo feito para os anos de 1990 e 2000 demonstrou que, para as economias do Leste e Sudeste Asiático abordadas, o Índice de Sofisticação de Exportações observado era superior ao esperado para os seus níveis de renda *per capita*. Esse fato é, porém, menos verdade para o caso da Indonésia, para a qual o índice esperado se manteve bastante próximo do índice observado tanto em 1990 quanto em 2000. Isso dá indícios de que houve um processo de mudança, em maior ou menor medida, de suas estruturas produtivas nas últimas décadas.

Os Índices Efetivos de Sofisticação de Exportação de Indonésia e Malásia se encontram bem abaixo do esperado. No caso, principalmente, da Indonésia, além dos fatores já aludidos anteriormente, isso se deve à importância que produtos primários, especialmente o petróleo, apresentam nas suas exportações.

Apesar de possuir um índice elevado entre as economias periféricas, a Coreia do Sul apresenta um nível de sofisticação menor do que o esperado para a sua renda *per capita*. A razão principal disso é a importância que as exportações de produtos eletrônicos e de tecnologia de informação têm para esse país. Logo, com o avanço das redes internacionais de produção, em direção a países com nível de renda inferior ao seu, há uma diminuição de seu Índice de Sofisticação de Exportações nos últimos anos.

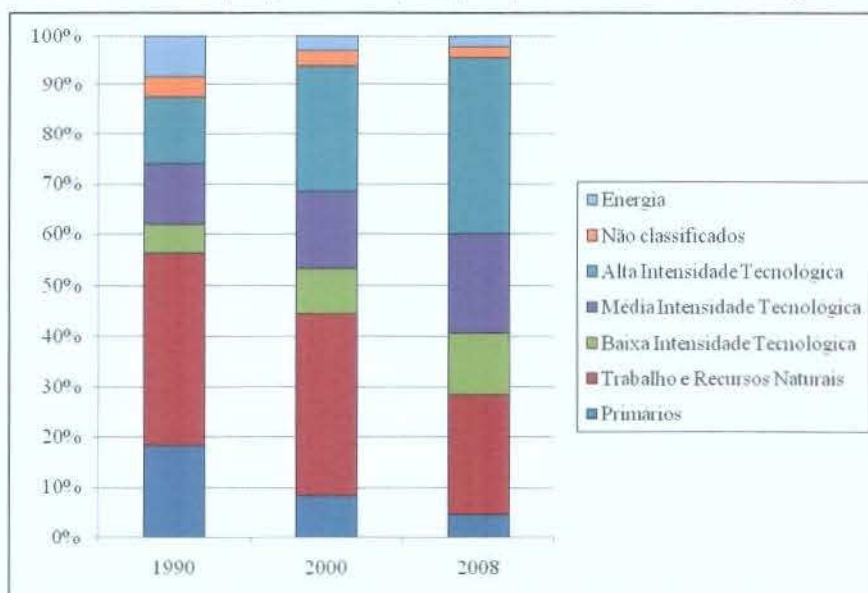
Há indícios de que, a partir da comparação entre o nível esperado e observado do Índice de Sofisticação de Exportações, Filipinas e Tailândia passam por um processo significativo de encaminhamento de suas estruturas produtivas em direção a setores mais sofisticados. Além disso, pode-se observar que a Coreia do Sul apresenta um nível de maturidade industrial consideravelmente maior em relação às demais economias da região. Em relação à China, Indonésia e Malásia, o indicador não transmite informações claras.

Dados as imprecisões reconhecidas da utilização do Índice de Sofisticação de Exportações para acessar a questão da evolução produtiva, o estudo precisa ser complementado. É interessante, portanto, ver em que medida a análise da composição do comércio internacional por intensidade tecnológica desses países qualifica as constatações vagas providas por esse indicador.

3.1.2 Análise da Composição do Comércio Internacional por Intensidade Tecnológica

Para ver em que direção a estrutura produtiva de China, Coréia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia se movimentaram nas últimas décadas, será comparada a composição por intensidade tecnológica de suas exportações nos anos de 1990, 2000 e 2008. Tendo em mente o grau de abertura comparativamente alto dessas, espera-se que um processo de reestruturação produtiva seja refletido na suas pautas de comércio exterior.

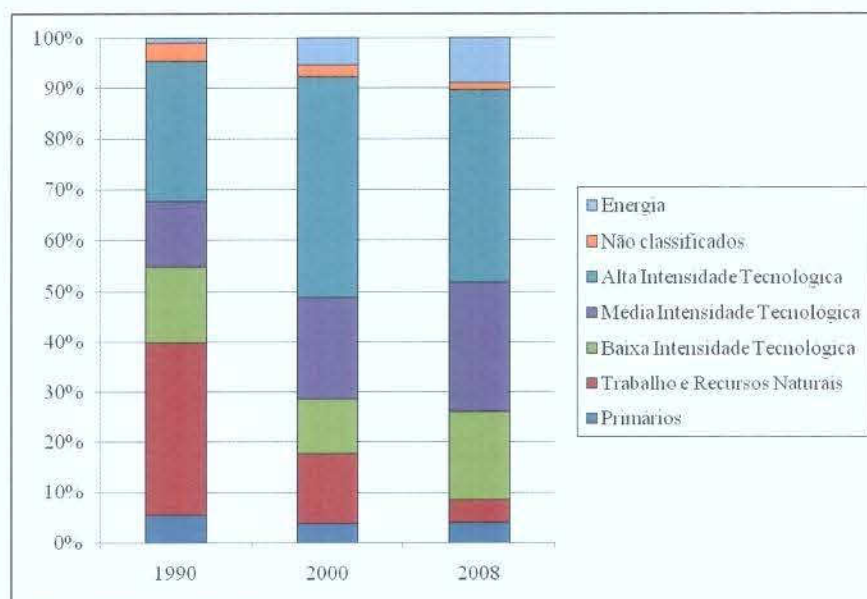
Gráfico 2: Composição das Exportações por Intensidade Tecnológica – China.



Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

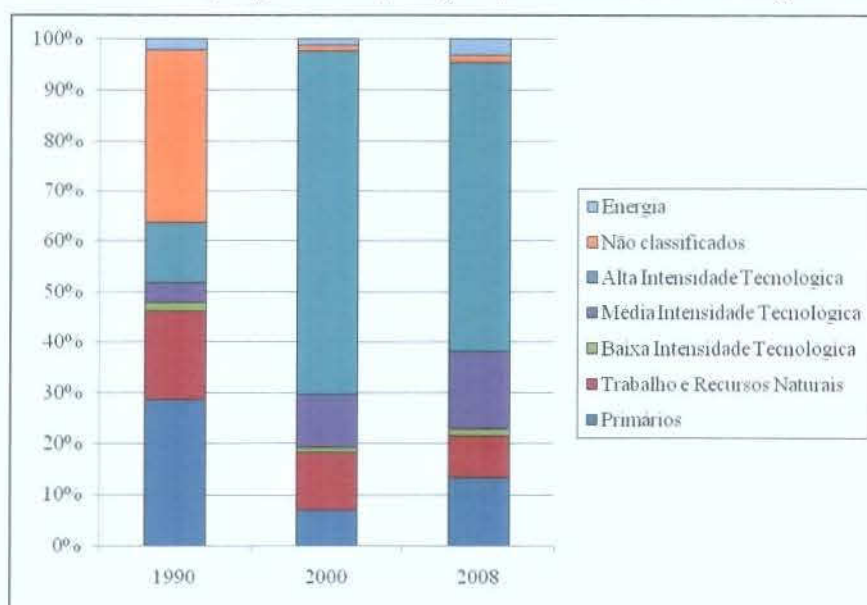
Como se pode ver no Gráfico 2, houve um forte ganho de participação dos produtos de média e, principalmente, de alta intensidade tecnológica no total das exportações chinesas em detrimento, principalmente, das exportações de produtos primários e produtos intensivos em recursos naturais e trabalho. É notável o movimento da estrutura produtiva chinesa em direção a produtos de maior valor agregado e conteúdo tecnológico, apesar de os produtos intensivos em mão-de-obra ainda possuírem grande importância em sua pauta.

