

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACE – FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO EM ECONOMIA DO DESENVOLVIMENTO

CRESCIMENTO ECONÔMICO DA ÍNDIA ANTES E DEPOIS DAS
REFORMAS DE 1985/1993

MARCEL JAROSKI BARBOSA

PORTO ALEGRE

2008

MARCEL JAROSKI BARBOSA

CRESCIMENTO ECONÔMICO DA ÍNDIA ANTES E DEPOIS DAS
REFORMAS DE 1985/1993

Dissertação apresentada à coordenação do
Curso de Pós-Graduação em Economia, da
Pontifícia Universidade Católica do Rio
Grande do Sul, como requisito para obtenção
do grau de Mestre.

Orientador Prof. Dr. Nali de Jesus de Souza

PORTO ALEGRE

2008

MARCEL JAROSKI BARBOSA

CRESCIMENTO ECONÔMICO DA ÍNDIA ANTES E DEPOIS DAS
REFORMAS DE 1985/1993

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia, pelo Mestrado em Economia do Desenvolvimento da Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PPGE-PUCRS).

Aprovada em _____ 2008, pela Banca Examinadora.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Carlos Eduardo Lobo e Silva

Prof. Dr. Carlos Nelson dos Reis

Prof. Dr. Jacqueline A. H. Haffner (ULBRA)

Prof. Dr. Nali de Jesus de Souza (Orientador)

À meus pais: José Barbosa dos
Anjos e Rosa Maria Jaroski
Barbosa. À Cristiane Knewitz
Machado.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço a Deus por ter me possibilitado superar mais este desafio. Agradeço igualmente, de modo muito especial, aos meus pais pelo enorme e fundamental apoio ao longo, não somente desta dissertação como durante todo o mestrado. Da mesma forma, manifesto minha enorme gratidão à minha família e à minha namorada Cristiane pela incondicional ajuda e compreensão pela minha ausência em muitos momentos durante a realização deste trabalho.

Agradeço ao Professor. Dr. Nali de Jesus de Souza pela atenção e dedicação na orientação sempre objetiva e clara. Foi um grande privilégio ter sido orientado por uma pessoa possuidora de tão grande capacitação. Igualmente, sou eternamente grato à Professora. Jacqueline A. H. Haffner pelo estímulo e relevantes sugestões apresentadas.

Finalmente, gostaria de manifestar meu agradecimento aos meus estimados amigos e colegas de mestrado Deives, Letícia, Pilar, Paulo Rafael, Luiz Both, Luziehê, Eduardo e Vlamir, pela convivência ao longo desta caminhada.

RESUMO

Analisa-se as transformações da economia indiana nas últimas décadas à luz das reformas econômicas dos anos de 1980 e 1990. Elas possibilitaram superar um longo período de relativa estagnação, alcançando expressivas taxas de crescimento econômico. Durante o império mongol, a Índia possuía um grande setor têxtil, mas ao longo da dominação britânica o país desindustrializou-se e regrediu à fase agrícola. A industrialização foi retomada após 1947 e até meados da década de 1980 a Índia foi conduzida por políticas intervencionistas. O Estado desempenhou funções destinadas à iniciativa privada. Como resultado, entre 1950 e 1980, a Índia cresceu apenas 3,6% ao ano, em média. Diante deste cenário, deu-se início em meados nos anos de 1980 a primeira onda de reformas liberalizantes; posteriormente, nos primeiros anos da década seguinte, implementou-se a segunda onda de reformas. Embora elas se diferenciasssem quanto à intensidade, ambas tinham por objetivo diminuir a interferência do governo na economia e possibilitar a abertura econômica da Índia. Assim, deste então, norteado por uma política de crescimento econômico voltado para fora, a Índia cresceu, em média, 4,6% ao ano na década de 1980, passando para 5,7% nos anos de 1990 e para 6,7% entre 2000/2007. Todavia, essas reformas não foram as únicas causas do crescimento econômico acelerado: deve ser acrescentado também mudanças de ordem política e institucional. Mas, para sustentar o atual desempenho econômico será preciso resolver gargalos de infra-estrutura, eliminar o déficit fiscal, reformar as leis trabalhistas e modernizar o setor financeiro. Diante disso, conclui-se que há necessidade de realização de uma terceira onda de reformas para resolver os referidos entraves. Embora o crescimento econômico exija grandes esforços do governo e da sociedade indiana, a sustentabilidade e o desenvolvimento econômico são plenamente atingíveis.

Palavras-chaves: Desenvolvimento. Crescimento econômico. Reformas liberalizantes.
Abertura econômica.

ABSTRACT

This dissertation analyses the effects of economic reforms in Indian economy between the years 1980 and 1990. These reforms allowed the economy to grow faster during this period. In the past, India was regarded as an extremely promising country, having the asset of a large textile sector. Nevertheless, all along the British domination the country was submitted to a strong process of deindustrialization, moving back towards an essentially agricultural stage. The industrialization was resumed after the independence, in 1947. From then on, until the middle of the 80s, India was led by an interventionist political standpoint. As a result of this process, India suffered the burden of a long period of slow economic growth, at an average rate of 3.5 a year up to 1980. Towards the middle of the 80s, the first wave of liberal reforms began. In the following decade, the second wave of reforms was implemented. Both reforms reduced the government interference in the economy and opening the Indian economy to the external sector. India managed to grow at an average rate of 4.6% a year during the 80s, moving up this figure to 5.7% in the 90s, and to 6.7% between 2000 and 2007. These liberal reforms were not the only causes of this development: political and institutional changes also played their part. But to maintain the current performance, it will be necessary to improve the infrastructure, reduced the fiscal deficit, implement labour reforms and modernize the financial sector. Although economic growth demands great Indian governmental efforts, the sustainability of the economic development is possible.

Key-words: Economic Development. Liberal reforms. Opening to the external sector.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Taxa de lucro e índice de produtividade por trabalhador na indústria em Bombay e no Japão (1905/1939).....	21
Tabela 2 – Gastos relativos dos Estados indianos entre 1876/1928 com administração, saúde e educação, Bengal = 100	23
Tabela 3 – Taxa média anual de crescimento da economia indiana considerando algumas variações relevantes, 1951/65 e 1966/80 (%)	31
Tabela 4 – Taxa de crescimento da economia indiana durante os Planos Quinquenais (1951/1985) em %.....	36
Tabela 5 – Taxa de crescimento da economia indiana por setor durante os planos quinquenais (1951/1985) em % *	37
Tabela 6 – Taxa de cresc. do PIB e do fluxo comercial indiano, 1970/71 a 1989/90 (%).....	44
Tabela 7 - Receitas, despesas e saldos fiscais consolidados na Índia, 1980/1990 (%)	46
Tabela 8 – Balança comercial e taxa anual de cresc. real do PIB indiano, 1990/2007 (%)	53
Tabela 9 – Distribuição Setorial dos IED na Índia, 1992/2001 (%).....	58
Tabela 10 – Estrutura das economias chinesas e indianas pela ótica da renda (%)	62
Tabela 11 - Fluxo comercial em relação ao PIB, em 2001	74
Tabela 12 – Análise setorial do PIB, Em 2000 (%).....	75
Tabela 13 - Taxa de crescimento do PIB real (a preços de 1999-2000).....	77
Tabela 14 - Exportações e Importações da Índia por intensidade de fator de produção (Produtos manufaturados industriais)	79
Tabela 15 - Exportações da Índia e de outros países asiáticos por intensidade de fator em % (2001).....	81
Tabela 16 – Fluxo de IED nas economias em desenvolvimento da Ásia entre 2000/05.....	82
Tabela 17 - Situação Fiscal da Índia, 1985/86 a 2005/06 (% do PIB)	90
Tabela 18 – Linha da pobreza em (%) e em Rúbia entre 1973/74 – 2004/2005	97
Tabela 19 – Taxas de alfabetização na Índia (1981 – 2001)	99

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Mapa atual da Índia por estado	19
Figura 2 – Taxas de Câmbio Reais Efetivas – Cestas de Moedas por Rupia (1970 – 2004) 1985 = 100	50
Figura 3 – Participação dos setores no PIB a custo de fator.....	55
Figura 4 – Taxas de crescimento líquida do estoque de capital (1950 – 2002).....	63
Figura 5 – Taxa de lucro na China e na Índia.....	64
Figura 6 – Razão entre taxa de lucro e taxa de crescimento do estoque de capital.....	65
Figura 7 – Crescimento do PIB e do emprego na Índia (1983 a 2005).....	84
Figura 8 – Estoque de infra-estrutura na Índia e na China entre 1998 e 2003	87
Figura 9 – Déficit Público Total e Pagamento de Juros na Índia e nos Países selecionados entre 2000 a 2004	91

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO.....	12
1.1 Problema e objetivo	13
1.2 Abordagem teórica do estudo	13
CAPÍTULO 2 – A ECONOMIA INDIANA ANTES DAS REFORMAS DE 1985/1993	17
2.1 A economia indiana antes da independência	17
2.1.1 A colonização britânica e os seus resultados.....	18
2.1.2 – O processo de desindustrialização indiana	24
2.2 A reconstrução da economia indiana pós-independência (1947-1985).....	28
2.2.1 Os três primeiros planos quinquenais (1951/66)	28
2.2.2 – Os planos mais intervencionistas (1966/1980).....	32
2.3 Considerações finais	39
CAPÍTULO 3 – AS REFORMAS ECONÔMICAS DA ÍNDIA (1985/1993)	41
3.1 – As reformas dos anos de 1980.....	41
3.2 – Reformas dos anos de 1990	48
3.2.1 – Primeiros resultados das reformas dos anos de 1990	52
3.2.2 Investimentos estrangeiros e controle de capitais na Índia	56
3.3 – Crescimento comparado da Índia, Coréia do Sul e China.....	59
3.3.1 – Comparação com o crescimento da China	60
3.3.2 – Comparação com o crescimento da Coréia do Sul	66
3.4 Considerações finais	72
CAPÍTULO 4 - A ECONOMIA INDIANA DEPOIS DAS REFORMAS.....	74
4.1 Desempenho econômico da Índia após 1990	74
4.2 Principais deficiências e estrangulamentos da economia indiana	86
4.2.1 Infra-estrutura	86
4.2.2 Déficit Fiscal	89
4.2.3 Leis Trabalhistas.....	93
4.2.4 O setor financeiro	94

4.3 – Indicadores sociais e perspectivas	96
5 CONCLUSÃO.....	102
REFERÊNCIAS	106
ANEXO A	111
ANEXO B	113

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

Nos anos de 1980 as economias asiáticas têm sido muito destacadas no cenário internacional devido às expressivas taxas de crescimento econômico experimentadas por estes países. O desempenho asiático, em termos de crescimento econômico, tem se mostrado muito superior a performance obtida pelas demais economias emergentes espalhadas pelo mundo e, inclusive, significativamente melhores que as economias desenvolvidas.

Um dos maiores expoentes deste fenômeno é a Índia. Justamente esta nação que, após a sua independência amargou longos trintas anos de absoluta estagnação, fato esse que a fez ter seu crescimento econômico denominado de taxa de crescimento *hindu*. Não obstante, após meados dos anos de 1980, deu-se início a uma série de medidas de cunho liberalizantes, as quais, de modo geral, coincidem com a rápida aceleração do crescimento indiano.

Contudo, a ocorrência de profundas transformações não é novidade na Índia. Ao longo da história deste país encontramos épocas de apogeu e ocaso. Após ser um dos maiores produtores têxteis do mundo no século XVIII, a Índia, sob domínio inglês, foi submetida a um intenso processo de desindustrialização, acentuado ainda mais pelo surgimento da doença holandesa.

Esses fenômenos resultaram na violenta queda na participação indiana na renda mundial e transformaram a Índia em um país predominantemente ruralista. Embora os ingleses tenham feito seus acertos, a característica da economia indiana mudou de forma considerável para pior antes e depois do seu domínio.

Possivelmente essa brusca mudança de paradigma na Índia, levou-a, após sua independência, a implementar, sob forte influência da então União Soviética, um conjunto de ações deveras intervencionistas. Tamanho era a interferência nos rumos da economia, que a Índia chegou a ser classificada como a economia capitalista mais fechada do mundo.

Com isso, a Índia retomou a sua industrialização; entretanto, ela esteve durante todo o período do regime fechado, absolutamente estagnada em termos econômicos. Somente após a abertura em meados da década de 1980, a Índia tornou a ser apontada como um país promissor.

Desde então este país vem passando por uma série de transformações seja de ordem política, econômica e institucional as quais têm permitido até o presente momento a manutenção do expressivo crescimento econômico.

1.1 Problema e objetivo

Tendo em vista esta mudança de rumo da economia indiana, este trabalho possui dois objetivos. O primeiro é a identificar os principais fatores do crescimento econômico da Índia após 1985. O segundo objetivo é apontar os principais entraves ao sucesso da Índia no porvir. Em outras palavras procurar-se-á investigar se o atual desempenho deste país é sustentável a médio prazo ou se existem óbices que o impedem de lograr tal êxito.

A hipótese básica deste estudo é a de que as maiores taxas de crescimento após 1985 se devem às reformas econômicas e a abertura comercial da economia indiana.

1.2 Abordagem teórica do estudo

Esta pesquisa está associada à teoria da base exportadora. Essa teoria analisa o impacto que o aumento das exportações, causa no desenvolvimento econômico de uma determinada economia. Assim, considera que as exportações provocam um efeito multiplicador na economia local, ao incentivar a produção dos setores interligados e que produzem para o mercado interno.

Neste sentido, essa teoria considera que a atividade total de determinada área é composta pelas atividades básicas (exportação) e pelas atividades locais (ou de mercado interno). Como os bens e serviços produzidos pelas atividades básicas não são consumidos internamente, pois sua produção é voltada para a exportação, a renda interna não influencia as ações deste setor. O que de fato move as ações das atividades básicas é o nível de renda do resto do mundo e as demais condições do mercado internacional.

Desta forma, a área pode apresentar crescimento apesar do poder aquisitivo da população permanecer inalterado. Porém, o mercado interno vai crescendo em função do crescimento do setor básico; logo as atividades básicas vão se tornando responsáveis pelo crescimento da economia local.

Neste diapasão, a estrutura da produção passa a ser influenciada pelas mudanças da renda per capita do resto do mundo e não mais pela demanda interna. Neste contexto, as exportações vão paulatinamente ganhando maior importância na determinação da renda e na formação de capital, pois as mesmas passam a ser utilizadas para financiar as demandas internas e também para a aquisição dos insumos utilizados pelo próprio setor exportador.

Em suma, sem as exportações, por si só, o mercado interno configura-se incapaz de promover o crescimento econômico de forma continuada. De outro modo, com o maior incentivo às exportações gera-se um ambiente favorável a expansão dos lucros e dos investimentos. Neste sentido, o incremento das exportações tende a elevar os níveis de renda e de emprego, provocando no período seguinte maior consumo interno e, por conseguinte, maior crescimento econômico.

Souza (1980) afirma que após a economia sofrer as mudanças acima descritas, a área em pauta passa a ser dotada de um parque industrial bem estabelecido. Com a industrialização se realizando, as exportações deixam de ser a única explicação para a formação de renda interna, pois variáveis como o nível de investimentos nas atividades locais, as construções residenciais e o nível de gastos do governo local passam concomitantemente a influenciar a renda interna.

Cumprir destacar a diferença entre base econômica e base exportação. O primeiro termo compreende variáveis independentes que explicam toda a produção de determinada região. Já o segundo termo engloba somente as exportações (Souza, 1980). Logo, para que o crescimento se realize faz-se necessário as seguintes condições: existência de capacidade ociosa, disponibilidade de mão-de-obra, boa infra-estrutura logística, disponibilidade de capacitação empresarial e encadeamentos de insumo-produto do bem exportado com o setor de mercado interno.

Se essas condições não forem atendidas o crescimento econômico não se realizará, pois não existindo capacidade ociosa, o aumento das exportações deslocará fatores de produção de setor de mercado interno para o setor exportador, fato esse que acaba por impedir uma expansão do produto regional. De outro modo, existindo capacidade ociosa, o aumento das exportações aquecerá o mercado interno e, por conseguinte, o produto regional crescerá mais do que o crescimento original das exportações.

Por fins analíticos, apresentamos a formalização da teoria da base econômica, apesar desta dissertação não se destinar a uma aplicação empírica da mesma. Em Souza (1980) a formalização matemática da teoria da base econômica. O produto interno bruto de uma

economia pode ser dividido em produto gerado no setor de mercado interno (N) e produto gerado no setor básico (B), conforme a equação (1).

$$Y = B + N \quad (1)$$

onde: Y é o nível global da atividade regional;

B é a base econômica (ou somente as exportações no caso de uma pequena região);

N são as atividades de mercado interno.

As atividades do mercado interno (ou locais) dependem do produto regional, ao mesmo tempo em que a base econômica é exógena, logo:

$$N = a + b Y \quad (2)$$

$$B = \text{constante} \quad (3)$$

onde: b é a propensão marginal da região a absorver o próprio produto.

O produto nacional Y é obtido em função da base econômica.

$$Y = B + a + bY$$

$$Y - bY = B + a$$

$$Y (1 - b) = B + a$$

$$Y = (a/1-b) + [1/(1-b)].B \quad (4)$$

Na equação (4), o termo $1/1-b$ é o multiplicador da base econômica sobre o produto total da economia. Desta forma, sempre que variar a base econômica (B), a atividade total (Y) fica aumentada dessa variação multiplicada por $(1/1-b)$. Quanto maior for esse multiplicador, tanto mais o país será sensível a uma alteração de sua base econômica e estará mais dependente da conjuntura nacional e internacional. Em um modelo mais simplificado a base econômica pode ficar sendo representada apenas pelas exportações (principalmente quando ela possuir um grande peso na economia). Neste caso, a base exportadora substitui o termo base econômica. Tendo em vista os objetivos deste trabalho, iremos falar daqui em diante apenas de base exportadora, de sorte que o símbolo B será substituído pelo símbolo X.

Cumprе salientar que o valor do multiplicador é influenciado pela propensão marginal do país em absorver seu próprio produto (b). Quanto maior for esta propensão, maiores serão os efeitos da base exportadora (X) sobre as atividades totais do país (Y).

Habitualmente, a propensão (b) não apresenta variação ao longo do tempo. Todavia, Souza (1980, p. 4) afirma que (b) pode se modificar por alterações na composição da demanda interna, distribuição de renda, ou modificações na estrutura da produção, que resultam de mudanças nos hábitos internos de consumo.

Os efeitos líquidos da base exportadora sobre as atividades de mercado interno são obtidos pela substituição da equação (4) na equação (2), como segue:

$$N = a + b.[(a/1-b) + (1/1-b).X]$$

$$N = (a/1-b) + (b/1-b).X \quad (5)$$

Pela equação (5), observa-se que as atividades de mercado interno ficam dependentes da base exportadora. Uma variação dessa variável exerce um impacto total sobre as atividades locais, cuja magnitude depende do valor do multiplicador $(b/1-b)$. Esses efeitos sobre as atividades locais constituem o fundamento da teoria da base exportadora. Caso ela não seja capaz de dinamizar as atividades de mercado interno, então ela não se tornará o motor do crescimento econômico. Porém, como a experiência histórica tem demonstrado, as exportações foram cruciais para a industrialização brasileira (papel do café) e têm sido fundamentais pelo desenvolvimento da Coreia do Sul, China e mais recentemente da própria Índia e demais países do Sudeste Asiático.

Tendo em vista o embasamento teórico formulado nesta seção, de que o crescimento econômico depende do dinamismo do setor exportador, bem como de políticas que favoreçam a inserção dinâmica da economia no mercado internacional, esta dissertação está organizada do seguinte modo:

- 1º) análise do período de fechamento ao setor exportador, com baixo crescimento efetuada no capítulo 2 - A economia indiana antes das reformas de 1985/1993. Inicialmente este capítulo realiza uma breve descrição da Índia sob o império mongólico e sob o domínio britânico. Logo em seguida é apresentado o processo de desindustrialização que assolou a economia indiana durante o período inglês. Por fim, a última seção deste capítulo analisará as políticas deveras intervencionistas realizadas nos trinta anos após a independência, as quais, ainda hoje, marcam a economia indiana.
- 2º) análise do período de reformas e abertura ao comércio exterior (cap. 3 e cap. 4). O capítulo 3 ocupa-se das reformas liberalizantes implementadas na Índia e das suas primeiras conseqüências, sendo a primeira parte nos anos de 1980 e a segunda parte nos anos de 1990. Por derradeiro, o quarto capítulo abordará a situação indiana após as reformas liberalizantes, em especial, o atual padrão de crescimento deste país. As duas últimas seções centrar-se-ão nos óbices existentes a sustentabilidade do presente crescimento econômico indiano e nas perspectivas desta nação.

CAPÍTULO 2 – A ECONOMIA INDIANA ANTES DAS REFORMAS DE 1985/1993

2.1 A economia indiana antes da independência

A Índia, no início do século XVIII, estava sob o domínio do Império Mongólico e era considerada um país extremamente promissor. Embora fosse fundamentalmente agrícola, ela possuía a liderança mundial na produção de manufaturas, condição essa que só veio a perder com o advento da Revolução Industrial na Europa¹.

Apesar dos dados relativos a esse período serem rudimentares, há evidências históricas que indicam a existência de regiões que apresentavam excedente na produção de alimentos e outras que tinham déficits, evidenciando, assim, a desigualdade regional indiana. Também havia uma pequena classe dominante que vivia luxuosamente, enquanto a grande massa sobrevivia em condições miseráveis. Todavia, essa desigualdade, do padrão de vida da população não era exclusiva da Índia, nesse período; ela existia em todo lugar, inclusive na Europa (KURIAN, s.d., p. 1).

Nesse sentido, em função do excedente de grãos produzidos em algumas regiões e também em virtude da rede de estradas construídas na Índia durante o Império Mongólico, comercializavam-se alimentos entre as regiões. No âmbito externo, aproveitando-se da demanda internacional por produtos agrícolas, a Índia exportava arroz, trigo e algodão bruto e outras especiarias.

A Índia era formada por vilas altamente segmentadas, tanto social como economicamente. Existia uma significativa desigualdade na distribuição da terra de cultivo, embora houvesse desperdício de terras cultiváveis que poderiam ser cultivadas, caso houvesse capital disponível. A parte da produção que cada camponês poderia se apropriar variava de

¹ Em 1750, a produção industrial da Índia correspondia a 25% da produção industrial mundial, enquanto que, em 1900, o mesmo percentual caiu para 2%.

acordo com a sua classe ou casta² a que pertencia, parte essa que variava de um terço a metade da produção total. Essa prática ajudava a tornar a sociedade indiana ainda mais desigual.

A classe urbana rica, que vivia principalmente nas cidades costeiras (os mercantes de Bengal e Gujarat), tinha um padrão de vida nobre de tal forma que, durante o Império Mongol, seus hábitos tornaram-se sinônimos de luxo e ostentação. Esse ambiente de consumismo que imperava criou demanda por diversos itens de luxo, os quais geraram emprego, renda e prosperidade.

O fim da Dinastia Mongol começou no reinado de Aurangzeb (1658-1707) o qual se envolveu em diversas guerras e batalhas de expansão territorial nas últimas décadas do século XVII. Esses embates foram deveras custosos e longos de tal forma que acabaram por enfraquecer o Império, principalmente após a sua morte, em 1707. Também colaborou para o fim do Império Mongol a grande intolerância religiosa³ e política praticada durante o reinado de Aurangzeb; isso fez com que ele se isolasse, enfraquecendo assim ainda mais o governo.

Após o reinado de Aurangzeb, houve um período marcado por inúmeras revoltas e crises de âmbito político e religioso, de tal forma que os sucessores de Aurangzeb apenas assistiram impotentes a queda do Império Mongol.

2.1.1 A colonização britânica e os seus resultados

Durante o Império Mongol até meados do século XVIII, vários países dominaram parte da Índia, todos eles motivados pela busca de produtos indianos. Portugueses, holandeses, franceses e ingleses realizaram investidas neste país, fundando várias companhias. Entretanto, a idéia de construir um império europeu na Índia foi concebida por Dupleix, governador francês de Pondichéry, em função da luta mundial anglo-francesa pelo comércio marítimo na América, África e Ásia.

Todavia, a construção do império foi feita pelo inglês Robert Clive, o qual realizou a lenta conquista da Índia, inicialmente parcial, mais tarde total. Ajudados pelas brigas entre os príncipes, utilizando exércitos indianos contra os próprios indianos e dotados de grande

² A sociedade indiana é composta por castas. Na Índia, estas correspondem a um grupo social hereditário em que a condição de cada cidadão passa de pai para filho. Cada casta tem suas próprias regras de conduta as quais determinam com quem cada pessoa pode se casar, o que comer e que tipo de trabalho realizar. Assim cada componente das castas só pode se casar com uma pessoa do seu próprio grupo. Também é preestabelecido a sua profissão, hábitos alimentares e vestuários (<http://pt.rajasthanvoyage.com/outras-informacoes/castas.html>).

³ Fundamentalmente contra o Hinduísmo e contra todas as formas de heresias.

ambição e habilidade, os ingleses conseguiram o grande feito de tornar o subcontinente indiano em colônia britânica em meados do século XVIII.

Assim como durante o Império Mongol, também no período colonial britânico os dados disponíveis não são conclusivos. Dadabhai Naoraji *apud* Kurian (s.d., p. 3) realizou a primeira tentativa de comparar a renda per capita da Índia com a inglesa. Ele estimou que a renda per capita indiana montava a Rs 30, em 1870, enquanto a inglesa estava em torno de Rs 450⁴. Porém, ele considerou que o nível de vida na Índia exigia um consumo de um terço das necessidades inglesas; logo a diferença real da paridade do poder de compra não era de quinze vezes e sim de cinco vezes.

Durante a dominação britânica, as desigualdades regionais se mantiveram elevadas. Por exemplo, em 1868/69 o valor da produção agrícola per capita variava substancialmente entre as regiões. Nas províncias centrais, esse valor era de Rs 21,7 variando de Rs 11,1 em Maharastra, Rs 20,0 em Bombay⁵, Rs 17,4 em Punjad e Rs. 15,9 em Bengal, incluindo Bilar e Orisa.

Em 1901, havia 2093 cidades na Índia e aproximadamente 10% da população era urbana. Já em 1911, o percentual da população ocupada na agricultura variava através das regiões. Enquanto nas regiões como Assam, Bihar, Orissa e Uttar Pradesh, a força de trabalho masculina era de 55% em Gujarat, Maharashtra, Kerala e West Bengal era de menos de 40%. A Índia possui atualmente 28 estados, como se vê na Figura 1.



Figura 1 - Mapa atual da Índia por estado

Fonte: <http://www.worldmapfinder.com/>, obtido em 20/8/2007.

⁴ A Rupia é a moeda corrente na Índia e o seu símbolo é Rs.

⁵ Bombay localiza-se no atual Estado de Maharashtra.

Quanto ao ambiente institucional, a colonização britânica criou um cenário favorável ao direito de propriedade privada e estimulou o livre comércio, ao mesmo tempo em que estabeleceu uma moeda corrente em toda a Índia com taxa de câmbio fixa.

Neste ambiente, a industrialização na Índia começou de forma dual. No início da colonização britânica, empresários britânicos investiam em indústrias orientadas para a exportação⁶, ao passo que os empresários indianos voltavam suas indústrias principalmente para atender o mercado indiano. Assim, juta⁷, chás e outras especiarias eram destinados à Europa; já açúcar e produtos têxteis eram vendidos na Índia, sendo que uma parcela dos últimos destinava-se as exportações.

Clark e Wolcott (s.d., p. 10) afirmam que, no início do século XIX, a economia indiana foi se modernizando, ou seja, comprando máquinas e equipamentos muito semelhantes às máquinas empregadas nas economias avançadas. Deste modo, no final deste século, a tecnologia ocidental estava difundida na economia indiana. Não obstante, a produtividade apresentada na Índia sempre esteve abaixo de outras economias que trabalhavam com a mesma tecnologia, como por exemplo, a economia japonesa. Em função da queda de produtividade, a taxa de lucro bruto da indústria de Bombay foi decrescendo no início do século XX. A Tabela 1⁸, abaixo, apresenta a produtividade por trabalhador no estado de Bombay em relação aos trabalhadores japoneses no início do século XX.

⁶ No período de 1772 a 1815, havia uma enorme rede de transferência financeira da Índia para a Inglaterra, ou seja, os produtos têxteis indianos eram exportados para a Inglaterra sem uma contrapartida de importações britânicas da Índia. Na realidade, os produtos têxteis indianos eram um importante meio pelo qual os ingleses repatriavam riquezas acumuladas no território indiano para a Inglaterra, fato este que acabava por aumentar a demanda por produtos têxteis. Em outras palavras, os ingleses montavam indústrias têxteis na Índia, porque aquele país possuía custo de produção mais baixo do que o da Inglaterra no período em questão, logo, a produção dessas fábricas era destinada à exportação para a Inglaterra. (Esteban apud Clingingsmith e Williamson (2004, p. 7)).

⁷ Juta é uma planta originária da Índia.

⁸ O ano fiscal na Índia vai de 1º de abril até 31 de março. Assim, por exemplo, o crescimento econômico de 1951-52 se refere a 1º de abril de 1951 até 31 de março de 1952.

Tabela 1 - Taxa de lucro e índice de produtividade por trabalhador na indústria em Bombay e no Japão (1905/1939)

Anos	Taxa de lucro bruto do capital na ind. Bombay (%)	Bombay	Japão
1905/09	9	100	100
1910/14	5	103	115
1915/19	7	99	135
1920/24	8	94	132
1925/29	-1	91	180
1930/34	0	104	249
1935/39	2	106	281

Fonte: Wolcoott e Clack (1999)

Neste particular, apesar das duas indústrias empregarem o mesmo capital, a indústria japonesa passou a elevar rapidamente a sua produtividade, a partir de 1905/09 enquanto a indústria de Bombay praticamente não alterou a sua ao longo das quatro primeiras décadas do século XX; a causa dessa diferença seria explicada por questões culturais. A relação de emprego na América, por exemplo, seria baseada na troca de necessidades; assim, empregados empenham-se no serviço para aumentar o lucro das empresas e, por conseguinte, aumentar o seu salário. De outro modo, os empresários, para segurar trabalhadores eficientes, dispõem-se a aumentar seus salários; nesse ambiente de troca, há um estímulo de ambos os lados.

Na Índia, o ambiente de troca inexistiria: todos os trabalhadores esperam que haja uma melhora coletiva nas condições para então aumentar o seu empenho. Por isso, o emprego de novas tecnologias não produz o resultado esperado. Neste caso, o ambiente onde os trabalhadores vivem é um fator determinante para a produtividade dos mesmos. Se os trabalhadores viverem em um ambiente, no qual todos se empenham, a produtividade tenderá a aumentar, caso contrário não.

Um exemplo desta situação é fornecido pelo setor têxtil indiano, composto por três tipos de produção: há as grandes fábricas, como as existentes nos Estado Unidos, inclusive usando as mesmas máquinas e equipamentos daquelas; o setor denominado “handloom”, que

funciona em casas e oficinas e, por fim, o setor denominado “powerloom”, que consiste em oficinas dotadas de 1-50 trabalhadores reguladas da mesma forma que as grandes fábricas.

