



Universidade de Brasília – UnB

Instituto de Relações Internacionais – IREL/UnB

Geovana Pessoa da Vitória

**O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NA AMÉRICA LATINA: ANÁLISE DA
POLÍTICA COMERCIAL AO LONGO DOS ÚLTIMOS ANOS E POSSÍVEIS
ESTRATÉGIAS PARA O FUTURO**

BRASÍLIA

Dezembro de 2019

GEOVANA PESSOA DA VITÓRIA

**O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NA AMÉRICA LATINA: ANÁLISE DO
ATUAL CENÁRIO E POSSÍVEIS ESTRATÉGIAS PARA O FUTURO**

Monografia apresentada como requisito para a conclusão da disciplina “Dissertação em Relações Internacionais”, como item opcional de conclusão de curso do Bacharelado em Relações Internacionais da Universidade da Brasília.

Orientador: Prof. Dr. Eiiti Sato.

BRASÍLIA

2019

GEOVANA PESSOA DA VITÓRIA

**O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NA AMÉRICA LATINA: ANÁLISE DO
ATUAL CENÁRIO E POSSÍVEIS ESTRATÉGIAS PARA O FUTURO**

Monografia apresentada como requisito para a conclusão da disciplina “Dissertação em Relações Internacionais”, como item opcional de conclusão de curso do Bacharelado em Relações Internacionais da Universidade da Brasília.

Brasília, 12 de dezembro de 2019.

BANCA EXAMINADORA

Orientador – Prof. Dr. Eiiti Sato (IREL/UnB)

Professor Dr. Carlos Marcos Batista (IPOL/UnB)

Professor Dr. Raphael Spode (UNICEUB)

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em especial, à minha mãe, Márcia, por ter viabilizado todas as circunstâncias para que eu pudesse ter a melhor experiência possível na universidade, que sempre me incentivou a estudar e me munuiu de conhecimento e perseverança durante toda a minha jornada como estudante. Agradeço ao meu irmão, Artur, por ter sido o meu primeiro apoiador a cursar Relações Internacionais, me incentivando a seguir o meu coração. Agradeço à minha avó Amélia, que me inspirou a ser forte quando precisei sair de casa para estudar.

Tenho muita gratidão por todos os amigos que a UnB me presenteou e que fizeram dessa caminhada uma fase tão incrível e única. Em especial, agradeço a todas as minhas amigas que moraram comigo, com as quais tive o prazer de compartilhar a vida nos últimos 4 anos. Agradeço também ao meu namorado, João Victor, por sempre acreditar em mim, mesmo quando eu não era capaz de fazê-lo. Por tornar a minha vida mais leve todos os dias e por me amparar nos meus momentos mais difíceis.

Agradeço a todos os meus mentores nessa jornada profissional: a todos os meus supervisores nos estágios, muito obrigada por me fazerem crescer, por me desafiar e confiarem no meu potencial. Agradeço a todos os professores da Universidade de Brasília, especialmente aqueles do Instituto de Relações Internacionais. É um imenso privilégio poder ter aulas com os pensadores que as outras universidades leem. Muito obrigada por todo o conhecimento, por todas as reflexões e por todas as oportunidades que me foram concedidas, direta ou indiretamente, por ser estudante de um instituto tão importante.

Mais especificamente, agradeço aos meus maiores conselheiros durante o curso: professora Tânia Manzur, com quem tive o prazer de trabalhar logo no início da graduação como monitora, que me incentivou a ter um olhar crítico para as relações internacionais; ao professor Daniel Jatobá, meu orientador do PIBIC, que me incentivou a pesquisar com afinco e me instruiu na jornada acadêmica; e ao professor Eiiti Sato, meu orientador da monografia, que me acolheu de braços abertos e incitou as mais diversas reflexões ao longo deste trabalho, me ajudando a aprender muito mais do que imaginei com a monografia.

Muitas foram as pessoas que contribuíram para tornar a caminhada da graduação tão mágica. Toda a minha gratidão a todas as pessoas que me ajudaram, a todas as circunstâncias que me impulsionaram a dar o meu melhor e a todas as oportunidades que a UnB me proporcionou.

RESUMO

O principal objetivo desta pesquisa é analisar as estratégias adotadas por países da América Latina para o desenvolvimento econômico e, a partir disso, estudar próximos passos viáveis para acelerar o crescimento econômico desses países. O principal pressuposto da pesquisa é que os instrumentos de comércio internacional podem ser muito importantes para o alcance do desenvolvimento econômico. Para compreender o panorama latino-americano, foram levantados diferentes entendimentos sobre o desenvolvimento econômico e, a partir disso, levou-se em consideração a teoria de Walt Whitman Rostow como ponto de partida para identificar as etapas em que os países estão situados na América Latina. O estudo comporta a análise de dados de comércio de 5 países latino-americanos e é complementado pela análise do contexto históricos das tomadas de decisão acerca do comércio desses países.

Palavras-chave: desenvolvimento econômico, comércio internacional, política comercial, América Latina.

ABSTRACT

This research aims to analyze Latin America's strategies for economic development and to suggest the next viable steps to accelerate the economic growth of these countries. This research main assumption is that international trade can be crucial for achieving economic development. In order to understand the Latin American scenario, different views of economic development were raised and, based on this, Walt Whitman Rostow's theory was taken as a starting point to identify the stages in which Latin American countries are situated. The study includes the analysis of trade data from 5 Latin American countries and is complemented by the analysis of the historical context of trade decision-making in these countries.

Keywords: economic development, international trade, trade policy, Latin America.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	9
2.1 BREVE HISTÓRICO DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	9
2.2 PROCESSOS PARA ATINGIR O PROGRESSO ECONÔMICO.....	11
2.2.1 O pensamento cepalino – contribuições de Raúl Prebisch.....	11
2.2.2 A corrente dependentista.....	12
2.2.3 Teoria das etapas do desenvolvimento.....	16
2.3 ESTRUTURA	18
3 ÍNDICES NA AMÉRICA LATINA DOS PRINCIPAIS INDICATIVOS DO COMÉRCIO	19
3.1 ANÁLISE SOBRE O IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO DOS PAÍSES SELECIONADOS	20
3.1.1 Tarifas da Argentina.....	22
3.1.2 Tarifas do Brasil	24
3.1.3 Tarifas da Colômbia.....	25
3.1.4 Tarifas do México	27
3.1.5 Tarifas do Uruguai	29
3.2 ANÁLISE DOS ACORDOS COMERCIAIS DOS PAÍSES SELECIONADOS	31
3.3 BALANÇA COMERCIAL.....	33
3.4 ANÁLISE DOS PAÍSES PELO ÍNDICE DE PERFORMANCE LOGÍSTICA DO BANCO MUNDIAL.....	35
4 DISPOSIÇÃO DOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS NAS ETAPAS DE ROSTOW (1978)	38
5 CAMINHOS PARA O DESENVOLVIMENTO NA AMÉRICA LATINA	41
6 CONCLUSÃO	45
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49

1 INTRODUÇÃO

A presente monografia tem como tema a importância da aplicação de políticas comerciais adequadas como forma de impulsionar o desenvolvimento econômico na América Latina. Embora haja diferentes perspectivas sobre o que significa ser um país desenvolvido, este trabalho tem o intuito de avaliar os caminhos percorridos por alguns países na América Latina no sentido de alcançar o desenvolvimento de suas economias, de forma que pudessem servir de base para se alcançar dimensões mais amplas de desenvolvimento.

Posto que os níveis de desenvolvimento econômico de um país estão interligados às taxas de crescimento econômico, entende-se que os governos devem utilizar todas as alternativas possíveis para garantir uma economia saudável e com bons índices de crescimento. Nesse sentido, um elemento fundamental para o crescimento econômico seria a adoção de políticas comerciais adequadas e eficazes, o que depende da capacidade dos governos de definir estratégias apropriadas de inserção da economia nacional ao quadro mais geral do comércio internacional.

No que concerne à América Latina, a abertura comercial e o crescimento econômico não definem uma relação simples, e seus efeitos dependem de eventuais diferenças nos níveis de desenvolvimento, proficiência tecnológica e capacidade de atrair e realizar investimentos diretos em áreas importantes da produção nacional. Nesse quadro, a liberalização do comércio pode servir como um recurso para alavancar o comércio exterior dos países, a fim de que consigam alcançar melhores índices de desempenho em suas respectivas balanças comerciais.

No desenvolvimento deste trabalho, as etapas preconizadas por Rostow (1978) formam o referencial utilizado para organizar a exposição a partir de experiências de outros países que conseguiram industrializar-se e crescer economicamente e, assim, apontar possíveis trajetórias viáveis para a América Latina. Com efeito, países como o Japão, os Estados Unidos e, mais recentemente, a China, viveram experiências de promoção de desenvolvimento econômico que podem ser úteis para outros países, em especial os da América Latina, objeto da presente monografia.

O foco desta monografia se concentrou na seguinte indagação: “Que medidas seriam necessárias para que um país alcance efetivamente taxas significativas de crescimento econômico?” A hipótese foi a de que o comércio é uma variável importante para auxiliar os países da América Latina a se desenvolverem economicamente.

Este trabalho definiu como objetivo geral identificar propostas por meio da política comercial, para que os países da América Latina possam alcançar o desenvolvimento econômico. Já os objetivos específicos considerados foram:

1. Qualificar a participação no comércio internacional de alguns países latino-americanos escolhidos: Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai;
2. Analisar o quadro situacional desses países na teoria de Rostow (1978), identificando as possíveis etapas do desenvolvimento em que se posicionam;
3. Procurar avaliar os próximos passos que esses países poderiam dar para viabilizar avanços no desenvolvimento econômico e que, eventualmente, pudessem ser estendidos para outros países latino-americanos.

Para alcançar os objetivos propostos, a monografia valeu-se de uma breve revisão da literatura e de uma análise de dados sobre padrões do comércio exterior desses países selecionados. O principal referencial teórico foi a obra “*Etapas do desenvolvimento econômico*” de W. W. Rostow (1978) em virtude da importância de que essa obra se revestiu no período em que o desenvolvimento econômico de países pobres foi considerado central na agenda internacional e na ação de agências nacionais e internacionais de fomento ao desenvolvimento econômico.

Na revisão da literatura sobre o desenvolvimento econômico na América Latina, foram discutidas também outras abordagens como a de Raúl Prebisch (1948) e Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto (2004), pela influência que exerceram sobre muitos governos da região à época em que essas abordagens eram, às vezes, alternativas às abordagens inspiradas por Rostow, outras vezes complementares às políticas recomendadas pelas agências de fomento ao desenvolvimento econômico. Para a formação do quadro geral da política comercial praticada pelos países selecionados foram utilizados dados do Sistema de Informação sobre Comércio Exterior da Organização dos Estados Americanos, do Market Access Map, da Organização Mundial do Comércio e do Banco Mundial, entre outros, que forneceram os principais indicadores econômicos considerados na análise.

2 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Este capítulo apresenta uma breve trajetória da discussão acerca do conceito de desenvolvimento econômico e de algumas linhas de pensamento que delineavam políticas voltadas para a promoção do progresso econômico dos países na ordem econômica do pós-guerra.

2.1 BREVE HISTÓRICO DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Como mencionado, esta monografia tem como objeto apresentar o tema do desenvolvimento econômico a partir das concepções de desenvolvimento que emergiram principalmente depois da Segunda Guerra Mundial, quando o tema se tornou objeto de políticas de muitos governos e um item importante da agenda internacional. Nessa perspectiva, pressupõe-se que as sociedades evoluem e se transformam de muitas maneiras e uma delas, é definida pela a forma como a atividade econômica aumenta de intensidade e amplia os meios pelos quais gera crescente quantidade de riqueza.