Gráfico 3: Composição das Exportações por Intensidade Tecnológica – Coreia do Sul.

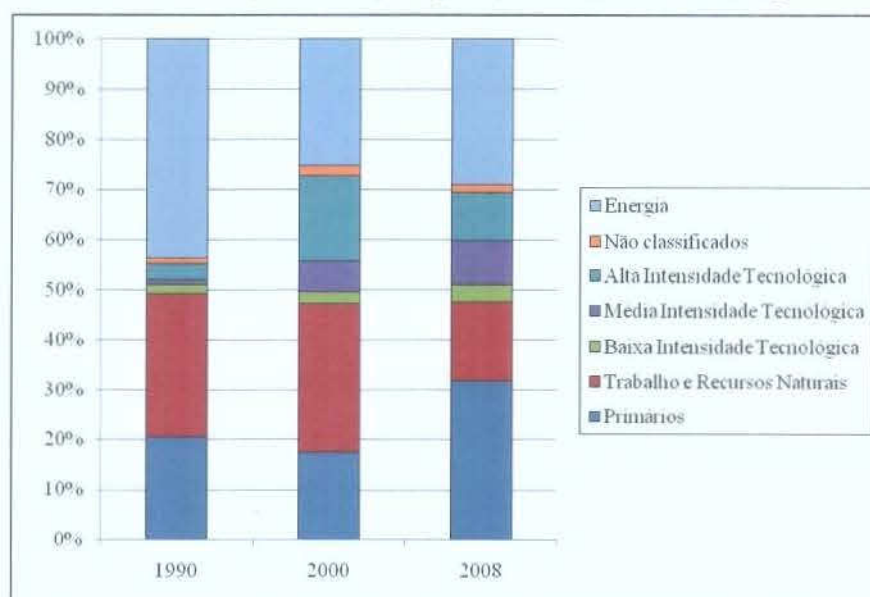


Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

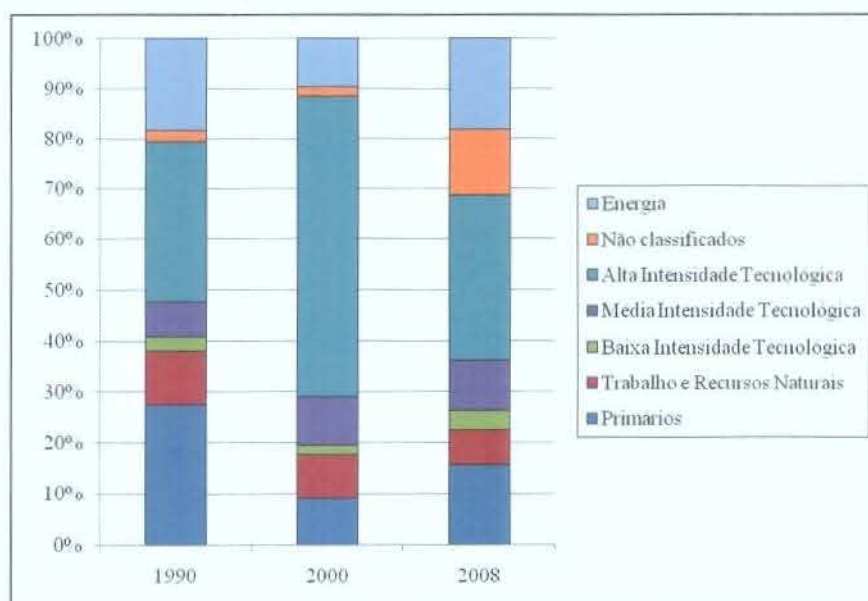
Como visto no Gráfico 3, os produtos de alta intensidade tecnológica atingiram uma participação bastante grande nas exportações coreanas no ano de 2008. Apesar de se tratar de uma economia de maior maturidade industrial, o movimento de sofisticação da estrutura produtiva, no entanto, também se mostrou presente. Porém, com menor força em relação à China.

Gráfico 4: Composição das Exportações por Intensidade Tecnológica – Filipinas.

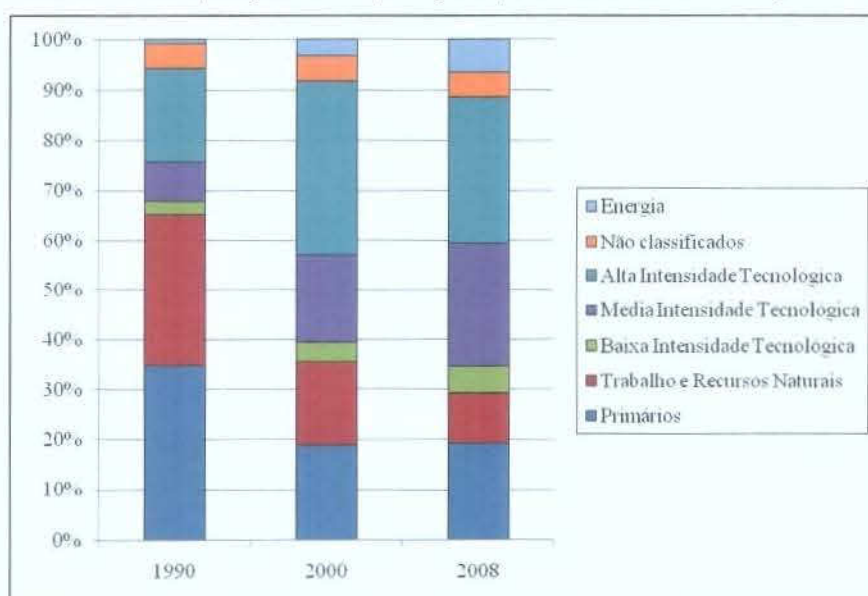
Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 5: Composição das Exportações por Intensidade Tecnológica – Indonésia.

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 6: Composição das Exportações por Intensidade Tecnológica – Malásia.

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 7: Composição das Exportações por Intensidade Tecnológica – Tailândia.

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

O ganho de participação das mercadorias com alta e média intensidade tecnológica no total exportado também pode ser observado nas Filipinas, na Indonésia, na Malásia e na Tailândia. Merece destaque, no entanto, a força com a qual esse processo ocorre nas Filipinas.

É interessante notar que, mesmo nos países em que a exportação de produtos primários e combustíveis (Indonésia e Malásia) ainda mantém relevância, o

processo de reestruturação produtiva é refletido na composição por intensidade tecnológica do comércio internacional.