Esses três processos de produção existem desde o período britânico. A pergunta que se faz é: como o setor “handloom” sendo ainda artesanal consegue sobreviver em um mercado onde existem grandes indústrias? A resposta está na relação de emprego existente na Índia. O setor de “powerloom” produz 2,5 vezes mais que o “handloom”, enquanto deveria produzir 4 ou 8 vezes mais com base na produtividade inglesa. Outro detalhe relevante é que os salários pagos nos dois setores são semelhantes, ou seja, os dois possuem o mesmo custo salarial.

Em suma, a questão chave na relação de emprego na Índia é a seguinte: enquanto as máquinas do setor de “powerloom” são operadas com trabalho contratado, o setor de “handloom” funciona nas casas dos trabalhadores, e o trabalho é pago de acordo com a produção do ateliê. Ou seja, as relações de emprego de um setor para outro são diferentes, por isso o setor de “handloom” sobrevive, mesmo não sendo tão competitivo quanto os outros dois setores que possuem máquinas iguais as usados nos setores têxteis americanos e ingleses. Por sua vez, as grandes indústrias indianas e o setor de “powerloom” são muito menos produtivos que os setores correspondentes americanos e ingleses em função da relação de trabalho existente na Índia (CLARK e WOLCOTT, s.d., p. 31).

Em função deste fenômeno cultural, cria-se um cenário favorável à existência de desigualdades regionais, pois nos estados mais desenvolvidos haveria um ambiente profissional diferente dos mais pobres (CLARK e WOLCOTT, s.d., p. 32).

No tocante à infra-estrutura, durante o período colonial, foi desenvolvido, principalmente nas províncias ao norte, oeste e sul da Índia, um sistema de irrigação o qual ajudou a desenvolver a agricultura dessas regiões, ao passo que as províncias da Leste foram negligenciadas. Em 1853, foi dado início a expansão do sistema rodoviário da Índia, em 1910, esse sistema era o quarto maior do mundo e abrangia praticamente todo o país, de tal forma que modificou radicalmente o sistema de transporte do mesmo.

A implementação do novo sistema de transporte indiano proporcionou um significativo aumento de velocidade e de confiabilidade dos transportes, provocando deste modo uma redução de custos e, por conseguinte, uma especialização regional e também a expansão do comércio. Visando financiar este processo, o Governo Britânico criou um programa de garantia de retorno aos investimentos privados destinados à construção de estradas. Desta forma, se o investimento não apresentasse um retorno mínimo de 5%, o Governo se comprometia a pagar a diferença. Logo, em função dessa garantia praticada pelo Governo Inglês, o capital dos investidores ingleses foi direcionado para as companhias de

estradas privadas. Desta maneira, no ano de independência indiana, em 1947, praticamente todo o país era servido por estradas.

O sistema fiscal era centralizado no âmbito federal e possuía relevantes diferenças no tocante aos gravames tributários praticados nos estados na cobrança da renda da terra e na qualidade dos serviços públicos prestados. Um exemplo dessa desigualdade era o estado de Bombay que gastava praticamente o dobro da maioria dos outros estados no que concerne aos gastos *per capita* com saúde, educação e administração geral do estado.

Além disso, os dados da Tabela 2 indicam que os estados de Central e Burma tiveram uma queda de arrecadação no período de 1876 a 1928, pois ambos reduziram seus gastos *per capita* nas três áreas analisadas. Já os estados de United e Punjab que diminuíram seus gastos em duas áreas e aumentaram em uma. Por fim, Maharastra e Assam aumentaram seus gastos em duas rubricas e reduziram em uma. Entretanto, nenhum estado investiu no mesmo nível em termos *per capita* como Bombay.

Tabela 2 – Gastos relativos *per capita* dos Estados indianos entre 1876/1928 com administração, saúde e educação, Bengal = 100

Estado	administração		Educação		saúde	
	1876/77	1927/28	1876/77	1927/28	1876/77	1927/28
Bombay	374	411	325	345	285	141
Central	185	169	197	131	142	53
Maharastra	159	193	112	166	139	98
Punjab	244	103	145	199	135	126
United	140	103	110	123	78	51
Bengal	100	100	100	100	100	100
Assam	159	136	117	120	82	121
Burma	470	292	295	276	260	201
Bihar e Orrisa	-	75	-	83	-	51

Fonte: Kurian, s. d., p.5

Muito provavelmente, o estado de Bombay possuía uma carga tributária maior que os demais estados, ou seja, em função do seu nível de desenvolvimento ou apenas em função da maior incidência dos impostos. Entretanto, essa condição proporcionou a este estado a

possibilidade de melhor qualificar a sua população e assim criar uma relação de emprego favorável a produção, nos moldes explicados anteriormente.

É pertinente salientar que a colonização britânica na Índia coincidiu com as significativas mudanças na economia mundial, tendo como principal fator a Revolução Industrial e o conseqüente aumento do comércio e da produção no mundo. Era de se esperar então um melhor desenvolvimento da Índia, pois, conforme dito anteriormente, durante o Império Mongol este país chegou a ser apontado como um país extremamente promissor. Entretanto, após a colonização britânica, tornou-se um dos países em desenvolvimento mais pobres do mundo, com um desenvolvimento industrial protelado, oferta agrícola abaixo da demanda, sendo este fato ainda mais agravado com o crescimento populacional desenfreado. Esse cenário acabava por proporcionar uma baixa expectativa de vida e uma baixa taxa de alfabetização.

Para se ter uma idéia da transformação sofrida pela economia indiana na passagem desses dois períodos (Império Mongol e Britânico), no ano de 1750, a participação da renda indiana em relação à renda mundial era de 22,6%, enquanto em 1952, esse percentual caiu para 3,8% (http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_India#Colonial).

Diante deste cenário, cumpre analisar o que ocorreu com a economia indiana no período britânico. Com o advento da Revolução Industrial ocorrida na Europa, houve a melhora na produtividade britânica, inicialmente na produção caseira e depois na produção industrial. Aliado a isto, a queda no preço dos transportes marítimos impulsionou a especialização tanto na Índia como na Inglaterra e tornou possível o aumento do comércio.

Estes acontecimentos provocaram o declínio mundial nos preços dos produtos têxteis e fez a sua produção tornar-se não lucrativa. Grande parte da literatura aponta este fenômeno como responsável pela desindustrialização ocorrida na Índia no decorrer dos séculos XVIII e XIX.

2.1.2 – O processo de desindustrialização indiana

O processo de industrialização de uma economia é caracterizado quando o setor industrial, em sua maioria compreendida pelas manufaturas, aumenta expressivamente sua participação no PIB desta economia. Logo, se a produtividade dos outros setores permanecer constante, há um aumento *per capita* das manufaturas na renda nacional. Inversamente, o processo de desindustrialização de uma economia é definido como a perda significativa e não temporária em termos absolutos e percentuais do setor industrial na renda nacional.

Simultaneamente, ocorre a queda de geração de emprego do setor manufatureiro, nos mesmos termos *vis-à-vis* aos demais setores (FLORIANO, s. d., p. 1).

No caso indiano, inequivocamente, no período de ocaso do Império Mongol e início do processo de colonização inglesa, o setor manufatureiro foi perdendo espaço, tanto no mercado internacional quanto no nacional. A literatura aponta a existência de três explicações para a ocorrência da desindustrialização da economia indiana. A mais comum delas é a de que os ganhos de produtividade britânica no setor têxtil e a revolução mundial nos transportes provocaram o declínio mundial no preço dos produtos têxteis e tornou a produção têxtil indiana progressivamente não lucrativa. Conseqüentemente, os ingleses ganharam o mercado exportador indiano e depois o mercado interno desse país.

A segunda explicação para a desindustrialização é o colapso do Império Mongol no século XVIII, fato esse que gerou vários problemas na produção manufatureira indiana. Já a terceira causa tem sua origem nas forças globais, ou seja, o setor exportador de *commodities* assistiu seus termos de troca em relação ao setor têxtil melhorar expressivamente no final do século XVIII e, com isso, vários trabalhadores foram atraídos e acabaram deixando as atividades têxteis e ingressando no setor exportador.

Clingingsmith e Williamson (2004, p. 5) advogam que as três explicações estão corretas e que todas essas causas tiveram sua parcela de colaboração no processo como um todo. Para tanto, partindo de um modelo que previa existência de três setores na economia indiana, tais como o setor exportador de *commodities* agrícolas (fundamentalmente algodão e juta), o setor manufatureiro e, por fim, o setor de grãos (arroz e trigo). Neste sentido, eles entendem que o declínio do Império Mongol prejudicou a produção manufatureira de várias formas, sendo a forma mais perceptível a redução da produtividade agrícola, fato esse que acabou por aumentar o preço relativo do setor de grãos em relação ao setor têxtil.

Considerando que a cesta de consumo dos trabalhadores era formada em sua maioria por mercadorias do setor de grãos e que, em função da queda de produtividade agrícola, essas mercadorias tiveram seus preços apreciados, o salário dos trabalhadores do setor manufatureiro ficou próximo da subsistência. Logo, esse choque de produtividade negativa gerou uma pressão por aumento do salário nominal dos tecelões.

Não obstante, o preço dos produtos têxteis e os salários nominais dos tecelões depreciaram-se, causando, ao mesmo tempo, um estímulo a um aumento e uma redução do lucro deste setor econômico. Em função deste cenário, os ingleses começaram a dominar o mercado mundial têxtil, ultrapassando a Índia que até então possuía a liderança deste

segmento⁹. Em suma, há uma relação entre produtividade agrícola na fase pré-industrial da agricultura e o salário nominal pago aos trabalhadores do setor manufatureiro. Este fato resultou na perda de competitividade no mercado de manufaturas por parte da Índia, pois, enquanto o custo de vida dos tecelões aumentava, o seu salário real diminuía, em função do aumento dos preços do setor de grãos, aumento este provocado pela diminuição da produtividade agrícola.

Neste diapasão, além da queda da produtividade agrícola na Índia ter provocado a diminuição dos preços têxteis indianos, ela também ajudou a retardar a chegada da revolução industrial no país (Gerschenkron, 1962; Lewis, 1978 apud Clingingsmith e Williamson, 2004, p. 5). A produtividade agrícola foi paulatinamente sofrendo declínios ao longo do Império Mongol. Esta queda tem sua origem no significativo aumento do aluguel da terra praticado pelos fazendeiros. No decênio entre 1740 e 1750, os preços dos grãos subiram em torno de 30%, em função do aumento do aluguel cobrado pelos donos de terras, cobrança essa que atingiu seu ápice neste mesmo período quando chegou a 50% da produção, enquanto na China a mesma cobrança gerava em torno de 5 a 6%.

Neste cenário (século XVIII), os camponeses indianos percebiam que a prática da agricultura necessitava de melhoramento, porém inexistia incentivo para investir em capital e trabalho. Paralelamente, outros fatores desestimulavam os incentivos na agricultura como a instabilidade política e as guerras de expansão territorial que o Império Mongol se envolvia.

Aliado as constantes guerras e, por conseqüência, aumento dos gastos públicos que, por sua vez, criava a necessidade de aumento dos tributos, o comércio regional e a especialização dentro da Índia foi sendo suprimida. Com isso, estados que outrora tinham se especializado na produção de manufaturas e produtos têxteis e que compravam de outros estados os grãos necessários a sua alimentação, passaram a comprá-los por preços mais altos. Logo, esses estados manufatureiros assistiram o preço de sua produção cair e o valor dos alimentos subir.

Nesse sentido, no fim do Império Mongol, houve uma escassez de grãos em todo território indiano e nesse momento houve um aumento do salário nominal dos tecelões, fato esse que foi determinante para que o setor têxtil não conseguisse acompanhar a partir de então a concorrência dos produtos têxteis ingleses no mercado internacional. Cumpre destacar que a

⁹ Clingingsmith e Williamson (2004, p. 4 e 5) afirmam que antes mesmo da Revolução Industrial e as tecnologias das fábricas surgirem, no período de 1780 e 1820, a Índia começou a perder o domínio do mercado exportador têxtil. Em outras palavras, os autores estão advogando que o declínio dos preços dos produtos têxteis indianos e a conseqüente perda de competitividade deste setor foi provocada não somente pelo advento da Revolução Industrial, mas também pela queda de produtividade agrícola da Índia.

perda de competitividade indiana frente aos produtos têxteis ingleses deu-se antes destes últimos encherem o mercado mundial com os seus produtos fabris. O cerne deste processo foi a queda da produtividade agrícola indiana. Nisso se resume a hipótese de desindustrialização provocada pelo fim do Império Mongol.

De outro modo, existe a hipótese de desindustrialização causada pelo “choque de globalização”. O fulcro dessa idéia é de que a Índia destruiu o emprego artesanal ao expor o setor têxtil aos produtos fabris ingleses, com isso, o país tornou-se progressivamente ruralista. Com o rápido crescimento de produtividade das manufaturas européias (inglesas), houve uma queda do preço relativo dos produtos têxteis e outras manufaturas no mercado mundial. Em outras palavras, o aumento da oferta européia de manufaturas fez cair os preços destes produtos no mercado mundial. Neste momento, os produtos têxteis ingleses chegaram ao mercado interno indiano através de seus próprios produtores, por isso a Índia passou por um forte processo de desindustrialização no século XVIII.

Além do choque de produtividade estrangeira, a desindustrialização indiana foi reforçada pela revolução dos transportes, o que facilitou o acesso ao mercado interno indiano e também pelas baixas tarifas de importação praticadas pelos ingleses que comandavam a Índia. Essa tendência de integração no mercado mundial criou o cenário apropriado para o aparecimento da “doença holandesa¹⁰” na economia da Índia, ou seja, a competitividade do setor importador, neste caso representado pelo setor manufatureiro, que caía repentinamente, enquanto a competitividade do setor exportador, representado pelo setor de commodities agrícolas,¹¹ aumentava rapidamente. Assim, as forças da desindustrialização estavam reforçadas.

Em suma, Clingingsmith e Williamson (2004) defendem que no longo prazo as causas da desindustrialização foram o choque de preço globalizado devido ao aumento da produtividade européia nas manufaturas (induzindo a demanda de insumos industriais como o algodão e o anil) somado ao choque de produtividade negativa agrícola provocado pelo fim do Império Mongólico. Em outras palavras, tantos os fatores estrangeiros (produtividade

¹⁰ A doença holandesa é uma falha de mercado que faz a taxa de câmbio se ajustar ao nível de custos marginais da atividade baseada em um recurso natural barato em comparação aos preços internacionais e que, por vezes, utiliza mão-de-obra não qualificada e, portanto, barata. Assim a taxa de câmbio de equilíbrio passa a inviabilizar as atividades dotadas de tecnologia mais avançada, pois essas atividades trabalham com mão-de-obra qualificada e, portanto, possuem custos mais altos. Como o câmbio deste país está apreciado, as atividades tecnológicas são prejudicadas e, a pauta das exportações deste país passa a ser baseada em produtos de pouco valor agregado, baseado nos recursos naturais baratos. A “doença holandesa” existe há muito tempo, porém só foi identificada nos anos de 1960, quando a descoberta do gás natural na Holanda estava destruindo todo o restante da indústria com valor adicionado per capita maior do que a do gás. (Bresser-Pereira, 2007, pág. 120).

¹¹ As mais importantes commodities agrícolas indianas no fim século XVIII e no século XIX eram o ópio, o algodão bruto, a seda bruta e o açúcar.

manufatureira inglesa) como os fatores domésticos (fim do Império Mongólico e queda da produtividade agrícola indiana) contribuíram para o processo de desindustrialização da economia indiana nos séculos XVIII e XIX.

Deste modo, a economia indiana sob o domínio britânico pode ser considerada aberta, tendo em vista a sua inserção no comércio internacional com as suas exportações e importações no segmento têxtil e com a venda de *commodities* agrícolas. Apesar do processo de desindustrialização a que foi submetida, e da conseqüente mudança na pauta das exportações, a economia indiana continuou participando do comércio internacional.

Esse quadro passa a ser modificado com a independência indiana em 1947, período em que a Índia passa a ser apontada como a economia capitalista mais fechada do mundo. Nesse sentido, a próxima seção destinar-se-á a economia indiana no período pós-independência até a realização das reformas liberalizantes que foram executadas nas décadas de 1980 e 1990.

2.2 A reconstrução da economia indiana pós-independência (1947-1985)

Com o fim da colonização britânica, face à independência indiana em 1947, a Índia passou a ser caracterizada como uma economia capitalista, porém extremamente fechada. Virmani (2006) divide o período de fechamento da economia indiana em duas fases, sendo a primeira denominada Indian Socialism (1951/52 a 1979/80) e a segunda fase denominada de Market Reform (1980/81 a 2003/04). Segundo este autor, embora elas tenham apresentado diferenças quanto ao crescimento econômico, as diferenças mais significativas são encontradas na condução da política econômica atinente às mesmas.

Estas duas fases são divididas em duas sub-fases. Esta seção deter-se-á na análise da fase Indian Socialism e, por conseguinte, nas duas sub-fases “Commanding Heights” e “Legislative-Bureaucratic Socialism”. No próximo capítulo, será abordado a 2ª fase e as duas sub-fases que a compõem.

2.2.1 Os três primeiros planos quinquenais (1951/66)

A 1ª sub-fase do período de fechamento da economia indiana, que vai do ano 1950 a 1965, denominada “Commanding Heights”, é caracterizada pela introdução e intensificação da estratégia do modelo de substituição das importações, pela redução da liberdade dos agentes econômicos, no que tange a competitividade e a ampliação das ações governamentais para áreas de atividade econômica e social que acabavam por exceder as funções básicas do

Estado. Essas ações consistiam nos pilares modelo do Professor Mahalanolis, o qual influenciou fortemente a condução da política econômica neste período.

Neste contexto, o planejamento econômico do país sempre esteve presente nas ações governamentais assim como um traço fortemente nacionalista na execução das políticas econômicas. Em 1948, o Primeiro-Ministro Jawaharlal Nehru encaminhou ao Congresso Nacional Indiano o projeto de criação de Planos de Desenvolvimento, o qual foi aprovado, mais tarde, eles seriam chamados de Planos Quinquenais.

Posteriormente, em 1950, criou-se a Comissão de Planejamento da Índia, à qual cabia formular, executar e acompanhar os Planos Quinquenais, que tinham por objetivo a “persecução de metas de crescimento, modernização e justiça social, por meio de políticas visando à maximização da eficiência na utilização dos recursos produtivos disponíveis no país” (Planning Commission, 2001, apud Nassif, 2006, p. 18).

A partir de 1951, ano de lançamento do 1º Plano Quinquenal (1951-1956), a Índia não mais deixou de realizar planos de desenvolvimento de longo prazo; o período pós-independência foi predominantemente caracterizado pela utilização de planejamento econômico, o que ajudou a desenvolver o país.

O 1º Plano Quinquenal não foi inspirado em nenhum modelo teórico nem tampouco em experiências pregressas que conduzisse à sua realização. Bhagwati e Desai (1970) observam que as metas de cada setor eram fixadas de acordo com a demanda potencial do mercado, respeitando-se, evidentemente, as dotações dos fatores de produção e à tecnologia existente (BHAGWATI e DESAI, 1970, apud NASSIF, 2006, p. 17).

Neste sentido, não houve um setor prioritário deste plano a ser beneficiado; a principal meta, conforme destaca Souza (2005, p. 279), era acelerar o processo de industrialização, com diminuição dos desequilíbrios econômicos regionais e sociais. Não obstante, Souza (2005, p. 279) destaca que o planejamento indiano foi consideravelmente influenciado pelo socialismo soviético, o que acabou por prejudicar a obtenção de financiamentos externos. Diferentemente do modelo de substituição de importações dos países latinos americanos, que acabaram se tornando dependentes de restrições externas, devido as suas exportações serem pautadas em produtos de baixa-elasticidade renda, o modelo indiano sofreu influência significativa da então existente União Soviética, ou seja, de um país que adotava um modelo de economia “fechada”.

Em 1956 foi lançado o 2º Plano Quinquenal (1956-1961). É relevante destacar, neste momento, que o 2º e o 3º Planos Quinquenais representam um divisor de águas na política industrial indiana. Embora, desde a sua origem, o modelo de substituição indiano já tenha se

“voltado para dentro”, conforme comentado anteriormente, a partir do 2º e 3º Planos deliberou-se que a economia indiana seria idealizada em um modelo fechado, decisão essa que norteou todos os demais Planos Quinquenais, até meados da década de 1980. Em função disso, a literatura econômica aponta que a economia da Índia foi fechada de 1947 a 1991 e aberta de 1991 em diante.

O processo de “fechamento” da economia indiana foi arquitetado pelo Professor Mahalanobis. Segundo seu modelo teórico básico, a economia deveria fechar-se e trabalhar com dois setores: um setor de bens de capital e outro de bens de consumo. Nesta esteira, a hipótese fundamental do modelo é a de que o crescimento requer o aumento do investimento em relação ao PIB. Esses pressupostos estão fundamentados no modelo de desenvolvimento econômico soviético, no qual também se idealizava o desenvolvimento de um departamento autônomo de produção. Por esses motivos, a política industrial do 2º Plano Quinquenal buscou fortalecer o setor de bens de capital¹². Os recursos foram alocados no desenvolvimento da indústria pesada como aço, máquinas e equipamentos, cimento, produtos químicos e, também, na agricultura irrigada e nos transportes (SOUZA, 2005, p. 289).

Para tanto, criou-se dois mecanismos que só viriam a ser extintos com a abertura econômica promovida em 1991: o sistema de licenciamento industrial e o sistema de licenciamento de importações. Em suma, essas medidas buscavam controlar a criação da capacidade produtiva, bem como proteger a economia da concorrência externa. Essas ações caracterizaram a fase “Commanding Heights” e a diferenciaram da 2º fase do socialismo indiano.

O impacto dessas medidas foi sentido logo em seguida. Devido ao excesso de demanda por importação, somada à dificuldade da livre iniciativa em agir, em função do sistema de licenciamento industrial, aliada à baixa produção agrícola, o processo inflacionário se agravou (JHINGAN, s.d., p. 524).

O 3º Plano (1961-1966) buscou beneficiar os setores de bens de capital, a indústria química e a de insumos básicos, como aço, energia elétrica e combustível. Os recursos foram distribuídos da seguinte forma: transportes e comunicação (24,6% dos investimentos programados), indústria (22,9%), agricultura e irrigação (20,5%) e energia (14,6%). Não obstante, segundo Jhingan (s.d., p. 526), o Plano não se executou satisfatoriamente devido a

¹² Como enfoque da estratégia do Professor Mahalanobis de desenvolver indústrias intensivas em capital, é evidente que essa política não visava à geração de emprego. Porém, essa preocupação foi atendida através do incentivo as pequenas empresas têxteis, mais precisamente as empresas do setor “handloom”. Conforme explicado na seção 1.1.2, as empresas desse setor operam nas próprias casas dos artesãos, logo são evidentemente intensivas em trabalho. Clark e Wolcott (s.d., p. 29) afirmam que, desde a independência, o Governo tributa as grandes fábricas (intensivas em capital), enquanto isenta as “handloom”.

problemas de coordenação entre os agentes e, também, pela invasão chinesa (1962), guerra com o Paquistão (1965), suspensão da ajuda externa e, por fim, pelos desequilíbrios no balanço de pagamentos e recrudescimento inflacionário.

Em 1965, de acordo com a delimitação estabelecida por Virmani (2006), encerra-se a 1º fase do período socialista da economia indiana denominada “Commanding Heights”. Mesmo com o insucesso do 3º Plano Quinquenal, o período de 1950 a 1965 apresentou uma taxa média anual de crescimento econômico de 4,1% e um crescimento da renda per capita de 2%. Esses valores são expressivos se comparados com o período colonial, porém não são tão expressivos se defrontados com o crescimento alcançado por outros países neste mesmo período.

Em consonância com o processo de “fechamento” da economia indiana que se intensificou com a implementação do 2º e 3º Planos Quinquenais e a conseqüente ampliação da intervenção do governo na economia, os dados referentes ao consumo e investimento confirmam a execução deste processo. O consumo privado cresceu 3,7% contra 6,6% do consumo do governo no período analisado. Já o investimento público aumentou para 11,6%, enquanto o investimento privado aumentou para 3,5%.

A Tabela 3 confronta algumas variáveis dos dois períodos da Índia na versão socialista e que de fato confirmam o aumento da atuação do Estado.

Tabela 3 – Taxa média anual de crescimento da economia indiana considerando algumas variações relevantes, 1951/65 e 1966/80 (%)

Variável	Commanding Heights (1951/52 a 1964/65)	Leg-Bueaucratic Socialism (1965/66 a 1979/80)
PIB custo de fatores	4,1	2,9
PIB per capita	2,0	0,6
Taxa de pobreza	50,5	55,4
Cresc. Prod. Fatores	1,6	0,2
Consumo Privado	3,7	2,8
Consumo do Governo	6,6	5,1
Investimento Total	7,9	4,5
Investimento Público	11,6	3,7
Investimento Privado	3,5	3,8
Razão: exportação/PIB		4,1

Fonte: Virmani (2006)

Após ter implementado o modelo de substituição das importações, reduzido a liberdade dos agentes econômicos, acabando por reduzir a competitividade entre eles, e, por fim, ter aumentado a participação do Estado na economia, no período de 1950 a 1965, sub-fase denominada “Commanding Heights”, o governo indiano resolveu controlar ainda mais a atuação do setor privado, mesmo em áreas em que este poderia operar.

Essa interferência no empreendedorismo dos agentes econômicos é apontada por Virmani (2006, p. 15 e 16) como inédita em uma economia de mercado na qual o setor privado era dono da maior parte dos recursos. Este aumento da interferência do Estado na economia marcou o início da 2ª sub-fase do socialismo indiano denominado “Legislative-Bureaucratic Socialism” e que existiu entre os anos de 1965 a 1980.

2.2.2 – Os planos mais intervencionistas (1966/1980)

Nesse ambiente em que o Estado decidiu aumentar a sua interferência na economia, algumas medidas podem ser citadas como exemplo: em 1971, quatorze dos maiores bancos indianos foram nacionalizados, a fim de o Estado ter controle dos fundos de investimento do setor privado. Durante os anos de 1971 e 1973, a Indian Iron & Steel Company, importante indústria do setor metal indiano, também foi nacionalizada.

Souza (2005, p. 280) identifica o ano de 1965 como o ponto de ruptura do modelo de substituição das importações, uma vez que elas decresceram significativamente e havia dificuldade de efetuar novas substituições. A partir deste momento, as exportações passaram a ganhar importância. Em termos percentuais, as exportações de produtos manufaturados passaram de 5% em 1960, para 15% em 1970. No período compreendido entre os anos 1966 a 1969, foram executados planos anuais, cujo principal objetivo era a promoção da estabilidade econômica, visando a execução do 4º Plano Quinquenal (1969-1974).

O principal objetivo do 4º Plano foi o desenvolvimento da agricultura irrigada e da produção de alimentos. Também merece destaque a distribuição equilibrada dos investimentos entre os setores estratégicos (18 e 19%): energia, indústria, transportes/comunicações e serviços sociais.

No tocante ao comércio exterior, o 4º Plano intentava promover um crescimento de 7% das exportações, visando, deste modo, criar superávits comerciais. Para tanto, buscou-se melhorar a competitividades dos produtos exportados e filtrar as importações de produtos

supérfluos. Em outras palavras, o programa de substituição das importações foi modificado e implementado. Cabe também destacar que, com a intenção de promover um desenvolvimento mais equitativo das regiões, procurou-se evitar, através de incentivos, a concentração de indústrias em grandes cidades.

O 4º Plano é apontado por Jhingan (s.d., p. 529) como o que logrou maior êxito em termos econômicos, sociais e regionais. A economia indiana cresceu em torno de 3% ao ano de 1965 a 1980, as exportações aumentaram 3,7% e as importações 1,6%, no mesmo período, sendo que a razão exportação/PIB foi de 4,1%.

O 5º Plano (1974/1979) foi marcado pelo aumento dos investimentos em setores prioritários como metalurgia básica, exploração e refino de petróleo e fertilizantes; buscou-se, assim, utilizar a capacidade ociosa existente e, por conseguinte, ajudar as regiões mais pobres do país. Visou-se incentivar as indústrias-chave que produziam bens de consumo populares e intensivos em trabalho. Como resultado, houve uma mudança na estrutura da economia indiana, em que a participação do setor primário na renda diminuiu de 50,6% em 1970/1971, para 40,8% em 1979/1980. Já o setor industrial aumentou sua participação na renda de 19,8% para 22,4% no mesmo período (Jhingan, s.d., p. 530).

Paralelamente ao processo de industrialização em voga, o protecionismo continuava forte. Por este motivo, com a diminuição das importações, os preços internos foram apreciados, gerando, assim, processos inflacionários contínuos. Em função disso, Jhingan (s.d., 598) aponta que a política de diminuir a desigualdade da distribuição de renda não logrou êxito, pois, em 1972/1973, 51,3% da população vivia abaixo da linha da pobreza, e em 1979/1980, esse percentual caiu apenas para 48,4%. Porém, a média anual da fase “Legislative-Bureaucratic Socialism”, ou seja, entre os anos de 1965 a 1980, foi de 55,4%.

Os críticos advogam que a busca pela minimização da pobreza acabou por induzir a uma alocação ineficiente dos investimentos, o que, por sua vez, deprimiu o crescimento econômico e criou indústrias com custos médios elevados e inflação acentuada. Assim como o Brasil, a substituição indiscriminada das importações levou a adoção de tecnologias com alta relação capital/trabalho e com baixa geração de empregos formais.

Entre os críticos do período de 1965 a 1980, Virmani (2006, p.17) ataca as políticas deveras intervencionistas praticadas pelo governo durante a fase em questão. O autor advoga que as medidas tomadas reduziram a taxa de crescimento da renda per capita para 0,6%, ou seja, menos de um terço da taxa obtida entre os anos de 1950 a 1965 (Tabela 3). Aliado a esse declínio, está a queda na taxa média de crescimento que baixou de 4,1% (1º fase) para

aproximadamente 3% (2º fase do socialismo indiano). A população abaixo da linha da pobreza aumentou de 50,5% para 55,4%.

Em suma, a fase “Legislative-Bureaucratic Socialism” não logrou êxito na promoção de crescimento e na redução da pobreza, apesar de várias políticas terem sido indiretamente realizadas visando minimizá-la. Medidas como a nacionalização de bancos, a criação de monopólios e restrições a prática do comércio, regulação do investimento estrangeiro e nacionalização de grandes empresas de carvão, metal, cobre e têxteis.

Souza (2005, p. 282) destaca que o excesso de controle do Estado sobre as importações estimulava os setores-chave (ferrovias, telecomunicações e geração de eletricidade), a seu critério, e, ainda, concedia licença aos novos empreendimentos o que acabava por gerar *rent-seeking*¹³. Ao contrário de países como Coréia do Sul e Singapura que promoveram seu desenvolvimento econômico através da grande participação do Estado na economia, porém em nenhum momento esses países reprimiram a iniciativa privada, muito pelo contrário, sempre a estimularam. De outro modo, a Índia realizou uma significativa interferência, o que prejudicou a ação da iniciativa privada.

Estas ações tornaram nulas as políticas socialistas de promover o crescimento da taxa de renda *per capita* e a redução da pobreza. Por essas razões, a taxa de crescimento alcançada pela Índia na sua fase socialista (1950 a 1980) foi inexpressiva, ou seja, 3,6% em média ao ano, taxa essa que foi chamada de “taxa de crescimento *hindu*”. Enquanto a Coréia do Sul e o Brasil obtiveram taxas anuais de 8,1%¹⁴ e 7,4%, respectivamente, a Índia cresceu apenas 3,6% (NASSIF, 2006, p. 28).