O desenvolvimento econômico é um conceito complexo implicando modificações em muitos padrões vigentes na sociedade e que, impulsionados pelo crescimento econômico, os países podem não apenas ampliar a quantidade de recursos à disposição da população, mas também elevar os níveis de bem-estar e de acesso à educação, à cultura, e à saúde. Acompanhando o crescimento econômico, as relações comerciais entre os países têm crescido de forma exponencial e as transações financeiras também cresceram no que concerne às operações de comércio e investimentos.

As teorias do comércio tiveram início no século XVIII, a partir do liberalismo econômico pensado pelo economista Adam Smith em seu livro *A Riqueza das Nações* (SMITH, 1776, apud MINGST, 2003). Preceitos importantes de seu pensamento são que a riqueza de um país está diretamente conectada ao trabalho e que o mercado se autorregula, sendo capaz de dar destaque aos produtos mais competitivos e de melhor custo-benefício. Segundo Smith, o papel do Estado é o de promover o bem-estar da sociedade e nessa perspectiva, o comércio desempenha papel significativo.

Dentro do escopo de desenvolvimento econômico, Adam Smith teorizou sobre como indivíduos racionais podem maximizar ganhos por meio do desenvolvimento do mercado em produzir, distribuir e consumir bens. Por meio do capital gerado pelo mercado, os indivíduos teriam a possibilidade de melhorar a sua própria capacidade de gerar riqueza e bem-estar. Para

Smith, o Estado não deveria interferir na economia. Em sua época, o capital era considerado uma prerrogativa dos indivíduos e não do Estado, com as instituições atuando somente de forma a facilitar as transações comerciais para gerar crescimento econômico. Assim, no âmbito das relações internacionais, os governos nacionais e as organizações internacionais deveriam encorajar o livre mercado e, sem a preocupação de interferir na alocação eficiente de recursos nos mercados, a cooperação econômica entre os países poderia ser mais um fator para ajudar a gerar crescimento econômico no mundo.

Antes de prosseguir, faz-se importante destacar as diferenças entre crescimento econômico e desenvolvimento econômico. Enquanto o primeiro conceito refere-se basicamente aos resultados econômicos, o segundo está relacionado às melhoras de fatores sociais, como saúde, educação e segurança, que podem emergir do crescimento econômico. Indicadores comumente utilizados para analisar o nível de desenvolvimento econômico dos países são o crescimento do PIB per capita, enquanto a melhora do país em índices de desenvolvimento sociais são representados por outros índices, como o Índice de Desenvolvimento Humano ou o Índice de Capital Humano.

Para além de instituições governamentais e organismos internacionais, a economia conta cada vez mais com o setor privado, por meio de investimentos diretos, para a busca do crescimento econômico dos países. Após a Segunda Guerra Mundial, ao lado das ações patrocinadas por agências oficiais de desenvolvimento, as empresas multinacionais começaram a se expandir e a integrar a economia mundial de forma contínua. A imposição de barreiras tarifárias ou técnicas, o preço e a qualidade da mão-de-obra e a possibilidade de reduzir os custos com a logística do transporte passaram a ser fatores progressivamente mais importantes que corroboraram para a ascensão do setor privado como um ator relevante nas relações econômicas internacionais (MINGST, 2003).

O papel do setor privado na teoria econômica liberal é o de investir em empresas e empreendimentos por meio das bolsas de valores ou por meio de investimentos diretos (*Foreign Direct Investments*), movimentando assim o dinheiro através dos mercados mais competitivos e financiar projetos que melhorem a eficiência produtiva de diversos setores (MINGST, 2003). Em outra visão, como a intitulada teoria da dependência, esse tipo de atuação é visto como um instrumento de exploração da periferia, perpetuando as desigualdades entre os países, e tornando maior o abismo dos países do centro e da periferia no sistema econômico internacional. Por isso, nessas visões, o Estado deve regular a atuação de multinacionais e do capital em geral, o que incluiria até mesmo sua proibição em alguns países que, no entender

dos formuladores dessa abordagem doutrinária, não cumprem padrões mínimos das normas estatais.

2.2 PROCESSOS PARA ATINGIR O PROGRESSO ECONÔMICO

Como se vê, o estudo do desenvolvimento econômico pode ser realizado a partir de diferentes linhas de pensamento, que delineiam os processos para o alcance do progresso econômico dos Estados. Dadas as limitações de espaço, esta monografia restringiu-se apenas a duas dessas orientações. Em primeiro lugar, é apresentado o pensamento *Cepalino* por meio das contribuições de Raúl Prebisch (1948) que, de certa forma, resultou em desdobramentos como um forte impulso à industrialização nos países em desenvolvimento e também na abordagem centro-periferia que, em grande medida, deu sustentação ao que ficou conhecido como teoria da dependência. A segunda vertente dessas visões sobre o desenvolvimento econômico foi aquela que poderia ser chamada de evolução transformadora das economias, cuja obra mais marcante deveu-se a W. W. Rostow e sua obra “*As Etapas do Desenvolvimento Econômico*” (1978), publicada no início da década de 1960.

2.2.1 O pensamento cepalino – contribuições de Raúl Prebisch

O economista argentino Raúl Prebisch elaborou sua teoria em fins da década de 1940, inaugurando o que ficou conhecido como *pensamento cepalino*. Prebisch expôs argumentos defendendo que as vantagens do desenvolvimento econômico internacional e da modernização das economias não englobavam os países latino-americanos, por não terem avançado na industrialização.

Esse autor contribuiu de forma notável para a construção do conceito de centro-periferia nas relações internacionais. Nesse conceito o centro seria composto pelos países economicamente industrializados e desenvolvidos, proprietários de tecnologias; enquanto, por outro lado, países da periferia seriam aqueles fortemente dependentes de bens primários e que teriam uma relação de desvantagem em relação ao centro. Os países periféricos não seriam economicamente livres porque por produzirem essencialmente bens agrícolas e matérias-primas de baixo valor agregado, isto é, de pouco valor no comércio internacional. A existência de especializações produtivas distintas e desiguais provocaria interações comerciais também assimétricas, isto é, com efeito desigual sobre a capacidade de geração de riqueza e acumulação de capital entre os países.

Prebisch (1948) argumentava que, para que a América Latina alcançasse o desenvolvimento, sua economia deveria se industrializar, permitindo assim uma mão de obra mais qualificada e um ciclo de trabalho com produtividade mais elevada e capaz de gerar mais renda para as populações. Segundo esse autor, os países latino-americanos deveriam apresentar uma estratégia nacional de industrialização para se tornarem países do centro. Ademais, o Estado deveria remover os obstáculos à industrialização e criar programas para o progresso da nação, fomentando, então, maior acumulação de capital no país.

Nesse sentido, Prebisch (1948) supunha que o desenvolvimento econômico estava vinculado à indústria e que, portanto, o subdesenvolvimento seria apenas uma fase que os países deveriam superar para o sucesso na industrialização e da modernização, como o haviam feito os Estados Unidos e as economias mais avançadas da Europa. Esse sucesso resultaria num aumento da renda da população, que, posteriormente, se converteria em melhores níveis de educação, de cultura e da qualidade de vida de um modo geral. Assim, um ponto sempre muito destacado na obra desse teórico argentino foi a defesa da industrialização da periferia.

2.2.2 A corrente dependentista

As primeiras vertentes de estudo do desenvolvimento econômico tomaram forma na segunda metade do século XX. A denominada teoria da dependência na América Latina foi uma delas, tendo como escopo explicar a falta de desenvolvimento econômico dos países latino-americanos a partir da análise da integração da América Latina ao capitalismo mundial, investigando seus logros e consequências. Seu pressuposto precípua é que a ausência de desenvolvimento na América Latina se devia à sua forte dependência do centro, que sempre exerceria algum poder de dominação perante à periferia e que, em virtude da lógica do capitalismo, seria uma dominação voltada para a manutenção do *status quo*, isto é, contra a industrialização e a modernização da periferia.

A corrente dependentista disseminou-se por meio das obras de autores como Ruy Mauro Marini, Theotônio dos Santos, Enzo Faletto e Fernando Henrique Cardoso, e apresentava duas vertentes principais: os marxistas e os weberianos. No entanto, sob o argumento de que essas correntes careciam de elementos metodológicos mais consistentes que permitissem estabelecer linhas de investigação mais estruturadas empiricamente, alguns teóricos como Luiz Toledo de Machado (1999) passaram a refutar essa corrente como proposta teórica.

Na essência a visão da Teoria da Dependência via a dependência como processo histórico dentro do sistema internacional de relações de força e poder dentro da lógica do

capitalismo mundial. Assim, essa corrente considerava que, para que a América Latina conseguisse obter progresso e desenvolvimento econômico, seria necessário romper com as forças do centro, ou seja, com os países desenvolvidos detentores do capital e dos instrumentos de progresso tecnológico. Em outras palavras, a teoria da dependência sugeria que a forma mais assertiva para que a América Latina alcançasse o desenvolvimento econômico seria por meio da quebra de vínculos com o centro da economia mundial, uma vez que fenômenos como a deterioração dos termos de troca seriam apenas manifestações de uma lógica perversa que não permitia a expansão das nações latino-americanas.

Assim, pode-se dizer que, com algumas críticas ao pensamento de Prebisch (1948) e, mais especificamente, da CEPAL, essa teoria da dependência surgiu entre 1960 e 1970, e se disseminou em grande parte como resposta aos regimes militares que, durante o período da Guerra Fria, tiveram a influência dos Estados Unidos na América Latina e que haviam se instalado com o apoio da burguesia que emergia nesses países da periferia. Em larga medida, os *dependentistas* criticavam a participação e as responsabilidades das elites nacionais da própria América Latina pelo seu subdesenvolvimento, colocando em evidência o papel que essa elite teria desempenhado como força subordinada às elites do centro, alegando, inclusive que essa burguesia local, na realidade, não possuíam raízes no território latino-americano (BRESSER-PEREIRA, 2006, p. 425).

Em resumo, as duas principais vertentes da teoria da dependência eram a de Andre Gunter Frank e Rui Mauro Marini e a de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto. A primeira vertente, com viés marxista, defendia que a superexploração da força de trabalho na periferia impedia a constituição de um mercado interno, o que levava à reprodução do subdesenvolvimento. Por isso, esta linha acreditava que somente através do rompimento com o centro capitalista e pela adoção de uma economia socialista esse padrão exploratório poderia ser rompido (RICUPERO, 2000, pp. 85-86). Os autores dependentistas da linha marxista criticavam a visão cepalina alegando uma falácia desenvolvimentista em seus discursos. Posicionavam-se contra o argumento de que todos os países devem seguir as etapas do desenvolvimento vividas pela Europa e pelos Estados Unidos para conseguirem a independência econômica.

A segunda vertente, por sua vez, argumentava que, com a intensificação da entrada de capital financeiro internacional, poderia haver um incremento da mais valia relativa dos países. Com isso, seria possível que o aumento de capital financeiro conduzisse os países ao desenvolvimento de um capitalismo que seria dependente ou associado ao centro. Ou seja, a análise da dependência associada de Cardoso e Faletto acreditava que o centro não iria se opor

de forma permanente à modernização da periferia: empresas multinacionais deveriam investir em países periféricos, contanto que seguissem condições e regras estabelecidas por essa periferia. Apesar disso, o centro condicionaria a periferia aos seus padrões e, por isso, continuaria mantendo uma relação de subordinação. Um exemplo desse tipo de comportamento seria o Estado oferecer isenção de impostos ou negociar subsídios a multinacionais que, às vezes, podiam ser a principal fonte de renda de regiões com padrões precários em termos de industrialização e de condições sociais.