Pode-se concluir que, portanto, nas economias do Leste e Sudeste Asiático analisadas a exportação de bens com maior conteúdo tecnológico tem aumentado, de maneira geral, sua importância no total vendido por esses países.

É importante ressaltar, no entanto, que esse ganho de participação pode advir tão somente da realização, nesses países, de atividades mais intensivas em mão-de-obra das cadeias produtivas de produtos com alto conteúdo tecnológico. Assim sendo, a absorção por esses países do valor agregado ao longo da cadeia de valor de tais mercadorias pode ser pequeno.

Nesses termos, é importante comparar a participação das categorias de maior conteúdo tecnológico nas exportações e no valor agregado total para cada uma das economias selecionadas.

3.1.3 Participação dos Setores de Maior Conteúdo Tecnológico no Valor da Transformação Industrial Total¹⁵

O ganho de participação dos produtos de alto e médio conteúdo tecnológico na pauta de exportações observado na seção anterior será mais benéfico, em termos de renda nacional, quando associado a ganho de participação dos mesmos na geração de valor agregado.

A Tabela 2 compara o peso das categorias de médio e alto conteúdo tecnológico no Valor da Transformação Industrial (VTI) e no valor total da exportação de bens industrializados. Caso uma economia se concentre na realização de atividades de montagem e acabamento final de tais bens, a participação dos mesmos no VTI será bem menor do que nas exportações de manufaturas.

¹⁵ Apesar de toda a análise desse capítulo ter se baseado na comparação entre os anos de 1990, 2000 e 2008, essa seção se fundamenta nos anos de 1993, 1998 e 2003. Isso se deveu exclusivamente ao acesso restrito à base de dados da UNIDO (na qual se baseia essa seção). Apesar desse problema, é possível inferir dos dados disponíveis o movimento geral.

Tabela 2: Participação das Categorias de Alta e Média Intensidade Tecnológica em Valores Selecionados

Economia	Valor da Transformação Industrial ¹			Valor das Exportações de Manufaturas		
	1993	1998	2003	1993	1998	2003
China	37,15	43,14	46,92	28,46	38,93	52,79
Coréia do Sul	46,67	53,71	60,26	54,84	63,17	73,93
Filipinas	30,71	34,17	40,09	39,38	77,33	81,02
Indonésia	25,03	31,58	29,79	14,90	28,45	33,78
Malásia	51,65	54,88	49,85	62,87	71,37	73,21
Tailândia	21,43	34,70	37,84	38,05	51,43	57,64

¹ O Valor da Transformação Industrial (VTI) corresponde ao Valor Agregado pela Indústria de Transformação.

Fonte: Elaboração Própria a partir de Industrial Development Scoreboard da UNIDO.

Em primeiro lugar, é interessante notar que, para as seis economias selecionadas, a importância das atividades dos setores de maior conteúdo tecnológico na geração da renda nacional aumenta no período exposto. Assim sendo, ainda que alguns países realizem principalmente as funções “menos nobres” das cadeias produtivas, o potencial de geração de renda de uma inserção nas redes internacionais de produção não pode ser desprezado.

Em segundo lugar, tanto para China quanto para a Coréia do Sul, as duas participações se aproximam muito. Isso já era esperado para o segundo país, dado o seu maior grau de desenvolvimento e avanço na criação de capacidades tecnológicas próprias. No caso chinês, isso simboliza que o país está conseguindo, gradativamente, migrar para as atividades “mais nobres” das cadeias de valor.

Tal proximidade se repete para o caso da Indonésia. Porém, é mais significativo, em termos de desempenho industrial, que a participação das categorias de média e alta intensidade tecnológica na geração do VTI nesse país seja menor que nos demais (inclusive, em relação às Filipinas, à Malásia e à Tailândia).

Para as outras três economias, há uma grande diferença entre a relevância dos setores de mais alta intensidade tecnológica no valor agregado da indústria de transformação e no valor exportado de manufaturas. Isso é uma importante evidência de que essas economias ainda se dedicam, fundamentalmente, às atividades intensivas em mão-de-obra e de menor potencial absorvedor do valor agregado total gerado ao longo da cadeia produtiva.

Por outro lado, os resultados alcançados pelas Filipinas parecem inferiores aos da Malásia e da Tailândia nesse quesito. Isso, porque a diferença observada na Tabela 2 é maior naquela do que nessas.

De forma geral, há indícios suficientes para afirmar que houve entre a década de 1990 e a primeira década do século XXI um processo de diversificação da estrutura produtiva dos países do Leste e Sudeste Asiático. Refletindo isso, observou-se um ganho de participação das categorias de maior intensidade tecnológica na geração do valor exportado e do valor agregado nessas economias. Apesar desse movimento geral, no entanto, os resultados foram consideravelmente diferentes entre os países da região, o que deve refletir diferentes desempenhos industriais.

3.2 A CONTRIBUIÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-REGIONAL

Nessa seção, será analisada a contribuição dada pelo comércio intra-regional para o processo de mudança da estrutura produtiva em direção a setores mais sofisticados identificado anteriormente.

Para isso, será comparado o Índice de Sofisticação de Exportações alcançado pelas economias selecionadas no comércio mundial e no comércio intra-regional¹⁶. Caso o índice seja maior no comércio entre os países da região, pode-se concluir que as relações regionais contribuem para o direcionamento de suas estruturas produtivas em direção a setores mais sofisticados.

Mais uma vez a fim de qualificar a análise anterior, será também comparada a composição por intensidade tecnológica das exportações de China, Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia com destino ao mundo e com destino aos demais países do Leste e Sudeste Asiático.

¹⁶ Para fins de análise do comércio intra-regional, foram tomadas as exportações de China, Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia para os demais países do Leste e Sudeste Asiático (além das seis já citadas, Coreia do Norte, Hong Kong, Brunei, Camboja, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Cingapura, Tailândia, Timor Leste e Vietnã). Os fluxos de comércio desses países com Taiwan não foram considerados, porque não estavam disponíveis na base de dados utilizada.

3.2.1. Análise do Índice de Sofisticação de Exportações

A Tabela 3 mostra o Índice de Sofisticação de Exportações de acordo com o tipo de comércio.

Tabela 3: Índice de Sofisticação de Exportações por tipo de comércio.

Exportador	Tipo de Comércio	
	Intra-regional	Mundial
China	52,91	51,39
Coréia do Sul	57,94	58,71
Filipinas	56,73	53,38
Indonésia	48,65	45,28
Malásia	57,83	53,74
Tailândia	54,77	53,14

Fonte: Elaboração Propria a partir de UN COMTRADE, Banco Mundial.

É bastante visível o fato de que o nível de sofisticação do comércio intra-regional é superior ao nível de sofisticação das relações comerciais dessas economias com o resto do mundo. A única exceção é a Coréia do Sul, para a qual o ISE do comércio mundial é superior ao associado ao comércio intra-regional. Porém, a diferença é muito pequena para merecer uma análise minuciosa.