Virmani (2006, p. 19) destaca ainda que a falta de chuva na segunda fase do socialismo indiano prejudicou o desempenho econômico deste período. Embora possam

¹³ Durante muito tempo entendeu-se ser inatingível o desenvolvimento econômico sem a participação do governo. Isso porque existem falhas de mercado como, por exemplo, monopólios e cartelização de setores produtivos, as quais impedem que o produto total da economia atinja o seu máximo. Deste modo, o governo deveria intervir a fim corrigir as falhas de mercado e aumentar o bem-estar social. Entretanto, o crescimento das funções do governo elevou os gastos públicos provocando desperdícios e corrupção, ou seja, as falhas de governo acabaram reduzindo o bem-estar social. Em função deste processo, a partir dos anos de 1980 recrudesceram as críticas ao excesso de intervenção do Estado na economia. Os críticos advogam que o bem-estar da sociedade fica reduzido quando o governo ocupa o lugar do mercado. Na visão destes críticos o Estado deveria ater-se à realização de suas funções básicas nas áreas da saúde, educação e segurança, deixando ao encargo do setor privado a tarefa de cuidar da produção e da distribuição de bens de serviços. De acordo com estas críticas o excesso de regulamentação acaba provocando perda de eficiência e corrupção, favorecendo alguns grupos, em detrimento da sociedade como um todo, elevando custos privados e sociais. Conseqüentemente, o produto nacional fica abaixo do produto potencial, gerando assim menor nível de emprego e renda, arrecadação pública insuficiente, menores gastos sociais e nível de vida mais baixo para a sociedade em seu conjunto. Logo, a busca de ganhos improdutivos ou procura pelo *rent-seeking* reduz o desenvolvimento econômico (SOUZA, 2005, p. 226).

¹⁴ Os dados da Coréia do Sul referem-se ao período 1962-1984, já que o processo de industrialização naquele país é deflagrado na primeira metade da década de 1960 (NASSIF, 2006, p. 28).

existir outros fatores que tenham prejudicado a agricultura indiana na 2ª sub-fase estudada, a seca que assolou esta economia neste período certamente contribuiu para o declínio do crescimento do setor agrícola de 3,1% anuais entre os anos 1950/65 para 1,5% entre 1965/80. Aliado ao fator climático, há uma forte associação do declínio do crescimento global da economia indiana com a queda da taxa de produtividade dos fatores que diminuiu de 1,6% para 0,2%, ou seja, houve um decréscimo de 1,4 pontos percentuais. No mesmo sentido, o PIB per capita também decresceu 1,4 pontos percentuais, de 2,0% para 0,6%.

Conforme tem se mostrado ao longo desta seção, após a independência, o governo indiano tratou de intervir decisivamente na condução dos rumos econômicos que o país deveria tomar. Neste cenário, onde o setor agrícola corresponde a aproximadamente metade da renda nacional, o governo indiano não se preveniu quanto à ocorrência de problemas climáticos, através da construção de sistemas de armazenamento de água sustentáveis e eficientes, medida essa que minimizaria o efeito da falta de chuva. Por isso, a seca que atingiu esta economia na 2ª fase do socialismo indiano acabou tendo um impacto negativo relevante, em torno de 0,5% ao ano no crescimento agregado (VIRMANI, 2006, p. 19).

Em 1980, foi lançado o 6º Plano Quinquenal (1980-1985), no qual, foram apontados como prioritários os setores de infra-estrutura (principalmente carvão, energia elétrica e nuclear e transporte), bens de capital (visando a sua reestruturação) e, por fim, setores eletrônicos. Nesse mesmo ano, o grau de ineficiência econômica da Índia era alto, tanto assim que o coeficiente de importações era deveras baixo e o viés anti-exportador muito forte. Neste sentido, Panagariya (2004a) destaca que, descontando-se o petróleo, em 1958, as importações representavam 7% do PIB indiano. Em 1985, esse mesmo montante representava cerca de 4,8% do PIB. Já as exportações variavam de 3,3% do PIB em 1970, para 4,8% em 1976 e retrocedendo em 1980 para 4% do PIB.

Bhagwati e Desai (1970) apud Nassif (2006, p. 24) afirmam que o viés anti-exportador da economia indiana era explicado, também, pelas enormes restrições existentes a importações de máquinas, equipamentos e insumos básicos, o que acabava por aumentar o preço dos produtos exportados; a perda de competitividade reduzia ainda mais as exportações indianas. De outro modo, o governo concedia isenções, incentivos e subsídios às exportações de alguns produtos tais como químicos, plásticos e serviço de engenharia. Isso demonstra uma certa irracionalidade na condução da política econômica, ou seja, ao mesmo tempo em que as exportações eram estimuladas, o excesso de protecionismo impedia determinadas importações que viriam a reduzir os custos dos produtos exportados e, assim, aumentar a competitividade dos mesmos.

Com o intuito de observar em termos numéricos o desempenho da economia indiana no período em que ela foi caracterizada por ser uma economia fechada e com forte intervenção do governo na economia, a Tabela 4, apresenta o PIB a custo de fatores, o PIB *per capita*, a taxa de Formação Bruta de Capital e a taxa de Poupança Doméstica Bruta referente a cada Plano Quinquenal e anual desta fase.

O 6º Plano Quinquenal foi o que logrou maior êxito. O PIB cresceu 5,7% e a taxa de formação bruta de capital fixo foi de 18%, o que por certo colaborou para o início do processo de modernização do estoque de capital da economia indiana e o conseqüente aumento da produtividade dos fatores de produção no período subsequente. O quinto plano também apresentou um razoável crescimento econômico para o período, entretanto fracassou na questão da redução da pobreza.

Tabela 4 – Taxa de crescimento da economia indiana durante os Planos Quinquenais, 1951/1985 (%)

Planos Quinquenais	PIB a custo de fator a preço de 1991/94 (média anual)	PIB per capita a preço de 1993/94	Taxa de Formação Bruta de Capital a preços correntes (média anual)	Taxa de Poupança Doméstica Bruta a preços correntes (média anual)
1º (1951/56)	3,6	9,8	9,5	3,9
2º (1956/61)	4,2	13,5	10,9	4,2
3º (1961/66)	2,8	14,6	12,5	4,6
1966/69	3,8	14,7	12,6	4,6
4º (1969/74)	3,3	15,7	15,0	4,9
5º (1974/79)	4,7	17,5	18,0	5,2
1978/80	0,0	21,0	20,7	5,4
6º (1980/85)	5,7	19,7	18,3	5,7

Fonte: Indian Planning Experience – A statistical Profile (2001)

No início dessa seção afirmou-se que desde a criação da Comissão de Planejamento da Índia, em 1948, tal instituição tinha por objetivos precípuos a promoção do crescimento econômico, a diminuição da pobreza, a modernização e a maximização da eficiência dos recursos produtivos do país.

Contudo, analisando os dados apresentados na Tabela 4, conforme abordado anteriormente, percebe-se que o crescimento econômico alcançado pela Índia não foi dos mais expressivos tanto em relação ao seu potencial como quando comparado com o crescimento obtido por outros países no período em questão.

No tocante a diminuição da pobreza, embora o crescimento da renda *per capita* tenha sido expressivo, ou seja, tal medida dobrou, passando de 9,8% e, entre 1951 a 1956 para 19,7% entre 1980 a 1985, não foi suficiente para minimizar a pobreza, uma vez que praticamente metade da população indiana continuava pobre.

Quanto à poupança e à formação bruta de capital, os dados mostram que as duas praticamente dobraram, o que indica um aumento de investimento bruto na economia como um todo. A taxa de crescimento da Formação Bruta de Capital foi em média de 15%. Considerando os dados da EXTENDED PENN WORLD TABLES¹⁵, a taxa média de depreciação da economia indiana é de aproximadamente 10%, logo, a Formação Líquida de Capital tem aumentando em média 5% ao ano.

A Tabela 5 mostra as modificações sofridas pela economia indiana, em termos setoriais, no período de economia fechada.

Tabela 5 – Taxa de crescimento da economia indiana por setor durante os planos quinquenais (1951/1985) em % *

Planos Quinquenais e anuais	Agricultura	Indústria	Transporte, comunicação e comércio	Setor financeiro	Outros serviços
1° (1951/56)	51,9	16,6	10,8	11,4	9,4
2° (1956/61)	48,3	18,8	11,8	12,0	9,1
3° (1961/66)	44,5	21,7	12,6	11,6	9,7
1966/69*	46,7	20,7	13,0	10,2	9,4
4° (1969/74)	45,0	22,1	13,2	10,0	9,7
5° (1974/78)	40,5	24,2	15,6	9,5	10,3
1978/80*	37,2	26,4	16,5	9,5	10,6
6° (1980/85)	36,6	25,8	16,8	9,3	11,5

Fonte: Indian Planning Experience - A statistical Profile (2001)

Nota: Em 1966/69 e 1978/80 não foram realizados planos quinquenais em função da Índia estar passando por crises econômicas.

¹⁵ Dados obtidos através do site http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt_index.php em 18/9/2007.

De acordo com o modelo idealizado inicialmente pelo Professor Mahalanobis, na década de 1950, o investimento deveria aumentar visando assim promover a industrialização indiana. Como foi visto no parágrafo anterior, a Índia procurou investir ao longo de sua fase socialista e, de certo modo, conseguiu industrializar sua economia, pois a participação do setor agrícola diminuiu 15% percentuais na participação da renda nacional neste período.

Os maiores ganhos em termos setoriais foram obtidos no setor industrial e de transporte, comunicação e comércio que tiveram suas participações na renda nacional aumentada em nove e seis pontos percentuais respectivamente. Outros serviços tiveram um pequeno aumento de dois pontos percentuais, em sentido contrário, o setor financeiro teve um decréscimo da mesma importância.

Deste modo, conclui-se que o modelo de substituição de importações foi excessivamente fechado, muito provavelmente por influência do modelo soviético de desenvolvimento. Considerando-se o potencial da Índia no período de 1960 a 1980, verifica-se que o modelo de substituição das importações desconsiderou os custos de produção, pois a industrialização indiana gerou uma malha industrial diversificada, porém com custos de produção elevados, até mesmo nos segmentos em que a Índia possuía vantagens comparativas (Pursel, 1992, p. 433 - 434).

Em suma, em meados de 1980, tornou-se consenso que o modelo de substituição das importações havia definitivamente se esgotado, fazendo-se necessário a implementação de reformas liberalizantes. Conforme afirma Nassif (2006, p. 29), “a ineficiência microeconômica, o nível de degradação social, a debilidade do sistema de infra-estrutura e os mecanismos precários de inserção internacional (sobretudo pela via das transações comerciais) deixavam cada vez mais claro que o modelo de desenvolvimento econômico indiano, com características praticamente autárquicas e grau elevado de intervenção do Estado, não seria sustentável no longo prazo”.

Com isso, o próximo Capítulo deste trabalho destinar-se-á ao estudo das reformas liberalizantes implementadas na Índia, as quais foram responsáveis pela sua abertura econômica.

2.3 Considerações finais

Ao longo deste capítulo, procurou-se mostrar as transformações sofridas pela economia indiana nos últimos três séculos. Com isso, partindo do Império Mongol, onde a Índia era apontada como um país extremamente promissor, por ser o principal exportador de produtos têxteis e gerar cerca de 25% da produção industrial do período.

Entretanto, com a Colonização Britânica, a economia indiana começou a sofrer sérios problemas estruturais. A produtividade agrícola começou a declinar, o que acabou por prejudicar o setor têxtil, pois o salário dos artesões caiu ao nível de subsistência, ao mesmo tempo em que passou a existir concorrência dos produtos têxteis ingleses; sendo estes impulsionados pela Revolução Industrial na Europa, pela queda dos custos dos transportes marítimos e pela inexistência de proteção comercial na indiana.

Este processo mudou completamente o rumo da economia indiana. Apesar da infraestrutura da Índia ter melhorado no período colonial, através da construção de estradas que passaram a ligar praticamente todo o país e de sistemas de irrigação, principalmente nas províncias do norte, oeste e sul, a situação econômica indiana passou de promissora, durante o Império Mongol, para preocupante ao fim do período colonial.

Essa mudança de cenário deu-se fundamentalmente pelo processo de desindustrialização que ocorreu na Índia durante a sua fase colonial. O setor têxtil declinou, enquanto a participação do setor primário na economia aumentou significativamente. Apesar da mudança estrutural sofrida pela Índia nesse período, sua economia sempre foi caracterizada até então por ter um significativo grau de abertura comercial.

Este quadro de inserção no comércio internacional foi modificado com o fim da fase colonial. A partir da Independência, os mandatários indianos inspiraram-se no modelo de desenvolvimento adotado pela União Soviética, ou seja, de uma economia fechada com forte participação do governo no rumo econômico do país.

Nesse diapasão, o planejamento econômico também passou a existir com muita intensidade na Índia. Contudo, diferentemente, de países como a Coreia do Sul, onde o planejamento também foi usado durante longo período, sem que a liberdade da iniciativa privada tenha sido prejudicada, pelo contrário, ela foi estimulada e acabou ajudando a ação do governo como um todo.

Todavia, na Índia, essa harmonia entre iniciativa privada e governo não existiram após a sua Independência. Paulatinamente, a ação dos agentes privados foi sendo reprimida e

controlada pelo governo. A criação do sistema de licenciamento industrial e de importação são exemplos de maior relevo desta interferência. No curto prazo, provocou a baixa da produtividade agrícola e provocou o já deflagrado o recrudescimento inflacionário. No longo prazo, essa intenção do governo de submeter ao seu crivo as empresas que seriam abertas e o que seria importado acabou por dar início ao processo de ineficiência do mercado que perdurou e foi ampliada até os anos de 1990 e também por gerar *rent-seeking*.

Na segunda fase da sua era socialista, compreendida entre os anos de 1965 a 1980, a Índia aumentou ainda mais a participação estatal ao estatizar bancos e grandes empresas. Essas ações minaram o já prejudicado empreendedorismo dos agentes privados. A literatura aponta esta situação como inédita, pois nunca uma economia em que a maior parte dos fatores de produção pertencente à iniciativa privada sofreu tanta interferência governamental.

Ao longo da fase “fechada”, o governo deste país, através dos Planos Quinquenais, buscou diminuir a pobreza e promover o desenvolvimento econômico. Não obstante, em função da exagerada interferência na economia acabou por torná-la significativamente ineficiente. Aliado à ineficiência do mercado, gerou-se também o *rent-seeking* o que prejudicou ainda mais a economia como um todo.

Nesse quadro de quase estagnação, não restava muita alternativa para a Índia a não ser a realização de sua reintegração no comércio internacional via abertura econômica.

CAPÍTULO 3 – AS REFORMAS ECONÔMICAS DA ÍNDIA (1985/1993)

3.1 – As reformas dos anos de 1980

As reformas liberalizantes implementadas na Índia a partir do início dos anos de 1980 correspondem à segunda fase da economia indiana, denominada por Virmani (2006) de “Market Reform.” Esta fase é igualmente dividida em duas sub-fases; a primeira é chamada de Basic Reform (1980/81 a 1991/92), sendo a segunda de Wider Reform (1992/93 a 2003/04).

Como o próprio nome sugere (Basic Reform), as reformas executadas nos anos de 1980 foram realizadas de forma superficial, mas atendendo, pouco a pouco, às necessidades mais evidentes de mudanças. Panagariya (2004a, p. 14) afirma que, em razão da forte ideologia de esquerda vigente na Índia na oportunidade, as reformas dos anos de 1980 não puderam ser tão profundas como as realizadas na década seguinte. No entanto, o principal papel delas foi criar um ambiente favorável para, em um segundo momento, implementar-se as reformas dos anos de 1990 (Panagariya, 2004a, p. 6 e 7).

Deste modo, em virtude da situação da economia indiana descrita no Capítulo anterior, as reformas dos anos de 1980 foram caracterizadas por políticas que visavam fundamentalmente duas medidas. Na primeira, buscou-se modificar o processo de substituição das importações a fim de incentivar as exportações; por via de consequência, houve grande liberalização das importações. Na segunda, visou-se a progressiva restauração da liberdade para aumentar a competição entre os agentes econômicos nos diferentes setores e mercados. Ou seja, as reformas da década de 1980 atacaram as duas falhas mais relevantes do regime anterior: o controle doméstico da produção e do investimento e o controle do comércio externo.

Neste sentido, as medidas adotadas na década de 1980 implicaram na adaptação da economia interna, preparando os empresários e as indústrias nacionais para competir com os concorrentes estrangeiros. Tais ações faziam-se necessárias uma vez que a política praticada

até então, desencorajava o investimento e a produção, limitando, assim, a exploração de economias de escalas, o que proporcionaria às firmas a obtenção de retornos crescentes de escala através da redução dos custos médios, mudanças técnicas, aumento de produtividade e crescimento.

Assim, as reformas dos anos de 1980 podem ser classificadas como reformas internas e externas (Virmani, 2006, p. 23). As principais medidas no tocante às reformas internas foram:

- a) remoção do controle de preços das indústrias de cimento e alumínio;
- b) aumento do número de produtos que uma determinada firma poderia produzir, sem necessidade de licença prévia do governo;
- c) aumento do limite de investimento industriais destinados a substituição e modernização dos estoques de capitais das empresas, o que permitiu a geração de economias de escala;
- d) aumento dos investimentos sem a necessidade de licença prévia do governo. Esta medida representou uma mudança na abordagem do crescimento econômico, pois deu liberdade aos instrumentos fundamentais ao crescimento;
- e) permissão às indústrias de pequena escala investir em valores limites de investimentos semelhantes ao das empresas de grande escala;
- f) redução dos direitos de monopólio do governo na importação de itens considerados estratégicos;

No âmbito interno também foi realizada uma mini-reforma tributária e uma modesta reforma no mercado de capitais. Quanto ao aspecto tributário, objetivou-se reduzir os impostos sob renda, propriedade e consumo que se encontravam excessivamente altos na Índia; buscou-se também simplificar o sistema que estava deveras complexo. Por exemplo, o imposto incidente sob o capital possuía uma taxa de aproximadamente 100%. Já o imposto de renda reduziu-se de quase 78% para 62%. No lugar dos vários impostos sob consumo, criou-se o imposto sob valor adicionado, que habilitou os fabricantes a deduzir os impostos pagos na importação de insumos. A partir de 1990, a maioria dos setores manufatureiros passou a ser regido por essa regra, exceto os produtores de petróleo, têxtil e tabaco. Essas medidas reduziram a taxação sob a produção e a distorção a ela associada (Panagariya, 2004a, p. 17).

No que concerne às reformas externas, elas seguiram o padrão clássico de mudar a estratégia de substituição das importações por um regime de promoção das exportações, semelhantes às realizadas anteriormente por países como Coreia do Sul, Taiwan e China. Assim, as principais medidas realizadas foram:

- a) aumento substancial da disponibilidade de insumos e bens de capitais importados através de projetos especiais;
- b) redução e, em alguns casos, isenção total das tarifas de importação de insumos e de bens capitais importados;
- c) redução dos impostos de consumo e disponibilização para o mercado doméstico de insumos brutos a preços internacionais;
- d) obrigatoriedade de parte da produção das empresas ser voltada para a exportação. Ao mesmo tempo, o Estado não mais determinou a quantidade que essas empresas deveriam produzir, deixando que as mesmas ajustassem a sua produção conforme a demanda do mercado. Removeu também os benefícios que as empresas exportadoras recebiam no regime anterior por serem monopólios garantidos pelo estado, ou seja, o direito de monopólio garantido pelo estado deixou de existir;
- e) criação de zonas exportadoras que abrigam empresas voltadas à exportação e que possuem isenções fiscais¹⁶;
- f) facilidade de crédito e redução dos juros;
- g) redução do imposto de renda sob o lucro oriundo das exportações de bens e serviços;

Aliada a todas as medidas descritas acima houve talvez a mais importante força de liberalização externa: a execução de uma taxa de câmbio mais realista. A curto prazo, a desvalorização cambial é um relevante instrumento se um país deseja estimular as exportações e promover o crescimento econômico. Isso pôde ser observado na Índia. Entre os anos 1974/75 a 1978/79, esse país desvalorizou a Rupia em duas ocasiões; na primeira, 30% e na segunda e 27%. Desse modo, o crescimento econômico passou de 1,2% ao ano em 1974/75 para 9% em 1975/76 e para 7,5% em 1977/78.

Joshi e Little (1994, p. 183) atribuem a administração da taxa de câmbio praticada na segunda metade da década de 1980 como uma parte considerável do sucesso das exportações nesse período. Destacam ainda que, em 1986/87 as exportações indianas cresceram mais rápido do que o comércio mundial e tão rápido quanto os países em desenvolvimento; ou seja, a administração da taxa de câmbio teve um papel fundamental no fluxo comercial alcançado pela Índia no período.

¹⁶ A criação de zonas exportadoras buscou criar conglomerados de empresas (cluster) a fim de gerar as chamadas economias externas, situação em que a concentração da produção de uma indústria em algumas áreas reduz os custos desta indústria, mesmo se as firmas individuais dentro dela permanecerem pequenas (Krugman, 2005, p. 110).

O impacto das reformas pode ser sentido em várias áreas. No âmbito do comércio externo, os fluxos de importações e exportações aumentaram de forma relevante. As importações e as exportações na década de 1970 e na segunda metade da década de 1980 praticamente dobraram, sendo que as primeiras são explicadas pelas quedas das barreiras comerciais, enquanto as segundas são justificadas pela desvalorização da taxa de câmbio. A Tabela 6 apresenta a evolução dos fluxos comerciais e o crescimento econômico entre 1970/71 e 1989/90.

Tabela 6 – Taxa de cresc. do PIB e do fluxo comercial indiano, 1970/71 a 1989/90 (%)

Ano	PIB	Exportações*	Importações*	Saldo comercial
1970/71	5,0	3,3	3,3	0,0
1971/72	1,0	3,3	3,3	0,0
1972/73	-0,3	3,6	3,1	0,5
1973/74	4,6	3,8	3,7	0,1
1974/75	1,2	4,3	4,3	0,0
1975/76	9,0	4,8	4,9	-0,1
1976/77	1,2	5,7	4,1	1,6
1977/78	7,5	5,3	4,4	0,9
1978/79	5,5	5,2	4,7	0,5
1979/80	-5,2	5,3	4,9	0,4
1980/81	7,2	4,7	5,1	-0,4
1981/82	6,0	4,5	5,0	-0,5
1982/83	3,1	4,0	4,6	-0,6
1983/84	7,7	3,7	5,0	-1,3
1984/85	4,3	4,0	4,8	-0,8
1985/86	4,5	3,7	5,3	-1,6
1986/87	4,3	3,9	5,6	-1,7
1987/88	3,8	4,2	5,1	-0,9
1988/89	10,5	4,7	5,7	-1,0
1989/90	6,7	5,5	6,0	-0,5

Fonte: Panagariya (2004a)

Nota: importação e exportação como % do PIB desconsiderando o petróleo

O crescimento das exportações nos anos de 1970 foi importante para aliviar as pressões sobre o Balanço de Pagamentos (BP), entretanto, nos anos de 1980 os seguidos déficits comerciais aliados aos empréstimos externos foram determinantes para a crise da BP em 1991. Observa-se também que o aumento dos fluxos comerciais coincide com o aumento do PIB. A partir 1976/77 a razão importação/PIB, que era de 4,1% cresceu paulatinamente, refluindo no início da década de 1980 para voltar a crescer na segunda metade desta década até atingir 6% em 1989/90. Nos anos em que houve rápido crescimento do PIB este foi acompanhado do crescimento das importações, como por exemplo, em 1977/78, 1980/81 e 1988/89.

Em função deste processo, autores como Panagariya, (2004a, p. 19) advogam que as quedas das barreiras comerciais criaram as condições necessárias para sustentar o rápido crescimento dos anos de 1980. Certamente, a intensidade das reformas liberalizantes não são pontos pacíficos; entretanto, há consenso de que as quedas das barreiras comerciais tiveram suas conseqüências sobre as importações e exportações, e que sem este processo o crescimento econômico teria ocorrido a taxas mais modestas.

Em virtude das restrições ao comércio externo existentes no antigo regime, havia na economia indiana uma demanda reprimida por vários bens, o que fazia com que, por exemplo, os estoques de capital das empresas apresentassem certo grau de obsolescência. Deste modo, ocorreu intensa importação de bens de capitais e de bens intermediários. Estas importações aumentaram o nível tecnológico das empresas indianas. Tal constatação evidencia-se através do significativo crescimento na produtividade total dos fatores (PTF).

Como mostra a Tabela 3, a PTF cresceu apenas 0,2% entre 1965/66 e 1979/80, percentual que subiu para 2,6% entre 1980/92. Esse grande crescimento se explica pelo esforço da Índia em criar um setor de bens de capitais desde a sua independência. A taxa de investimento total da economia se manteve acima de 6% desde então (6,1% entre 1951/52 a 1979/80 e de 6,3% entre 1980/81 e 2003/04).

Virmani (2006, p. 37), esclarece que a Índia através do 1º e 2º Planos Quinquenais, criou uma indústria de bens de capital, que desenvolveu nas décadas de 1960 e 1970. Tal iniciativa foi regida sob forte protecionismo e pela importação de bens de capitais tecnologicamente inferiores oriundos da então União Soviética (processo chamado de “Rupee payment system”). Em outras palavras, a tecnologia disponível incorporadas pela indústria indiana durante o “regime fechado” era, portanto obsoleta.

Apesar disso e em decorrência da importação de bens de capital, o parque industrial indiano modernizou-se e a PTF aumentou, principalmente entre 1984/88; aliado as outras

mudanças, isso proporcionou o crescimento médio anual da indústria de 9,2%, nos anos 1988-91, o que foi significativamente maior ao obtido entre os anos 1984/88 que foi de 6,2%. A idéia de que o crescimento industrial é, em parte, explicado pelo aumento da PTF justifica-se pelo fato do investimento privado ter se mantido constante no período; assim, o aumento da indústria está relacionado com as reformas dos anos de 1980 (Panagariya, 2004a, p. 21).

Todas essas medidas, pelo lado da oferta, certamente conspiraram para o crescimento da década de 1980; contudo, o crescimento não se concretizaria se, pelo lado da demanda, o consumo do governo tivesse passando de 5% (1965/80) para 6% (1980/92) e o consumo privado tivesse também aumentado no mesmo período passando de 2,8% para 4,5%.

Diante deste quadro, ao implementar as Reformas dos anos de 1980, o governo procurou diminuir sua interferência na economia; porém, como o consumo público se manteve crescente, com sucessivos e crescentes déficits no balanço de pagamentos, a dívida interna e externa expandiu-se. A Tabela 7 apresenta a evolução dos saldos fiscais em relação ao PIB da Índia, na década de 1980.

Tabela 7 - Receitas, despesas e saldos fiscais consolidados na Índia, 1980/1990 (%)

Período	Receita/PIB	Despesa/PIB	SalDOS Fiscais/PIB
1980	11,8	18,3	-6,5
1981	12,3	17,8	-5,5
1982	12,6	18,6	-6,0
1983	12,3	18,7	-6,4
1984	12,7	20,3	-7,6
1985	13,8	22,3	-8,5
1986	14,4	23,7	-9,3
1987	14,4	22,8	-8,4
1988	14,1	22,2	-8,1
1989	14,8	22,7	-7,9
1990	13,5	22,6	-9,1

Fonte: Nassil (2006, p. 37)

Em 1980, a razão receita/PIB era de 11,8, passando 13,5 em 1980. Em contrapartida a razão despesas/PIB que em 1980 já era de 18,3%, bem superior a relação receita/PIB, passou

para 22,6 em 1990; ou seja, acentuou ainda mais os déficits fiscais praticados pelo Governo nos anos de 1980. Esses déficits eram financiados através de emissão de títulos públicos em moeda local e por empréstimos externos.

A dívida externa cresceu fortemente na segunda metade dos anos de 1980 com empréstimos de longo prazo, aumentando de uma média anual de US\$1,9 bilhão de 1980/81 a 1984/85 para US\$3,5 bilhões entre 1985/86 e 1989/90. A razão déficit externo/PIB passou de 17,7% em 1984/85 para 24,5% em 1989/90 (Panagariya, 2004a, p. 22). No mesmo período, a economia indiana importou três vezes mais do que exportou, gerando grandes saldos comerciais negativos (Tabela 6), em parte financiados por empréstimos externos.

Apesar do grande aumento da dívida externa, que subiu de US\$ 20,6 bilhões em 1980/81, para US\$ 64,4 bilhões em 1989/90, Joshi e Little (1994, p. 186), atribuem aos empréstimos externos uma das principais explicações do crescimento econômico indiano no período. Muito embora essa relação tenha sido positiva, o crescimento econômico não poderia sustentar-se no longo prazo porque a economia estava se dirigindo a um estado de insolvência.

No âmbito interno ocorria algo semelhante. Os empréstimos externos ajudavam a aliviar a pressão pelo lado da oferta, aumentando os gastos públicos domésticos correntes, fornecendo um estímulo à demanda, principalmente no setor de serviços. A taxa de inflação já superava dois dígitos.

Diante deste cenário de continuidade de saldos fiscais negativos na ordem de 9% (Tabela 7), os déficits públicos e os pagamentos de juros cresceram expressivamente, levando o governo a comprometer parcela significativa de sua receita com este fim. Paralelamente, os déficits em conta corrente cresceram sem parar até atingir 3,5% do PIB e 43,8% das exportações em 1990/91 (PANAGARIYA, 2004a, p. 22). O resultado deste processo foi a crise do balanço de pagamentos em junho de 1991.

Em 1991, o governo indiano firmou um acordo com o FMI. Em troca de uma ajuda financeira, o governo se comprometeu a executar políticas fiscais, monetárias e cambiais de curto prazo, para estabilizar a economia. Também precisou adotar medidas de longo prazo para corrigir desequilíbrios, como políticas industriais, políticas comerciais, com estímulos ao ingresso de investimentos estrangeiros e flexibilização do setor financeiro. A implantação dessas medidas deram origem às reformas dos anos de 1990, que serão abordadas na próxima seção.

3.2 – Reformas dos anos de 1990

As chamadas Reformas dos anos de 1990 foram uma continuação das reformas liberalizantes implementadas nos anos de 1980, diferindo, entretanto, quanto à ênfase e à velocidade das mudanças a serem realizadas. A estratégia de substituição das exportações presente na década de 1980 foi substituída por uma liberalização mais intensa das importações.

Neste sentido, buscou-se restaurar ainda mais a competição entre os agentes econômicos por meio da eliminação das restrições e barreiras para a competição. Para tanto, foi diagnosticado que várias medidas concernentes aos setores externos, financeiro, fiscal e tributário e a condução da política monetária precisariam ser revisados.

Tanto Panagariya (2004a, p. 14) como Virmani (2006, p. 30) destacam que as reformas dos anos de 1990 obtiveram um amplo apoio nos meios acadêmicos e políticos. Evidentemente que a crise do balanço de pagamentos em junho de 1991 ajudou a obter essa maior aceitação, ao evidenciar que as perspectivas anteriores de crescimento não seriam sustentáveis a longo prazo.