Essa corrente da teoria da dependência propunha uma análise e uma revisão do sistema capitalista na relação centro-periferia. Essa análise, ao mesmo tempo que mantinha a crença de Prebisch (1948) na existência de uma relação de trocas desigual entre os dois polos do sistema, se diferenciava pelo seu viés sociológico, que criticava as elites econômicas e rejeitava as teorias que entendiam que a modernização das sociedades e economias mais primitivas poderia ocorrer de forma natural. Os dependentistas acreditavam que, ao impor o modelo capitalista adotado pelo centro, o país acabaria por eliminar perfis de subjetividade, tradições culturais e formas de conhecimento que não se adequassem à industrialização. Nesse sentido, essa vertente fomentou o surgimento de conceitos como “desenvolvimento autônomo”, “desenvolvimento apropriado”, entre outros.

A linha cepalina acreditava na evolução das sociedades como Estado-nação, por meio da acumulação de capital local e da modernização do trabalho, ao passo que os dependentistas argumentavam que havia um nacionalismo inerente da América Latina que não se coadunava com o capitalismo mundial. Nesse sentido, diferente da teoria de Prebisch (1948), a teoria da dependência caracterizou-se como uma crítica ao capitalismo e à forma que esse capitalismo se havia instituído na América Latina e suas consequências sociais.

É importante considerar que a teoria de Prebisch (1948) foi elaborada após a crise de 1929 e utilizou-se das experiências das políticas de recuperação da década de 1930 para formular muitos de seus argumentos. Prebisch acreditava que, por serem produtores de bens primários, os países da América Latina estavam mais expostos às crises econômicas internacionais, uma vez que estes produtos apresentavam maior volatilidade de preços. Com isso, a renda do continente latino-americano estava mais comprometida e mais vulnerável do que a dos países do centro.

Naquela época, houve no Brasil uma drástica diminuição da exportação do café, que influenciou fortemente nas mudanças na ordem política do país. Com efeito, em um ano, a crise de 1929 fez com que o Brasil diminuísse em mais de 50% suas exportações daquela commodity e, com essa baixa, rompeu-se a oligarquia cafeeira no Brasil, resultando na tomada do poder por

Getúlio Vargas em 1930, que trouxe consigo um nacional-desenvolvimentista baseado em ideias semelhantes aos de Prebisch (1948): nacionalismo, estatismo e fomento à instalação de indústrias nacionais fortes.

Na realidade, pode-se dizer que a teoria de Prebisch (1948) não estava equivocada, mas datada. Àquela época, quando o sistema financeiro internacional estava dando pequenos passos em direção à globalização, fazia sentido pensar na evolução do país por meio da industrialização, uma vez que era o processo pelo qual todos os países do centro haviam passado.

Foi necessário um período relativamente longo para se compreender os fenômenos no sistema econômico internacional após a Segunda Guerra Mundial e a Guerra Fria: a relação com o dinheiro mudou e, principalmente, a relação da América Latina com os Estados Unidos. Foi somente após a Segunda Guerra Mundial que os Estados Unidos passaram a prestar mais atenção à América Latina e que a política tradicional de relacionamento apenas com as elites da América Latina não era mais suficientes para assegurar sua influência na região. E revolução em Cuba em 1959, e seu posterior alinhamento com a União Soviética, não foi o único evento a proporcionar grande impacto nessa percepção.

Tanto a teoria de Prebisch (1948), quanto a denominada teoria da dependência, partiam da necessidade de se compreender o panorama latino-americano e acreditavam que, para que este continente se desenvolvesse, deveria tornar-se efetivamente independente do centro. De forma geral, ambas as teorias identificavam o atraso econômico como o grande obstáculo a ser superado. No entanto, por razões epistemológicas, Machado (1999) alega que a denominada teoria da dependência não era uma proposta teórica em si mesma. Para ele, “a rigor, não existe uma *teoria* da dependência, mas simplesmente a dependência dentro do sistema internacional de relações de força e poder” (MACHADO, 1999, p. 199).

De acordo com Machado, o que se objetivou chamar de teoria da dependência era, na verdade, uma nova versão do modelo neocolonial, em que, desde o século XIX, as nações hegemônicas impuseram às ex-colônias o paradigma socioeconômico e político de exploração. Além disso, ainda de acordo com Machado (1999, p. 200), “a dependência antecede o subdesenvolvimento”. De mais a mais, critica o reducionismo dos defensores de uma tipologia de dependência demonstrando que somente criaram generalidades ambíguas, e argumenta que a suposição da existência de dependência é uma ideia redundante.

Machado (1999), ao analisar o desenvolvimento/subdesenvolvimento econômico da América Latina, chegou à conclusão de que, a despeito de a dependência estar presente nas relações internacionais de domínio e submissão, era necessário levar em conta os estudos que

buscavam explicar o desenvolvimento/subdesenvolvimento pelo processo histórico, pela interpretação econômica segundo as leis do próprio capitalismo, do marxismo e do estruturalismo. Desse modo, para o autor, isso não se inseria no campo das Ciências Sociais, como também afirmava Bresser-Pereira, para quem:

Não é possível conceber o desenvolvimento e o subdesenvolvimento em geral a não ser como uma abstração: a de um processo de mudança progressiva. Todavia, dada que essa mudança é *histórica*, impõe-se pensá-la em termos de distintas estruturas de historicidade, das quais procuram dar conta os conceitos dos distintos modos de produção (PEREIRA apud Machado, 1999, p. 200).

Machado (1999, p. 200), ao se reportar ao ILPES e ao CESO, afirmava que “seu maior mérito foi o de colocar a economia (...) no quadro das Ciências Políticas.” Desse modo, consoante Machado (1999), as transformações que ocorrem nas estruturas sociais não acontecem de maneira espontânea e isolada, elas advêm de contextos historicamente definidos, extra sociológicos. Ademais, para Machado (1999, p. 201), “a dependência, entendida como condição histórica, como estado ou caráter de sujeição, subordinação, ou como efeito dependente de causa, apresenta sentido tão genérico que não pode ser reduzido a teoria.” Outrossim, alega que o Estado, agente principal do desenvolvimento e controlador e regulamentador do desenvolvimento, curiosamente, não foi aprofundado nos estudos sobre a dependência. O fato objetivo é que essa abordagem perdeu força e relevância à medida que a globalização substituiu a guerra fria e o mundo passou a vivenciar a emergência das nações em desenvolvimento da Ásia.

2.2.3 Teoria das etapas do desenvolvimento

A vertente oposta de estudo do desenvolvimento econômico estava vinculada aos estudos de Rostow, em seu livro “*Etapas do desenvolvimento econômico*”, publicado em 1960. A ideia de Rostow (1978) era a de que as nações e povos, inevitavelmente, passavam por cinco etapas no processo de desenvolvimento econômico de um país:

- i) a sociedade tradicional;
- ii) as condições para o arranco econômico (*take-off*);
- iii) o arranco (*take-off*);
- iv) a marcha para a maturidade econômica;
- v) a era do consumo em massa.

O primeiro estágio, seria caracterizado pela sociedade tradicional, abrange as sociedades que tinham como base de sua economia o setor primário, baseado na agricultura de subsistência. Nessa fase, a tecnologia seria limitada e as sociedades priorizariam a sobrevivência e a

estabilidade, em um processo sem um sistema político pré-estabelecido. No geral, o poder político ficaria centrado nas mãos dos proprietários de terras, principal meio de produção de uma economia tipicamente primária. Nesse estágio, o comércio era limitado pelas oscilações políticas e sociais e, portanto, sofriam variações que podiam ser severas.

A segunda etapa do desenvolvimento econômico caracterizada por Rostow (1978) seria marcada pelo surgimento do que ele chamou de precondições para o *take-off*. Nessa etapa começaria a existir uma demanda externa crescente pela produção agrícola e por matérias-primas que a nação começava a exportar em quantidades significativas, o que fomentaria a acumulação de capital e as forças de mudança econômica no país. Ainda que a agricultura permanecesse no espectro principal da economia nessa etapa, ela começaria a tomar um caráter mais comercial, com expansão na produção e uso de tecnologias para aprimorar o cultivo. Durante esse período, as sociedades passariam por um processo de formação de um Estado Nacional centralizado eficaz e, adicionalmente, estimularia a mobilidade social individual. No argumento de Rostow, essa etapa teria sido vivida pela primeira vez entre os séculos XVII e XVIII na Europa Ocidental.

O *take-off* caracterizaria o terceiro estágio nessa evolução. O *turning point* para a condição de *take-off* seriam as mudanças na produtividade agrícola o que geraria, conseqüentemente, maior renda (capital) que poderiam ser investidos em indústrias e setores mais dinâmicos da economia. Assim, durante o *take-off*, ocorre uma expansão de forças que estimulam o progresso econômico fazendo com que atividades econômicas modernas comecem a emergir na sociedade. O *take-off* é o estado em que o desenvolvimento econômico começa a ser contínuo e passa a aumentar gradualmente. A tecnologia é um dos alicerces para essa fase com o surgimento de novas indústrias e disseminação de bens de capital. Com isso, há uma expansão da economia no setor secundário, o que resulta em uma ampliação da classe empresarial. Este estágio é responsável pelo aumento da urbanização e pelo crescente desenvolvimento tecnológico dos Estados.

A marcha para a maturidade, para Rostow (1978), caracterizaria a quarta etapa do processo de desenvolvimento econômico. Nela, a economia se transformaria de forma constante, à medida em que a técnica é dominada e aprimorada. As indústrias emergentes no período do *take-off* se estabilizam e novas indústrias emergiriam, resultando em uma ampla gama de setores industriais. Nessa fase, os processos logísticos de transporte de mercadorias são aperfeiçoados e os investimentos em infraestrutura social são feitos em larga escala.

De acordo com Rostow (1978), a última etapa do desenvolvimento econômico seria caracterizada pela era de consumo em massa, pela qual a indústria é o fator principal e

dominante na economia. O setor primário sofreria uma queda drástica em sua relevância relativa. A população tem poder aquisitivo para comprar bens duráveis, para além das necessidades básicas, e a sociedade é predominantemente urbana. Após a maturidade econômica e tecnológica, os governos passariam a promover políticas sociais mais fortes e mais contínuas, visando o bem-estar individual. Na realidade, na época em que Rostow estava escrevendo sua obra, os Estados Unidos eram, efetivamente, a única economia realmente de massa. Rostow argumentava que após a disseminação do consumo em massa, os bens duráveis teriam sua utilidade marginal diminuída e as pessoas teriam a segurança de viver em um ambiente economicamente estável, de altos padrões de consumo.

2.3 ESTRUTURA

Como foi mencionado no início, o objetivo geral desta monografia é o de identificar e procurar analisar em perspectiva eventuais políticas e estratégias que os países da América Latina estariam em condições de implementar para alcançar o desenvolvimento econômico e social na região. Nesse sentido, considerou-se os seguintes passos:

- i) Classificação da participação dos países latino-americanos no comércio internacional, de acordo com a base de dados do Observatório Mundial do Comércio. Em outro âmbito, também serão observados critérios relacionados a protecionismo, tarifas, barreiras e quantidade de acordos de livre-comércio desses países, em conformidade com o *Market Access Map* e a Organização Mundial do Comércio, entre outros;
- ii) Análise da situação dos cinco países escolhidos em relação ao que teria sido preconizado pela teoria de Rostow (1978), identificando possíveis etapas dos países por meio dos critérios listados pelo autor. Cumpre salientar que essas etapas, a priori, não devem ser tomadas de forma absoluta, pois apenas caracterizam um ponto de partida ou referencial para o estudo.
- iii) Projeção de possíveis passos a serem dados no futuro próximo para a concretização de avanços no desenvolvimento econômico desses países.