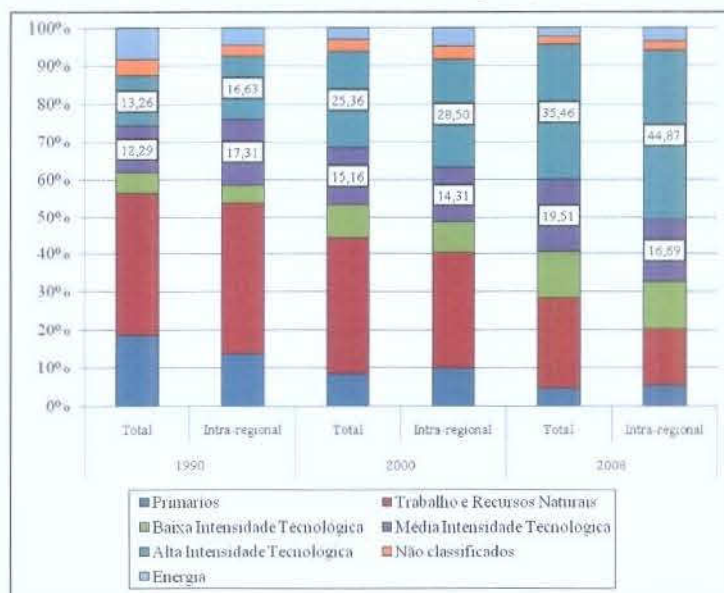
Mesmo assim, os números sugerem que o comércio intra-regional possui um nível de sofisticação maior do que as relações comerciais que esses países mantêm com o resto mundo. Conclui-se que a integração regional favorece um processo de reestruturação produtiva em direção a setores mais sofisticados. Somando-se a isso o fato dos fluxos de comércio no interior da região terem apresentado grande crescimento no período recente (como apresentado no segundo capítulo), nota-se que o comércio entre as economias do Leste e Sudeste Asiático é uma importante força dinâmica no processo de desenvolvimento industrial das mesmas.

3.2.2 Análise da Composição do Comércio Regional por Intensidade Tecnológica

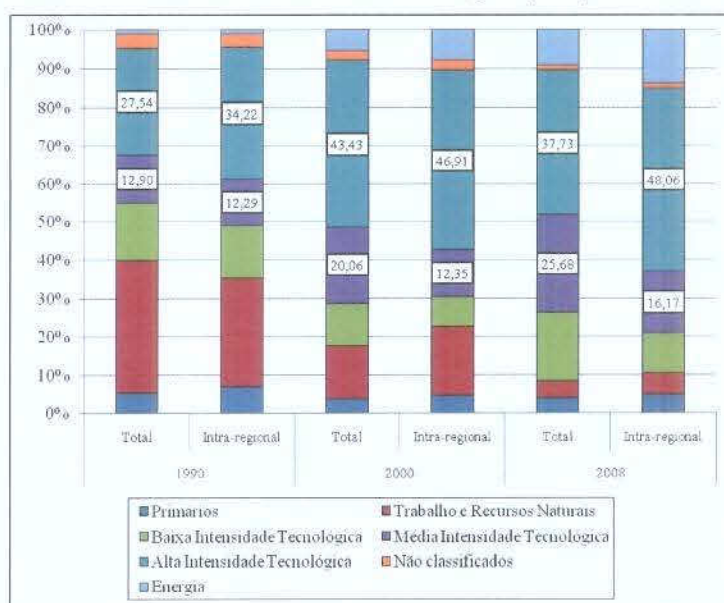
A partir da comparação do Índice de Sofisticação de Exportações no comércio intra-regional e no comércio total, concluiu-se que, de maneira geral, as relações entre os países do Leste e Sudeste Asiático são favoráveis à reestruturação produtiva em direção a setores mais sofisticados. É interessante qualificar os indícios proporcionados por esse indicador por meio de uma comparação do perfil de intensidade tecnológica das exportações direcionadas aos demais países da região em relação ao perfil da pauta como um todo.

Os gráficos 8 a 13 apresentados permitem essa comparação. A fim de facilitar a visualização, foram adicionados rótulos de dados para a participação das categorias de média e alta intensidade tecnológica.

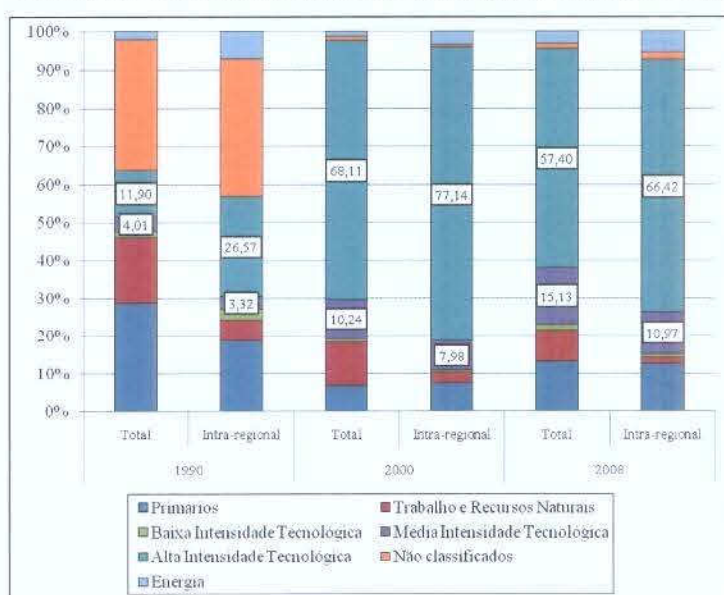
Gráfico 8: Perfil de Intensidade Tecnológica por tipo de comércio – China.



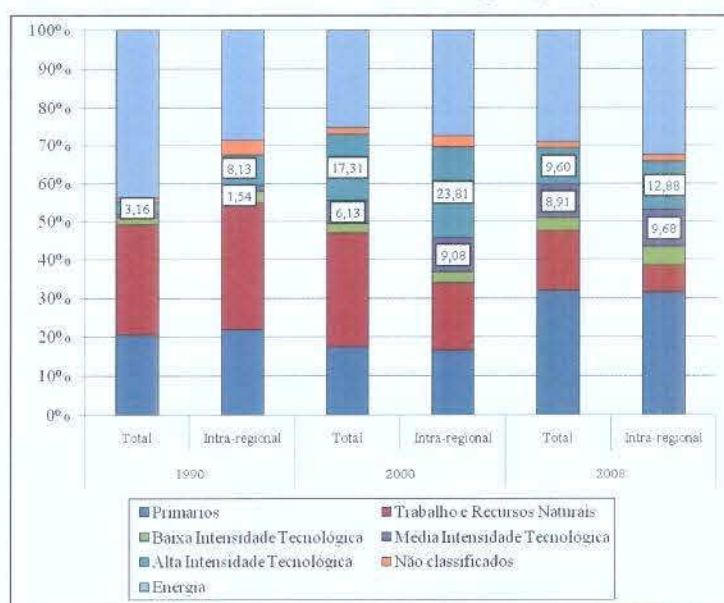
Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 9: Perfil de Intensidade Tecnológica por tipo de comércio – Coréia do Sul.