Frente à crise em 1991, Virmani (2006, p. 30) ressalta um momento deveras relevante para o futuro da Índia. Na oportunidade, a Índia defrontou-se com duas possibilidades para combater a crise da BP que assolava a sua economia. A primeira opção era seguir os preceitos da macroeconomia clássica e promover a administração do balanço de pagamentos. Isto redundaria na combinação da redução dos gastos públicos, via redução dos déficits fiscais com uma mudança nos padrões dos gastos, aliado a uma depreciação cambial. A segunda alternativa era a mudança das políticas que diminuía a produtividade, o investimento privado e o crescimento. Assim, procurava-se remover os controles e restrições que representavam, tanto limite como distorção da competição no mercado produtivo e limitação ao acesso de capital e tecnologia. A segunda opção predominou, e o escopo e os conteúdos das reformas da década anterior foram seguidos e ampliados.

Deste modo, no âmbito externo realizou-se uma política comercial que praticamente eliminou o licenciamento das importações, salvo os produtos agrícolas e bens de consumo conspícuos constantes na chamada “lista negativa”, a qual apresentava os itens que continuaram sujeitos à autorização para serem importados. Contudo, a fim de facilitar o acesso dos exportadores aos produtos constantes na “lista negativa”, criou-se um título de emissão que os facultava a importá-los. Simultaneamente, esses títulos poderiam ser

negociados no mercado, o que representava implicitamente um subsídio às vendas externas e uma proteção às importações. Na prática, Nassif (2006, p. 41) entende que este sistema conservou os antigos vícios do antigo regime¹⁷.

Nos anos 80 criaram-se as chamadas zonas exportadoras que se destinavam a abrigar empresas exportadoras beneficiadas por isenções fiscais, porém, devido à falta de infraestrutura, estas zonas não tiveram o desenvolvimento esperado, ou seja, não foram geradas as economias externas. Nas reformas dos anos 90, buscou-se corrigir esse obstáculo e continuar a desenvolver esses conglomerados de empresas a fim de gerar finalmente as economias externas.

Ainda tratando das mudanças do setor externo, temos a política cambial, a qual, nas reformas dos anos de 1990 aumentou ainda mais o controle sobre a taxa de câmbio e, deste modo, tem servido como uma restrição extra contra as importações e um estímulo as exportações. Ao longo da década de 1990, o governo indiano vem trabalhando com uma taxa de câmbio flexível, o que tem permitido, quando necessário, desvalorizar a Rupia, a fim de manter a competitividade dos produtos indianos no cenário internacional.

Em 1991, o governo desvalorizou a Rupia em 22% em relação ao dólar americano, passando-a de Rs 21,2 para Rs 25,8 por dólar (PANAGARIYA, 2004a, p. 24). Em fevereiro de 1992, introduziu-se o sistema dual de taxas de câmbio composto por um mercado de taxas administradas pelo Banco Central da Índia e por taxas determinadas livremente pelo mercado. Assim, os contratos de importação eram fechados integralmente com base no mercado de câmbio livre, enquanto aos exportadores podiam fechar seus contratos sendo 40% com base no câmbio oficial (desvalorizado e favorável as exportações) e 60% com base no câmbio livre. Esse sistema dual durou até 1993, quando foi revogado.

Joshi e Little (1996, p. 50) afirmam que a desvalorização nominal da Rupia em 1991, em 1993 e o fim do sistema dual de câmbio (unificação das taxas de câmbio) provocaram uma desvalorização da Rupia em, aproximadamente, 25% em relação ao dólar neste período. Este fato garantiu a competitividade dos produtos comercializáveis indianos e, ao mesmo tempo, diminuiu a resistência política dos empresários frente as reformas em curso. Em função disso, os autores entendem que o expressivo aumento das exportações indianas, ao longo da década de 1990, é fundamentalmente explicado pela desvalorização real da moeda indiana frente ao dólar.

¹⁷ Essa restrição quantitativa às exportações só viria a ser definitivamente extinta em abril de 2001, após intensa pressão de parceiros comerciais junto à Organização Mundial do Comércio (OMC).

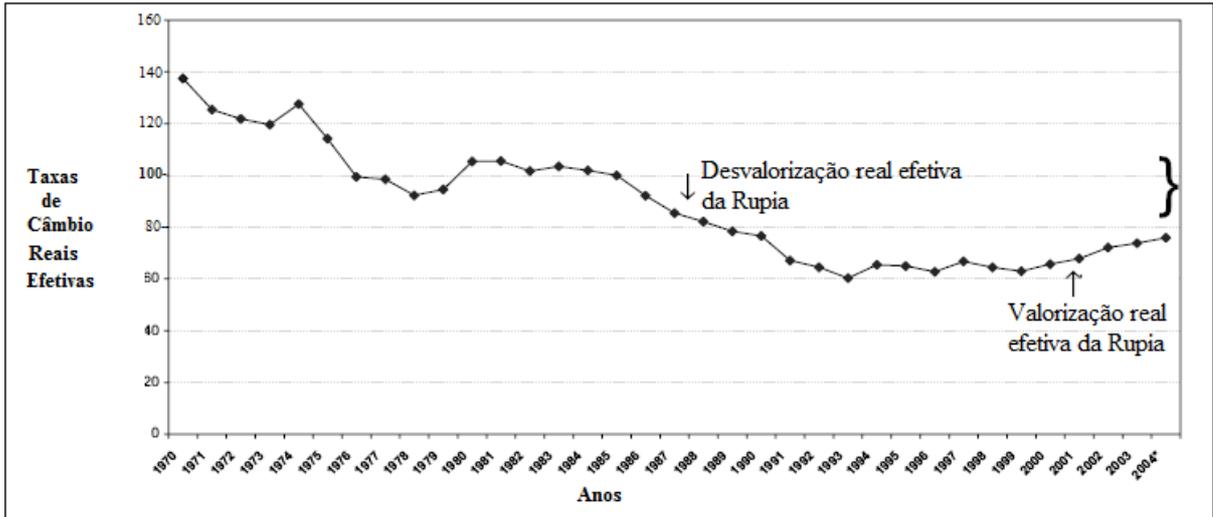


Figura 2 – Taxas de Câmbio Reais Efetivas – Cestas de Moedas por Rupia (1970 – 2004) 1985 = 100
 Fonte: Nassif (2006, p. 45)

A Figura 2 apresenta as variações das taxas de câmbio reais efetivas da Rupia entre 1970 e 2004 e evidencia que a Índia vem usando o modelo asiático de controle sob a taxa de câmbio real, a fim de garantir a competitividade dos bens e serviços comercializáveis. A partir de 2000, a Rupia vem se apreciando, entretanto, em relação a 1985, ela ainda apresenta uma desvalorização de 20%. Deste modo, apesar da Índia trabalhar com a taxa de câmbio flutuante após as reformas liberalizantes dos anos 90, ela sempre procurou conduzi-la, visando estimular o comércio internacional.

No âmbito interno, praticou-se uma política industrial com o intuito romper definitivamente com o antigo regime, assim, as licenças industriais para investimentos industriais foram abolidas, salvo para as indústrias específicas que atualmente são compostas por apenas cinco: materiais bélicos, substâncias atômicas, química perigosa e narcótica; destilação e fermentação de bebidas alcoólicas e cigarros, charutos e manufaturas de tabacos e substitutos. Os monopólios públicos em diversos setores foram extintos e deu-se início a uma política de auto-aprovação dos investimentos estrangeiros diretos acima de 51% do capital das empresas em 34 indústrias inicialmente, sendo, nos anos seguintes, estendida essa regra para todas as indústrias, exceto as de monopólios públicos ainda existentes.

Em função dos saldos fiscais negativos durante os anos 80 e da crise do balanço de pagamentos em 1991, havia poucos recursos públicos para investimento em setores importantes, como por exemplo, os setores de infra-estrutura. Logo, fez-se necessário a privatização de empresas públicas, tais como as de telecomunicações, e a venda de parte das

ações das mesmas ao setor privado. Em um segundo momento, em praticamente todos os setores, os monopólios públicos foram quebrados, salvo nos setores de transportes ferroviários e energia atômica.

Segundo Nassif (2006, p. 45), as novas regras para os investimentos estrangeiros diretos (IED) representam outro ponto marcante de ruptura com o antigo regime, uma vez que, até então, havia na Índia, xenofobia a estes recursos. Os IED só eram permitidos nos casos em que estes acarretassem de alguma forma, transferência de tecnologia e, de nenhuma maneira, poderiam ultrapassar 40% do capital das empresas.

Após as reformas, foi liberado o acesso dos IED para todos os setores, podendo ultrapassar 51% do capital das empresas, não havendo também nenhum óbice ao envio de lucros e dividendos pelas empresas multinacionais que operam no país às suas sedes.

Os IED têm dois destinos na Índia: na maior parte dos casos, obtêm aprovação automática e, se forem destinados a empresas produtoras de *software* e *hardware*, estas são isentas de todos os tributos aduaneiros incidentes na importação, apesar de que a localização da empresa deve estar em consonância com a política industrial e tecnológica indiana. Nos casos em que os IED destinam-se à pequenas e médias empresas e que venham a representar mais de 24% do capital destas empresas, tal processo fica sujeito ao crivo do Ministério da Indústria e do Comércio indiano (NASSIF, 2006, p. 45).

Por conta destas medidas, vários setores passaram a receber os IED. O setor de seguros que era monopólio do governo passou a receber os IED, sendo que, hoje, até 26% do capital pode ser composto por estes recursos. O setor de telecomunicações, também até então monopólio estatal, foi submetido à maior abertura para o setor privado incluindo neste processo os IED que têm sua participação máxima estabelecida em 49%, tanto para telefonia móvel como para fixa.

Com o intuito de desenvolver o setor de tecnologia da informação voltado à exportação, é permitido às empresas deste ramo a participação de 100% de IED. Estas unidades invariavelmente são implantadas nas zonas exportadoras. Outro segmento que tem sido aberto à iniciativa privada e que, em alguns casos, pode receber 100% de IED é o setor de infra-estrutura, principalmente, os projetos destinados a construção de túneis, pontes e portos. Por fim, o setor elétrico já passou por várias tentativas de privatização, entretanto nenhuma iniciativa logrou êxito.

No tocante ao sistema financeiro, buscou-se inicialmente aumentar a competição do setor bancário que era até então ocupado por bancos públicos. Atualmente o setor bancário continua sendo predominantemente ocupado pelo setor público, contudo, foi autorizada a

participação do setor privado neste segmento, inclusive de instituições estrangeiras, as quais podem abrir um número específico de filiais por ano. O limite para os IED nos bancos é de 74%.

Aliada à abertura do setor bancário, Nassif (2006, p. 51) destaca que houve uma preocupação em adaptar as instituições de crédito aos requisitos instituídos no Acordo de Basiléia¹⁸. Também diminuiu-se o crédito a setores tradicionalmente inadimplentes como a agricultura e às pequenas e às médias empresas.

No mercado de capitais, implementaram-se basicamente duas mudanças, a fim de possibilitarem outras fontes de financiamentos das empresas. Na Índia, desde a Independência, em 1947, em razão da promulgação da Lei para Controle e Emissão do Capital, o preço das ações emitidas no mercado primário era controlado por um burocrata do Ministério da Fazenda. Assim revogou-se esta norma e estabeleceu-se que o mercado primário seria controlado pela Comissão de Câmbio e Valores Mobiliários da Índia, sendo que este órgão não possuía mais o poder de determinar o valor das ações no mercado primário. Assim, a primeira medida visando modificar o mercado de capitais foi a eliminação das restrições impostas à emissão de ações. A segunda iniciativa foi a permissão para que investidores estrangeiros pudessem adquirir carteiras de companhias indianas.

3.2.1 – Primeiros resultados das reformas dos anos de 1990

A seção anterior apresentou as Reformas dos anos de 1990, as quais, de forma resumida, podem ser apresentadas como uma política comercial, cambial, industrial e novas regras para os IED, para o setor financeiro e para o mercado de capitais.

Na década de 1990, o comércio exterior aumentou expressivamente, sendo assim um indicativo de que as políticas de estímulo à política comercial surtiram o efeito desejado. Em 1990/91, o volume de exportações em milhões de dólares era de US\$ 18.477. Após dez anos, as exportações passaram para US\$ 45.452 milhões, representando assim, em termos

¹⁸ O Acordo de Basiléia também chamado de Acordo de Basiléia I foi um acordo criado em 1988, nesta cidade da Suíça, por iniciativa do Bank of International Settlement (BIS) e firmado por mais de 100 países. Este acordo objetivou estabelecer condições mínimas de capital que devem ser atendidas por bancos comerciais, a fim deste se precaverem contra o risco de crédito. Para tanto, introduziu-se um padrão uniforme para cálculo do capital regulatório mínimo requerido para os bancos internacionalmente ativos.

percentuais, um aumento de 146%, sendo que no mesmo período, as importações tiveram um aumento de 107% ao passarem de US\$ 27.915 para US\$ 57.912.

Tabela 8 – Balança comercial e taxa anual de cresc. real do PIB indiano, 1990/2007 (%)

Anos	Exportações	Importações	Balança Comercial	PIB
1990/91	18.477	27.915	-9.438	5,3
1991/92	18.266	21.064	-2.798	1,4
1992/93	18.869	24.316	-5.447	5,4
1993/94	22.683	26.739	-4.056	5,7
1994/95	26.855	35.904	-9.049	6,4
1995/96	32.310	43.670	-11.360	7,3
1996/97	34.133	48.948	-14.815	8,0
1997/98	35.680	51.187	-15.507	4,3
1998/99	34.298	47.544	-13.246	6,7
1999/00	37.542	55.383	-17.841	6,4
2000/01	45.452	57.912	-12.460	4,4
2001/02	44.703	56.277	-11.574	5,8
2002/03	53.774	64.464	-10.690	3,8
2003/04	66.285	80.003	-13.718	8,5
2004/05	85.206	118.908	-33.702	7,5
2005/06	105.152	156.993	-51.841	9,0
2006/07	127.090	191.995	-64.905	9,4

Fonte: Reserve Bank of India

Em relação aos anos de 1980, o comércio exterior apresentou um maior crescimento, muito provavelmente em função da diferença de intensidade das reformas realizadas na duas décadas. A razão do total das exportações no PIB, praticamente dobrou, evoluindo de 7,3% em 1990/91 para 14% em 2000/01. Já as importações aumentaram de 9,9% para 16,6% no mesmo período.

A partir dos anos 2000/01, o volume de exportações e importações teve um crescimento ainda maior do que na década anterior, atingindo até 2006/07 uma variação

percentual de 179 e 231%. Verifica-se ainda que o déficit comercial vem se acentuando nos últimos anos, principalmente após 2004. Panagariya (2004a, p. 26) destaca que o expressivo aumento das importações, após os anos 2000, foi menos preocupante do que nos anos 90, quando tal crescimento foi financiado por empréstimos externos.

Além disso, os déficits comerciais não decorrem somente da liberalização comercial, mas também representam claramente o caráter pró-cíclico das importações que habitualmente tendem a aumentar quando uma economia apresenta expressivo crescimento econômico. Não por acaso, os anos em que a Índia apresentou maior crescimento econômico também apresentou os maiores déficits na balança comercial, como, por exemplo, de 2003 em diante.

De modo geral, a década de 1990 apresentou uma taxa de crescimento média de 5,7%, nos anos 2000 é até o momento de 7%, evidenciando assim que a taxa de crescimento *hindu*, em torno de 4%, obtida no período de 1950 a 1980, foi definitivamente superada.

Os piores anos em termos de crescimento econômico foram em 1991, em que houve o menor déficit comercial, e em 1997. O primeiro ano, ou seja, 1991, houve a crise do balanço de pagamentos cuja a economia reduziu seu crescimento de 5,3% em 1990 para 1,4%. Já em 1997, a economia cresceu 4,3%, praticamente a metade do ano anterior, quando o PIB cresceu 8%, em função da crise asiática ocorrida naquele ano.

As medidas voltadas para o setor de serviços surtiram algum efeito. Em termos gerais, ele cresceu 6,9% na década de 1980, e 8,1% nos 90, em razão principalmente do rápido crescimento das telecomunicações, dos serviços financeiros em razão do aumento da competitividade neste segmento, entre outros serviços (PANAGARIYA, 2004a, p. 27).

O lado frustrante das reformas foi o resultado da política industrial expresso pelo fraco crescimento da indústria, ainda mais se for considerado que várias medidas das reformas foram direcionadas para o crescimento deste setor. A média anual de seu crescimento nos anos 80 foi de 6,8%, já na década de 1990 caiu para 6,4%. Panagariya (2004a, p. 27) aponta três razões para este fenômeno: primeiro o autor afirma que as leis trabalhistas oneram o emprego, em segundo lugar, elas representam um desestímulo à entrada no mercado de empresas que possuam economia de escala e, por fim, a existência de contínuos déficits fiscais fora do setor privado.

A Figura 3 mostra as mudanças medidas pela participação dos setores no PIB indiano desde a independência até a realização do 8º Plano Quinquenal. Apesar da Figura 3 apresentar seus dados apenas até 1997, é evidente as mudanças sofridas na economia indiana neste período.

O setor primário vem paulatinamente perdendo participação na renda nacional. Na década de 1950, tal segmento representava mais ou menos 50%; já em 1997, sua participação diminuiu para 30%. Em sentido contrário, o setor industrial vem pouco a pouco crescendo sua participação, comprovando assim o processo de industrialização do país, apesar do decréscimo apresentado na década de 1990. Por fim, o setor de serviços apresentou expressivo crescimento, correspondendo, no final dos anos de 1990, cerca de 40% do PIB.

Em suma, ao longo desses anos a economia indiana deixou de ser fundamentalmente agrícola e se industrializou, embora essa indústria só tenha passado a ser competitiva após as reformas liberalizantes, as quais possibilitaram a modernização do estoque de capital das empresas e também permitiu o desenvolvimento do setor de serviços, impulsionados pela importação de novas tecnologias.

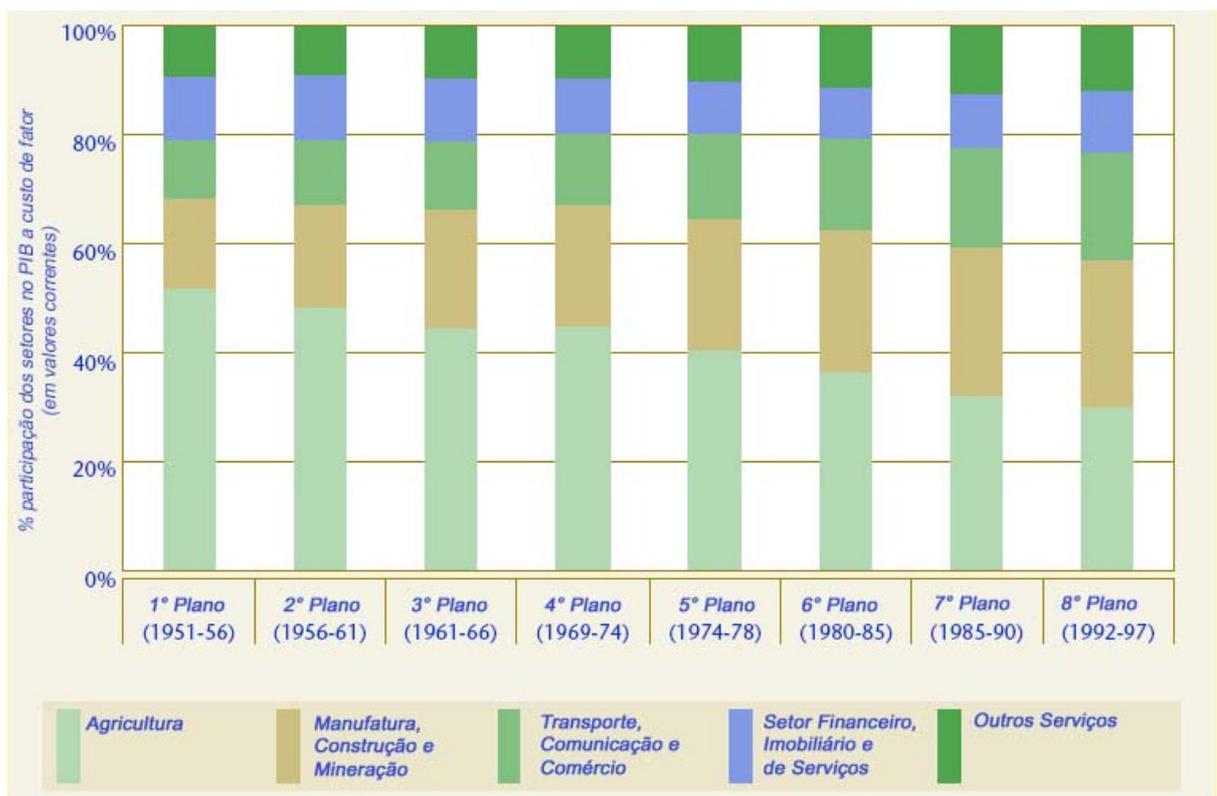


Figura 3 – Participação dos setores no PIB a custo de fator

Fonte: Indian Planning Experience – A Statistical Profile (2001, p.15)

Outro modo de se observar a mudança sofrida na economia indiana, após os anos de 1990, é através da pauta de exportação de commodities deste país. Em 1990, os produtos primários correspondiam a 23,83% das exportações, atualmente, representam apenas 15,47%.

Esta queda não é tão acentuada quanto à diminuição do setor agrícola no PIB, mostrada na Figura 3, porque este gráfico apresenta um período muito maior do que 17 anos (1990 a 2007), porém confirma a diminuição do setor primário.

O setor manufatureiro também diminuiu sua participação nas exportações, refluindo de 71,62% em 1990 para 65,56% em 2007. Conforme abordado anteriormente, o resultado obtido pelo setor industrial, após as reformas, foi frustrante. A indústria não se desenvolveu conforme o esperado e assim diminuiu sua participação nas exportações.

Entretanto, o lado positivo do setor industrial é que indústrias importantes, como a química e a produtora de produtos ligados à engenharia, aumentaram sua participação. A indústria química passou de 13% nas exportações manufatureiras em 1990 para 20%. Já a indústria de produtos ligados à engenharia, mais que dobrou sua participação nas exportações de manufaturas, evoluindo de 17% em 1990 para 35% em 2007.

O segmento que apresentou o melhor desempenho foi o de produtos oriundos do petróleo, partindo de 0,6% em 1990 e ultrapassando o setor primário com 15,7%, em 2007. Deste modo, percebe-se que não somente houve uma mudança na economia, no tocante à participação dos setores no PIB, mostrado na Figura 3, na página anterior, como também na pauta exportadora de commodities. O anexo A mostra a evolução das exportações indianas no período analisado, ou seja, de 1990 a 2007.

3.2.2 Investimentos estrangeiros e controle de capitais na Índia

Com relação à política de liberalização dos Investimentos Estrangeiros Diretos, pode-se classificá-la como bem sucedida, uma vez que o grande influxo de IED coincidiu com crescimento econômico expressivo e também com a atração de empresas multinacionais como a Motorola, Hewlett-Packard e Cisco Systems (Nassif, 2006, p.46).

Até o início da década de 1990, o influxo de investimento estrangeiro na Índia era praticamente inexpressível. Entretanto, após a realização das reformas estruturais em 1991, o fluxo destes investimentos aumentou significativamente. Em 1990/91, a Índia recebeu 103 milhões de dólares, em 1995/96 tal cifra já atingia US\$4,6 bilhões, até 2002/03, os investimentos estrangeiros variaram de 4 a 6 bilhões de dólares e a partir de 2003/04, esta rubrica disparou, atingindo, em 2005/06, o ápice de US\$ 17 bilhões, refluindo no ano seguinte para 15,5 bilhões.

No início da década de 1990, os investimentos estrangeiros eram compostos fundamentalmente por IED, enquanto que a minoria era composta por investimento em portfólio. Somente em meados desta década é que os investimentos em portfólios passaram a ingressar na Índia com mais intensidade. Cumpre salientar que tal aumento se deve à pressão exercida pelo FMI que defendia a entrada deste tipo de influxos externos para aplicações em portfólios de títulos financeiros ou representativos em capital acionário das empresas, contrariando assim o desejo do governo e do setor privado indiano que tinham forte resistência aos capitais de curto prazo (Nassif, 2006, p. 46).

Não obstante, a Índia sempre realizou o controle de capitais de curto prazo, a fim de proteger o país contra a instabilidade externa. Deste modo, adotaram-se medidas bastante cautelosas como a fixação inicial de 5% depois ampliado para 10% das aplicações dos investidores institucionais, sendo que o total aplicado por esses investidores não poderia exceder 30% do capital das empresas.

Essa cautela parece ter logrado êxito. Nassif (2006, p. 47) destaca que, em 1997, o fluxo de investimento estrangeiro foi influenciado pela crise asiática, entretanto, no ano seguinte, os investimentos voltaram a ingressar na economia indiana e ainda dando sinais claros de que a mesma não foi influenciada pela crise russa como aconteceu com outros países emergentes como o Brasil e a Argentina.

A conta de capitais tem apresentado constantes superávits, o que confirma o acerto da política indiana de promover o controle de capitais. Aliado a este sucesso, o grande influxo de capitais na economia do país tem permitido ao Banco Central adquirir divisas e assim aumentar suas reservas internacionais, prevenindo o país de uma nova crise de Balanço de Pagamentos.

De fato, o expressivo influxo de capitais na economia indiana provoca a apreciação da Rupia, contudo o aumento das reservas internacionais possibilita ao Banco Central, quando necessário, intervir no mercado, visando a estabilidade cambial e promovendo a quebra de tendência de valorização da Rupia em termos reais (Nassif, 2006, p. 51).

A análise do balanço de pagamentos da Índia também mostra que o persistente déficit na Balança Comercial tem sido compensado pelo crescimento dos serviços e também pelos saldos positivos das transferências unilaterais privadas, fundamentalmente, o que colabora para diminuir o déficit em conta corrente. Os únicos anos em que a Índia apresentou superávit em conta corrente foram de 2001 a 2003, porém, nos anos seguintes, os déficits nesta rubrica acentuaram-se fortemente, apesar do aumento dos serviços e das transações unilaterais, em função do enorme aumento das importações que, conforme comentado anteriormente, decorre

do caráter pró-cíclico da economia indiana, tendo em vista que o aumento das importações é acompanhado de crescimento econômico. O anexo B mostra o Balanço de Pagamentos da Índia entre 1990 a 2007.

A direção dos IED na Índia, durante os anos 90, é apresentada na Tabela 9.

Tabela 9 – Distribuição Setorial dos IED na Índia, 1992/2001 (%)

Setor/Indústria	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Química	17	18	16	9	15	9	19	8	7
Engenharia	25	8	15	18	35	20	21	21	14
Aplicação Doméstica	6	1	12	0	1	2	0	0	0
Financeiro	1	10	11	19	11	5	9	1	2
Serviços	1	5	11	7	1	11	18	7	12
Eletrônicos e Equip. Elétricos	12	14	6	9	7	22	11	11	11
Alimentos	10	11	7	6	12	4	1	8	4
Computação	3	2	1	4	3	5	5	6	16
Farmacêutico	1	12	1	4	2	1	1	3	3
Outros	25	19	19	24	14	22	13	35	30
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Planning Commission (2002)

Assim, os segmentos que mais receberam IED na Índia na década de 1990 e início dos anos 2000 foram os setores de engenharia, serviços, equipamentos eletrônicos e de computação. O setor de engenharia, em 1992/93, era o setor que mais recebia IED com 25% do total. Em 2000/01, sua participação no total reduziu-se para 14%, sendo assim ultrapassado pelo setor de computação que evoluiu no mesmo período de 3% para 16%.

Em terceiro lugar no ranking dos setores que mais receberam IED nos anos de 1990, está o setor de serviços o qual apresentou a maior evolução entre todos os setores passando de 1% para 12%. De outro modo, os setores químicos e alimentícios diminuíram sua participação, ao passo que os setores eletrônicos e financeiros praticamente mantiveram-se constantes, não alterando o volume de IED recebido.

Contudo, apesar do grande aumento de influxos de investimentos estrangeiros na economia indiana desde as reformas liberalizantes dos anos de 1990, atualmente ainda existe controle às entradas e saídas de capitais. Quanto à saída de capitais, somente é permitido às firmas nacionais investirem em ações ou títulos de renda fixas ou pós-fixada o correspondente a até 25% do valor líquido das companhias estrangeiras, desde que estas possuam 10% do capital das empresas indianas. No tocante a entrada de capitais, os investidores estrangeiros podem aplicar até 30% dos seus investimentos totais em títulos, todavia é proibida a compra destes títulos por investidores não-residentes de origem não indiana (NASSIF, 2006, p. 49).

Na década de 1980, apesar do crescimento econômico apresentado ter superado a barreira da chamada taxa de crescimento *hindu*, destacou-se anteriormente que um dos problemas desta década foi a instabilidade no crescimento econômico. De outra forma, a partir dos anos de 1990, o crescimento da Índia mostrou-se mais sustentado apresentando menos instabilidade ou menor contágio a crises internacionais e com rápida recuperação nos anos subsequentes, como por exemplo, em 1998 e 2003.

Essa menor vulnerabilidade ao cenário internacional deve-se à forma relevante do controle de capitais exercido pelo país, o que chega a ser apontado por Nassif (2006, p. 46) como parte da estratégia de desenvolvimento da Índia, tamanha a importância dada a esta prática.

3.3 – Crescimento comparado da Índia, Coréia do Sul e China

Nos últimos anos alguns países asiáticos como a China e a Coréia do Sul têm apresentado expressivas taxas de crescimento econômico. Deste modo, a fim de analisar as similitudes e as dissimilitudes do processo de crescimento de cada país em relação à Índia, esta seção destinar-se-á a apresentação e a posterior comparação das medidas adotadas por estas economias, as quais permitiram-nas a superação de períodos de recessão e estagnação e,

assim, tornaram possível a obtenção de significativas e duradouras taxas de crescimento econômico.

3.3.1 – Comparação com o crescimento da China

A China tem chamado atenção no cenário internacional em função do expressivo crescimento econômico apresentado nas últimas décadas. O desenvolvimento econômico deste país possui algumas semelhanças com a Índia. Ambos os países sofreram influências da então União Soviética, foram caracterizadas por serem economias fechadas e com forte condução do governo na economia nacional.

Em 1948, a China passou por uma guerra civil. Os comunistas, com a ajuda da União Soviética, derrotaram o exército nacionalista e chegaram ao poder implantando um novo regime que procurou unificar o país e normalizar a economia. Tal como a Índia, a China passou a realizar Planos Quinquenais. Durante os anos de 1950 a 1960, tais planos buscaram aumentar a produção e melhorar a infra-estrutura do país que se encontrava precária, havendo dificuldade de ligação da área rural à zona urbana, o que provocava a inflação estrutural.

Nessas duas décadas, os planos foram influenciados tanto na formulação como na execução dos mesmos pela União Soviética. Em função disso, priorizou-se o desenvolvimento da indústria de bens de capitais, em detrimento da indústria de bens de consumo. Na busca de industrializar a economia, o excesso de investimento na indústria gerou insuficiência de alimentos de oferta de alimentos a longo prazo (SOUZA, 2005, p. 285).

Os anos de 1958 a 1960 foram muito importantes para industrialização chinesa, promovida com a ajuda dos demais países socialistas. Nesses anos, foram abertas várias fábricas e indústrias aumentando o crescimento industrial de 31% em 1958, 26% em 1959 e 4% em 1960; mesmo assim as indústrias de aço, carvão, petróleo e fertilizantes alcançaram os níveis planejados de produção (SOUZA, 2005, p. 285).