3 ÍNDICES NA AMÉRICA LATINA DOS PRINCIPAIS INDICATIVOS DO COMÉRCIO

Esta seção traz alguns resultados que podem ser reveladores do desempenho latino-americano quanto a alguns indicadores importantes do comércio, tendo em vista as etapas caracterizadas por Rostow e que podem ajudar na identificação de possíveis passos a serem dados rumo à ascensão na escala do desenvolvimento econômico. Os países escolhidos foram analisados quanto a variáveis como: variações tarifárias; quantidade de acordos comerciais firmados; desempenho logístico de cada região e índices do fluxo comercial. Essas variáveis podem ilustrar o relacionamento externo dos países, o que pode confirmar seu comportamento histórico atual quanto ao estágio de desenvolvimento econômico, pois não toma o país em separado, mas relaciona-o com alguns de seus pares.

Os países latino-americanos analisados foram Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai. A escolha desses países deveu-se, principalmente, à hipótese de que estão inclinados à abertura do comércio na América Latina e que são bastante representativos do continente tanto em relação a problemas quanto em relação a potenciais de sucesso. Além disso, eles estão entre os mais influentes na região e também representam uma escolha diversificada, colocando em pauta diferentes tipos de política comercial dentro da América Latina e de países de dimensões e posições geográficas distintas. Em suma, essa escolha teve o objetivo de apresentar uma visão suficientemente representativa da região ao mesmo tempo que tivessem uma certa diversificação, para além da produção de *commodities*.

Os países escolhidos também importam e exportam para um grande número de países, em todos os continentes. No escopo da América Latina podem ser vistos, em certas ocasiões, como *rule makers* em preços de produtos e serviços, políticas comerciais e outros fatores. Nem sempre apresentam maior PIB (Produto Interno Bruto) na região, mas, de maneira geral, todos esses cinco países refletem grande parte do fluxo comercial e estão, quase sempre, com correntes de comércio significativas. Ademais, esses países foram selecionados por se entender que possivelmente se encontrem na teoria de Rostow em estágio de desenvolvimento mais ou menos semelhante. Por exemplo, Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai, além de apresentarem indícios de algumas indústrias consolidadas no século XX, têm o lado forte da economia embasado na produção e exportação de produtos agrícolas e minerais. Além disso, as principais culturas agrárias nesses países são justamente aquelas voltadas para a exportação, como a soja e o trigo. Com efeito, a expansão da produção, o uso de tecnologias para aprimorar o cultivo e os meios de comercialização da produção agrícola, como foi mostrado no capítulo

anterior, são características típicas da segunda etapa do desenvolvimento econômico de Rostow, nas condições para o arranco. Outro aspecto relevante é a boa produtividade e a modernização agrícola apresentada por esses países que se tornam mais evidentes. Nesse sentido, é possível dizer que essa classificação ajuda a levantar possibilidades para a projeção de eventuais próximos passos que esses países poderão dar para que ocorram avanços em seu desenvolvimento econômico.

3.1 ANÁLISE SOBRE O IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO DOS PAÍSES SELECIONADOS

Na seleção dos itens a serem avaliados, o imposto sobre a importação de produtos pareceu importante por seus impactos sobre o conjunto das relações comerciais do país no âmbito do comércio internacional, isto é, como se situa em relação às tendências observadas no comportamento da maioria das nações na ordem econômica internacional. O protecionismo está correlacionado às altas aplicações de impostos de importação e, via de regra, quanto maiores as taxas sobre a importação de bens, mais difícil se torna a entrada de produtos estrangeiros nos países. Ao se importar menos, de maneira geral, a produção interna por sua vez não é estimulada à modernização e à melhoria da eficiência em virtude da ausência da concorrência com produtos externos. O resultado não poderia ser outro a não ser uma possível estagnação nesse estágio de desenvolvimento e não o estímulo ao avanço para estágios posteriores como preconizado por Rostow.

Com efeito, a observação dos dados mostra que no decorrer da segunda metade do século XX, as tarifas praticadas na América Latina revelaram estar entre as mais elevadas do mundo e, em grande medida, esse fato parece ter sido responsável pelos baixos níveis de avanço na industrialização na região, fazendo com que a América Latina participasse de forma tardia no que foi denominada a segunda revolução industrial (BÉRTOLA, OCAMPOS, 2019).

O imposto sobre importação exerce função regulatória na balança comercial e na economia do país, e sua incidência serve para controlar e limitar os bens provenientes do exterior, funcionando como um regulador de mercado. Ao controlar os produtos estrangeiros com a finalidade de não prejudicar o desempenho do produtor nacional (CAMARGO, 2017), acaba por definir o dinamismo do mercado.

Assim, essa proteção mantida por longo tempo pode resultar em baixa competitividade das empresas nacionais e, dessa forma, a produtividade fica prejudicada, pois a indústria nacional não tem os estímulos ao investimento em eficiência e modernização como ocorre nas

indústrias de países que precisam competir sistematicamente com produtores estrangeiros que investem em produtividade de forma regular.

O fato é que a produtividade se tornou um dos indicadores mais visíveis do dinamismo tecnológico das sociedades, sobretudo depois dos avanços obtidos nas duas primeiras décadas do desenvolvimento do pós Segunda Guerra Mundial. Com isso, para além do comprometimento da competitividade, as demandas dos mercados internos pouco expostos aos produtos importados também não funcionam como estímulos à modernização de forma mais ampla para a sociedade, funcionando mais como força de estagnação nos estágios do desenvolvimento econômico.

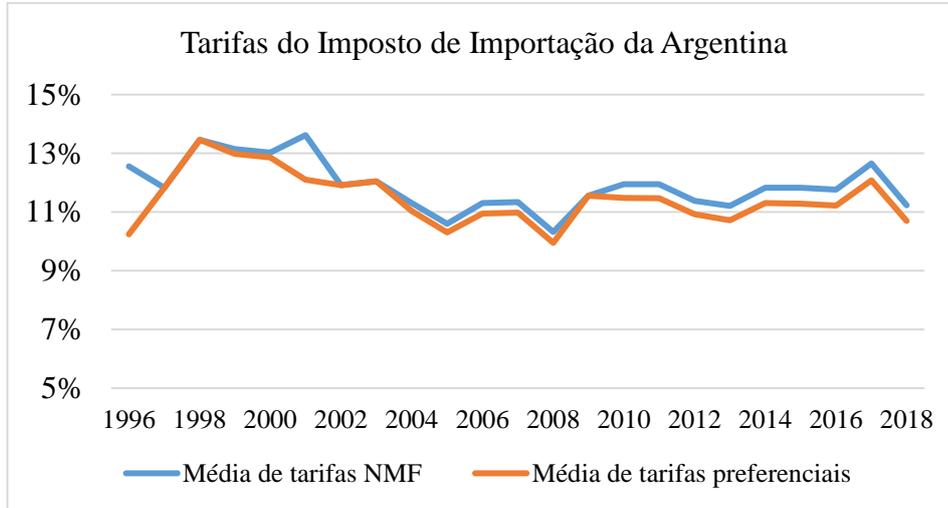
Desse modo, enquanto o livre-comércio tende a incentivar aumentos nos níveis de produção e na renda econômica de um país, as barreiras tarifárias reduzem o impacto dessas variáveis. De acordo com York (2018), é possível observar que as tarifas aumentam os preços e reduzem as quantidades disponíveis de bens e serviços para empresas e consumidores, o que resulta em menor renda, menor emprego e menor produção econômica de um país. A imposição de tarifas elevadas também pode acarretar custos mais elevados ao consumidor, ao aumentar o custo de peças, componentes e materiais e, com isso, a produção da indústria nacional como um todo também é comprometida.

Por essas razões, foram analisadas as diferentes taxas de incidência do imposto sobre importação dos países selecionados na América Latina (Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai). A média dos impostos foi calculada por meio de dados obtidos no *site* Market Access Map. A metodologia utilizada foi a extração da média de tarifas aplicadas por capítulo (SH2) do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias. O período considerado foi a partir de 1996 até 2018. Cumpre salientar que os dados acerca da média de tarifas preferenciais sobre produtos agrícolas e de produtos não agrícolas dos países analisados estavam disponíveis na base de dados Macmap (2019) somente a partir de 2005. Apesar disso, foram elaborados gráficos acerca dessas tarifas.

Nos quadros abaixo, as tarifas estão categorizadas em dois tipos:

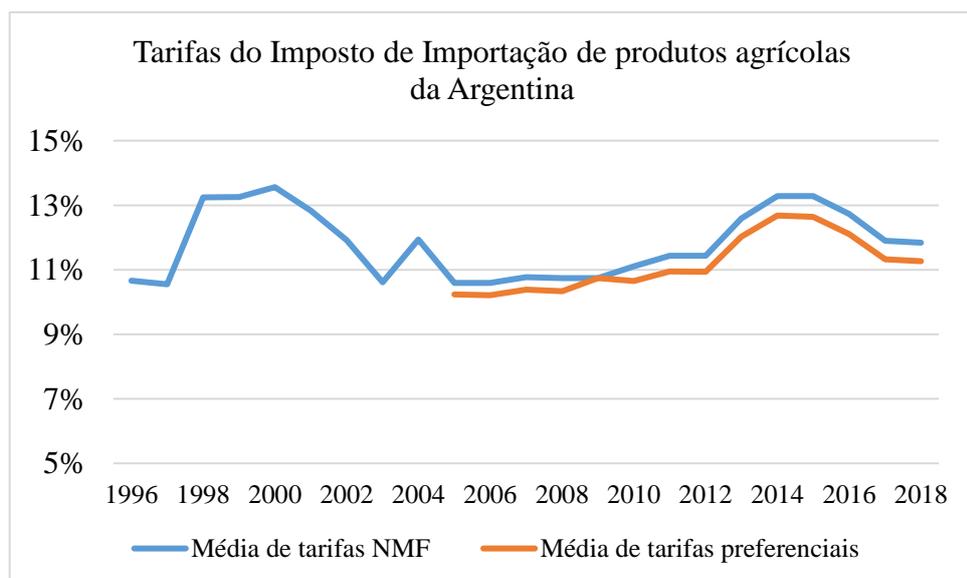
- Aquelas aplicadas pelos Estados Parte da Organização Mundial do Comércio por meio da cláusula de Nação Mais Favorecida (NMF), que é a mesma para todos os países integrantes deste organismo;
- Uma média das tarifas obtidas através de acordos preferenciais de comércio, calculada por meio dos setores em que as tarifas são menores e de acordo com a individualidade de cada negociação (seja bilateral ou multilateral).