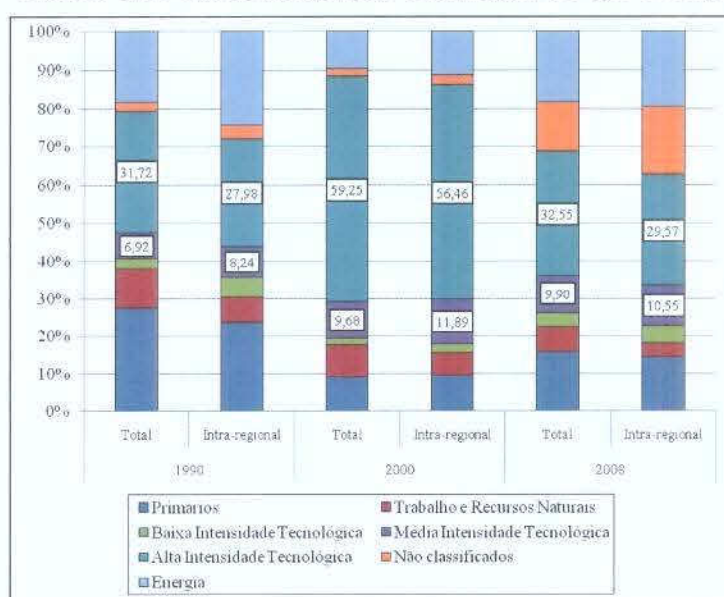
Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 10: Perfil de Intensidade Tecnológica por tipo de comércio – Filipinas.

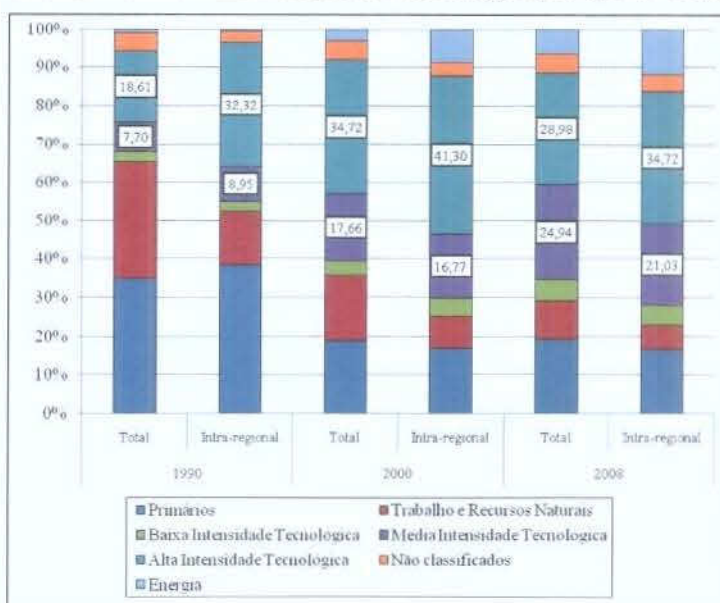
Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 11: Perfil de Intensidade Tecnológica por tipo de comércio – Indonésia.

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 12: Perfil de Intensidade Tecnológica por tipo de comércio – Malásia.

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Gráfico 13: Perfil de Intensidade Tecnológica por tipo de comércio – Tailândia.

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Com a exceção da Malásia, as economias analisadas, para os três anos reportados, possuem um perfil de comércio intra-regional mais favorável. Isso, porque, conforme os gráficos apresentados, a parcela conjunta das categorias de médio e alto conteúdo tecnológico é maior nas exportações para os demais países do Leste e Sudeste Asiático. Tendo em mente a participação que as relações intra-regionais possuem no fluxo de comércio desses países, pode-se concluir que as a integração regional tem um grande efeito propulsor sobre o processo de reestruturação produtiva identificado na primeira seção desse capítulo.

No entanto, os estímulos recebidos por cada país do comércio intra-regional são bastante distintos em termos de magnitude. Em comparação com os demais, fica claro que o perfil das exportações da Indonésia para o restante do Leste e Sudeste Asiático não é muito distinto do perfil do total de sua pauta. Além disso, é importante notar que, para esse país, mesmo no comércio intra-regional, a participação de produtos de maior conteúdo tecnológico é comparativamente reduzida.

3.3 EVOLUÇÃO DO *MARKET-SHARE* DAS ECONOMIAS DO LESTE E SUDESTE ASIÁTICO NO MERCADO INTERNACIONAL

A meta dessa seção é identificar se o processo de mudança da composição da estrutura produtiva nos países do Leste e Sudeste Asiático, identificado na primeira seção desse capítulo, é acompanhado pela construção de uma posição competitiva no mercado internacional de bens industrializados, principalmente, os de maior conteúdo tecnológico.

A análise da competitividade das diversas economias no mercado internacional de uma determinada mercadoria (ou conjunto de mercadorias) é, geralmente, feita a partir do estudo da evolução de seu *market-share*. Ou seja, a partir da dinâmica da participação atingida no total das exportações da mercadoria em questão.

Assim sendo, será analisada a evolução do *market-share* de China, Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia no mercado internacional, comparando-se o nível vigente em 1990, 2000 e 2008. Mais uma vez, lançar-se-á mão da classificação dos produtos por intensidade tecnológica.

Tabela 4: Evolução do *market-share* por Intensidade Tecnológica - China.

Categoria	Ano		
	1990	2000	2008
Primários	2,292%	2,984%	3,443%
Trabalho e Recursos Naturais	5,239%	11,343%	22,553%
Baixa Intensidade Tecnológica	1,552%	6,348%	14,822%
Média Intensidade Tecnológica	0,929%	2,492%	7,975%
Alta Intensidade Tecnológica	1,139%	3,562%	13,520%
Não classificados	1,735%	1,975%	3,157%
Energia	1,997%	1,245%	1,306%

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Como demonstra a Tabela 4, a China alcançou nos últimos anos uma posição bastante considerável no mercado internacional de bens manufaturados em geral. Destaca-se o *market-share* alcançado, principalmente, nos produtos das categorias “Trabalho e Recursos Naturais” e “Baixa Intensidade Tecnológica”.

Apesar de o *market-share* atingido nas categorias de média e alta intensidade tecnológica não ser tão alto, a evolução desse indicador para os produtos compreendidos nessas categorias, no entanto, é bastante notável. Entre 2000 e

2008, a participação chinesa no valor total exportado de mercadorias de maior conteúdo tecnológico praticamente quadruplicou. Decisiva para a posição chinesa, além de sua política ativa de estímulo ao comércio exterior e de sua política cambial, foi a decisão, tomada pelas grandes empresas transnacionais, de transformar o país em uma plataforma de exportações, tal como em UNCTAD (2007b).

Tabela 5: Evolução do *market-share* por Intensidade Tecnológica - Coreia do Sul.

Categoria	Ano		
	1990	2000	2008
Primários	0,706%	0,915%	0,891%
Trabalho e Recursos Naturais	4,978%	3,049%	1,238%
Baixa Intensidade Tecnológica	4,424%	5,322%	6,344%
Média Intensidade Tecnológica	1,021%	2,280%	3,096%
Alta Intensidade Tecnológica	2,476%	4,216%	4,242%
Não classificados	1,582%	1,105%	0,554%
Energia	0,266%	1,489%	1,579%

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

A Tabela 5 mostra, mais uma vez, indícios da maturidade industrial alcançada pela Coreia do Sul. Apesar dos níveis alcançados não serem tão altos quanto os chineses, destacam-se os *market-shares* alcançados nos mercados de produtos de baixa, média e alta intensidade tecnológica. Ainda mais, quando se tem em mente a participação do país na renda gerada globalmente. Outra observação relevante é a de que a participação do país no total da exportação de manufaturados continua em crescimento.

Tabela 6: Evolução do *market-share* por Intensidade Tecnológica - Filipinas.