No âmbito externo, o comércio internacional da China priorizava os países socialistas, fato este que fez com que a China perdesse participação no cenário internacional. Esse quadro mudou a partir da abertura comercial em 1968, quando se diagnosticou que o comércio restrito ao bloco socialista não traria nenhum papel relevante para a China dada à desintegração econômica dos países comunistas (SOUZA, 2005, p. 286).

Deste modo, o comércio internacional foi usado para modernizar a economia nacional. Em 1980, o governo passou a conceder incentivos fiscais e estímulos financeiros para as empresas que se instalassem em determinadas áreas estratégicas, como portos. Essas áreas deram origem às Zonas Econômicas Especiais (ZEE), as quais viriam também a ser adotadas pela Índia nos anos de 1980 e 1990.

A partir de 1982, foi permitida a entrada de capitais estrangeiros e a realização de parcerias com empresas estrangeiras, principalmente as americanas e japonesas, visando assim modernizar a indústria nacional. Na década de 1980, o PIB da China cresceu em média 10,1% e as exportações aumentaram 19,3%. Na década seguinte, a economia seguiu o patamar de crescimento de dois dígitos e cresceu 10,7% e as exportações cresceram 13% (SOUZA, 2005, p. 287).

Neste período, foi priorizado a importação de bens de consumo leve e de alta tecnologia, visando o desenvolvimento destas indústrias na China, que deveriam se instalar nas referidas ZEE e, também, procurou-se trabalhar com um câmbio mais realista. Todas estas medidas buscaram estimular o aumento das exportações e torná-las a mola propulsora do crescimento econômico.

O crescimento econômico foi acompanhado do aumento da indústria na economia. Em 1970, a indústria representava 38% do conjunto da economia, passando para 50% em 1999. Esse aumento do setor industrial, também, refletiu-se na participação das mesmas nas exportações. Em 1990, 72% das exportações chinesas eram de manufaturados, passando para 87%, em 1998 (SOUZA, 2005, p. 288).

O incentivo às exportações logrou êxito e as mesmas aumentaram expressivamente. Em 1978, as exportações correspondiam a US\$9,7 bilhões, enquanto as importações a US\$11 bilhões. Em 1989 esses valores chegaram, respectivamente, a US\$52,5 bilhões e US\$59,1 bilhões. Após constantes aumentos durante a década de 1990, essas rubricas atingiram, em 2000, as incríveis cifras de 249,2 bilhões de exportações e 225,1 bilhões de importações (Souza, 2005, p. 289).

De 1950 a 1980, a Índia cresceu a uma média anual de 3,6%, enquanto a China cresceu de 1961 a 1979 em média 5,3%. A partir de 1980 até 2003, a China cresceu 9,55% e a Índia, a partir de 1980 até 2007, cresceu em média 6,2%.

A pergunta que surge após observação do crescimento da China e da Índia é: por que países que tiveram características semelhantes ao longo de suas histórias foram caracterizados por serem, em determinadas fases, economias fechadas com inúmeras restrições ao comércio externo, com forte intervenção do governo nos rumos das economias, alta burocracias e *rent*

seeking e que, após estas fases, passaram por reformas estruturais e abriram-se ao comércio internacional, tiveram o seu crescimento econômico distanciados uma da outra?

Buscando analisar as diferenças entre as economias da China e Índia, Fan (2005) procurou, a partir de uma análise estritamente macroeconômica, encontrar os principais fatores que contribuíram para diferenciar o crescimento desses países. Para tanto, propôs-se a analisar a estrutura das duas economias pela ótica da renda e da despesa.

Assim, através da ótica da renda, Fan (2005) calcula a taxa de crescimento do produto¹⁹, em que ela corresponde à taxa de crescimento dos lucros (r), dos salários (W), do estoque de capital (K) do emprego (L) para a China e Índia no período de 1980 a 2003.

Tabela 10 – Estrutura das economias chinesas e indianas pela ótica da renda (%)

	China		Índia	
	1980/03	1992/03	1980/03	1992/03
1. Participação do Lucro na Renda Nacional	30,2	28,8	43,2	44,1
2. Taxa de crescimento do estoque de capital	11,3	11,9	4,8	5,5
3. Taxa de crescimento do lucro	-1,9	-1,2	1,8	1,7
4. Crescimento do emprego	1,6	1,1	2,1	1,9
5. Taxa de crescimento dos salários	8,4	9,7	4,0	5,4
6. Crescimento do PIB	9,9	10,8	6,3	7,3

Fonte: Fan (2005)

A ótica da renda mostra que a participação do lucro na renda nacional é maior na Índia do que na China, cuja a taxa de lucro agregada chega a ser negativa. Logo, o crescimento do emprego apresenta maior aumento na Índia, em função deste país ter uma taxa de crescimento dos salários menor do que a chinesa. Todavia, a diferença mais relevante entre as duas economias são as taxas de crescimento do estoque de capital. Na China, esta taxa é mais que o

¹⁹ Algebricamente, a equação apresentada por Fan (2000, p. 3) para decompor as taxas de crescimento dos PIBs da China e da Índia, através da ótica da renda, é $\hat{Y}_t \equiv \pi_t \hat{r}_t + (1 - \pi_t) \hat{w}_t + \pi_t \hat{K}_t + (1 - \pi_t) \hat{L}$. Nesta equação π é a participação do lucro na renda nacional (Profit Share) e $(\pi - 1)$ é a participação dos salários na renda nacional (Wage Share).

dobro em relação à indiana, ou seja, a acumulação de capital na China é bem superior a da Índia, fazendo assim com que o PIB indiano não se iguale ao chinês.

Esta diferença entre as taxas de acumulação de capital das duas economias existe a longa data. A Figura 4 mostra que desde a década de 1950 a China acumula mais capital do que a Índia.

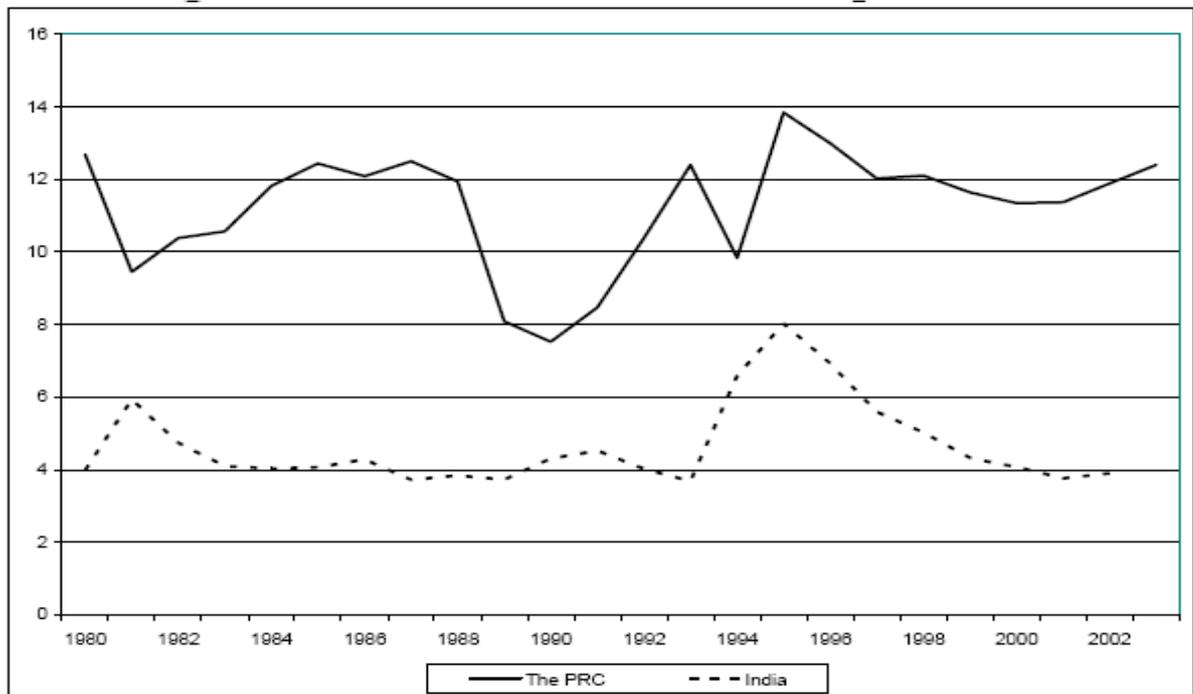


Figura 4 – Taxas de crescimento líquida do estoque de capital (1950 – 2002)
Fonte: Fan (2005, p. 4)

Também, pela ótica da despesa, é confirmado que a principal diferença entre as duas economias é a importância do investimento. Na China, a formação bruta de capital fixo em 2003 era de 42,5% e na Índia era de 27,7%. De 1992 a 2003, a China aumentou o investimento em 14,5%, já a Índia, no mesmo período, aumentou praticamente a metade, ou seja, 7,5%. Já entre 1980 e 2003, o investimento contribuiu em média 40% no crescimento total da China, enquanto na Índia a mesma contribuição foi de 25,5% (FAN, 2005, p. 5).

A política praticada pela China, na qual o aumento do investimento possui forte relevância, espelha-se na experiência de alguns países do Leste Asiático de industrialização recente, onde a contribuição do investimento foi significativa nos anos de rápido crescimento. Por exemplo, no ano de 1960, em Singapura, a taxa de investimento em relação ao PIB encontrava-se em 10%, passando posteriormente para 39% em 1980, e 47% em 1984, refluindo em 1988 para 30%. Já na Coreia do Sul, a mesma taxa correspondia a 5%, em 1950,

subindo para 20% no final da década de 1960, e depois atingindo 30% em 1970 e 40% em 1991 (FAN, 2005, p. 6).

Deste modo, pode-se distinguir as duas economias através das taxas de acumulação das mesmas. De acordo com os economistas clássicos, o maior determinante da acumulação de capital é a taxa de lucro, sendo que esta é determinada pela participação do lucro na economia (profit share) e pela produtividade do capital, que nada mais é do que a razão entre a renda nacional e o estoque de capital da economia.

Conceitualmente, o investimento leva a acumulação de capital e, por conseguinte, ao aumento do estoque de capital da economia. Com este aumento, a produtividade do capital diminui e a produtividade do trabalho aumenta, pois o produto potencial também aumenta. Logo, existe uma tendência para o lucro cair e os salários aumentar, desta forma, a participação do lucro na renda nacional diminui. Neste cenário, os dois determinantes da taxa de lucro a fazem declinar.

Este é o quadro da China, onde os investimentos são altos, logo, a acumulação de capital e o crescimento do estoque de capital também são altos, assim, a produtividade do capital e a participação dos lucros na renda nacional declinam, levando consigo os lucros agregados. Inversamente as taxas dos salários sobem, pois a participação dos salários na renda aumenta com a diminuição dos lucros na renda.

A Figura 5 mostra a taxa de lucro na Índia e na China de 1980 a 2002 e ilustra o que se descreveu nos parágrafos anteriores.

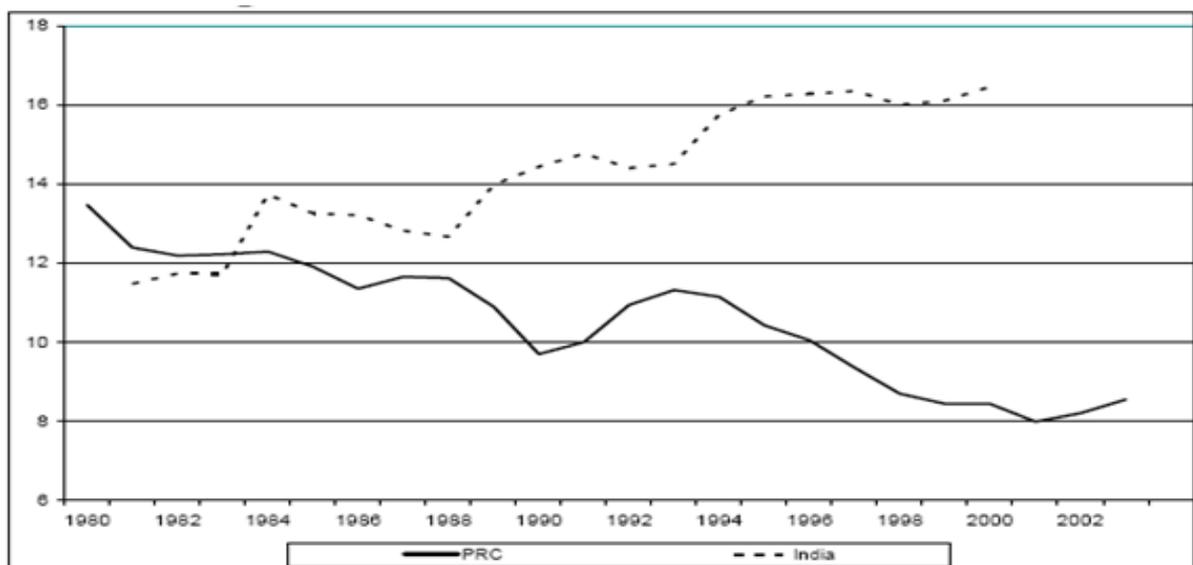


Figura 5 – Taxa de lucro na China e na Índia
Fonte: Fan (2005, p. 11)

Já a Figura 6 apresenta a razão entre o crescimento da taxa de estoque de capital e a taxa de lucro na China e na Índia possibilitando a observação de mais uma notável diferença entre as duas economias. Na China, a taxa de acumulação de capital está próxima da taxa de lucro. No período de 1979 a 2003 a razão em média foi de 1,1 e subiu para 1,4 entre 1995 a 2003. Enquanto isso, na Índia a situação é outra, a mesma razão é de 0,3 entre 1980 a 2003, com pouca variação (FAN, 2005, p. 15).

Diante deste cenário, Fan (2005, p. 16) aponta dois desafios distintos para as duas economias. A China, se desejar continuar experimentando crescimento econômico expressivo como nas últimas décadas, deve manter as altas taxas de crescimento do investimento, taxas essas que já estão atingindo e até mesmo superando a taxa de lucro. A dúvida que fica é se isso pode ser feito sem provocar algum efeito desestabilizador. Já a Índia deve aumentar a taxa de investimento e aproveitar as taxas de lucro da economia.

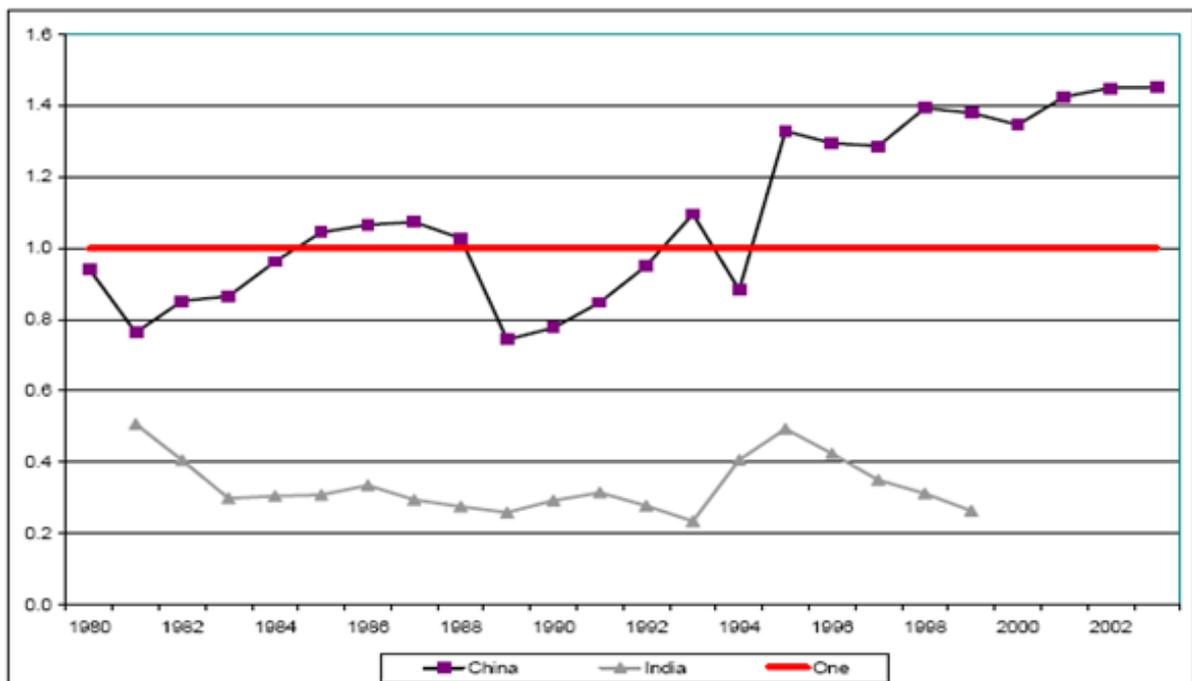


Figura 6 – Razão entre taxa de lucro e taxa de crescimento do estoque de capital
Fonte: Fan (2005, p. 16)

Na China, com o declínio da produtividade do capital, a taxa de lucro cai, chegando a ser negativa. Neste caso, o crescimento da taxa de salário real deveria ser igual à taxa de crescimento da produtividade do trabalho. Entretanto, o salário real está crescendo acima da

produtividade do trabalho, ou seja, este fator de produção está sendo remunerado acima de sua produtividade, gerando assim lucros agregados negativos.

Na Índia, ocorre o oposto da China. Lá a produtividade do capital, apesar de variar, tem apresentado um ligeiro aumento nos últimos anos e a taxa de lucro tem se mantido constante, logo, o aumento da taxa de lucro é explicado pela produtividade do capital. O salário real não cresce tão rapidamente quanto a produtividade do trabalho, por isso o crescimento dos salários não é tão alto quanto na China.

Em suma, a principal diferença entre a China e a Índia é a capacidade de investimento das duas economias. Enquanto a primeira investe praticamente todo o lucro agregado, o que possibilita a obtenção de expressivo crescimento econômico, a segunda, apesar de possuir maior lucro, investe a metade do que a China, de modo que seu crescimento econômico é menor.

Neste contexto, se a Índia desejar crescer como a China, ela deve aumentar o investimento e, por conseguinte, a taxa de acumulação de capital. Neste sentido, espera-se que as reformas liberalizantes venham a colaborar com tal desiderato ao desburocratizar a economia. Já a China, se desejar manter as altas taxas de crescimento econômico, continuará investindo praticamente todo o lucro e, assim, poderá enfrentar, futuramente, desequilíbrios, como a queda do lucro e o conseqüente desestímulo ao investimento, o que acabará por frear o crescimento econômico do país.

3.3.2 – Comparação com o crescimento da Coréia da Sul

O desenvolvimento da Coréia do Sul é marcado tanto pela intervenção do governo na economia, quando este julga necessário, como pela adoção do princípio de economia de mercado. Deste modo, desde a década de 1960, este país vem apresentado expressivas taxas de crescimento econômico, na ordem de 9% ao ano.

Com o fim da 2ª Guerra Mundial, em 1945, a Coréia do Sul obteve a sua independência no momento em que havia enorme pobreza, desequilíbrio na estrutura industrial e o país era desprovido de capital humano qualificado e capital físico. Não bastasse o cenário mencionado, ela entrou em guerra com a Coréia do Norte entre 1950 e 1953, fato esse que ajudou a destruir o que havia restado da 2ª Guerra Mundial. Com isso, o restante da década de 1950 foi usado para reconstruir o país.

Desta forma, após a independência, a economia coreana dividiu-se em dois períodos distintos. O primeiro, entre 1945 e 1961, foi uma fase muito confusa para a Coreia do Sul, pelos motivos explicados acima e, por conseguinte não foi realizado nenhum plano de desenvolvimento. Já o segundo, de 1962 em diante, foi caracterizado pela feitura de planos quinquenais de desenvolvimento econômico, sendo que até 1979 priorizou-se o crescimento econômico e, após 1980, buscou-se a estabilização (YOON, 1999, p. 40).

O 1º Plano Quinquenal de Desenvolvimento (PQDE) foi lançado em 1962 pelo governo militar, o qual chegou ao poder no ano anterior, através de Golpe de Estado e destituição da classe política. O fulcro desse plano foi a erradicação da pobreza via a continuidade da política de industrialização substitutiva de importação (ISI) executada desde a independência em 1945.

Não obstante, já no 2º Plano Quinquenal, em 1967, a estratégia de desenvolvimento foi alterada para a exportação de produtos da indústria leve, ou seja, a economia foi voltada para fora, em função do diagnóstico de que a continuidade do ISI fracassaria em virtude do pequeno mercado interno coreano, da falta de capital e divisas estrangeiras na oportunidade (YOON, 1999, p. 66).

A partir deste momento, a política industrial, orientada para fora, passou a ser a marca da economia coreana. Aliado a esta característica, (CHO apud YOON, 1999, p. 42) aponta a existência de outros fatores que também tiveram contribuição relevante no desenvolvimento coreano. Havia, na década de 1960, um desejo muito grande do povo coreano de superar a pobreza. Assim, o governo militar, valendo-se dessa vontade, implementou uma política econômica voltada para o crescimento econômico.

Cho destaca ainda a existência de mão-de-obra educada e barata em abundância no início da década de 1960, o que permitiu a viabilização da política econômica orientada para fora e, também, ajudou no processo de acumulação de capital e na absorção de tecnologia (CHO apud YOON, 1999, p. 42).

Por fim, o cenário econômico internacional encontrava-se favorável ao crescimento coreano, uma vez que os preços das matérias-primas estavam baixos e estáveis, o comércio internacional e a renda dos países ricos cresciam. Logo, esse cenário internacional colaborou para o aumento das exportações de produtos que usavam mão-de-obra barata coreana (CHO apud YOON, 1999, p. 42).

Nesse ambiente, a economia coreana passou por uma intensa mudança estrutural. Na década de 1960, desenvolveu-se a indústria leve, na década de 1970, a indústria pesada e química e, na década de 1980, buscou-se a estabilidade econômica, o aumento da

competitividade internacional e a criação da indústria *Hi-Teck*. Ao longo de cada década, ocorria uma mudança estrutural na economia, a qual sempre foi orientada para fora. Evidentemente, que todas essas mudanças não poderiam ser realizadas pelas livres forças de mercado, mas sim através da interação entre governo, empresa e povo (YOON, 1999, p. 55).

Essa interação foi conduzida pelo governo que se valeu da política fiscal e financeira para realizá-la. Em virtude do expressivo crescimento econômico e da diversificação da base tributária, a receita fiscal aumentou 29% entre 1963/79 e 17% entre 1980/89. Durante esses períodos, diversos incentivos fiscais foram criados, a fim de estimular o crescimento econômico. Assim, de acordo com o objetivo do período, o setor priorizado era incentivado. Por exemplo, em 1967, foi concedido redução de imposto incidente sobre o investimento, em 1974, criaram-se benefícios fiscais para setores estrategicamente selecionados, em 1978, diminui-se o gravame tributário sobre investimento em infra-estrutura, energia, etc. (YOON, 1999, p. 58).

Como era de se esperar, junto com o aumento da receita, também houve o aumento do gasto público, sendo que, a maior parte deste, foi destinado ao investimento. Em função disso, objetivando o crescimento econômico, a participação do governo na Formação de Capital Fixo Doméstico (FCFD) foi de aproximadamente 30% (YOON, 1999, p. 59).

Em sua maioria, os investimentos foram direcionados à infra-estrutura, à industrialização e à mineração. Em contrapartida, reduziram-se os investimentos na agricultura e na pesca. Em resumo, pode-se caracterizar a política fiscal como um importante instrumento voltado ao crescimento econômico através da concessão de incentivos fiscais e de investimentos em áreas chaves como infra-estrutura e na indústria de transformação.

No que concerne à política financeira, esta foi marcada, na década de 1960, pela estatização dos bancos privados e pela restrição da independência do Banco Central e pela criação de vários bancos estatais com objetivos específicos. Na década de 1970, introduziu-se o sistema de mercado de capitais e deu-se prosseguimento à criação de instituições financeiras. Por fim, na década de 1980, em virtude da grande pressão externa, privatizaram-se os bancos estatais, todavia, estes continuaram a sofrer influência do governo (YOON, 1999, p. 61).

Visando promover o crescimento econômico, o governo adotou três instrumentos financeiros para estimulá-los. A primeira medida foi a adoção de discriminação das taxas de juros, ou seja, criou-se crédito subsidiado para o setor exportador com taxas de juros bem abaixo das taxas de juros praticadas pelo mercado, chegando, na década de 1960, a ser 12 vezes menor. O segundo instrumento foi o financiamento ilimitado para as exportações. O

terceiro instrumento era também o empréstimo subsidiado pelo governo para empresas que atendiam o mercado interno, sendo que a finalidade dos empréstimos era condicionada pelo governo. Embora os juros cobrados das empresas voltadas ao mercado interno estivessem acima das taxas concedidas às empresas exportadoras, estas taxas ainda estavam abaixo das taxas praticadas pelo mercado (YOON, 1999, p. 61).

Com esses instrumentos, o governo estimulou as exportações, orientando a economia para fora. Assim, ao conceder empréstimos com taxas de juros baixos às empresas atuantes no mercado interno, o Governo buscou direcionar os recursos financeiros para setores estratégicos. Deste modo, fica claro que as políticas fiscais e financeiras foram usadas para orientar a economia para fora (Yoon, 1999, p. 62).

No tocante ao desemprego e a inflação, o primeiro foi diminuindo com o crescimento econômico. Entre 1963/70, o desemprego caiu de 8,2% para 4,5%. De 1970/86, ele se manteve em torno de 4%, para novamente cair, a partir de 1988, para 2,5% e permanecer em torno desta cifra em diante. Ou seja, a partir da década de 1960 o desemprego vem diminuindo na economia coreana (Yoon, 1999, p. 45).

Quanto à inflação, ela esteve alta, atingindo 16,2% entre 1962-81. Posteriormente, a partir da década de 1980, quando a política econômica foi voltada para a estabilização, a inflação refluíu bastante ficando em torno de 4,2% entre 1985-90.

Yoon (1999, p. 47) entende que, até o final da década de 1970, a alta taxa de inflação foi decorrência do alto crescimento econômico liderado pela exportação. Isso porque a Coreia do Sul experimentou altas taxas de crescimento econômico na ausência de falta de capital para investimento, logo, fez-se necessário a introdução de capital externo e da poupança forçada (inflação).

Deste modo, a inflação foi provocada pela política econômica do governo que priorizou o crescimento econômico, induzindo assim um investimento acima da capacidade da própria economia. Também pode ser apontado, como causador da inflação, o crescimento desigual dos setores, os efeitos da economia externa, o aumento dos salários e, por conseguinte, o consumo privado da população e a renda, em suma, a inflação coreana foi de demanda (YOON, 1999, p. 46 e 47).

Neste cenário, de juros baixos (política financeira) e de investimentos acima da capacidade da própria economia (política fiscal) e, por conseguinte, de acelerada atividade econômica, como o governo conseguia controlar o aumento da inflação? Yoon (1999, p. 63) afirma que a própria atividade econômica, ao promover as exportações, acabava por aumentar a poupança interna. Além disso, o ambiente externo favorável, em que havia facilidade da

obtenção de empréstimos externos, ajudou a compensar a falta de recursos para investimentos.

Outros fatores relevantes que ajudaram a impedir um processo inflacionário acentuado foi o fato da economia coreana não estar próxima ao pleno emprego, o expressivo aumento da oferta de mão-de-obra e, por fim, a rápida ampliação da capacidade de oferta da economia em franca expansão.

Yoon (1999, p. 49 a 54) advoga que, não somente para o controle inflacionário, o crescimento populacional serviu. Este aumento teve ainda um papel relevante no processo de industrialização e de crescimento econômico ao aumentar a oferta de mão-de-obra para a indústria. Entre 1960 e 1990, a população coreana cresceu 73,7%, proporcionando a existência mão-de-obra barata para a indústria nas décadas 70 e 80. Concomitantemente ao aumento populacional e, por via de consequência, o aumento da população economicamente ativa, o processo de urbanização desencadeou a migração das áreas rurais para urbanas, aumentando assim a oferta de mão-de-obra para o setor industrial.

Quanto ao fator capital, as altas taxas de acumulação de capital mostram que a Coréia do Sul expandiu o estoque deste fator rapidamente. Em 1961, a razão formação de capital fixo sobre o PNB era de 8,4%, passando para 27%, em 1969 e depois crescendo para 38,7% em 1991. Essa relação mostra que a formação de capital superou o crescimento do PIB, conformando assim a importância do aumento contínuo do estoque de capital para a realização do crescimento econômico.

Assim, a economia coreana, deixou de ser agroindustrial, desenvolveu a indústria leve, depois a indústria pesada e química e, por último, a indústria *Hi-Teck*, direcionando-a sempre para fora. A indústria de transformação cresceu de forma significativa, chegando ao dobro do PIB, como nos anos de 1960 e 1970, quando registrou respectivamente 19,7% e 17,6%. O comércio exterior também elevou-se mais que o PIB. Nas décadas de 1960 e 1970, as exportações aumentaram 38%, caindo para 15% nos anos 80, enquanto as importações, no mesmo período cresceram respectivamente 22%, 29% e 12,6%. De outro modo, a agricultura, nesta mesma época, desenvolveu-se apenas 4,4%, 3,7% e 3,2%, significando somente a metade do PIB (YOON, 1999, p. 67).

Em suma, o desenvolvimento da Coréia do Sul é caracterizado pela continuidade do crescimento econômico impulsionado fundamentalmente pelas exportações de produtos manufaturados intensivos em tecnologia e trabalho especializado, pelo baixo nível de inflação e desemprego, pela alta propensão a poupar, pelo sucesso na implementação dos planos quinquenais, pela relevância das políticas fiscais e financeiras e da cooperação dos

empresários com a política econômica, pela rápida mudança na estrutura industrial, pela queda da importância da agricultura na economia e pela relevância do comércio exterior (Souza, 2005, p. 292).

Diante do que foi exposto na presente seção e visando compará-lo ao desempenho apresentado pela Índia, podem-se destacar diferenças fundamentais que impactaram as duas economias, sendo a principal delas a importância dada ao comércio exterior. A Coreia do Sul, desde meados da década de 1960, tem orientado a sua economia para fora, ou seja, o crescimento econômico do país fundamentalmente impulsionado pelas exportações de produtos manufaturados intensivos em tecnologia e trabalho. A Índia, entre 1950 e meados da década de 1980, praticou uma política econômica extremamente intervencionista, baseada no modelo de substituições das importações e marcada por várias contradições.

Logo, conforme ressaltado no Capítulo 1, página 35 deste trabalho, apesar dos dois países diferirem em apenas uma década nos seus ingressos no processo de industrialização, a Coreia do Sul obteve, em média anual, um crescimento de 8,1%, enquanto a Índia cresceu somente 3,6% durante o seu regime fechado.

A duas economias, após a independência, conviveram com taxas de inflação relativamente altas. Ocorre que, na Coreia do Sul, a inflação em torno de 16% até a década de 1980 foi decorrência da política econômica que priorizava o crescimento econômico. A partir de 1980, a estabilidade também passou a ser prioridade, todavia, o crescimento econômico não foi esquecido. De outro modo, na Índia o arrefecimento inflacionário ocorrido na maior parte das vezes durante o regime fechado foi decorrente da má condução da política econômica que acabava por gerar desequilíbrios e ineficiência na economia.