3.1.1 Tarifas da Argentina



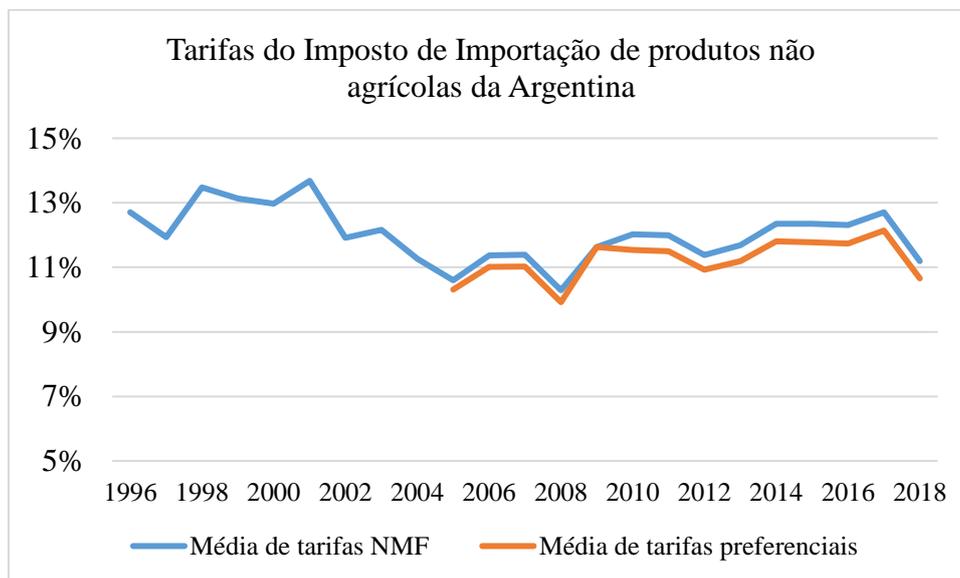
Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Ao serem considerados todos os produtos, a média das tarifas NMF oscilam entre mais ou menos 10 e 13%, tendo diminuído a partir dos anos 2000, mas com pequena ascensão depois de 2016. É importante observar que em 2008, ano de grande crise econômica mundial, houve queda tanto da média de tarifas NMF, quanto da média de tarifas preferenciais. Isso pode ser explicado pelo desaceleramento geral da economia e pela maior necessidade de produtos no mercado interno. A média das tarifas preferenciais, embora ligeiramente mais baixas, acompanhou o movimento da média NMF.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Quando são consideradas as tarifas para importação de produtos agrícolas, observa-se que a média de tarifas NMF oscilaram, embora tenham permanecido entre 10 e 12,5%. Sofreram leve queda em 2003 e entre 2005 e 2009. Tiveram novo pico em 2014, mas voltaram a diminuir a partir de 2017. A média das tarifas preferenciais sobre a importação de produtos agrícolas só foi apresentada nos registros do *Market Access Map* a partir de 2005. De forma geral, mantiveram-se 1 ponto percentual abaixo da média de tarifas NMF, acompanhando todo o movimento percorrido por estas. Praticamente seguiram uma constância razoável no período analisado.

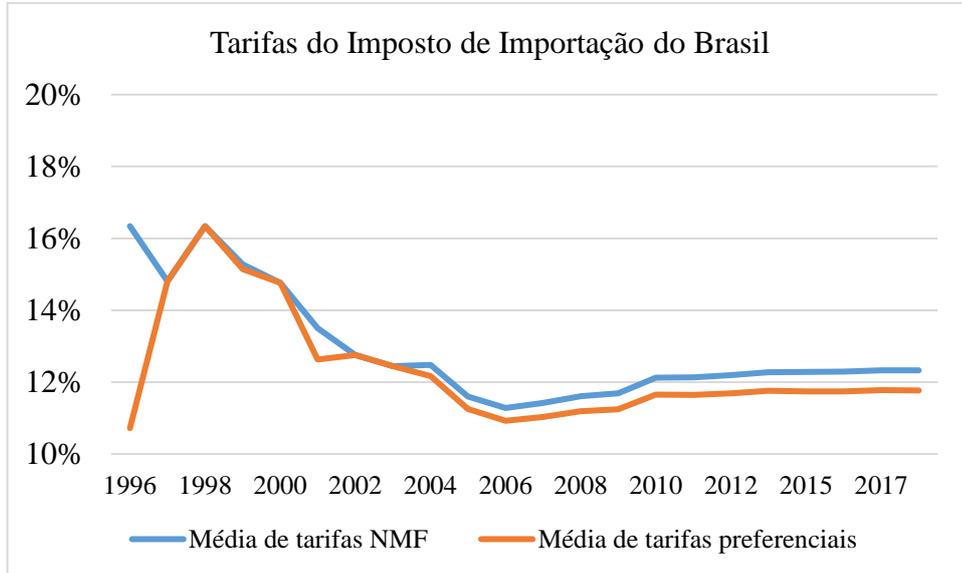


Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Já a média das tarifas de importação de produtos não agrícolas, que também oscilaram entre 10 e 13,5%, teve variação maior que a dos produtos agrícolas no período analisado. De forma geral, depois do pico em 2001, as tarifas apresentaram movimento descendente até a menor tarifa no ano de 2008, durante a crise mundial. A partir desse ano, voltaram à tendência de aumento, interrompido em 2017. Do mesmo modo que as tarifas de importação de produtos agrícolas, a média das tarifas preferenciais de produtos não agrícolas só foi apresentada no domínio pesquisado a partir de 2005 e estiveram muito próximas à média das tarifas NMF, inclusive coincidindo no ano de 2009.

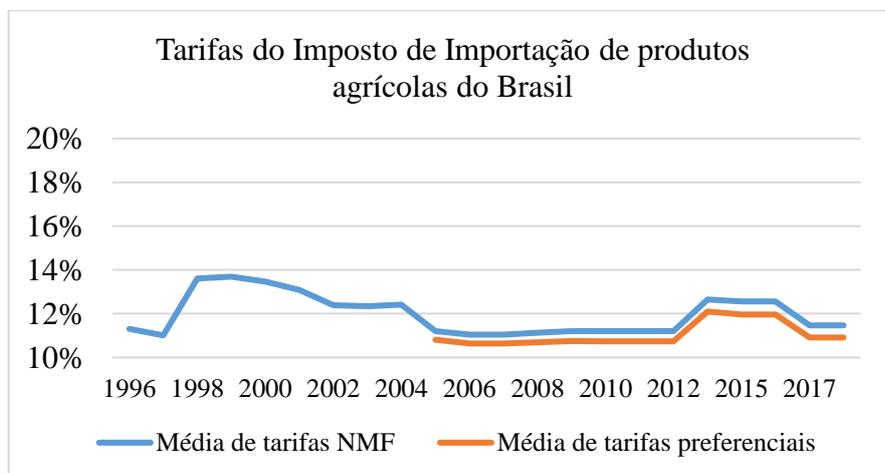
Dessa maneira, pode-se observar que a Argentina, que no período de 2006 a 2012 manteve a média das tarifas de importação de produtos agrícolas mais baixa, de forma geral, apresenta maiores barreiras tarifárias para esses produtos do que para os produtos não agrícolas.

3.1.2 Tarifas do Brasil



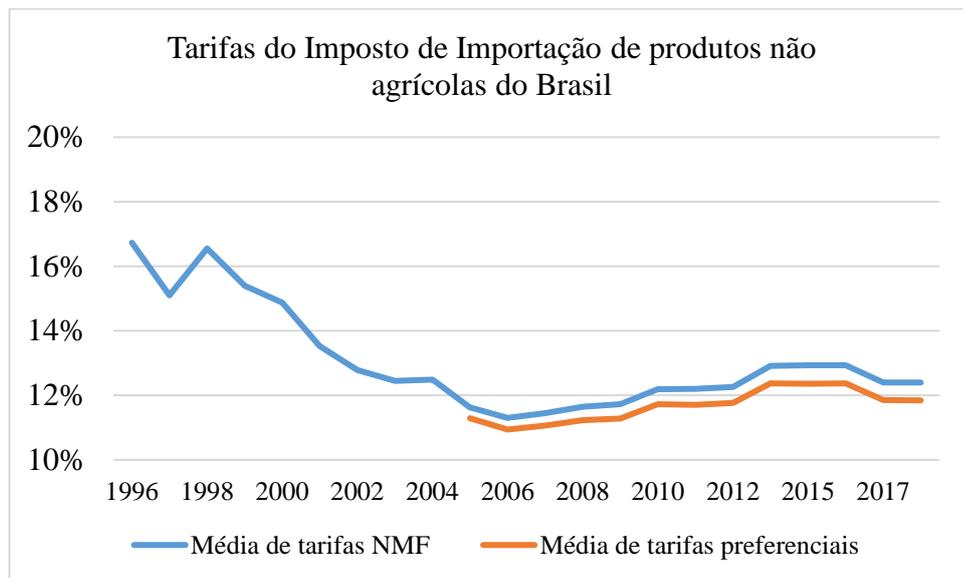
Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

O gráfico da média das tarifas de importação praticada pelo Brasil no período estudado demonstra barreiras entre 11,5 e 16,5%. Considerando todos os produtos, a média de tarifas NMF, que oscilou entre queda e ascensão entre 1997 e 1998, a partir deste ano praticamente somente veio apresentando queda. As menores tarifas de importação foram praticadas entre os anos de 2005 e 2009, quando voltaram ao patamar estável de 12% em que se mantiveram até 2018. Já a média de tarifas preferenciais em 1996 estava em seu período mais baixo, em 11%. Essa média aumentou significativamente em 1997 e passou a acompanhar o movimento da média de tarifas NMF, tendo, inclusive, algumas vezes coincidindo com ela.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Ao se analisar a média de tarifas NMF de importação de produtos agrícolas, verifica-se que embora tenha chegado a quase 14% em 1998 e 1999, essas tarifas foram diminuindo. Entre os anos de 2005 e 2012 se mantiveram estáveis em 11%, voltando a subir em 2013, quando chegou a quase 13%, mas caindo para menos de 12% a partir de 2017. Ou seja, a média de tarifas NMF de importação de produtos agrícolas não foi muito variada no período considerado no Brasil. A média de tarifas preferenciais, apresentada a partir de 2005 ficou pouco abaixo da média NMF e acompanhou todo o seu movimento.

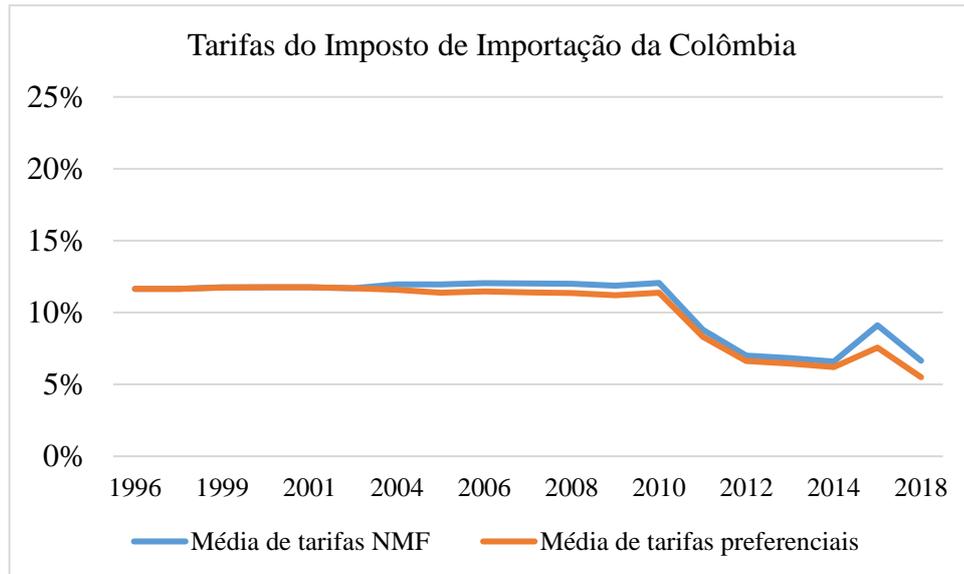


Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Já a média de tarifas de importação de produtos não agrícolas teve variação bem mais acentuada. Contudo, a maior média foi quase 17%, entre 1996 e 1998, mais alta que a média de tarifas de produtos agrícolas. A partir deste ano, tendeu à diminuição, com as menores tarifas, menos de 12%, ocorrendo entre 2005 e 2009. Subiram novamente a partir de 2010, voltando a diminuir a partir de 2017. Entretanto, desta vez seu patamar mais alto foi cerca de 13%, de 2014 a 2016.