Categoria	Ano		
	1990	2000	2008
Primários	0,473%	0,377%	0,343%
Trabalho e Recursos Naturais	0,316%	0,548%	0,267%
Baixa Intensidade Tecnológica	0,061%	0,107%	0,059%
Média Intensidade Tecnológica	0,040%	0,257%	0,212%
Alta Intensidade Tecnológica	0,135%	1,461%	0,751%
Não classificados	1,863%	0,103%	0,064%
Energia	0,069%	0,080%	0,066%

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Partindo de níveis iniciais muito inferiores aos chineses e, principalmente, coreanos, Filipinas avançou de forma considerável nos mercados de bens manufaturados. De acordo com a Tabela 6, enquanto sua participação nos

mercados de bens intensivos em trabalho e recursos naturais e de baixo conteúdo tecnológico se manteve próxima ao patamar do início da década de 1990, sua posição no que tange a produtos de média e alta intensidade tecnológica melhorou notavelmente até 2008 (apesar de uma diminuição entre 2000 e 2008).

Tabela 7: Evolução do *market-share* por Intensidade Tecnológica - Indonésia.

Categoria	Ano		
	1990	2000	2008
Primários	1,062%	1,540%	2,305%
Trabalho e Recursos Naturais	1,637%	2,342%	1,427%
Baixa Intensidade Tecnológica	0,200%	0,416%	0,390%
Média Intensidade Tecnológica	0,032%	0,251%	0,349%
Alta Intensidade Tecnológica	0,112%	0,606%	0,351%
Não classificados	0,185%	0,296%	0,202%
Energia	4,279%	2,484%	1,631%

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Houve aumento também da parcela da Indonésia nas exportações totais de bens de maior conteúdo tecnológico entre 1990 e 2008. Como demonstra a Tabela 7, no entanto, a melhoria da posição do país é bem tímida se comparada ao desempenho das demais, principalmente, China e Coreia do Sul.

Tabela 8: Evolução do *market-share* por Intensidade Tecnológica - Malásia.

Categoria	Ano		
	1990	2000	2008
Primários	1,627%	1,288%	1,654%
Trabalho e Recursos Naturais	0,694%	1,057%	0,877%
Baixa Intensidade Tecnológica	0,360%	0,489%	0,648%
Média Intensidade Tecnológica	0,248%	0,627%	0,562%
Alta Intensidade Tecnológica	1,292%	3,280%	1,724%
Não classificados	0,457%	0,517%	2,544%
Energia	2,055%	1,497%	1,488%

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

A participação da Malásia no mercado internacional de produtos manufaturados se fortaleceu consideravelmente ao longo do período de 1990 a 2008, apresentado também um desempenho superior ao da Indonésia (ver Tabela 8).

Tabela 9: Evolução do *market-share* por Intensidade Tecnológica - Tailândia.

Categoria	Ano		
	1990	2000	2008
Primários	1,617%	1,850%	1,790%
Trabalho e Recursos Naturais	1,562%	1,469%	1,148%
Baixa Intensidade Tecnológica	0,282%	0,718%	0,809%
Média Intensidade Tecnológica	0,216%	0,802%	1,254%
Alta Intensidade Tecnológica	0,594%	1,346%	1,359%
Não classificados	0,754%	0,906%	0,878%
Energia	0,073%	0,350%	0,464%

Fonte: Elaboração Própria a partir de UN COMTRADE.

Assim como nas cinco economias vistas anteriormente, a Tailândia alcançou um aumento do seu *market-share* entre 1990 e 2008, inclusive nas categorias de maior intensidade tecnológica. O desempenho desse país também, no que tange à posição no mercado internacional de mercadorias, parece ter sido superior ao da Indonésia no período.

De maneira geral, portanto, as economias do Leste e Sudeste Asiático parecem possuir um grau considerável de competitividade no mercado internacional de bens manufaturados. Deduz-se isso do movimento de aumento de participação dos países no total exportado mundialmente em um contexto de forte crescimento do comércio mundial. A região apresentou, no período observado, um desempenho favorável até mesmo nos produtos de maior intensidade tecnológica.

Mais uma vez, no entanto, foi possível identificar diferencial de *performance* entre as economias da região.

3.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nas economias asiáticas tomadas como representativas, há evidências de que está ocorrendo um processo de reestruturação produtiva. Tal processo consiste no ganho de relevância e robustez dos setores de maior valor agregado e de maior conteúdo tecnológico nesses países. Ao mesmo tempo em que tais mercadorias aumentam seu peso no total exportado por esses, a posição das economias em questão no mercado internacional se fortalece. Isso é um indício não-desprezível de sua competitividade na produção de bens manufaturados.

O comércio intra-regional tem atuado fortemente com um catalisador desse movimento, na medida em que, compreende, em sua composição, uma participação consideravelmente maior de bens mais sofisticados. Assim sendo, as relações econômicas no interior da região acabam por funcionar com uma força dinâmica considerável no processo de desenvolvimento industrial. Isso é ainda mais verdade quando se leva em conta as altas taxas de crescimento recente desses fluxos, bem como a sua relevância para as economias do Leste e Sudeste Asiático (para a composição tanto do valor total exportado quanto de sua renda nacional).

Assim sendo, não se pode rejeitar a hipótese inicial de que a integração regional contribui em alguma medida para os processos nacionais de desenvolvimento. Na verdade, há evidências suficientes para afirmar que essa hipótese está correta.

Além disso, a partir da análise da comparação da composição do Valor de Transformação Industrial (VTI) e da pauta de exportação, foi possível deduzir que a maioria ainda se concentra nas atividades ditas “menos nobres” das cadeias produtivas dos bens de maior conteúdo tecnológico. Isso, porque a contribuição das categorias de média e alta intensidade tecnológica na geração do valor agregado não é igual à participação das mesmas no valor exportado (com a exceção mais clara da Coreia do Sul).

Contudo, assim como os desempenhos das economias asiáticas é distinto em termos de desenvolvimento industrial, a integração regional tem impactos (apesar de benéficos em termos gerais) de magnitudes distintas. A maior maturidade industrial da Coreia do Sul ficou visível em vários momentos. Porém, mais interessante que isso foi notar que a *performance* da Indonésia e, em bem menor medida, das Filipinas se mostrou, em vários quesitos, inferior às demais economias estudadas nesse capítulo. A causa fundamental das disparidades observadas entre os países parece ser os diferentes padrões de política econômica adotados na região.

Conforme Hiratuka e Sarti (2005),

“Enquanto Malásia e Tailândia tiveram uma política industrial e de comércio exterior mais ativa, voltada justamente para apoiar as empresas instaladas na região para subir na hierarquia da cadeia de valor, na Indonésia e nas Filipinas essas políticas foram menos utilizadas. A taxa de investimento e o aumento da participação da indústria no PIB desses dois países, em especial nas Filipinas, foi bastante menor comparado aos dois primeiros.” (Hiratuka e Sarti, 2005, p. 15).

Além da bem-sucedida estratégia coreana, os autores ainda ressaltam a presença de uma política industrial complexa na economia chinesa. Segundo eles, essa política combinava estratégias de construção de campeões nacionais, criação de capacitações tecnológicas próprias, agressiva inserção no mercado internacional, atração de investimentos estrangeiros e desenvolvimento de encadeamentos internos.