A condução das políticas econômicas dos dois países traz a tona outra relevante diferença entre Coreia e Índia: os resultados dos planos quinquenais. Autores como Souza (2005) e Yoon (1999) destacam em sua maioria absoluta, os planos de desenvolvimento aplicados na Coreia do Sul lograram êxito, superando até mesmo, em algumas ocasiões a meta estabelecida. Na Índia, infelizmente tal sucesso não se verificou, em virtude dos resultados de muitos planos terem sido insatisfatórios.

O sucesso na implementação dos planos quinquenais na Coreia do Sul deve-se em grande parte a cooperação existente desde os anos 60 entre Governo, empresários e povo os quais acreditavam que o crescimento econômico seria fundamental na erradicação da pobreza. Em outras palavras, as políticas econômicas satisfaziam os empresários que trabalhavam junto com o Governo. Na Índia o Governo trabalhou, principalmente após 1966 na diminuição da

liberdade iniciativa privada, chamando para a esfera estatal atividade genuinamente privada, ou seja, não houve uma cooperação coletiva.

Nas duas economias o processo de industrialização provocou a queda da participação do setor agrícola na renda nacional. Na Coreia do Sul ocorreu um aumento significativo de investimento no setor industrial, em especial nas indústrias exportadoras, o qual foi o eixo da estratégia de crescimento econômico coreano, em detrimento ao setor agrícola, o que acabou por gerar uma rápida mudança estrutural na indústria. Nos anos 60, desenvolveu-se a indústria leve, na década de 70, a indústria pesada e química e nos anos 80, a indústria *Hi-Teck* aliada a promoção da estabilidade e da competitividade internacional. Enquanto na Índia, conforme mostrado na Figura 3, também aconteceu mudanças na participação dos setores na renda nacional, embora até os anos de 1980 e 1990 tal mudança não tenha impactado em maior crescimento econômico como na Coreia do Sul.

Deste modo, podemos concluir que os desenvolvimentos desses países possuem relevantes dissimilaridades, não somente no âmbito econômico, mas também no âmbito institucional, social e cultural o que acarretou diferentes taxas de crescimentos após a independência dos mesmos. Grande parte dos entraves ao crescimento econômico na Índia vêm sendo removidos desde os anos 80, o que poderá proporcionar a este país a possibilidades de experimentar taxas de crescimento tão duradouras como as experimentadas pela Coreia.

O próximo Capítulo destinar-se-á justamente a este tema, ou seja, ao desempenho da economia indiana após o período de 1985/1993, período esse em que foram implementadas das reformas liberalizantes.

3.4 Considerações finais

Em função da estagnação econômica da Índia nos trinta anos após a sua independência, em meados dos 80 este país começou a implementar as reformas de cunho liberalizante. Dada a forte ideologia de esquerda vigente na Índia nesta década, a primeira onda das reformas não pôde ser tão intensa como a que ocorreria nos anos de 1990. Entretanto, foram muito importantes para a economia indiana uma vez que atacaram as maiores causas de ineficiência desta economia, ou seja, os controles sobre a produção e a

importação e ainda criaram um ambiente mais favorável para na década seguinte ser executadas reformas mais intensas.

Por certo, as reformas não são as únicas causas do expressivo crescimento econômico experimentados pela Índia a partir dos anos 80, contudo, elas serviram para mudar radicalmente a condução da política econômica deste país e assim, criaram um ambiente favorável para este desiderato, o que possibilitou a quebra do ciclo vicioso, baseado no modelo de substituição das importações e criou a formação de um ciclo virtuoso que buscava promover a rápida expansão das exportações com a substituição seletiva das importações.

Observando as trajetórias de outros países que também tiveram crescimentos expressivos, podemos concluir que a Índia poderá continuar a crescer com taxas significantes. Seguindo o exemplo da China, ela deverá aumentar o investimento e, por conseguinte, a taxa de acumulação de capital. Isso é possível, tendo em vista que no momento atual a taxa de lucro agregado indiana encontra-se bem superior à chinesa.

Já analisando o desenvolvimento da Coreia do Sul, conclui-se que o Governo não deve intervir fortemente nos rumos da economia, como fez o Governo indiano durante o seu regime fechado, mas sim buscar um ambiente de cooperação na sociedade como um todo e assim conduzir a economia para os objetivos traçados pela coletividade.

Por derradeiro, cumpre destacar que os três países abordados neste Capítulo passaram a apresentar crescimento econômico expressivo quando voltaram as suas economias para o comércio exterior. Diante disso, conclui-se que o comércio internacional é de fundamental importância para o crescimento econômico, tal como prega a Teoria da Base Exportadora.

CAPÍTULO 4 - A ECONOMIA INDIANA DEPOIS DAS REFORMAS

4.1 Desempenho econômico da Índia após 1990

A economia indiana, após a década de 1980, superou definitivamente a taxa de crescimento *hindu*, que a caracterizava desde a sua independência, e passou a crescer significativamente a partir dos anos de 1980, superando inclusive o crescimento econômico mundial. Nesta década, a economia mundial cresceu 3% e a Índia 5,6%, enquanto que na década subsequente, ou seja, os anos de 1990, a economia mundial cresceu aproximadamente 3% e a Índia cresceu 5,7%, praticamente o dobro.

Conforme mostrado na seção 2.2.1, o expressivo crescimento econômico indiano foi acompanhado pelo aumento das exportações e importações. Não obstante, dentre os países asiáticos, a Índia é o país que possui menor participação do comércio exterior em relação ao PIB. Em 2001, o comércio exterior chegava a 86% do PIB na Malásia e em Singapura, 50% na Tailândia, 32% na Coreia do Sul e Indonésia e 21% do PIB chinês. Na Índia, esse percentual não passa de 10%, conforme mostra a Tabela 11.

Tabela 11 - Fluxo comercial em relação ao PIB, em 2001

Países	Comércio exterior sobre o PIB*, em %
Malásia	86,6
Singapura	86,2
Philipinas	50,8
Tailândia	50,5
Taiwan	34,7
Coreia do Sul	32,6
China	21,6
Paquistão	16,4
Índia	9,8

Nota: * $[(X+M)/2]/PIB*100$

Fonte: Chauvin, 2003, p. 21

Todavia, cumpre-nos destacar que o fato da economia indiana ser a menos aberta em relação aos seus vizinhos asiáticos, não significa que o comércio exterior não é importante ou não teve influência no crescimento econômico. Muito pelo contrário, o fato de o comércio exterior corresponder a somente 10% do PIB, indica o grande potencial que esta economia possui, caso promova uma maior abertura ao comércio internacional.

Além disso, após o período das reformas liberalizantes, a Índia possui fundamentos macroeconômicos razoáveis como um moderado déficit externo de curto prazo, superávit no Balanço de Pagamentos, uma crescente reserva de moedas estrangeiras, e uma pequena exposição à instabilidade financeira externa em função do eficiente controle de capitais.

Uma das possíveis causas da pequena abertura econômica indiana frente aos seus vizinhos é a preferência da Índia por políticas comerciais multilaterais, em função do temor da ocorrência de conflitos regionais, principalmente com o Paquistão. Também chama a atenção a pequena participação do setor industrial, em torno de 27% do PIB, na economia. Em relação a outros países de mesmo nível de desenvolvimento, a parcela da indústria chega a 49% do PIB na China e 47% na Indonésia (CHAUVIN, 2003, p. 18).

Tabela 12 – Análise setorial do PIB, em 2000 (%)

País	Agricultura	Indústria	Serviços
Índia	27	27	46
China	16	49	34
Indonésia	17	47	36

Fonte: Chauvin, 2003, p. 23

A Tabela 12 mostra uma peculiaridade da economia indiana, na qual o crescimento econômico vem sendo fortemente puxado pelo setor de serviços. Este setor cresceu na década de 1990 a uma taxa média de 9% ao ano, contribuindo com aproximadamente 60% no crescimento global da economia. O maior responsável por este fato é o desenvolvimento da Tecnologia da Informação (TI) e de pesquisas neste segmento, entretanto, outros serviços como o de telecomunicação, financeiros e restaurantes têm crescido acima do PIB (WORLD BANK, 2006, p. 5). Por isso, a participação do setor de serviços na Índia está acima da média dos países de baixa renda.

Diante da relevante importância do setor de serviços para a economia indiana, torna-se claro o crescimento setorial desigual nesta economia. Inequivocamente, o desempenho do setor agrícola vem sendo a causa de uma das maiores preocupações na Índia. Este segmento, paulatinamente, vem apresentando crescimentos cada vez menores. Na década de 1990, o setor primário cresceu em média anual 3,3%, entre 2000/01 a 2006/07, o seu aumento refluíu para 2,5% e, durante o 10º Plano Quinquenal (2002-2007), foi apenas 2,3%.

A queda no desempenho do setor agrícola indiano ganha maior proporção quando consideramos que este segmento econômico emprega atualmente dois terços da população economicamente ativa desta economia. Logo, o declínio deste setor certamente afetará muitas famílias. Além disso, a desaceleração da agricultura indiana parece ser homogênea em todas as colheitas, refletindo assim, uma desaceleração em virtude do baixo crescimento da produtividade (WORLD BANK, 2006, p. 6).

O setor industrial cresceu em uma média anual de 5,7% na década de 1990, 7% nos primeiros sete anos da presente década e 8% durante o 10º Plano Quinquenal (2002-2007). Nos últimos três anos, o crescimento industrial atingiu a média anual de 9,1%, ao crescer 8,4% (2004/05), 8% (2005/06) e finalmente 11% em 2006/07. Entretanto, a queda na participação na renda nacional continua ocorrendo.

A Tabela 13, na página seguinte, mostra que entre 2004/06 a 2006/07, a indústria correspondeu a somente 20% do PIB indiano. O contraste em relação à China é grande, pois neste país o setor industrial corresponde à metade da renda nacional e a taxa de crescimento da indústria chinesa é aproximadamente 1,5 vezes maior do que a indiana. Apesar da PTF da Índia ter crescido, estima-se que o nível desta está entre 33 a 40% do seu potencial, correspondendo somente a metade da chinesa (WORLD BANK, 2006, p. 7).

Tabela 13 - Taxa de crescimento do PIB real (a preços de 1999-2000)

	1990/91 a 1999/2000 (média anual)	2000/01 a 2006/07 (média anual)	10° Plano Quin. (média anual)	2004/05	2005/06	2006/07
1. agricultura e atividades pertencentes	3,2	2,5	2,3	0,0 (20,2)	6,0 (19,7)	2,7 (18,5)
1.1 agricultura	3,3	2,5	2,3	-0,2	6,3	n. d.
2. Indústria	5,7	7,0	8,0	8,4 (19,6)	8,0 (19,4)	11,0 (19,7)
2.1 exploração de minas, caça e pesca	4,8	4,6	5,6	7,5	3,6	5,1
2.2 manufaturas	5,6	7,7	8,7	8,7	9,1	12,3
2.3 oferta de eletricidade, gás e água	7,3	4,8	5,9	7,5	5,3	7,4
3. serviços	7,1	8,6	9,5	10,0 (60,2)	10,3 (60,9)	11,0 (61,8)
3.1 Comércio, hotéis, restaurante, transporte, armazenagem e comunicação	7,5	10,3	11,1	10,9	10,4	13,0
3.2 financeiro, seguro, negócio	8,1	7,9	8,8	8,7	10,9	10,6
3.3 comunitário, social e pessoal	6,5	6,0	6,6	7,9	7,7	7,8
3.4 construção	5,6	9,9	11,8	14,1	14,2	10,7
4. PIB real a custo de fatores	5,7	6,9	7,6	7,5	9,0	9,4
Total				(100,00)	(100,00)	(100,00)

Nota: 1. n.d.: não disponível

2. valores entre parenteses correspondem ao % do PIB

Fonte: Reserve Bank of Índia (2007, p. 17)

Em decorrência desta situação, Chauvin (2003, p. 28) aponta a existência de vários trabalhos, os quais atestam que a liberalização da economia e do comércio não trouxe mudanças estruturais de longo alcance no padrão de comércio estrangeiro indiano, refletindo ainda a estratégia pré-reformas.

No Capítulo 2, vimos que a Índia, após a sua independência, realizou uma estratégia de industrialização orientada para dentro que resultou em um grande e diverso setor industrial. Contudo, durante muito tempo, a tecnologia incorporada neste setor era obsoleta devido ao inadequado acesso de novas tecnologias e a bens de capitais, a restrição ao investimento interno e ao controle ao crescimento das firmas privadas nacionais.

Este quadro mudou após a implementação das reformas liberalizantes, as quais permitiram o aumento do comércio e, por conseqüência, o crescimento das exportações de algumas manufaturas em setores emergentes como o químico, o farmacêutico e o de engenharia. Por outro lado, setores tradicionais como o têxtil declinaram (ver Anexo A).

Todavia, a pauta exportadora indiana ainda é concentrada em produtos simples e não diversificada com baixo nível técnico, em que a vantagem comparativa indiana está no trabalho barato. Devido a estas características da pauta exportadora indiana, a demanda internacional pelos produtos por ela exportada possui um lento crescimento. Fato este que também ajuda a explicar a pequena participação da Índia no comércio exterior frente a outros países asiáticos, conforme apresentado na Tabela 11 (CHAUVIN, 2003, p. 28).

Chauvin (2003, p. 31), visando analisar a intensidade de cada fator de produção no que concerne a habilidade, tecnologia e capital presente nos produtos comercializados internacionalmente pela Índia, adotou a classificação criada pela United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1996)²⁰, a qual propõe a existência de seis grupos de produtos.

De acordo com a classificação da UNCTAD, o primeiro grupo de produtos são manufaturas caracterizadas com baixa intensidade de habilidade, tecnologia, capital e economia de escala. O segundo grupo são produtos intensivos em trabalho e recursos naturais. O terceiro possui intensidade de baixa para média habilidade, tecnologia, capital e economia de escala. O quarto inclui as indústrias de médio para alto nível em termos de habilidade, tecnologia, capital e economia de escala. O quinto grupo é representado pelas indústrias dotadas de alta intensidade de habilidade, tecnologia, capital e economia de escala. Por fim, o sexto grupo corresponde a uma categoria especial que é importante para as importações e exportações indianas de jóias, pedras preciosas, metais e pérolas.

A partir desta classificação da UNCTAD, Chauvin (2003, p. 32 a 35) calculou, em termos percentuais, quantos de cada grupo constituem a pauta exportadora e importadora da economia indiana. Computando apenas os produtos manufaturados exportados em 2001, o referido autor constatou que, em sua maioria (40%), estes são intensivos em trabalho e recursos naturais, ou seja, são pertencentes ao grupo 2. Já as importações são fortemente concentradas em produtos de média e alta intensidade de tecnologia, capital e economia de escala (grupo 4 e 5), os quais, na década de 1980 e 1990, representaram aproximadamente 64% do total importado de manufaturas.

²⁰ UNCTAD (1996), Trade and Development Report.

Tabela 14 - Exportações e Importações da Índia por intensidade de fator de produção
(Produtos manufaturados industriais)

	1980	1985	1990	1995	2001
EXPORTAÇÕES DE MANUFATURAS DA ÍNDIA	100	100	100	100	100
Grupo 2 (intensivas em trabalho e recursos naturais)	53	50	48	46	43
Grupo 3 (baixa a média intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	4	5	4	7	6
Grupo 4 (média a alta intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	20	16	14	15	17
Grupo 5 (alta intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	9	9	12	12	16
Grupo 6 (jóias, pedras preciosas e pérolas)	14	20	22	20	18
IMPORTAÇÕES DE MANUFATURAS DA ÍNDIA	100	100	100	100	100
Grupo 2 (intensivas em trabalho e recursos naturais)	5	6	7	7	11
Grupo 3 (baixa a média intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	26	18	14	12	8
Grupo 4 (média a alta intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	29	34	33	37	27
Grupo 5 (alta intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	33	34	31	30	37
Grupo 6 (jóias, pedras preciosas e pérolas)	7	8	15	14	17

Fonte: Chauvin (2003, p. 33)

A Tabela 14 apresenta o percentual das exportações e importações indianas por intensidade de fator de produção. Desde a década de 1980, tem havido uma mudança na qualidade do comércio exterior da Índia. Conforme apresentado nos parágrafos anteriores, as exportações continuam fortemente concentradas em produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, o que acaba por tornar a pauta exportadora indiana refém de um lento crescimento da demanda internacional. O Grupo 2 respondia, em 1980, pela metade das exportações manufaturadas indianas, já em 2001, representava 43%. Os produtos do grupo 5 tiveram um expressivo crescimento no mesmo período, passando de 9% para 16%, enquanto o grupo 4 teve uma pequena queda, refluindo de 20 para 17%.

Pelo lado das importações, há um claro declínio dos produtos de baixo para média intensidade em capital, tecnologia e economia de escala (grupo 3), os quais diminuíram sua participação de 26% em 1980 para 8% em 2001. De outro modo, os produtos dotados de maior intensidade de capital, tecnologia, habilidade e economia de escala (grupos 4 e 5) aumentaram suas participações neste período.

Desta forma, evidencia-se que a vantagem comparativa indiana está no trabalho barato e, por conseguinte, em produtos intensivos em trabalhos e materiais brutos. O setor têxtil é o principal representante deste segmento. Chauvin (2003, p. 33) destaca que a vantagem comparativa indiana está presente em todas as etapas da produção. Assim, no setor têxtil, a Índia possui vantagem na produção de fios (produtos intermediários) como na fabricação de roupas (produtos finalizados).

Todavia, a vantagem do setor têxtil pode diminuir se porventura as proteções e os incentivos fiscais, que as pequenas empresas têxteis (*handloom* e *powerloom*) possuem, forem removidos²¹ e a pressão por regulamentação do vínculo empregatício deste setor aumentar. A competitividade destas indústrias têxteis é baseada nos baixos custos do trabalho, do seu principal material bruto, o algodão, e também na relação de emprego típica dos setores de “*handloom*” e “*powerloom*” (CHAUVIN, 2003, p. 35).

A mudança no comércio exterior indiano prossegue nas desvantagens comparativas que este país possui, as quais são baseadas nos produtos intensivos em alta capacidade tecnológica, habilidade, capital e economia de escala. Porém, os setores químicos, farmacêuticos e de engenharia têm mudado este perfil, ao se desenvolverem e apresentarem superávits comerciais nos anos de 1990. Esta recente mudança é deveras relevante, uma vez que estes setores possuem um rápido crescimento da demanda internacional (CHAUVIN, 2003, p. 35).

A Índia é atualmente a maior exportadora do mundo de medicamentos genéricos. As indústrias farmacêuticas indianas possuidoras de mão-de-obra altamente qualificada passaram a ter vantagem comparativa. Chauvin (2003, p. 36) afirma que o desenvolvimento destas indústrias foi possível em virtude do mercado doméstico indiano. O setor farmacêutico local atende 80% da demanda doméstica, sendo que 65% desta demanda são oriundas de companhias indianas, exportando aproximadamente um terço da sua produção total.

Apesar da mudança em andamento no que concerne as desvantagens comparativas indianas, em relação aos outros países asiáticos, as exportações indianas são inferiores no que se refere à intensidade de tecnologia, habilidade, capital e utilização de economias de escala no processo produtivo. A Tabela 15 apresenta as exportações da Índia e de outros países asiáticos por intensidade dos fatores de produção em 2001.

²¹ A seção 1.1.3 deste trabalho apresenta mais características da estrutura do setor têxtil indiano.

Tabela 15 - Exportações da Índia e de outros países asiáticos por intensidade de fator em %
(2001)

	Taiwan	Tailândia	Coréia do Sul	Malásia	China	Índia
Grupo 2 (intensivas em trabalho e recursos naturais)	17	22	16	10	42	43
Grupo 3 (baixa a média intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	6	4	12	2	4	6
Grupo 4 (média a alta intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	32	29	33	12	24	17
Grupo 5 (alta intensidade em habilidade, tecnologia, capital e economia de escala)	45	41	38	75	29	16
Grupo 6 (jóias, pedras preciosas e pérolas)	0	4	1	1	1	18
Produtos Manufaturados	100	100	100	100	100	100
Fonte: Chauvin (2003, p. 37)						

Ao contrário da maioria dos países asiáticos que têm suas exportações concentradas nos grupos 4 e 5, ou seja, em produtos de média a alta intensidade de capital, habilidade, tecnologia e economia de escala, a pauta exportadora indiana é concentrada no grupo 2. Mesmo as exportações indianas, oriundas do grupo 5, diferem das exportações dos demais países asiáticos. Enquanto a Índia exporta produtos químicos e farmacêuticos, os outros países asiáticos exportam equipamentos de computação e componentes eletrônicos.

A indústria química e farmacêutica indiana é especializada na produção de medicamentos genéricos, ou seja, cópia de medicamentos já existentes. Assim, desde a engenharia recursiva até a produção do medicamento similar, todo o processo produtivo ocorre dentro da Índia. De outro modo, os outros países asiáticos não possuem o conhecimento necessário para desenvolverem peças eletrônicas, logo, as importam e montam os computadores e equipamentos eletrônicos (CHAUVIN, 2003, p. 38).

Deste modo, a vantagem comparativa indiana abrange todo o processo produtivo, enquanto a vantagem dos outros países reserva-se ao final do processo. Em outras palavras, as exportações manufatureiras indianas têm sido caracterizadas pela falta de envolvimento internacional no processo produtivo, enquanto nos demais países asiáticos o envolvimento internacional é maior. Neste diapasão, Chauvin (2003, p. 38 e 39) conclui que a indústria manufatureira indiana tem permanecido fora do processo de globalização, situação essa que explica a lenta mudança estrutural e a velocidade da atualização tecnológica do seu comércio internacional.

Também contribuiu para a construção deste cenário o desempenho das Zonas Exportadoras na Índia. Inequivocamente, elas tiveram um papel relevante no desenvolvimento indiano, como, por exemplo, ao atraírem grandes empresas para a Índia, todavia, em relação a

outros países, seu desempenho exportador tem sido fraco. Na Índia, estas zonas correspondem de 3 a 4% das exportações, enquanto na China chegam a 20%. O baixo desempenho indiano é atribuído às condições de infra-estrutura e a pequena capacidade da Índia de atrair investimentos estrangeiros diretos frente a outras economias asiáticas (CHAUVIN, 2003, p. 39).

De fato, a economia indiana tem aumentado enormemente o fluxo de investimentos estrangeiros diretos desde os anos de 1990, conforme mostrado na seção 2.2.1, todavia, em relação ao fluxo total de investimentos estrangeiros diretos (IED) que o continente asiático recebe, a Índia recebe uma modesta participação frente aos seus vizinhos.

A China recebeu 46% do total do influxo de IED das economias em desenvolvimento da Ásia entre 2001 e 2005. Esse percentual foi de 19% em Hong Kong, 11% em Singapura, contra 4,5% na Índia e 4,1% na Coreia do Sul. Em termos de influxo de IED em relação ao PIB, a Índia e a Coreia do Sul receberam aproximadamente 1%, enquanto a Hong Kong e Singapura receberam 14%. A Tabela 16, na página seguinte, apresenta essas relações.

Tabela 16 – Fluxo de IED nas economias em desenvolvimento da Ásia entre 2000/05

Economia	% do total de IED na Ásia	% do PIB
Rep. da China	46,1	3,4
Hong Kong, China	18,9	13,9
Singapura	11,0	13,8
Índia	4,5	0,9
Rep. da Coreia	4,1	0,8
Malásia	2,4	2,7
Tailândia	1,9	1,7
Taipei, China	1,5	0,6

Fonte: Brooks (2007)

Chauvin (2003, p. 26) advoga que a Índia tem potencial para receber influxos bem maiores de IED, entretanto, as barreiras que impedem tal feito devem ser superadas, como, por exemplo, a falta de infra-estrutura, de um ambiente regulatório e o alto nível dos impostos indiretos. Em relação aos pontos de estrangulamentos da economia indiana, a próxima seção deste capítulo abordará com mais vagar.

No momento, cabe destacar ainda o expressivo desempenho das exportações de serviços. Enquanto as exportações de manufaturas da Índia têm ficado para trás em relação

aos outros países asiáticos, tanto em quantidade como em qualidade, o volume de exportação de serviços da Índia já está se equiparando (CHAUVIN, 2003, p. 40).

A participação indiana nas exportações de serviços dobrou de 0,6% em 1990 para 1,2% em 2001, no mesmo período a parcela indiana nas exportações mundiais de mercadorias evoluiu somente de 0,5% para 0,7%. Em 2002, o setor de serviços atingiu 58% da renda nacional, contra 38% entre 1981 a 1991 (NASSIF, 2006, p. 60). Este rápido aumento do setor de serviços observado na economia internacional está diretamente associado com o aumento de competitividade deste setor no mercado mundial.

O desenvolvimento deste segmento na economia indiana ocorreu em função do baixo nível de salários existente na mesma. Assim, as empresas americanas na década de 1990, buscando reduzir custos, passaram a treinar engenheiros indianos e realocar sua produção para a Índia. Além disso, o setor de serviços é menos sensível do que outras indústrias a obstáculos de competitividade como a infra-estrutura deficiente e a escassez de capital (CHAUVIN, 2003, p. 43).

Cumpre-nos destacar que a política industrial praticada pelo governo nos anos de 1970 teve um papel relevante para o atual estágio de desenvolvimento da indústria de *software* indiana. Nesta década, houve a liberação da importação de *hardwares* utilizados pelo segmento de Tecnologia da Informação (TI), condicionando tal importação ao compromisso de, num prazo de 15 anos, recuperar o valor importado por meio de exportações. Ou seja, desde o princípio, este setor foi orientado para a exportação (NASSIF, 2006, p. 61).

Desta política industrial, podemos concluir que o tratamento “liberal” dado ao setor de serviço contrastou com o tratamento oferecido aos demais setores industriais que só puderam se beneficiar da liberalização das importações anos depois da década de 1970.

Assim, a produção de *software* e serviços de computação representou, em 2001, a maior parte do setor de serviços. A maior parcela deste setor foi exportada (75%) e, neste particular, as firmas indianas foram responsáveis por 75% da produção. O principal destino destas exportações (aproximadamente 70%) foi os Estados Unidos (CHAUVIN, 2003, p. 43).

Salvo o fraco desempenho do setor agrícola, a segunda maior preocupação na economia indiana é o baixo número de empregos criado pelo setor privado comparativamente com o crescimento da produção. O PIB real cresceu 5,3% entre 1983/84 a 1993/94 e 6,2% entre 1993/94 a 1999/2000, no mesmo período, o crescimento anual do emprego desacelerou de 2,06% para 1,6% (RESERVE BANK OF INDIA, 2007, p. 26).

A Figura 7 mostra a evolução do crescimento do PIB e do emprego na Índia no período de 1983 a 2005.

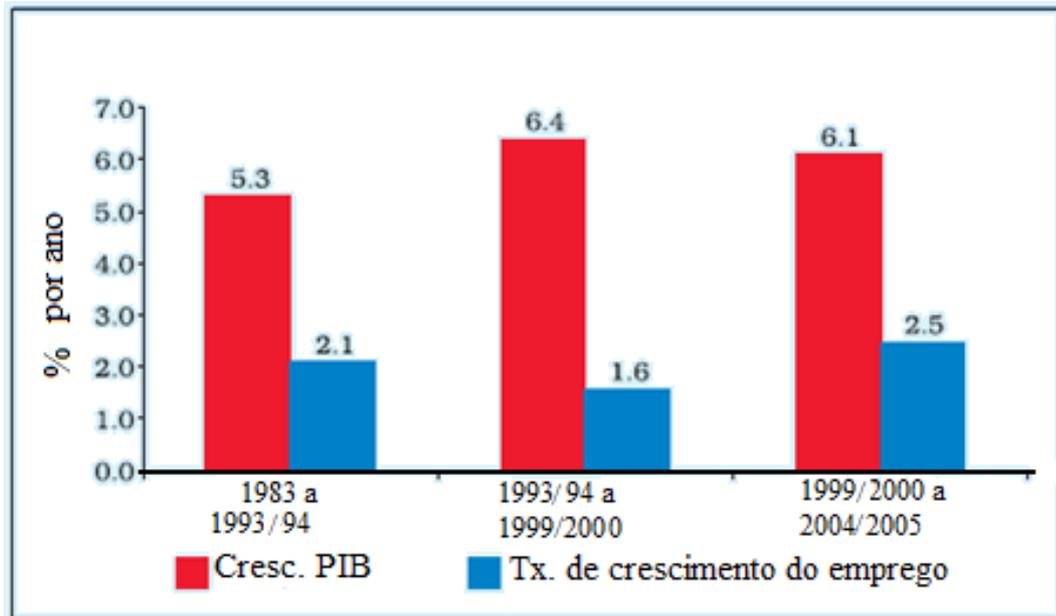


Figura 7 – Crescimento do PIB e do emprego na Índia (1983 a 2005)
 Fonte: Reserve Bank of Índia, 2007, p. 26

Para piorar a situação, o resultado da 61ª pesquisa da National Sample Survey Organisation (NSSO), realizada entre julho de 2004 a junho de 2005, aponta que o crescimento da força de trabalho indiana é maior do que a geração de novos empregos. De acordo com esta pesquisa, a força de trabalho indiana aumentou de 367 milhões em 1999/2000, para 415 milhões em 2004/05. Entre 1999/2000 a 2004/05, quase 48 milhões de pessoas obtiveram trabalho, período esse em que o emprego cresceu 2,5% ao ano, significativamente maior do que os 33 milhões de empregos entre 1993/94 a 1999/2000 (RESERVE BANK OF INDIA, 2007, p. 26).

Contudo, a adição de 48 milhões de emprego na Índia durante 1999/2000 a 2004/05 foi menor que a adição de 50,5 milhões na força de trabalho no mesmo período. Logo, o aumento do emprego de 2,48% foi menor do que os 2,54% correspondente ao crescimento da força de trabalho. Assim, a taxa de desemprego aumentou de 2,78% em 1999/2000 para 3,06% em 2004/05 (RESERVE BANK OF INDIA, 2007, p. 26).

Diante deste cenário, a Comissão de Planejamento da Índia afirma que se fez necessário a criação de no mínimo 65 milhões de emprego não-agrícolas, durante a realização do 11º Plano Quinquenal (2007 – 2012), para garantir que a taxa de desemprego caia. Além disso, a fim de reduzir o alto desemprego entre os jovens qualificados, seria necessário um

robusto crescimento do emprego no setor organizado (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 73).

Em suma, o que se tentou mostrar nesta seção é que a Índia depois dos anos de 1980 e, principalmente após a década de 1990, de fato apresentou expressivo crescimento econômico, puxado fundamentalmente pelo setor de serviços e de parte da indústria, em detrimento do setor primário, o qual vem paulatinamente reduzindo sua participação na renda nacional. Assim, torna-se claro que o desenvolvimento indiano é desigual.

As diferenças dentro da Índia estão aumentando junto com o crescimento econômico. Enquanto os melhores estudantes do Instituto de Tecnologia Indiano são, não apenas competitivos, e também considerados padrão global, muitas crianças indianas, concluindo a escola pública primária são incapazes de realizar operações simples de aritmética. No âmbito econômico, parte da Índia urbana compete no sofisticado setor de software e biomedicina, enquanto que, outra parte, a da Índia rural, apresenta taxas de pobreza comparáveis as do Haiti e Nigéria e um elevado número de crianças mal nutridas (WORLD BANK, 2006, p. 1).