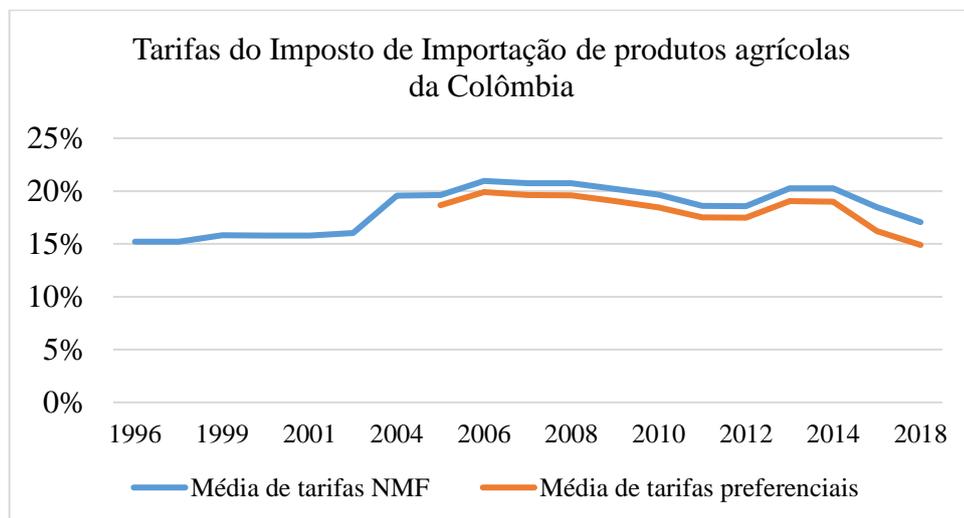
Assim, relativamente ao imposto de importação, tem-se que o Brasil é um país que adota uma política de esforço para manter o tributo em patamares estáveis na última década, caminhando para um progresso de redução desse imposto ao longo dos anos.

3.1.3 Tarifas da Colômbia



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Comparativamente aos países anteriormente analisados (Argentina e Brasil), constatou-se que a média de tarifas NMF e a de tarifas preferenciais na importação de todos os produtos da Colômbia é menor que as deles. Esse gráfico demonstra que, no período analisado, essa média nunca ultrapassou os 12%. Pode-se notar, ainda, que essa média sofreu quedas a partir de 2010, voltando a subir em 2014. No entanto, logo depois caiu, descendo para patamares inferiores, tendo ficado em 2018 no nível mais baixo, próximo de 5%.

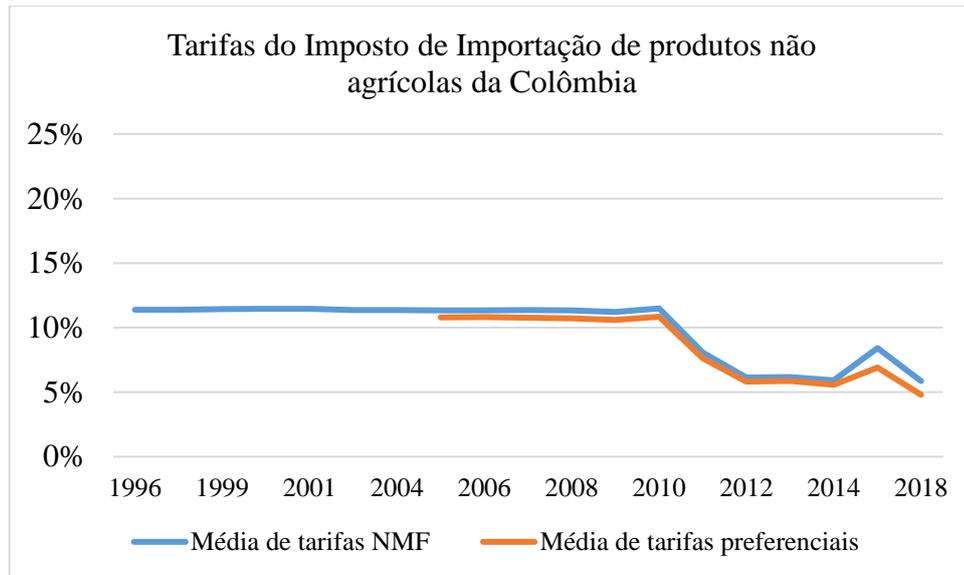


Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Diferentemente, ao serem levados em consideração os produtos agrícolas, tanto a média de tarifas NMF quanto a de tarifas preferenciais é bastante superior. A primeira girou em torno de 15% até 2003, quando foi elevada a 20%. A partir de 2006 ocorreu nova alta, que só começou

a declinar a partir de 2011, mas por pouco tempo e em poucos percentuais, voltando ao patamar dos 20% em 2013. Por volta de 2015 começou a cair novamente.

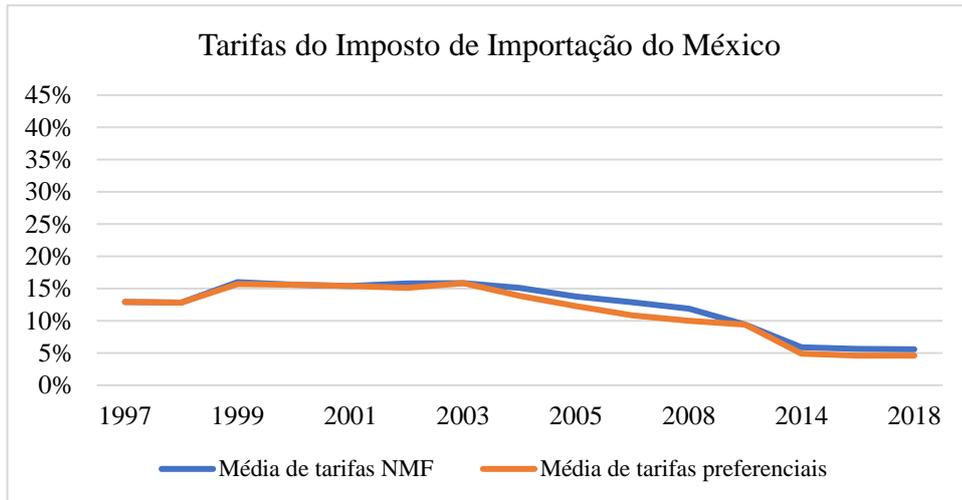
Nesse sentido, é notável o alto índice de protecionismo nos produtos agrícolas do país. Isso ocorre por causa da pressão do *agribusiness* nacional, que tem um forte peso político, uma vez que a Colômbia é um país com alta produtividade agrícola.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

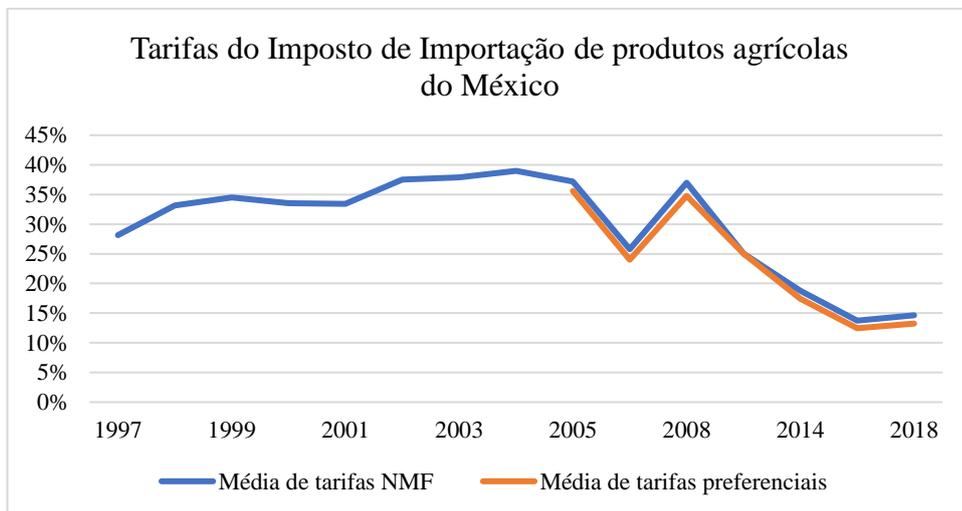
Os produtos não-agrícolas, por sua vez, enfrentam um imposto de importação muito menor do que aquele aplicado aos agrícolas. Diferente dos produtos agrícolas, outros produtos apresentam um histórico de um imposto de importação fixo e contínuo de 11%, que se alterou a partir de 2010, caindo para a média de 5,8%. Em 2018, foram apresentadas as tarifas mais baixas da série, com média de 4,8%.

3.1.4 Tarifas do México



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

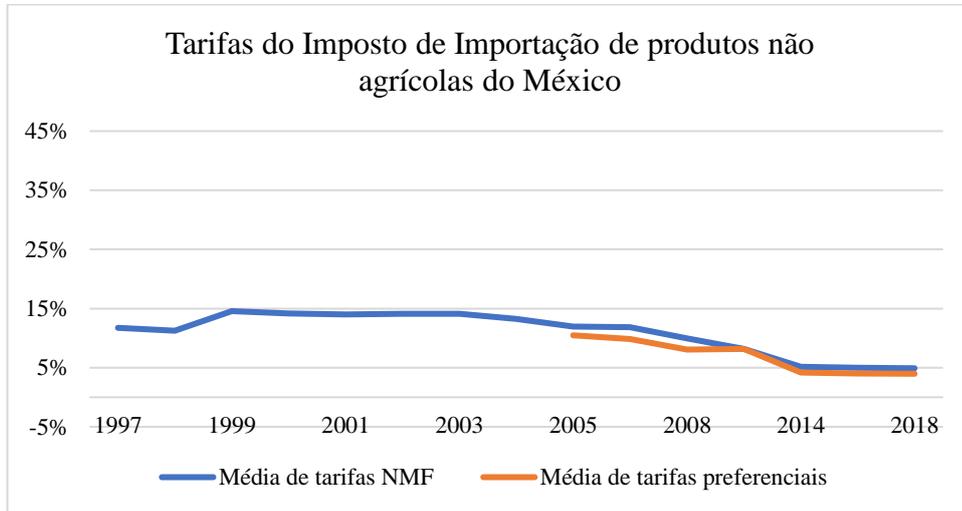
Na série analisada, o México apresenta uma inclinação maior ao aumento do imposto de importação entre 1997 e 2003, em que as tarifas oscilam entre 13 e 16%. Após esse período, o país passa por um constante declínio do imposto de importação, que é estabilizado em 5% a partir de 2014. Aqui é possível perceber que as tarifas preferenciais não logram um sucesso em números muito destoantes das tarifas aplicadas ao restante dos países, evidenciando que, no geral, pode haver pouca eficácia dos acordos preferenciais firmados com o México.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Dos países analisados no espectro latino-americano, percebe-se que o México apresenta a alíquota mais elevada do grupo para a compra de produtos agrícolas estrangeiros. O imposto de importação foi mais elevado em 2004, chegando a uma média de 40% para o setor analisado. Curiosamente, em 2008, enquanto os outros países estudados tiveram uma tendência de estabilidade ou decréscimo desse tributo, no México, o índice teve a média NMF de 37%.