Nesses termos, os avanços em termos de desenvolvimento industrial dependem, em primeira instância, de políticas econômicas (com destaque para uma política industrial bem definida) adequadas ao desafio de superação do subdesenvolvimento. Na ausência dessas, a capacidade de uma inserção nas redes internacionais de produção ou de um comércio intra-regional em rápido crescimento e de perfil favorável atuarem como força dinâmica é diminuta.

4. CONCLUSÃO

A partir da análise dos dados apresentados no capítulo anterior, a integração regional contribuiu para um processo de reestruturação produtiva em direção a setores mais sofisticados que ocorre, em menor ou maior medida, no Leste e Sudeste Asiático. Ao mesmo tempo em que as relações comerciais se aprofundam na região estimulando uma maior complexidade de parques produtivos, os países da região fortalecem cada vez mais a sua posição no mercado internacional de bens manufaturados, inclusive nos de maior conteúdo tecnológico. Portanto, conclui-se que, pelo menos na experiência asiática, a hipótese de trabalho¹⁷ é válida.

Além disso, um estudo minucioso da trajetória recente das economias do Leste e Sudeste Asiático parece sugerir que, no contexto atual, há uma relação de determinação mútua entre padrão de inserção internacional, integração regional e desenvolvimento industrial. Essa constatação ganha ainda mais força a partir do momento em que se comparam os desempenhos da Ásia em Desenvolvimento e da América Latina de maneira geral.

No ambiente econômico internacional atual, marcado pela globalização em suas duas facetas - produtiva e financeira, o padrão de inserção internacional das economias periféricas é, conforme Carneiro (2008), fundamental para determinar o seu dinamismo e o desenvolvimento de suas estruturas produtivas. Ainda segundo o autor, enquanto os países da América Latina se inseriram na ordem internacional de uma maneira mais financeira, a Ásia em Desenvolvimento se inseriu produtivamente. Isso, porque as economias latino-americanas voltam a depender do comportamento dos mercados de commodities primárias para a composição de suas exportações e de seus saldos comerciais e, ao mesmo tempo, os fluxos de capital absorvidos possuem um maior componente especulativo. Enquanto isso, as economias asiáticas se inseriram ativamente nas redes internacionais de produção e aumentaram a sua participação no mercado global de bens manufaturados, inclusive de bens de maior conteúdo tecnológico. Essa diferença de padrão de inserção internacional está na raiz dos diferenciais de desempenho econômico recente entre

¹⁷ A integração regional pode contribuir para um processo de reestruturação produtiva, em direção a setores de atividade mais sofisticados, garantindo, ao mesmo tempo, certo grau de eficiência e competitividade.

esses dois grupos de países. Essa é a relação entre inserção internacional e desempenho econômico.

A análise da experiência de integração regional asiática permitiu concluir que, no caso desses países, o avanço das relações econômicas no interior da região tem contribuído profundamente para a diversificação e aumento da complexidade da estrutura produtiva dos envolvidos. Ao mesmo tempo, a integração regional e o padrão de inserção internacional tiveram uma relação de determinação mútua. De um lado, a participação nas redes internacionais de produção possibilitou (a partir das ligações de comércio e de Investimento Direto Externo) o aprofundamento da regionalização. De outro lado, a integração regional se constitui cada vez mais como um novo fator a reforçar a competitividade das economias asiáticas na atração de novos fluxos de investimento e no mercado internacional de mercadorias. Se, inicialmente, as grandes empresas buscavam (e ainda buscam) explorar os grandes estoques de mão-de-obra barata disponíveis, novos fatores, como a própria integração (bem como as economias dinâmicas e estáticas de escala), tornam-se cada vez mais relevantes para entender a atratividade do Leste e Sudeste Asiático.

Apesar dessa relação entre os três processos, não se pode dizer que uma inserção internacional e uma integração regional de perfil favorável são condições suficientes para garantir a pujança e o desenvolvimento industrial. É, assim, que se pode explicar os diferenciais, em termos de participação da indústria na geração da renda nacional, do adensamento de cadeias produtivas e de crescimento, entre as economias asiáticas e entre as mesmas e o México.

Como constataram Hiratuka e Sarti (2005), a presença de políticas industriais, voltadas ao desenvolvimento de capacitações tecnológicas próprias e de fortalecimento dos encadeamentos setoriais, explicam a diferença de desempenho recente existente entre China, Malásia e Tailândia e Indonésia, Filipinas e México. Assim sendo, o padrão de política econômica determina os resultados, no que tange a desenvolvimento econômico, de uma dada forma de inserção internacional.

De forma semelhante, viu-se que a força dos estímulos recebidos pelas economias asiáticas do aprofundamento da integração regional também dependeram da presença de tais políticas. Logo, o padrão de política econômica também determina os benefícios da integração regional.

Somando-se a isso, Carneiro (2008) afirma que o determinante fundamental da forma pela qual uma dada economia periférica se insere nos processos de

globalização produtiva e financeira é o padrão de política econômica por ela adotado.

É verdade que, como afirma UNCTAD (2002), a fragmentação das cadeias de valor a nível internacional criou uma oportunidade preciosa para que países subdesenvolvidos passassem a participar da produção de bens de maior conteúdo tecnológico e de maior valor agregado. No entanto, como afirma UNCTAD (2007a), para que essa oportunidade seja aproveitada da melhor maneira possível, é necessário estimular a “integração interna”, sendo essa compreendida como fortalecimento dos encadeamentos industriais e expansão dos mercados internos.

Da mesma forma, para que a integração regional funcione ativamente como força dinâmica, a dita “integração interna” também é necessária. A regionalização não pode, por si só, acelerar o processo de diversificação da estrutura produtiva. Isso não quer dizer, no entanto, que a integração regional não impulse o desenvolvimento econômico.

Portanto, para que uma economia ou conjunto de economias se beneficie do círculo virtuoso formado por integração regional, inserção internacional produtiva e desenvolvimento industrial e econômico, suas políticas econômicas devem ser cuidadosamente desenhadas para estimular a expansão dos mercados domésticos e o desenvolvimento de encadeamentos setoriais.

Por outro lado, dificilmente a experiência de integração asiática será repetida na América Latina em outras regiões. Suas características específicas, como colocado no segundo capítulo, são bem particulares.

Em primeiro lugar, uma economia desenvolvida desempenhou um papel fundamental no primeiro movimento de regionalização no Leste e Sudeste Asiático e de divisão regional do trabalho nessa parte do globo.

Em segundo lugar, como coloca Medeiros (2008), a integração regional latino-americana não conta com um centro dinâmico. A economia brasileira, a qual possui as características necessárias para funcionar como tal, mantém relações comerciais com os demais países da região de natureza bem diferente que a China mantém no Leste e Sudeste Asiático.

Em terceiro lugar, como coloca UNCTAD (2002), torna-se cada vez mais difícil desafiar as economias asiáticas em termos de atração de fluxos de Investimento Direto Externo de tipo mais dinâmico. Além disso, há limites para o espalhamento geográfico das redes internacionais de produção.

Assim sendo, as forças econômicas que atuaram e atuam no Leste e Sudeste Asiático no aprofundamento da integração regional dificilmente estarão presentes na América Latina. Tendo em vista os resultados alcançados pelas economias asiáticas com o auxílio da regionalização, as iniciativas e os esforços postos em prática pelo comando político dos países latino-americanos serão ainda mais decisivos e estratégicos. Tais esforços e iniciativas, no entanto, não devem se restringir aos acordos comerciais e de cooperação econômica. Devem abarcar, necessariamente, o conjunto completo de políticas econômicas nacionais.