Também merece destaque o aumento do comércio exterior na economia indiana, mesmo que o fluxo comercial deste país seja relativamente pequeno frente aos seus vizinhos e as exportações destes sejam mais dotadas de capital, tecnologia e produzidas através de economia de escala. Em outras palavras, a pauta exportadora indiana é concentrada em produtos simples e não diversificados com baixo nível técnico, em que a vantagem comparativa indiana está baseada no trabalho barato, o que faz com que a demanda internacional por estes produtos cresçam lentamente.

Entre o segmento industrial, os setores químico e farmacêutico têm aumentado sua participação nas exportações indianas e assim aumentado o volume exportado de produtos mais intensivos em tecnologia e capital. Ambos os setores realizam todo o processo produtivo dentro da Índia, o que de certo modo indica que as empresas indianas estão fora do processo de globalização.

Também é preocupante a baixa geração de emprego nos dois setores geradores da maior parte da renda nacional atualmente (industrial e de serviços). O setor primário que vem diminuindo seu tamanho continua a empregar a maior parte da população economicamente ativa da Índia. Além disso, os empregos gerados pelo setor privado são inferiores ao aumento da força de trabalho. Certamente, persistindo esta situação, o desenvolvimento econômico indiano, a longo prazo, será dificultado.

Deste modo, existem relevantes entraves ao bom desempenho da economia indiana, os quais serão abordados na próxima seção.

4.2 Principais deficiências e estrangulamentos da economia indiana

Após a Índia superar a chamada taxa de crescimento *hindu* que caracterizou a economia durante longos trinta anos, e apresentar expressivas taxas de crescimento econômico merecedoras de destaques internacionais, a economia indiana está frente a novos desafios: sustentar e/ou aumentar o crescimento econômico e fazer com que toda a população sinta os seus benefícios.

Para tanto, existem desafios de longo prazo como, por exemplo, a desigualdade regional, na qual governos estaduais extremamente pobres, incapazes de atender as suas obrigações precípuas, geram um ambiente absolutamente desfavorável ao desenvolvimento, no qual inexistente segurança no tocante ao direito de propriedade e instabilidade no uso dos recursos naturais.

Contudo, esta seção deter-se-á na detecção dos principais entraves a sustentabilidade do crescimento econômico indiano a médio prazo. O Banco Mundial afirma que as maiores limitações à atividade econômica da Índia atualmente se resume a quatro questões: infraestrutura, déficit fiscal, leis trabalhistas e o setor financeiro (WORLD BANK, 2006, p. 10).

4.2.1 Infra-estrutura

A atual demanda por infra-estrutura na Índia decorre da promoção do crescimento econômico apresentado nesta economia nas últimas décadas. Deste modo, surgiram gargalos de infra-estrutura, que são hoje fundamentalmente representados na Índia pela área elétrica, de transporte e infra-estrutura urbana, os quais, se não atendidos, certamente tornar-se-ão um freio ao desempenho econômico indiano a médio prazo.

Evidentemente, este entrave à atividade econômica foi causado pela falta de investimentos. A Índia investe atualmente de 3 a 4 % do PIB em infra-estrutura, quando, segundo estimativa do Banco Mundial, deveria investir 8% do PIB se desejasse evitar os problemas desta natureza (WORLD BANK, 2006, p. 106). Mais uma vez é pertinente a comparação entre a Índia e a China, que é hoje um exemplo em termos de crescimento econômico, a fim de se verificar como se comportou o estoque de infra-estrutura destes países.

Em 1980, a Índia era dotada de um estoque de infra-estrutura (energia, estradas e telecomunicações) superiores ao da China. Contudo, este país, com a intenção de evitar

gargalos estruturais, passou a investir massivamente nestes fins, de tal forma que atualmente o estoque de infra-estrutura chinês ultrapassou o indiano e, além, disso, as diferença entre eles está aumentando, conforme mostra a Figura 8 (WORLD BANK, 2006, p. 106).

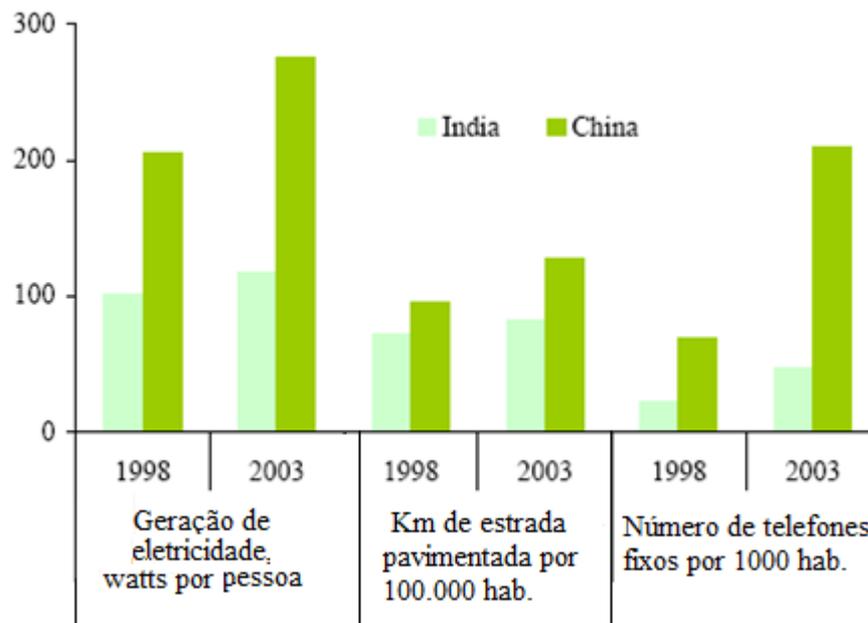


Figura 8 – Estoque de infra-estrutura na Índia e na China entre 1998 e 2003
Fonte: World Bank, 2006, p. 106

Os dados apresentados na Figura 8 exprimem a diferença do volume de investimentos entre os dois países. A China tem investido anualmente cerca de 8 a 10 vezes mais do que Índia em rodovias desde 1990. Deste modo, a diferença entre os estoques de infra-estruturas destas economias encontra-se tão acentuada que para a Índia alcançar a China em termos de estoque *per capita*, far-se-ia necessário o investimento de 12,5% do PIB indiano anualmente até 2015 (WORLD BANK, 2006, p. 106).

No que concerne à infra-estrutura indiana, a Comissão de Planejamento deste país afirma que os investimentos em estradas, ferrovias, aeroportos e portos, geração, transmissão e distribuição de energia, telecomunicação, oferta, irrigação e armazenagem de água precisam aumentar dos atuais 4,6% do PIB para 8% ao longo do 11º Plano Quinquenal (2007 – 2012). Em outras palavras, a metade do investimento que a economia indiana precisa para gerar um crescimento de 7 a 9%, deve ser destinado para o atendimento das demandas de infra-estrutura (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 40).

Diante deste cenário, o setor público recebe pesada carga ainda mais se considerada a situação fiscal deficitária do governo, assunto este que será abordado posteriormente. Logo, diante dos poucos recursos públicos atualmente na Índia, as Parcerias Público-Privadas (PPP) surgem como uma alternativa viável para alguns casos.

Conforme afirmou-se anteriormente os maiores problemas de infra-estrutura indianos são referentes aos setores de transportes, elétrico e de infra-estrutura urbana. Diante deste quadro, o governo indiano, durante o 10º Plano Quinquenal (2002 – 2006), adotou iniciativas, visando melhorar a área de transportes da Índia. Em relação às rodovias estão sendo construídas rodovias que ligaram os quatro cantos do país.

Através destas iniciativas, busca-se melhorar o acesso a vilarejos que estão atualmente isolados no mercado, e também combater a mortalidade infantil e o analfabetismo ao possibilitar o acesso dessas comunidades isoladas a escolas e hospitais. Por via de consequência, essas regiões que estão isoladas se desenvolverão e a desigualdade regional cairá, tornando possível assim que mais pessoas se beneficiem do desenvolvimento. Parte destas importantes medidas, ou seja, a construção das rodovias será financiada através da realização de PPP e o restante através de recursos orçamentários (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 42).

Os portos indianos foram melhorados durante o 10º Plano Quinquenal, porém ainda é necessária a modernização e expansão dos mesmos para que a crescente demanda por estes serviços seja perfeitamente atendida. Em função desta necessidade, o 11º Plano Quinquenal tem como objetivo adaptar os portos da Índia aos padrões internacionais, a fim de capacitá-los para importar e exportar cargas (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 44).

O setor aéreo também precisa se adaptar ao rápido crescimento econômico, o que tem gerado uma crescente demanda por viagens aéreas. A expectativa de crescimento do tráfego aéreo indiano era de 16% ao ano, todavia, nos últimos anos, tal segmento aumentou entre 24 a 28% ao ano. Em virtude desta situação, as linhas aéreas encontram-se congestionadas devido à falta de estrutura dos aeroportos para receber maior número de vôos. Este grave problema estrutural já está sendo objeto de investimento no atual Plano Quinquenal (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 44).

Outro relevante entrave ao crescimento econômico indiano é a infra-estrutura urbana que é caracterizada por estradas congestionadas, transporte público precário, inadequada disponibilidade de água, impróprio tratamento de esgoto e precárias moradias que assolam cerca de 50% da população em algumas metrópoles indianas. Dado estas condições urbanas, o

governo tem voltado suas atenções para solucionar este problema estrutural (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 46).

Por fim, o setor energético representa outra relevante limitação ao crescimento econômico. Para que este chegue a 9%, é necessário que imediatamente a oferta de energia elétrica, carvão, óleos, gás e outras fontes de combustíveis aumente (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 49).

Dentre estes citados, o caso mais grave parece ser a questão da oferta de energia elétrica. Se for mantido o rápido crescimento econômico da Índia, a atual oferta de energia elétrica será insuficiente para atender a demanda, representando assim um grave gargalo de infra-estrutura. A maior fraqueza está no lado da distribuição, o que é inteiramente responsabilidade dos estados, que assim como o governo central também se encontram sem grandes recursos orçamentários para realizar grandes investimentos. A realização de algumas PPPs têm sido estimuladas, porém nenhuma logrou êxito até então (PLANNING COMMISSION, 2006, p. 49).

Evidentemente, todos os problemas de infra-estrutura da Índia necessitam de aumento de investimento ora do setor público, ora do privado. Deste modo, para que este óbice do crescimento econômico seja atendido, é necessária a solução de outro impedimento ao desenvolvimento indiano: o déficit fiscal.

4.2.2 Déficit Fiscal

Em qualquer país, a existência de um déficit fiscal expõe a economia desta nação ao risco da ocorrência de uma crise econômica, a qual possivelmente desfaria períodos de crescimento econômico alcançados anteriormente. Em segundo lugar, se esta economia necessitar de recursos adicionais para corrigir gargalos estruturais, o déficit fiscal impedirá a obtenção da arrecadação adicional.

Este justamente é o quadro indiano atual. Logo, há duas alternativas para a Índia: ou se reduz os gastos ou se aumentam os impostos, uma vez que o déficit fiscal, de maneira nenhuma, pode ser aumentado. Certamente, o melhor caminho seria a implementação das duas alternativas, ou seja, melhorar a qualidade dos gastos governamentais e aperfeiçoar os instrumentos arrecadatórios, a fim de maximizar a receita.

A Tabela 17 apresenta a situação fiscal na Índia nos últimos 20 anos.

Tabela 17 - Situação Fiscal da Índia, 1985/86 a 2005/06 (% do PIB)

		7º Plano	8º Plano	9º Plano	10º Plano Quinquenal			
		(1985/90)	(1992/97)	(1997/02)	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
		média	média	média				
Receitas		19,4	17,9	16,9	17,8	18,1	19,1	16,6
Gastos Correntes		22,0	21,5	24,0	24,6	24,1	23,5	22,9
Serviços Sociais		5,4	5,0	5,5	5,3	5,1	5,4	5,3
Serviços Econômicos		6,5	5,8	5,7	6,3	6,4	5,8	5,6
Serviços Gerais		9,5	10,3	12,4	12,6	12,1	12,0	11,7
Gastos de Capital		6,6	3,7	3,1	2,9	3,1	3,7	3,7
Déficit Fiscal Bruto		9,2	7,2	10,1	9,8	9,1	8,1	7,0
Juros		3,8	5,1	6,3	6,5	6,4	6,2	6,1
Educação/PIB		2,9	2,8	3,0	3,0	2,8	2,9	2,8
Saúde e bem-estar da família /PIB		1,0	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9
Irrigação, energia, transporte/PIB		4,0	3,1	3,1	3,6	4,2	3,8	3,9
Juros, administração, pensão/PIB		6,3	8,1	9,2	10,2	9,9	9,8	9,8
Juros, administração, pensão/receita		32,6	45,1	54,2	57,6	54,9	51,5	50,0

Fonte: World Bank, 2006, p. 110

Durante o 7º Plano Quinquenal (1985/90), a média anual de arrecadação do governo indiano correspondia a 19,4% do PIB. Desde, então, esta cifra vem apresentando uma tendência de queda, apesar da melhora arrecadatória no 10º Plano. Ao longo do 8º e 9º Planos, a média de arrecadação anual foi de respectivamente 17,9 e 16,9%, sendo que no 10º Plano voltou para 17,9%, nível esse inferior ao apresentado na segunda metade dos anos de 1980.

Os gastos correntes apresentaram um aumento de três pontos percentuais do 7º para o 9º Plano, chegando a 24%, tem caído nos últimos três anos, encontrando-se agora quase no nível da segunda metade da década de 1980, correspondendo a 22,9% do PIB. Já os gastos de capitais correspondem aproximadamente a metade do que era gasto durante o 7º Plano, quando era de 6,6%, enquanto hoje este gasto equivale a somente 3,7% do PIB, mostrando

uma clara incapacidade do governo de investir, evidenciando que não por acaso a economia indiana enfrenta gargalos de infra-estrutura.

Entretanto, o principal problema da economia indiana tem sido a forma com que o déficit tem sido tratado. Durante o 10º Plano, apesar dos baixos juros, o pagamento de juros continua alto, os gastos de capital continuam baixos e, além disso, tem sido substituído por gastos correntes, o que torna a situação fiscal da Índia séria (WORLD BANK, 2006, p. 111).

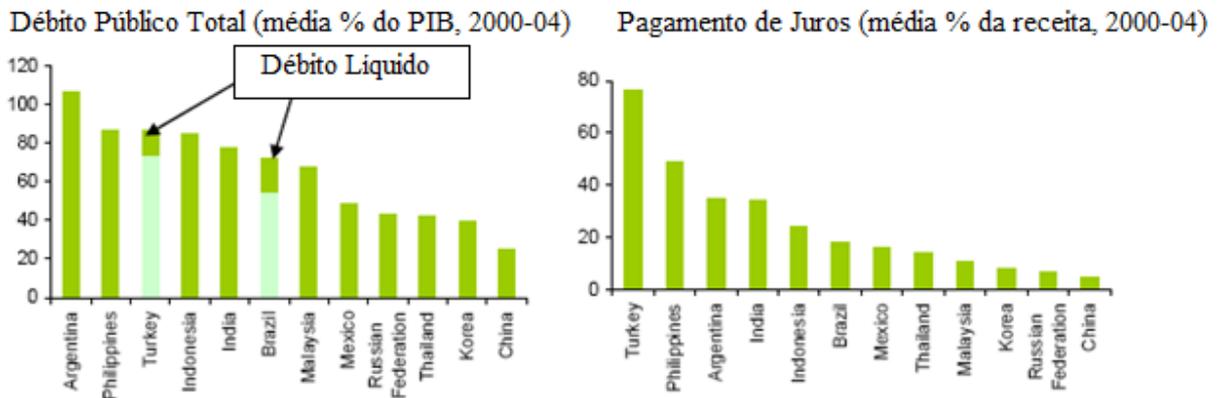


Figura 9 – Déficit Público Total e Pagamento de Juros na Índia e nos Países selecionados entre 2000 a 2004
Fonte: World Bank, 2006, p. 111

A Figura 9 mostra uma série de 12 países, os quais, salvo a China, passaram por uma crise macroeconômica nos últimos anos, provocada pela existência de alto risco de default apontado pelo mercado, diferentemente da crise sofrida pela Índia em 1991, a qual foi caracterizada pelas baixas reservas e pela falta de liquidez. O gráfico à esquerda mostra o déficit público total (interno + externo) em relação ao PIB entre o período de 2000 a 2004. O déficit indiano é extremamente alto correspondendo a 80% do PIB deste país, chegando a ser três vezes maior do que o déficit chinês (WORLD BANK, 2006, p. 111).

Já o gráfico da direita apresenta, em termos percentuais, a quantidade de juros pagos em relação à receita de cada país. Também neste caso a situação indiana não é nada confortável, a média de pagamento de juros corresponde a 6% do PIB (Tabela 17) e 35% da receita, sendo superado somente por países com problemas crônicos de déficits fiscais como a Turquia, Argentina e Filipinas (WORLD BANK, 2006, p. 112).

O pagamento de juros da Índia contrasta com a quantidade de juros pago por outros países como Coréia da Sul, China e Rússia que também tem apresentado rápido crescimento econômico nos mesmos níveis do indiano.

Contudo, a aparente não relação entre o resultado do crescimento econômico e os indicadores de finanças públicas da Índia podem ser explicados pelas especificidades atuais da economia indiana em decorrência das reformas liberalizantes implementadas anteriormente: controle de capitais, flexibilidade do setor bancário, altas reservas de moeda estrangeira e taxa de câmbio flexível (WORLD BANK, 2006, p. 112).

Apesar disso, para a Índia manter altas taxas de crescimento econômico, precisará enfrentar no médio prazo o desafio de um orçamento comprometido em parte com o pagamento de juros, com a tendência de alta nos gastos correntes e, com recursos mais escassos para investimentos, mesmo com a crescente necessidade de dispêndios desta ordem.

Diante deste cenário, há quem defenda que o governo deveria aliviar os problemas estruturais através do aumento do investimento público, mesmo que isso resultasse em um aprofundamento no déficit fiscal. Os defensores desta idéia advogam que, com a melhora nos fundamentos microeconômicos, provocaria um crescimento da renda, sustentando assim a solvência do governo e produzindo deste modo uma queda na relação dívida/PIB (WORLD BANK, 2006, p. 113).

Entretanto, o caminho mais fácil nem sempre leva a melhor solução. É muito pouco provável que a Índia alcance um grande e sustentado crescimento econômico sem solucionar o seu problema deficitário. Logo, a melhor alternativa é o aperfeiçoamento dos instrumentos arrecadatórios e da qualidade dos gastos públicos.

A melhora dos instrumentos arrecadatórios consiste na ampliação e diversificação da base tributária. Atualmente, esta é caracterizada pela combinação de altas taxas e numerosas isenções, fundamentalmente concentrada na indústria, e pouco incidente sobre os setores primário e terciário. Deste modo, há uma significativa perda de arrecadação em função da inabilidade do governo em tributar a agricultura e os serviços (WORLD BANK, 2006, p. 113).

Assim, faz-se necessário a realização de uma reforma tributária que vise a ampliação da base tributária através de impostos mais baixos, mas que incidam sobre todas as atividades econômicas tributáveis, desonerando assim a atividade industrial, e modifique a baixa produtividade dos impostos da Índia decorrente da vigente estrutura tributária. Medidas neste sentido já foram adotadas em 2005, quando alguns estados criaram o imposto sobre valor adicionado (WORLD BANK, 2006, p. 113).

Ao mesmo tempo em que se faz a reforma tributária, outras medidas devem também ser postas em práticas, ou seja: melhor coordenação entre os estados e o governo central, aperfeiçoamento dos procedimentos e da tecnologia utilizada pelo fisco indiano, adoção de

incentivos para qualificação dos servidores públicos e combate a corrupção. Estas são ações que certamente colaborarão para um aumento sustentado da arrecadação (WORLD BANK, 2006, p. 113).

A outra medida para reduzir o déficit público é a melhora na qualidade dos gastos. Hoje, aproximadamente 33% dos gastos públicos destinam-se ao pagamento de salários e pensões. Os gastos com salários não podem ser reduzidos a curto prazo, porém deve ser evitado o seu aumento, ao se estimular a qualificação do quadro funcional, visando o aumento de produtividade dos funcionários e dos instrumentos por eles utilizados. Já os gastos previdenciários não podem ser reduzido a curto prazo. Mudanças nas regras previdenciárias podem resultar em efeitos a longo prazo.

Por fim, a melhora dos gastos públicos consiste na redução do alto nível de subsídios concedidos na economia indiana. Segundo o Banco Mundial, esta iniciativa provoca distorções nos preços e apenas favorecem a classe produtora de alimentos em alguns estados em detrimento da grande massa trabalhadora pobre que vive nas áreas rurais. A despeito de ser latente as distorções causados pelos subsídios, a redução desta prática esbarra em forte resistência política (WORLD BANK, 2006, p. 116).

4.2.3 Leis Trabalhistas

As leis trabalhistas indianas são apontadas como as mais complexas e restritivas do mundo, contraditórias e antiquadas, criando assim um ambiente desestimulador ao investimento e, conseqüentemente, ao aumento do emprego formal. Devido a sua complexidade, as leis oneram administrativa e juridicamente novas contratações e reduzem a criação de novos postos de trabalho. Além disso, decisões judiciais recentes têm aumentado o poder de barganha dos trabalhadores, o que provoca aumentos salariais e freia novamente novas contratações. Por fim, a falta de clareza das normas trabalhistas leva a dupla interpretação, gerando um ambiente de incerteza entre os empregadores e, mais uma vez, prejudica os empregos formais (WORLD BANK, 2006, p. 120).

Em outras palavras, as leis trabalhistas em vigor beneficiam somente os trabalhadores devidamente empregados em serviços formais e, em nada beneficiam o restante da população economicamente ativa desempregada. Pesquisas têm demonstrado que as práticas restritivas das leis trabalhistas impõem um grande custo que provoca diminuição da produção, queda da

produtividade do trabalho e na geração do emprego, distorções no tamanho das firmas e incertezas nas interpretações das leis (WORLD BANK, 2006, p. 121).

Cabe-se lembrar que a Índia possui um grande número de pequenas empresas, as quais geram a maior parte do emprego manufatureis. Em 1990, 40% do emprego industrial era gerado por empresas que possuíam de 5 a 9 empregados, enquanto as grandes empresas, possuidoras de mais de 10 funcionários, geravam menos de 2% do empregos (WORLD BANK, 2006, p. 122).

Os custos que as pequenas empresas enfrentam para se tornarem grandes devido às leis trabalhistas impedem esta evolução, ou seja, que as empresas aumentem seu tamanho e se tornem grande. Logo, a maioria das firmas permanece pequena, trabalhando com máquinas obsoletas e gerando empregos informais, com baixa produtividade, cerca de 20% ou menos das grandes empresas. O setor têxtil é um exemplo deste caso. As empresas têxteis indianas trabalham com equipamentos que possuem 10 ou 20% da capacidade das empresas concorrentes chinesas (WORLD BANK, 2006, p. 123).

Em suma, devidos às leis trabalhistas inadequadas, existe um mercado de trabalho dual na economia indiana. A maior parte da população economicamente ativa possui empregos informais com baixa remuneração, permanecendo à margem dos benefícios sociais e previdenciários. Enquanto uma parcela dos trabalhadores possui empregos formais devidamente regulamentados, benefícios trabalhistas e maiores salários. Ou seja, se não alteradas, as leis trabalhistas acentuarão as desigualdades na Índia.

4.2.4 O setor financeiro

As reformas do setor financeiro, realizadas na década de 1990, resultaram em importantes evoluções. Através destas medidas, o mercado de capitais foi desregulamentado, as restrições impostas aos influxos de capitais foram aliviadas e a entrada do setor privado foi permitida. Isto possibilitou o aumento do acesso aos recursos financeiros às grandes empresas.

Em função do crescimento do mercado de capital, dirigidos para IED e portfólio, as grandes empresas têm conseguido financiar suas expansões. Porém, o setor financeiro tem apresentado uma lenta evolução no que se refere ao acesso a todas as empresas uniformemente. As pequenas e médias empresas (as quais desempenham um importante papel

em relação ao crescimento econômico e da produtividade) têm ficado a margem do acesso ao crédito, pois sua linha de financiamento não interessa ao mercado nem ao IED (WORLD BANK, 2006, p. 124).

Conforme abordado na seção anterior, a Índia possui uma grande quantidade de pequenas e médias empresas, as quais são prejudicadas pelas leis trabalhistas e também pelo difícil acesso ao crédito. Deste modo, estas empresas, apesar de desempenharem um relevante papel no que se refere a geração de emprego, são impedidas de se modernizarem, o que acaba tornando-as menos produtivas frente as suas concorrentes internacionais e, em termos agregados, torna-se um óbice ao crescimento econômico e da produtividade indiana.

A dificuldade de acesso aos serviços financeiros representa um sério impedimento para as empresas de menor porte terem uma melhor performance. Diante deste cenário, torna-se extremamente relevante o aperfeiçoamento da intermediação financeira, visando torná-lo mais uniforme, pois um maior acesso aos serviços financeiros será um acelerador do crescimento econômico mais equitativo (WORLD BANK, 2006, p. 124).

O problema de tornar o acesso ao crédito universal, independente do tamanho da empresa, esbarra em algumas características do setor financeiro: (a) o sistema judiciário ineficiente prejudica a execução de contratos e a recuperação dos empréstimos não pagos, (b) os bancos não possuem ferramentas capazes de avaliar as condições de crédito e risco de administração das pequenas e médias empresas, o que aumenta os custos de transações com as empresas deste porte, (c) inexistência de informações fidedignas sobre as empresas de menor tamanho e (d) falta de credibilidade entre as pequenas e médias empresas (World Bank, 2006, p. 124).

Em virtude destas incertezas e falta de informações gerais, é difícil para os bancos avaliarem corretamente o risco de empréstimos para as pequenas e médias empresas, criando assim uma diferença relevante entre o risco calculado e o risco real. Desta forma, resulta em uma inexplorada oportunidade de empréstimos e oferta de serviços financeiros.

Estimativas indicam que apenas 54% das pequenas empresas na Índia têm acesso à linha de crédito bancária, enquanto no Brasil este percentual chega a 75%. Nas regiões rurais empobrecida da Índia, 60% da população não têm acesso à conta bancária, e 87% não têm acesso a crédito em instituições formais. Estas pessoas são obrigadas a recorrerem a financeiras informais que cobram taxas exorbitantes muito superiores as praticadas pelo mercado. Diante deste quadro, torna-se claro que o setor financeiro pode contribuir mais intensamente para o crescimento econômico, caso ele seja acessível ao um maior número de pessoas (WORLD BANK, 2006, p. 124).

Um acesso mais uniforme ao setor financeiro é uma ferramenta efetiva na promoção do crescimento econômico e na redução da pobreza. Ajuda financeira aos pobres pode equipará-los com o resto da economia e assim ampliar o alcance dos indivíduos e famílias menos favorecidas a melhorarem suas posições em termos econômicos (WORLD BANK, 2006, p. 125).

Deste modo, inequivocamente as reformas realizadas até agora no sistema financeiro proporcionaram significativas evoluções neste segmento. Entretanto, o aperfeiçoamento nos instrumentos operacionais do setor bancário indiano, a fim de proporcionar melhor informação de todos os demandantes dos serviços financeiros e também do sistema jurídico no que tange aos cumprimentos dos contratos e execuções de dívidas, poderiam ampliar o acesso da população a estes serviços e assim aumentar a contribuição do setor financeiro ao crescimento econômico.

4.3 – Indicadores sociais e perspectivas

Até o presente momento neste trabalho, procuraram-se analisar as principais medidas e transformações pela qual passou a economia indiana na sua busca de promover o crescimento econômico. Entretanto, o que leva um país a focar a maior parte de suas ações neste desiderato? Por que o crescimento econômico é tão importante?

A resposta para estas indagações é muito simples. Quanto maior for a quantidade de bens e serviços disponíveis a uma população maior será o bem-estar de cada pessoa que a integra. Logo, o crescimento econômico tem um papel fundamental neste processo, pois é através dele que o consumo de uma sociedade é aumentado, resultando deste modo na elevação no padrão de vida desta população como um todo.

Entretanto, na realidade, é difícil mensurar com precisão o nível de qualidade de vida de cada cidadão. Neste diapasão, o uso de indicadores sociais como a pobreza e a distribuição de renda ajudam a verificar se os benefícios do crescimento econômico estão atingindo a sociedade em seu conjunto.

A pobreza representa a renda mínima que uma pessoa precisa para sobreviver. Este nível de renda mínima é definido como a linha da pobreza. Em meados da década de 1970, 55% da população indiana vivia abaixo da linha da pobreza. Deste então, a população abaixo da linha da pobreza tem diminuído. Na década de 1980, caiu para 44% e 36% na década

seguinte. No ano de 1999/2000, seguiu a tendência de queda refluindo para 27,5% e finalmente em 2004/2005 decresceu para 22%.

Com isso, pode-se dizer que o período de expressivo crescimento econômico coincidiu com a redução da população que vivia abaixo da linha da pobreza, apesar deste índice ter começado a cair na década anterior ao começo do crescimento econômico acelerado, ou seja, nos anos de 1970.

Tabela 18 – Linha da pobreza em (%) e em Rúbia entre 1973/74 – 2004/2005

Ano	Área rural		Área urbana		total
	linha da pobreza (%)	linha da pobreza (Rs.)	linha da pobreza (%)	linha da pobreza (Rs.)	linha da pobreza (%)
1973/74	56,4	49,6	49,0	56,6	54,8
1983/84	45,7	89,5	40,8	115,6	44,5
1993/94	37,3	205,8	32,4	281,3	36,0
1999/2000	28,3	356,3	25,7	538,6	27,5
2004/2005	21,8	356,3	21,7	538,6	21,8

Fonte: Planning Commission, Government of India

Além disso, a renda mensal da população na linha de pobreza em Rúbias (Rs.) teve um significativo aumento nesse período. No meio rural, em 1973/74, a renda na linha da pobreza era de Rs 49,63 passando para Rs 89,5 em 1983/94. Entretanto, o aumento mais expressivo se deu após as reformas liberalizantes em 1993/94, quando a renda na linha da pobre atingiu Rs 205,84. Atualmente este valor é de Rs 356,3.

No âmbito urbano, a melhora no valor estimada para a linha da pobreza em Rúbia apresentou uma melhoria superior ao meio rural. Em 1973/74 correspondia a Rs. 56,64, praticamente a mesma do meio rural. Dez anos depois dobrou para Rs 115,65. Contudo, da mesma forma que no meio rural, o maior crescimento da linha da pobreza na área urbana ocorreu em 1993/94 quando atingiu Rs 281,35. Em 2004/05 a linha da pobreza estava estimada em Rs 538,6, ou seja, bem superior ao meio rural.

Com isso há um indicativo de que as reformas liberalizantes contribuíram positivamente para a redução da pobreza na Índia ao reduzi-la em termos percentuais e aumentar o valor em Rúbias correspondente a linha da pobreza na Índia.

Esta constatação condiz com as transformações que ocorreram na Índia, as quais beneficiaram os setores industriais e de serviços, em detrimento da agricultura. Logo, é natural que a linha de pobreza, no meio urbano, seja superior a estimada nas áreas rurais, apesar de que, em termos percentuais, tanto o meio rural como urbana possuem a mesma quantidade de pessoas abaixo da linha da pobreza.