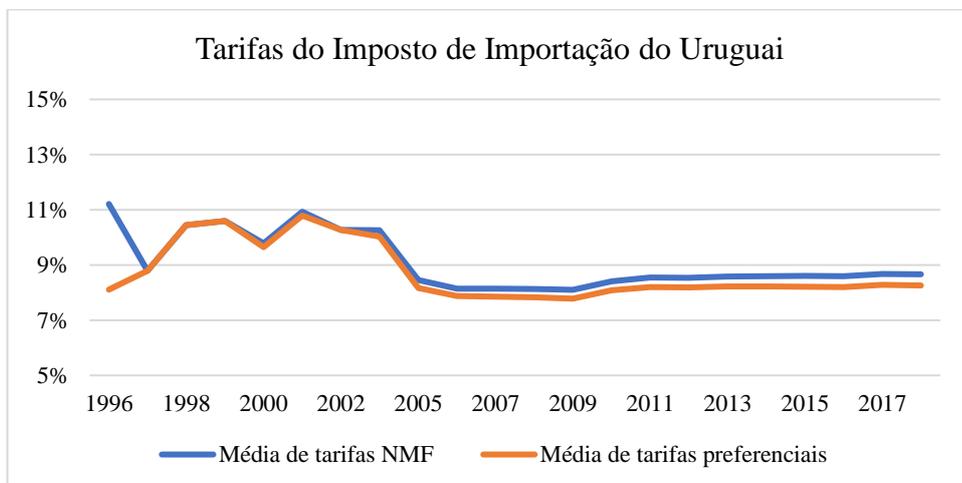
Isso significa que, com a crise de 2008, o governo buscou fechar o mercado para produtos agrícolas, possivelmente beneficiando o setor nacional.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

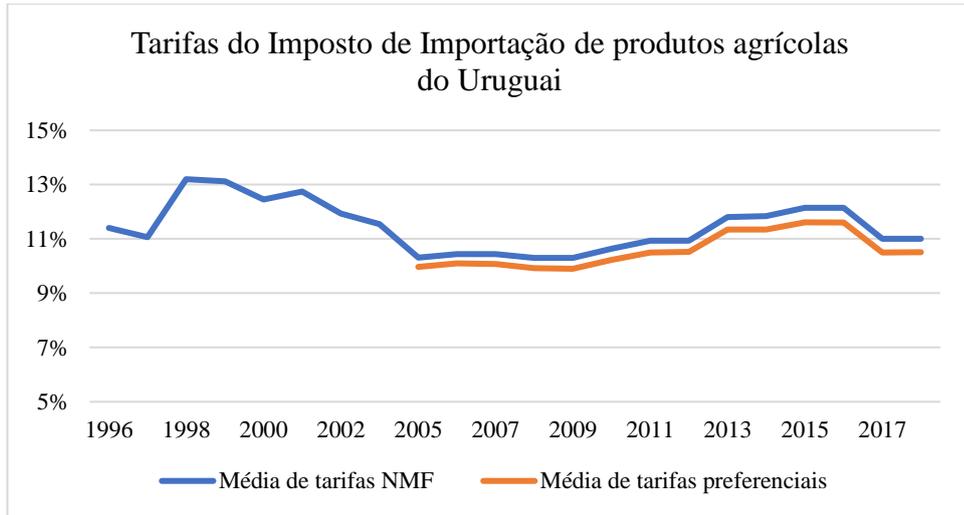
Ao contrário do setor supracitado, os produtos não-agrícolas enfrentam poucas barreiras protecionistas para adentrar ao mercado mexicano. A partir de 2006, nota-se um esforço para a diminuição dos impostos desses produtos. Entre 2012 e 2018, durante o governo de Peña Nieto, esse imposto se estabilizou no índice mais baixo da série, com a média de 4% nas tarifas NMF.

3.1.5 Tarifas do Uruguai



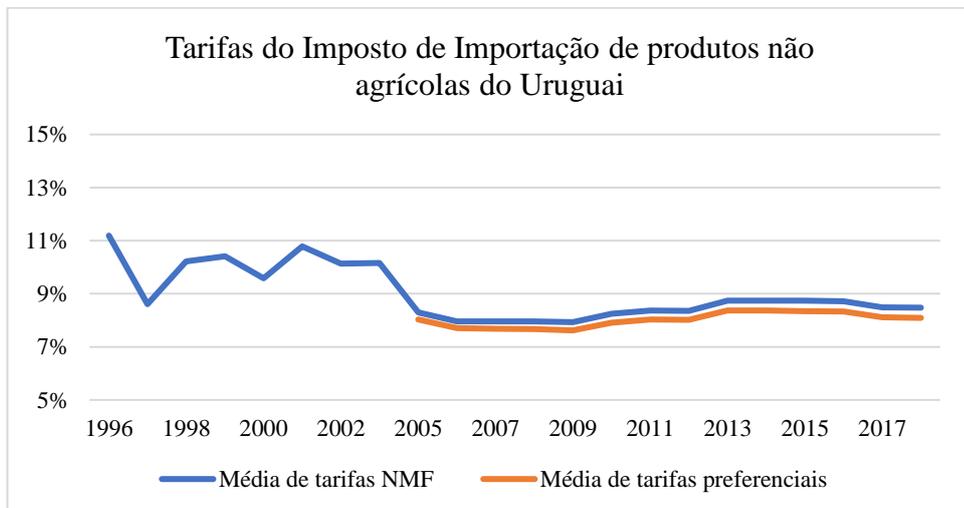
Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Por ser um país pequeno e de pouca atividade produtiva, a produção interna não logra suprir todo o consumo no Uruguai. Isso faz com que as tarifas de importação adotadas no Uruguai tendam a ser menores do que nos outros países analisados. As alíquotas mais altas da série ocorreram em 1996 e 2001, na qual a média da tarifa foi de 11%. Desde 2005, as tarifas apresentam um padrão homogêneo, com índices médios de 8%.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

No que concerne aos produtos agrícolas, recentemente, entre 2011 e 2015, as tarifas sofreram um pequeno aumento, seguido por uma queda em 2016 e estabilização a partir de 2017. Assim como os outros integrantes do Mercosul, esta seção apresenta, atualmente, uma média tarifária de 11%.



Fonte dos dados: Macmap (2019). Elaboração própria.

Entre 1996 e 2004, os produtos não-agrícolas apresentam algumas oscilações no índice médio de tarifas. A partir de 2005, as tarifas de importação de produtos não-agrícolas começam a tomar um padrão mais uniforme. Uma das principais razões para a padronização dessas tarifas ao decorrer dos anos foi a criação, em 2005, do Conselho do Mercado Comum (CMC) do Mercosul, órgão responsável por tratar de assuntos relativos às tarifas do bloco, dentre outros fatores ligados ao comércio.

Nesse cenário, em que os dados demonstram grande proximidade tarifária entre a média de tarifas NMF e a média de tarifas preferenciais, pode-se concluir que nos países analisados, Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai, acordos de preferências tarifárias possuem diferenças tênues com as tarifas aplicadas no sistema de Nação Mais Favorecida. Ao longo dos anos considerados, sem nenhuma exceção, todos esses países apresentam percentuais de, no máximo, dois pontos de diferença, em todos os aspectos estudados: tarifas de Imposto de Importação, tarifas de Imposto de Importação de produtos não agrícolas e de produtos agrícolas.

3.2 ANÁLISE DOS ACORDOS COMERCIAIS DOS PAÍSES SELECIONADOS

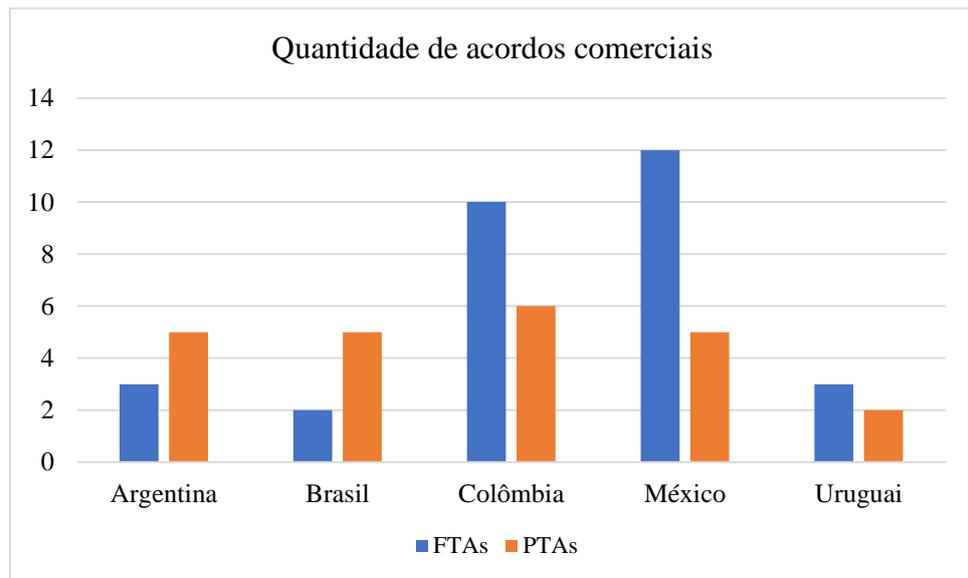
Acordos comerciais podem ser relevantes para o comércio na medida em que reduzem barreiras entre os signatários, ao amenizar tarifas incidentes sobre operações comerciais. Dessa forma, é possível aumentar o volume de comércio entre países e incentivar a competitividade nas indústrias nacionais, uma vez que elas enfrentarão concorrência externa em um ambiente de expansão de mercados.

Um acordo de livre-comércio, “*free trade agreement*” ou FTA, em inglês, estipula em zero o imposto para as operações de comércio exterior entre os signatários, o que permite que as trocas comerciais ocorram sem barreiras tarifárias entre os países participantes do acordo. Esse tipo de acordo costuma incluir também a movimentação de capitais, bens e pessoas.

Na maioria das vezes, um FTA inclui um amplo escopo de produtos ou até mesmo todos os produtos. Um acordo de livre-comércio vigora, em geral, entre áreas que comportam uma mesma cadeia produtiva, na qual um país importa um bem como insumo para o qual outro bem é produzido, reduzindo, portanto, os custos tarifários para os produtores (LIMÃO, 2016). Assim, FTAs têm por objetivo o benefício mútuo, ao permitir que os países se concentrem em suas principais vantagens competitivas e, portanto, estimulando também o aumento da produtividade econômica das economias.

Paralelamente aos FTAs estão os acordos de comércio preferencial, “*preferential trade agreement*” ou PTA, em inglês, que são constituídos por um conjunto de produtos ou serviços.

O termo preferencial remete ao objetivo de fazer com que o acordo traga benefícios maiores aos signatários do que aos países não signatários. Ao contrário dos FTAs, um acordo preferencial pode ser adotado de forma unilateral, além de poder ter um prazo estipulado para sua vigência (LIMÃO, 2016). Os PTAs caracterizam-se como um pacto comercial entre países que visam a reduzir as tarifas de determinados produtos nos países signatários. Embora as tarifas não sejam completamente eliminadas, elas são mais baixas do que aqueles praticados pelos países que não são partes no acordo. Um PTA é um acordo de associação restritiva e inclui todos os artigos que se aplicam apenas a seus membros. A contradição enfrentada por PTAs é o seu caráter excludente, que vai na contramão dos princípios do multilateralismo adotados pela OMC, restringindo acessos ao comércio (LIMÃO, 2016). Dentro do escopo estudado, foram analisados os acordos de preferência comercial (PTAs) e acordos de livre-comércio (FTAs) dos países selecionados em 2019 apresentado a seguir.



Dados extraídos a partir do Sistema de Informações sobre Comércio Exterior (SICE) da Organização dos Estados Americanos (OEA). Elaboração própria.

Os países que apresentam maior utilização desses acordos são o México e a Colômbia. Embora os acordos de livre-comércio (FTAs) criem um ambiente com isenção dos impostos de importação, o que poderia beneficiar importantes setores econômicos de diversos países, a aplicação de acordos de comércio preferencial (PTAs) é feita de forma ponderada e seletiva. Ainda que as perspectivas para o comércio sejam guiadas pela promoção de acordos preferenciais, é preciso considerar que, dependendo das circunstâncias, a promoção de acordos também pode acarretar desvantagens para os países signatários. Como cada PTA engloba um nicho de mercado com seu próprio conjunto de regras, pode impedir que o comércio flua de forma desburocratizada, visto que, na maioria das vezes, é necessário regulamentar um produto

de forma a preencher requisitos específicos já existentes no país e, conseqüentemente, acaba por excluir produtos originários de outros países. O resultado pode ser um comércio demasiadamente complicado pelas inconsistências dos diversos PTAs. Por essa razão, é mais fácil quando as práticas comerciais caminham para a aderência a padrões internacionais, de forma que as operações de comércio exterior se tornem mais homogêneas e possam, portanto, promover o comércio sem as dificuldades e ruídos produzidos pela burocracia.