É preciso reconhecer que o atual padrão de inserção internacional das economias latino-americanas não contribui muito para o avanço de suas relações comerciais nem para que os benefícios de uma maior integração regional sejam maiores. Como já alertava Prebisch (1949) e reafirma UNCTAD (2007a), o potencial dinamizador das ligações intra-regionais é tão maior quanto maior é o avanço do desenvolvimento industrial.

Para que melhorem o seu desempenho econômico nos próximos anos e aproveitem de forma mais adequada dos benefícios da integração regional, as economias latino-americanas precisam reavaliar, portanto, a forma pela qual se inserem internacionalmente e, conseqüentemente, seu padrão de política econômica.

São legítimas as preocupações de que as economias asiáticas, de uma forma geral, não conseguiriam sustentar seus padrões de crescimento econômico em um novo contexto em que as economias centrais estejam menos aquecidas. Como foi dito no segundo capítulo, uma parte considerável dos fluxos de comércio intra-asiáticos depende, indiretamente, da existência de uma demanda final externa localizada, principalmente, nos países desenvolvidos. Além disso, em algum momento, a China terá que repensar as características atuais de seu processo de crescimento. Esses são desafios consideráveis que terão que ser superados pelos países do Leste e Sudeste Asiático para dar continuidade ao processo de diversificação de suas estruturas produtivas e de desenvolvimento econômico. O aprofundamento das relações mútuas na região pode e deve ser usado para facilitar esses desafios. Como colocado por UNCTAD (2007a), a integração regional tem um importante potencial em auxiliar a superação de problemas comuns, principalmente quando avança em termos de cooperação macroeconômica e financeira e coordenação de políticas industriais.

Nesses termos, conclui-se que, mesmo que submetido a fortes condições e a um ambiente internacional em constante mutação e instabilidade, a integração regional entre países pode contribuir para as estratégias nacionais de desenvolvimento nos tempos atuais.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AKYÜZ, Y. Impasses do desenvolvimento. **Novos Estudos CEBRAP**, 72, julho, 2005.

ADB. **Emerging Asian Regionalism: a Partnership for Shared Prosperity**. Mandaluyong City: Asian Development Bank, 2008.

BALDWIN, R. Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. **NBER Working Paper**, n. 12545. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 2006.

BAUMANN, R. Integração Regional e desenvolvimento econômico – com referência a Celso Furtado. In: SABOIA, J.; Carvalho, F. C. **Celso Furtado e o século XXI**. Rio de Janeiro: Manolo/I.E.-UFRJ, 2007.

BHAGWATI, J. "U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas". In **The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements**. Washington, D.C.: AEI Press, 1995.

BHAGWATI, J.; GREENAWAY, D.; PANAGARIYA, A. Trading Preferentially: Theory and Policy. **The Economic Journal**, n. 108, p. 1128-48, jul., 1998.

CARNEIRO, R. Globalização produtiva e estratégias empresariais. **Texto para Discussão**, n. 132. Campinas: IE/Unicamp, 2007.

_____. Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. **Texto para Discussão**, n. 153. Campinas: IE/Unicamp, 2008.

DUNNING, J. **Multinational enterprise and the global economy**. Workingham: Addison-Wesley, 1993.

FURTADO, C. (1961). Desenvolvimento e subdesenvolvimento. In BIELSCHOWSKY, R. (org.) **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Cepal/Cofecon/Record: São Paulo, 2000.

GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E. Trade, Knowledge Spillovers and Growth. **NBER Working Paper**, n. 3485. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 1991.

HIRATUKA, C. & SARTI, F. Globalização, Comércio Internacional e Desenvolvimento Industrial: análise comparada dos países em desenvolvimento da Ásia e da América Latina. In **XXIX Encontro Anual da ANPOCS**, 2005. GT04 Desenvolvimento, democracia e instituições.

KALDOR, N. (1970). The case for regional policies. In: KALDOR, N. **Further essays on economic theory**. Londres: Duckworth, 1978.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e política**. 6. ed. São Paulo: Pearson/Addison-Wesley, 2005.

LALL, S.; WEISS, J.; ZHANG, J. The 'Sophistication' of exports: A new trade measure. **World Development**, v. 34(2), Elsevier.

LALL, S.; ALBALADEJO, M.; ZHANG, J. Mapping fragmentation: electronics and automobiles in East Asia and Latin America. **QEH Working Paper Series**, n. 115, 2004.

MACEDO E SILVA, A. C. Estrutura Produtiva e Especialização Comercial: Observações sobre a Ásia em Desenvolvimento e a América Latina. **Cadernos do Desenvolvimento**, no. 5. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2008.

MEDEIROS, C. A. A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização asiática. **Revista de Economia Política**, v.26, p. 381-400, 2006.

_____. Os Dilemas da Integração Sul-americana. **Cadernos do Desenvolvimento**, no. 5. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2008.

MERCEREAU, B. FDI Flows to Asia: Did the Dragon Crowd Out the Tigers? **IMF Working Papers**, n.05/189. Washington: International Monetary Fund.

NEIT. Evolução do Comércio Exterior Brasileiro no Período 2002-2006. **Boletim NEIT**, abril de 2007. Campinas: IE/UNICAMP, 2007.

NEVES, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia internacional**: teoria e experiência brasileira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

OLIVEIRA, C. A. B. **O processo de industrialização: do capitalismo originário ao atrasado**. São Paulo: UNESP, 2003.

PALMA, J. G. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In FIORI, J. L. (org.). **O poder americano**. Petrópolis: Vozes, 2004.

PREBISCH, R. (1949). O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In BIELSCHOWSKY, R. (org.) **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. São Paulo: Cepal/Cofecon/Record, 2000.

_____. (1952). Problemas teóricos e práticos do crescimento econômico. In: BIELSCHOWSKY, R. (org.) **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. São Paulo: Cepal/Cofecon/Record, 2000.

_____. (1959). O mercado comum latino-americano. In BIELSCHOWSKY, R. (org.) **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. São Paulo: Cepal/Cofecon/Record, 2000.

RIVERA, L. A.; ROMER, P. M. Economic Integration and Endogenous Growth. **NBER Working Paper**, n. 3528. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 1990.

RODRIK, D. **Industrial Policy for the Twenty-First Century**. Cambridge, Massachusetts: Harvard University, 2004.

ROMER, P. Endogenous Technological Change. **Journal of Political Economy**, vol. 98, n. 2, p. 71-102, 1990.

SMITH, A. (1776). **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Editora Abril, 1979.

UNCTAD. **World Investment Report 2002**. New York: United Nations, 2002.

_____. Globalization, Regionalization and the Development Challenge. In **Trade and Development Report 2007**, Capítulo 2, p. 35-51. New York: United Nations, 2007a.

_____. Regional Cooperation and Trade Integration among Developing Countries. In **Trade and Development Report 2007**, Capítulo 4, p. 87-117. New York: United Nations, 2007b.

YOUNG, A. Increasing returns and economic progress. **The Economic Journal**, n. 38 (152), p. 527-42, dez., 1928.

XIAN, G. **The Asian Recentralization and the China Role**, em REG, Hegemonia e Contra-Hegemonia, Seminário Internacional, 18-22 de agosto de 2003, Rio de Janeiro.