Em termos de distribuição de renda, a situação da Índia apresenta uma surpresa. Mesmo com a imensa massa de miseráveis existente neste país em termos absoluto (mais de 246 mil habitantes vivem abaixo da linha da pobreza), o índice de Gini da Índia é de 36,8%, ou seja, indica uma baixa desigualdade de renda²², sendo superior ao apresentado em outros países de igual nível de desenvolvimento²³.

Cumprir destacar, entretanto, que apesar do índice de Gini indicar uma baixa desigualdade de renda na Índia atualmente, em relação a 2003 a concentração de renda aumentou. Em 1997, o índice de Gini indiano era de 37,8%, refluindo para 32,5% em 2003, voltando aos padrões de 1997 atualmente.

No tocante à população, existem cerca de 6,6 bilhões de habitantes no mundo, sendo que 17% destes encontram-se na Índia, o que faz deste país a segunda nação mais populosa do mundo. A população indiana é formada por 1.129.866.154 habitantes, 51,55% são homens e 48,45% são mulheres. A maior parte da população indiana (63,1%) está na faixa etária de 15 a 61 anos. De 0 a 14 anos há 31,8% e a menor parte dos habitantes têm mais de 65 anos de idade. A taxa de crescimento populacional em 2007 foi de 1,606% (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>).

O aumento populacional na Índia provoca dois impactos sendo um positivo e um negativo. O impacto positivo diz respeito ao aumento do potencial do mercado interno e também na atração de IED. De outro modo, o impacto negativo se refere ao aumento do investimento que a Índia terá que fazer se desejar manter a relação capital trabalho em um nível desejável.

²² O índice de Gini é uma medida de concentração freqüentemente aplicada ao consumo, à propriedade fundiária, à oligopolização da indústria e a renda como neste caso. Seu critério de avaliação é de:

Índice de Gini	
Índ. Gini > 0,5	Desigualdade alta
0,5 > Índ. Gini > 0,4	Desigualdade média
0,4 > Índ. Gini	Desigualdade baixa

²³ O índice de Gini na Argentina é de 49% (2006), no Brasil é de 56,7% (2005), na Rússia é de 41,3% (2007). Nos vizinhos asiáticos, a Índia possui quase o mesmo índice da Coreia do Sul que é de 35,1% (2007) e é bem superior ao da China que é de 47% (2007).

A distribuição populacional mostra que a maioria da população indiana, cerca de 72%, vive no meio rural e 28% vive no meio urbano. A expectativa de vida da população é de 66,2 anos para os homens e 71,2 anos para as mulheres, sendo, em geral, de 68,5 anos. A força de trabalho em 2007 era de 516,4 milhões, sendo que 60% estavam na agricultura, 12% na indústria e 28% no setor de serviços (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>).

A taxa de alfabetização apresentou um aumento no período que coincide com o crescimento econômico. A Índia passou a crescer em termos econômicos a partir de meados na década de 1980. Em 1981, somente 43% da população da Índia era alfabetizada. Já em 1991, tal índice passou para 52%, chegando em 2001 a 65%. Entre o sexo masculino, o nível de alfabetização é de 75%, enquanto entre o sexo feminino o nível é de 54%. Tanto nas zonas rurais como urbana a alfabetização do sexo masculino é maior, contudo a maior diferença é encontrada no meio rural, onde menos de 50% das mulheres são alfabetizadas.

Em termos regionais, o meio rural apresenta o menor grau de alfabetização, 59% contra 80% na zona urbana. Todavia, o nível de alfabetização nas zonas rurais vem apresentando uma tendência ascendente desde os anos de 1980 quando tal nível correspondia a 36% passando para 45% em 1991 e finalmente atingindo 59% em 2001. A Tabela 19 apresenta a evolução da taxa de alfabetização da Índia entre 1981 a 2001.

Tabela 19 – Taxas de alfabetização na Índia (1981 – 2001)

Ano	1981			1991			2001		
	mas.	fem.	total	mas.	fem.	total	mas.	fem.	total
Urbano	-	-	-	-	-	-	86,42	72,99	80,06
Rural	49,59	21,70	36,01	57,87	30,62	44,69	71,18	46,58	59,21
Total da Índia	56,38	29,76	43,47	64,13	39,29	52,21	75,64	54,03	65,20

Fonte: 1981 – Census of India – Social and Cultural Table; 1991 – Paper 2 of 1992, Series 1, Census of India; 2001 – Census 2001

Apesar da taxa de alfabetização ter subido, os gastos com educação têm se mantido constantes, em torno de 3% do PIB, desde 1985 (ver Tabela 17). O número de escolas primárias e superiores por 1000 habitantes têm apresentado pequenas variações. Em 1982/83, havia 5,7 escolas para cada 1000 habitantes, em 1997/98 caiu para cinco. Quanto às escolas

superiores, em 1982/83 havia 2,44 escolas para cada 1000 habitantes. Em 1997/98 subiu para 2,75.

Deste modo, a Índia nas últimas décadas obteve um substancial progresso na taxa de alfabetização da população tanto nas áreas rurais como urbana e entre homens e mulheres. Entretanto, segundo o Banco Mundial, a Índia deve empenhar-se no aumento da educação infantil, pois o país possui um quarto das 104 milhões de crianças que estão fora da escola (WORLD BANK, 2006a, p. 27).

Diante de tudo que foi apresentado ao longo deste trabalho, pode-se destacar que a Índia é um país extremamente promissor, embora tenha, como qualquer economia que obteve em período recente altas taxas de crescimento econômico, superar alguns óbices para sustentar a manutenção deste desempenho a médio e longo prazo.

Evidentemente que as políticas equivocadas realizadas durante os trinta anos após a independência indiana custaram muito caro para a economia da Índia, de tal forma que até hoje, mais de 25 anos após a mudança de rumo, podem-se apontar resquícios destas medidas. Entre as décadas de 1950 a 1970, a Índia foi regida por políticas deveras intervencionistas as quase alijaram a economia deste país de qualquer processo evolutivo em termos econômico.

A demasiada intervenção do governo desestimulava o investimento, as exportações, distorcendo os fundamentos micro e macroeconômicos e assim criando um ambiente absolutamente inadequado ao desenvolvimento econômico. Não por acaso, apesar de ter crescimento significativo, as exportações manufatureiras indianas ainda são pautadas em produtos intensivos em trabalho, estando nestes segmentos a vantagem comparativa da Índia.

Também, não por acaso, a Índia possui um número muito maior de pequenas empresas, grandes geradoras de empregos, do que os outros países asiáticos, contudo dotadas de baixa produtividade e assim longe de alcançarem economias de escalas. Além disso, a integração indiana no que se refere ao comércio internacional também é menor do que seus concorrentes. No setor de medicamentos, por exemplo, todo processo produtivo se dá dentro da Índia o que denota uma pequena integração externa.

Inequivocamente, todas estas falhas são frutos das políticas implementadas durante os longos trinta anos pós independência. Todavia, esta herança pode ser corrigida através da terceira onda de reformas, as quais possibilitariam a sustentação do destacado desempenho econômico indiano até o momento. Mesmo porque as duas primeiras ondas de reformas (dos anos de 1980 e 1990) já atacaram os maiores problemas da Índia.

Em virtude deste quadro, é que se pode crer que o porvir da Índia tem tudo para ser promissor. Após as reformas, o governo indiano tem praticado uma política voltada ao crescimento econômico orientado para fora tal como prega a teoria da base exportadora.

A Índia possui bons fundamentos macroeconômicos. Altas reservas internacionais, inflação controla, em torno de 4% ao ano e com previsão para 2008 é de 3,5%. O alto déficit comercial é causado de forma pró-cíclico e não em função de uma taxa de câmbio inadequadamente apreciada e contrabalançada pelo expressivo aumento dos serviços no Balanço de Pagamentos. Assim o déficit em conta corrente passa a ser administrável. Por fim, a Índia realiza controle de capitais que permitem proteger a economia da instabilidade da economia mundial.

Cumprir destacar ainda a política cambial praticada pela Índia que, apesar de trabalhar com um câmbio flutuante, sempre procurou conduzir a sua taxa de câmbio para torná-la favorável às exportações. Sem este cuidado, o crescimento da economia como um todo estaria seriamente comprometido.

Todavia, conforme abordado na seção anterior, em função do intenso crescimento econômico alcançado pela economia indiana nos últimos anos, novos desafios se impõem: déficit fiscal, carência de infra-estrutura, leis trabalhistas e o setor financeiro. No entanto, superados estes óbices, a Índia pode seguir seu nível atual de crescimento econômico.

Esta expectativa é reforçada pelas características das políticas praticadas após as reformas norteadas, conforme salienta Nassif (2006, p. 58), por três características: 1) o objetivo estratégico da política econômica é o crescimento, a geração de empregos e a melhora do bem-estar social; 2) o compromisso precípua da política industrial é propiciar o aumento da produtividade e dos níveis de eficiência da economia; 3) o Governo está disposto a transferir atividades para a esfera privada, concentrando-se apenas em ações estratégicas.

5 CONCLUSÃO

Ao longo de sua história, a Índia passou por grandes modificações em que houve alternância da condição de país promissor para uma nação estagnada e, por vezes, decadente em termos econômicos. Durante o século XVIII, esse país possuía uma forte indústria têxtil, produtora de 25% da produção mundial, chegando assim a fazer frente às indústrias européias, em especial as inglesas.

O fim do Império Mongólico e a chegada do período de colonização britânica provocaram grandes mudanças na Índia. De benefícios, os ingleses criaram um ambiente propício ao direito de propriedade, favorável ao comércio internacional e instituíram a moeda corrente que passou a ser aceita em todo o país. Além disso, desenvolveu-se nesse período um sistema de transportes, o qual, dentro da possibilidade da época ligou todo o país e possibilitou um significativo aumento do comércio.

Contudo, também durante a fase de dominação inglesa, ocorreu na Índia um processo que só viria a ser diagnosticado pela teoria econômica na década de 1970: o processo de desindustrialização reforçado ainda mais pela “doença holandesa”. Deste modo, a economia indiana foi submetida a um processo precoce de desindustrialização manifestada pela perda de competitividade do setor têxtil e pela transformação da Índia em um país predominantemente ruralista.

Foi esse cenário com a qual os indianos se depararam, após proclamarem sua independência, em 1947. A partir de então, a condução da economia passou a ser marcada pelo planejamento econômico, através da realização de planos quinquenais. Com isso, buscou-se através de políticas fortemente intervencionistas promover a industrialização da Índia. De fato, tal desiderato foi alcançado, entretanto, a forma com que este processo se deu transformou o ambiente indiano absolutamente inóspito ao desenvolvimento econômico.

Em função deste quadro, de total ausência de fundamentos micro e macroeconômicos, os trinta anos após a independência foram marcados por um longo período de estagnação econômica que acabou sendo nominado como taxa de crescimento *hindu*. Deste modo, os

mandatários indianos começaram a perceber que mudanças de rumo faziam-se necessárias para a promoção da aceleração do crescimento.

Assim, após meados da década de 1980 deu-se início a primeira onda das reformas liberalizantes e, a partir de 1991, promoveu-se a segunda fase. Embora essas duas fases difiram na intensidade da implementação das medidas por elas propostas, ambas, de modo geral buscavam diminuir a interferência do governo na economia e adotar uma política de aceleração de crescimento voltada para fora, ou seja, via abertura comercial.

Hoje, passados pouco mais de vinte anos do início das reformas é difícil contestar o sucesso obtido por tais iniciativas. A Índia, tal como fora outrora, volta a ser apontada como um país promissor, após superar definitivamente longa fase de estagnação e alcançar um período de rápido e sustentado crescimento econômico.

Evidentemente as reformas liberalizantes tiveram participação relevante na mudança de rumo na economia indiana. Certamente, elas não causaram todas estas mudanças sozinhas, porém elas foram a forma pela qual o povo indiano manifestou seu desejo de mudanças de ordem econômica, política e institucionais. Ou seja, não foram única e simplesmente a implementação de uma série de medidas que aceleraram o crescimento indiano, mas sim a comunhão destas medidas com uma série de transformações na sociedade indiana como um todo.

Logo, enquanto os países latino-americanos voltam suas políticas para a estabilidade econômica em detrimento do crescimento, a Índia pratica uma política de crescimento voltado para fora com estabilidade dos preços. Através da adoção de um câmbio favorável às exportações, da proteção da economia contra as crises internacionais via controle de capitais e da promoção do aumento da produtividade via seleção das importações, a Índia estimula o surgimento de setores emergentes como o farmacêutico e a produção de software, os quais tem ajudado a impulsionar o crescimento econômico.

Como podemos observar, a abertura econômica indiana não é caracterizada pela renúncia do planejamento econômico e pela opção das leis do mercado na condução da economia. Muito pelo contrário, tal como acontecia durante o período fechado, a Índia continua a se valer do planejamento com suas metas e objetivos. Contudo, agora ao invés do governo planejar e executar as metas, o governo procura criar um ambiente favorável para a iniciativa privada e assim o setor público e privado imbuídos do mesmo objetivo cooperaram, muito embora o primeiro conduza os rumos da economia.

De fato novos desafios se impõem à Índia se esta desejar sustentar o atual desempenho econômico. Tais desafios poderiam oportunamente ser definidos como a terceira onda de

reformas pelas quais a Índia deva passar. Os quatro principais óbices que ameaçam a manutenção do atual desempenho indiano são: infra-estrutura, déficit fiscal, o setor financeiro e as leis trabalhistas.

Como qualquer país que superou longo período de estagnação econômica e experimentou altas taxas de crescimento econômico por mais de duas décadas, nada mais natural que a aceleração da atividade econômica demande investimento em infra-estrutura. Todavia, a situação deficitária indiana de longa data deixa muito claro a impossibilidade do governo em aumentar seus gastos de capitais.

Logo, pelo lado da receita, urge a necessidade de uma reforma tributária, ou melhor dizendo, uma ampliação da base tributária, que possibilite uma tributação mais uniforme de todos os setores da economia indiana. Deste modo, será possível um aumento arrecadatório sem sobrecarregar setores já devidamente taxados. Neste sentido, também é de suma importância o investimento em capital fixo e humano dos órgãos fiscais indianos.

Pelo lado dos gastos, faz-se necessário a realização de um estudo visando o aperfeiçoamento do gasto público. Entretanto, dado a grande parcela da receita comprometida com gastos previdenciários e com funcionalismo, torna-se praticamente impossível a médio e curto prazo a substituição dos gastos correntes por gastos de capitais. Daí a importância da realização das PPP visando a superação dos óbices relativos a infra-estrutura.

Assim como os problemas com infra-estrutura e déficit público estão intimamente ligados, o mesmo acontece com os problemas relacionados às leis trabalhistas e ao setor financeiro. Com a realização das reformas dos anos de 1980 e 1990 o setor financeiro já foi significativamente aperfeiçoado de tal forma que atualmente o mesmo constitui-se em um importante canal de investimento para o setor produtivo.

Todavia, esta evolução beneficiou apenas as grandes empresas. As pequenas e médias empresas que existem em grande número na Índia estão sem acesso ao crédito e, deste modo impedidas de modernizar-se. Não por acaso, a produtividade manufatureira indiana é bem inferior aos demais países asiáticos.

Outro fator que contribuiu para a existência de grande número de pequenas empresas na Índia são as leis trabalhistas. Classificadas como ultrapassadas e de difícil interpretação, estas leis impedem que as pequenas empresas evoluam e tornem-se grandes, em função dos custos trabalhistas que passariam a incidir sobre as mesmas se efetuassem tal mudança. Assim, estas empresas permanecem trabalhando com baixa produtividade e intensivas em trabalhos e dotadas de bens de capitais ultrapassados.

Diante deste cenário, a Índia cresce expressivamente amparada em uma política de crescimento voltada para fora; ao mesmo tempo, procura resolver os entraves ao crescimento econômico através de uma terceira onda de reformas. Face a isto, podemos afirmar que a Índia, de fato, pode ser apontada como um país possuidor de grande e promissor potencial.

REFERÊNCIAS

AHLUWALIA, I. J. *Industrial growth in India: stagnation since the mid-sixties*. Nova Delhi: Oxford University Press, 1985.

AHLUWALIA, Montek. *Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism Worked?* Journal of Economic Perspectives 16 (3): 67-88, 2002.

BHAGWATI, Jagdish; DESAI, Padma. *India planning for industrialization. Industrialization and Trade since 1951*. Londres: Oxford University Press; 1970.

BHAGWATI, Jagdish; SRINIVASAN, T. N. *India*. Nova York: Columbia University Press, 1975.

BHAGWATI, Jagdish. *India in transition. Freeing the Economy*. Oxford: Clarendon Press, 1993.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Macroeconomia da estagnação: crítica a ortodoxia convencional no Brasil pós-1994*. São Paulo Editora 34, 2007.

BROOKS, Douglas. *Trade Costs, FDI and Trade in Parts and Components in Developing Asia*. Asian Development Bank Institute, 2007. Obtido no endereço http://www.unescap.org/tid/projects/tradeissue_s2brooks.pdf, em 28/04/2008.

CHAUVIN, Sophie; LEMOINE, Françoise. *India in the World Economy: Traditional Specialisations and Technology Niches*. Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), august 2003.

CLARK, Gregory, WOLCOTT, Susan. *One Polity, many countries: Economic growth in India, 1873-2000*. University of Mississippi.

CLINGINGSMITH, David, WILLIAMSON, Jeffrey. *Indian Desindustrialization Under the Mughals and the British*. Harvard University, October, 2004.

_____. *Mughal decline, Climate Change, and Britain's industrial ascent: an integra perspective on India's 18TH and 19 TH century deindustrialization*. Working Paper 11730. Cambridge. NACIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Navember, 2005.

DAS, Deb Kusum. *Manufacturing Productivity under varying trade regimes: Índia in the 1980s and 1990s*. Working Paper 107, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIEF), JULY, 2003.

DELONG, J. Bradford. *India since Independence. An Analytic Growth Narrative*. In: RODRIK, Dani. *In Search of prosperity: analytic narratives of economic growth*. Princeton University Press, 2003.

DESAI, Ashok V. *The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy: India, Working Paper n° 155*. OECD Development Centre, October 1999.

FAN, Emma, FELIPE, Jesus. *The Diverging Patterns of Profitability, Investment and Growth of China and India, 1980-2003*. The Australian National University, November, 2005.

FLORIANO, Aurélio Porfírio. *A Desindustrialização da África Sub-Sahariana e o Impacto dos Programas de Estabilização e Ajustamento Estrutural: O Caso dos PALOP's*. Coimbra. Artigo elaborado a partir da dissertação de conclusão de mestrado de Desenvolvimento e Cooperação Internacional na Universidade de Coimbra intitulada "A deindustrialização na África Sub-Sahariana". Obtida no endereço <http://www.ces.uc.pt/lab2004/pdfs/AurelioFloriano.pdf>, em 06/8/2007.

Indian Planning Experience - A statistical Profile (2001). Obtida no site <http://planningcommission.nic.in/> em 01/8/2007.

JHINGAN, M. L. *The economics of development and planning*. 5° ed. Parte 6 – Planning in India, p. 503-681.

JOSHI, Vijay; LITTLE, I. M. D. *India: Macroeconomic and political economy 1964-1991*. Washington (D.C.): World Bank, 1994.

_____. *India's Economic Reforms 1990-2001*. Oxford: Clarendon Press, 1996.

KRUEGER, Anne O; CHINOY, Sajjid. *The Indian Economy in Global Context*. In: Anne O. Krueger (ed.) *Economic Policy Reforms and the Indian Economy*. Chicago e Londres: The University of Chicago Press, 2002.

KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional Teoria e Política*. São Paulo: ed. Pearson Addison Wesley, 2005.

KURIAN, N. J. *Regional disparities in India*. Obtido no endereço <http://planningcommission.nic.in/reports/sereport/ser/vision2025/regdsprty.pdf> em 16/11/2007.

NASSIF, André. *A economia indiana no período 1950 – 2004 – da estagnação ao crescimento acelerado: lições para o Brasil?* Banco Nacional do Desenvolvimento Social, Rio de Janeiro, jan. 2006.

KOHLI, Atul. *Politics of Economic Growth in India, 1980 – 2000*. India International Center, New Delhi, dec. 2004.

PANAGARIYA, Arvind. *India in the 1980s: Weak Reforms, Fragile Growth*. 2004.

_____. *India in the 1980s and 1990s: a Triumph of Reforms*. Department of Economics. University of Maryland, 2004a.

PEPELASIS, Adamatios & ADELMAN, Irmã. *Desenvolvimento econômico: análise e estudo de casos*. São Paulo: Atlas, 1937. Cap. 13. Índia, pág. 362 – 390.

PLANNING COMMISSION. *Indian planning experience: a statistical profile*. Government of India, 2001.

_____. *Foreign Investment*. Government of India. Government of India, 2002.

_____. *Towards faster and more inclusive growth – an approach to the 11^o five year plan*. Government of India, 2006.

PURSEL, Gary. *Trade Policy in India*. In: SALVATOE, Dominick (ed.) *Nacional trade policies*. Nova York: Greenwood Press, 1992.

RESERVE BANK OF INDIA: *Annual Report 2006-07*, 2007.

RODRIK, Dani; SUBRAMANIAN, Arvind. *From “Hindu Growth” to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition*. National Bureau of Economic Research. Cambridge, march 2004.

_____. *Why India can grow at 7 percent a year or more: projections and reflections*. IMF Working Paper 04/118. Washington (D.C.): International Monetary Fund, 2004a.

SOUZA, Nali de Jesus. *Conceito e Aplicação da Teoria da Base Econômica*. In.: *Perspectiva Econômica*. São Leopoldo, RS. UNISINOS, março 1980.

_____. *Desenvolvimento Econômico*. 5ª edição – São Paulo. Ed. Atlas, 2005.

_____. *Exportações e Crescimento Econômico do RS, 1951/2001*. In.: Ensaio FEE – 1º Encontro de Economia Gaúcha – Volume 23 – 2002, p. 565 a 602.

SRINIVASAN, T. N.; TENDULKAR, Suresh D. *Reintegrating India with the World economy*. Washington (D. C.): Institute of International Economics, 2003.

VIRMANI, Arvind. *The dynamics of competition: phasing of domestic and external liberalization in India*. Working Paper 4/2006 - Planning Commission. Government of India, 2006.

WORLD BANK. *India Include Growth and Service delivery: Building on India's Success*, 2006.

_____. *India and the knowledge economy: leveraging strengths and opportunities*, 2006a.

YOON, Taek Dong. *Desenvolvimento econômico Comparado: Coréia do Sul e Brasil*. Tese de Doutorado. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas. 1999.

Sites pesquisados:

Banco Central da Índia

<http://www.rbi.org.in/home.aspx>

Acessado em 08/02/2008.

Central Intelligence Agency

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>

Acessado em 16/4/2008.

Comissão de Planejamento da Índia

<http://planningcommission.nic.in/>

Acessado em 01/8/2007.

Extended Penn World Tables

http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt_index.php

Acessado em 18/9/2007.

Rajasthan Viagem

<http://pt.rajasthanvoyage.com/outras-informacoes/castas.html>

Acessado em 07/5/2008.

Wikipedia, The free encyclopedia

Site: http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_India#Colonial

Acessado em 22/8/2007.

ANEXO A

Exportações das Principais Commodities em US\$

Commodity	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98
I. Produtos Primários (A + B)	23,83	23,13	20,90	22,10	19,80	22,82	24,01	21,96
A. Produtos Agrícolas	77,58	77,50	80,95	81,93	81,05	83,81	85,41	86,20
B. Produtos Minerais	22,42	22,50	19,05	18,07	18,95	16,19	14,59	13,80
II. Manufaturas (A+B+C+D+E+F+G)	71,62	73,60	75,73	74,90	77,49	74,69	73,54	75,83
A. Couro	11,15	9,65	9,10	7,80	7,89	7,38	6,52	6,24
B. Químicas	13,30	14,21	12,72	14,27	15,03	15,15	15,90	16,56
C. produtos ligados à engenharia	17,32	17,14	17,67	18,24	17,19	18,49	20,16	20,10
D. Produtos Têxteis	33,41	35,69	35,67	32,85	34,88	33,82	35,09	34,09
E. Pedras Preciosas e jóias	22,50	20,83	21,88	23,99	22,06	22,21	19,31	20,14
F. prod. manuais (excluindo tapetes feito à mão)	1,72	1,84	1,97	1,91	1,89	1,83	1,93	1,98
G. Outros Produtos manufaturados	0,60	0,65	0,99	0,93	1,05	1,12	1,09	0,89
III. Produtos oriundos do Petróleo	2,88	2,32	2,57	1,79	1,58	1,43	1,44	1,01
IV. Outros	1,67	0,95	0,80	1,21	1,12	1,06	1,01	1,20
Total das exportações	100,00							

Fonte: Reserve Bank of India

Exportações das Principais Commodities em US\$ - Continuação

Commodity	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07 P
I. Produtos Primários (A + B)	20,86	17,72	15,99	16,35	16,51	15,51	16,22	15,89	15,47
A. Produtos Agrícolas	87,10	85,96	83,82	82,38	77,07	76,08	62,53	62,37	64,02
B. Produtos Minerais	12,90	14,04	16,18	17,62	22,93	23,92	37,47	37,63	35,98
II. Manufaturas (A+B+C+D+E+F+G)	77,64	80,70	77,05	76,14	76,34	75,96	72,70	70,39	65,56
A. Couro	6,44	5,35	5,66	5,72	4,59	4,46	3,99	3,72	3,54
B. Químicas	15,54	15,84	17,14	18,14	18,53	19,48	20,49	20,35	20,20
C. produtos ligados à engenharia	17,31	17,34	19,86	20,85	22,45	25,58	28,57	29,93	35,11
D. Produtos Têxties	34,38	33,06	32,87	30,59	28,87	26,38	22,32	22,60	20,54
E. Pedras Preciosas e jóias	22,99	25,25	21,51	21,89	22,44	21,80	22,66	21,40	18,82
F. prod. manuais (excluindo tapetes feito à mão)	2,45	2,25	1,93	1,65	1,95	1,03	0,62	0,64	0,45
G. Outros Produtos manufaturados	0,89	0,92	1,04	1,16	1,18	1,26	1,35	1,36	1,34
III. Produtos oriundos do Petróleo	0,27	0,11	4,20	4,84	4,89	5,59	8,37	11,29	14,69
IV. Outros	1,23	1,48	2,76	2,68	2,26	2,95	2,71	2,44	4,29
Total das exportações	100,00								

Fonte: Reserve Bank of India

OBS.: 2007 P - resultado parcial

ANEXO B

Balanço de pagamentos da Índia (1990/91 a 2006/07)
(em milhões de US\$ Dólares)

Descrição	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00
Conta-corrente										
1. Balança comercial	-9438	-2798	-5.447	-4.056	-9.049	-11.359	-14.815	-15.507	-13.246	-17.841
2. Serviços	980	1207	1.129	534	602	-200	726	1.319	2.165	4.064
3. Rendas	-3.752	-3829	-3.423	-3.270	-3.431	-3.205	-3.307	-3.520	-3.544	-3.559
4. Transferências unilaterais (i + ii)	2.530	4.242	4.215	5.633	8.509	8.852	12.777	12.209	10.587	12.638
i) Oficiais	461	459	363	369	416	345	410	379	307	382
ii) Privadas	2.069	3783	3.852	5.264	8.093	8.507	12.367	11.830	10.280	12.256
I – Saldo em conta-corrente (1 + 2 + 3 + 4)	-9.680	-1.178	-3.526	-1.159	-3.369	-5.912	-4.619	-5.499	-4.038	-4.698
Conta capital e financeira										
5. Investimento estrangeiro (i + ii)	103	133	557	4.233	4.807	4.615	5.964	5.353	2.312	5.117
i) Direto	97	129	315	586	1.343	2.143	2.842	3.562	2.480	2.167
ii) Portfólio	6	4	242	3.647	3.464	2.472	3.122	1.791	-168	2.950
6. Empréstimos, financiamentos e amortizações	6953	3782	3.319	4.661	3.695	-526	6.043	4.491	6.125	5.327
II – Conta capital (5+6)	7056	3.915	3.876	8.894	8.502	4.089	12.007	9.844	8.437	10.444
III – Erros e omissões	132	-138	-940	800	654	601	-595	166	-177	656
IV – Saldo total do balanço de pagamentos	-2.492	2.599	-590	8.535	5.787	-1.222	6.793	4.511	4.222	6.402
V – Capitais compensatórios	2.492	-2599	590	-8.535	-5.787	1.222	-6.793	-4.511	-4.222	-6.402
i) Variação de reservas**	1.278	-3.384	-698	-8.723	-4.644	2.937	-5.818	-3.893	-3.829	-6.142
ii) FMI	1.214	785	1.288	188	-1.143	-1.715	-975	-618	-393	-260

Notas:

** (-) aumento e (+) redução

Fonte: Reserve Bank of India e Nassif (2006)

ANEXO B - CONTINUAÇÃO

Balança de Pagamentos da Índia (1990-91 a 2006-07)

(em milhões de US Dólares)

Descrição	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
Conta-corrente							
1. Balança comercial	-12.460	-11.574	-10.690	-13.718	-33.702	-51.841	-64.905
2. Serviços	1.692	3.324	3.643	10.144	15.426	23.881	32.727
3. Rendas	-5.004	-4.206	-3.446	-4.505	-4.979	-5.510	-4.846
4. Transferências unilaterais (i + ii)	13.106	15.856	16.838	22.162	20.785	24.284	27.415
i) Oficiais	252	458	451	554	260	182	220
ii) Privadas	12.854	15.398	16.387	21.608	20.525	24.102	27.195
I – Saldo em conta-corrente (1 + 2 + 3 + 4)	-2.666	3.400	6.345	14.083	-2.470	-9.186	-9.609
Conta capital e financeira							
5. Investimento estrangeiro (i + ii)	5.862	6.686	4.161	13.744	13.000	17.224	15.499
i) Direto	3.272	4.734	3.217	2.388	3.713	4.730	8.437
ii) Portfólio	2.590	1.952	944	11.356	9.287	12.494	7.062
6. Empréstimos, financiamentos e amortizações	2.978	1.865	6.679	2.992	15.022	6.176	29.445
II – Conta capital (5+6)	8.840	8.551	10.840	16.736	28.022	23.400	44.944
III – Erros e omissões	-305	-194	-200	602	607	838	1.271
IV – Saldo total do balanço de pagamentos	5.869	11.757	16.985	31.421	26.159	15.052	36.606
V – Capitais compensatórios	-5.869	-11.757	-16.985	-31.421	-26.159	-15.052	-36.606
i) Variação de reservas**	-5.843	-11.757	-16.985	-31.421	-26.159	-15.052	-36.606
ii) FMI	-26	0	0	0	0	0	0

Notas:

** (-) aumento e (+) redução

Fonte: Reserve Bank of India e Nassif (2006)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

B238c Barbosa, Marcel Jaroski
Crescimento econômico da Índia antes e depois
das reformas de 1985/1993. / Marcel Jaroski Barbosa.
– Porto Alegre, 2008.
114 f.

Dissertação (Mestrado em Economia do
Desenvolvimento) – Faculdade de Administração,
Contabilidade e Economia, PUCRS.
Orientação: Prof. Dr. Nali de Jesus de Souza.

1. Economia – Índia. 2. Desenvolvimento
Econômico – Índia. 3. Reformas Econômicas
Liberalizantes. 4. Abertura Econômica. I. Souza,
Nali de Jesus de. II. Título.

CDD 330.954

Ficha elaborada pela bibliotecária Cíntia Borges Greff CRB 10/1437