A análise dos acordos comerciais dos países selecionados possibilitou perceber que, adicionalmente à restrição do comércio, a aplicação média de tarifas preferenciais também não costuma variar de forma proeminente, indicando alterações pequenas nas alíquotas de importação. Desse modo, ao que parece, grande adesão a PTAs também pode ser um fator que pode levar à estagnação de um país numa determinada etapa de desenvolvimento econômico.

3.3 BALANÇA COMERCIAL

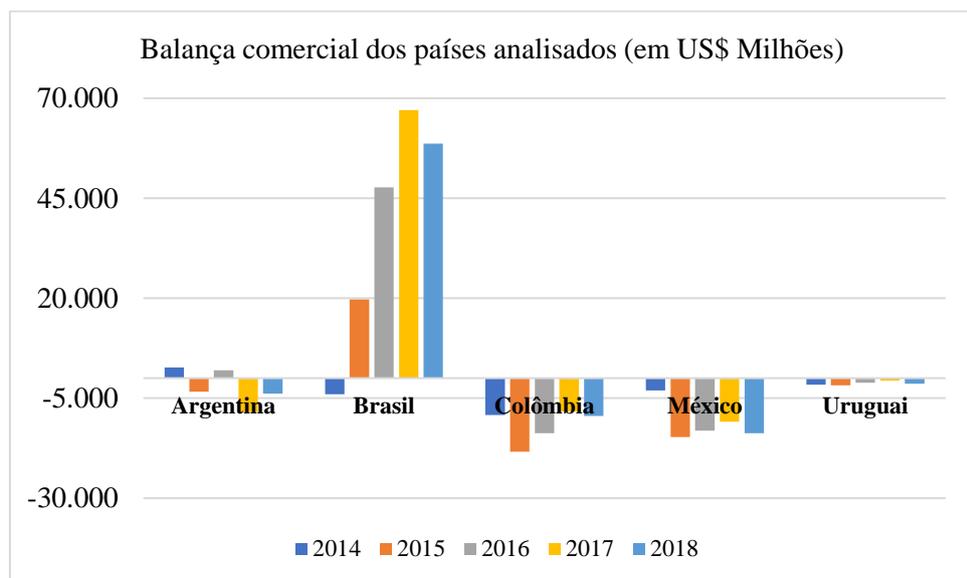
A balança comercial de um país é a diferença entre o total das exportações e das importações de um país em um determinado período. Quando um país importa mais do que exporta, a balança comercial é negativa, o que é chamado de déficit comercial. Contrariamente, quando um país exporta mais do que importa, ele obtém um superávit comercial. A balança comercial é uma ferramenta de análise para caracterizar a capacidade competitiva da economia de um país em relação a outros países. Quando um país vive um alto déficit comercial, significa que está tomando dinheiro emprestado para cobrir a diferença entre exportação e importação. Quando há superávit, significa que os saldos comerciais podem ser transformados em recursos excedentes que, eventualmente, podem ser emprestados para agentes econômicos de outros países. Em geral a balança comercial está correlacionada com a estabilidade política dos países, indicando o nível de atividade econômica que gera um ambiente econômico atraente para investimento estrangeiro direto (OSTRY, 1988).

No que concerne à América Latina, a abertura comercial e o crescimento econômico não compõem uma relação simples, e seus efeitos dependem de diferenças nos níveis de desenvolvimento, proficiência tecnológica e investimento direto (HERZER, 2010). Nesse quadro, a liberalização do comércio pode servir como uma ferramenta para alavancar a atividade econômica dos países, fazendo com que consigam alcançar melhor desempenho em suas respectivas balanças comerciais.

Balança comercial (em US\$ Milhões)					
País	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	2.668	-3.418	1.968	-8.515	-3.882
Brasil	-4.056	19.680	47.683	66.989	58.658
Colômbia	-9.232	-18.366	-13.786	-8.305	-9.463
México	-3.095	-14.704	-13.164	-10.917	-13.736
Uruguai	-1.596	-1.819	-1.173	-568	-1.360

Fonte: TradeMap (2019).

À exceção do Brasil, os demais países analisados apresentam uma balança comercial deficitária. No caso da América Latina, pode ser inferido que, dentre outros fatores, isso ocorre devido à alta dependência das importações de manufaturados, fazendo com que as exportações, majoritariamente de produtos básicos, não sejam suficientes para o alcance de uma balança superavitária.



A balança comercial também pode ser tomada como um indicativo para o nível de dependência dos países sobre diversos tipos de produtos, uma vez que um país pode ser dependente de algum insumo que não disponível no país. Por exemplo, devido às dimensões de sua economia e à produção em grande escala de bens derivados do petróleo, os Estados Unidos representam um dos grandes mercados consumidores de petróleo mundial. Essa condição de grande consumidor e importador de petróleo é um dos fatores que dificulta o equilíbrio na balança comercial dos EUA.

Apesar de tudo, um superávit ou déficit comercial não são suficientes como indicadores da saúde de uma economia. Na realidade, a balança comercial deve ser considerada no contexto

de ciclos econômicos e de outros indicadores econômicos. Por exemplo, em uma recessão, os países preferem exportar mais para criar empregos e demanda na economia. Em tempos de expansão econômica, os países preferem importar mais para promover a concorrência de preços, o que limita a inflação (KENTON, 2019).

Nesse cenário, é importante destacar que um déficit comercial também pode ser interpretado como condição favorável, a depender do ciclo econômico no qual o país está inserido. Caso um país importe bens de capital a fim de produzir e exportar bens finais, é possível obter uma vantagem competitiva na produção local. Além disso, a condição deficitária também pode refletir esforços no sentido de realizar investimentos com o objetivo de modernizar a produção e aumentar a produtividade.

3.4 ANÁLISE DOS PAÍSES PELO ÍNDICE DE PERFORMANCE LOGÍSTICA DO BANCO MUNDIAL

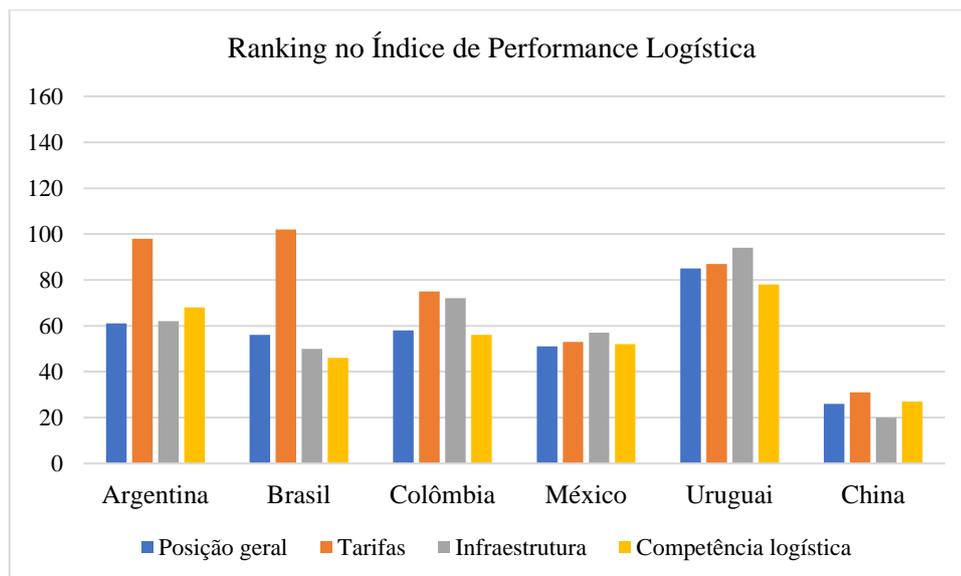
Para obter inserção de alto rendimento na economia mundial, um dos passos a serem tomados no continente é o aprimoramento de ferramentas de operação de comércio exterior. Com isso, será possível diminuir a burocracia desses procedimentos, fomentar a competitividade industrial e facilitar as trocas comerciais. Uma dessas ferramentas consiste no *Índice de Performance Logística*, que mede a capacidade dos países de transportar mercadorias de forma eficiente, a partir de critérios como tarifas, infraestrutura e competência logística. De acordo com o *Índice de Performance Logística* publicado pelo Banco Mundial em 2018, nenhum país latino-americano integra o grupo dos 25% mais bem equipados em termos logísticos do comércio. Investimento em transporte e infraestrutura são fatores-chave para o desenvolvimento de uma economia regional. A ampliação de portos, ferrovias e aeroportos pode promover a facilitação do comércio ao melhorar a logística das operações de comércio exterior. Esse fator afeta diretamente os níveis de competitividade internacional de forma abrangente, uma vez que os custos financeiros podem aumentar muito, a depender da logística do comércio.

A seguir é apresentada uma análise do desempenho dos países selecionados na presente pesquisa no *Índice de Performance Logística* (LPI, em inglês) em comparação com a China, um mercado que ascendeu a partir de 1980, com a aplicação de políticas de livre-comércio e reformas econômicas estruturais. O *ranking* elaborado pelo Banco Mundial, avalia o desempenho, em 2018, de 160 países ao redor do mundo. O quadro apresenta, ainda, o *ranking*

tarifário e de infraestrutura, fatores que também podem concorrer para escalada nas etapas de desenvolvimento econômico de Rostow (1978).

Classificação dos países no Índice de Performance Logística				
País	Posição geral	Tarifas	Infraestrutura	Competência logística
Argentina	61°	98°	62°	68°
Brasil	56°	102°	50°	46°
Colômbia	58°	75°	72°	56°
México	51°	53°	57°	52°
Uruguai	85°	87°	94°	78°
China	26°	31°	20°	27°

Fonte: Banco Mundial



Fonte: Banco Mundial. Elaboração própria.

À exceção do Uruguai, os países latino-americanos analisados encontram-se numa posição geral parecida, variando entre as últimas casas da posição 50°. Os temas relacionados às tarifas e à infraestrutura demonstram maior precariedade nos países analisados. A China, em contraste, encontra-se em 26° no *ranking* geral, o que demonstra um avanço rápido e constante ao longo dos anos, uma vez que abriu o mercado há poucas décadas.

Dessa maneira, pode-se notar que, para que os países da América Latina desenvolvam uma economia de exportação mais aprimorada, são necessários esforços para promover melhoras na infraestrutura logística. Melhorando esses fatores, os países da região terão maior acesso a mercados, desenvolvendo uma estratégia sólida para o comércio latino-americano. Isso

acarreta, também, um ambiente mais próspero para a recepção de investimentos, que são cruciais para a condução de negócios comerciais (GUASCH, 2011).

Assim, analisar variações tarifárias, quantidade de acordos comerciais firmados, desempenho logístico de cada região e índices do fluxo comercial possibilitou verificar o espectro médio de Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai no comércio mundial. Desse modo, a projeção dos países selecionados nas etapas do desenvolvimento econômico de Rostow a seguir fundamenta-se em dados comerciais analisados, podendo vir a sofrer alterações no futuro, a depender do foco da análise e, evidentemente, dos caminhos que vierem, de fato, a ser traçados pelas economias estudadas.

4 DISPOSIÇÃO DOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS NAS ETAPAS DE ROSTOW (1978)

Ao longo do capítulo 2, foram expostas vertentes distintas sobre caminhos que a América Latina pode percorrer para alcançar o desenvolvimento econômico. Nesse escopo, as etapas idealizadas por Rostow (1978) caracterizam a teoria pela qual outros países conseguiram alcançar o desenvolvimento, ao passo que as demais vertentes apresentadas representam possíveis ideias, sem casos concretos de sucesso.

Rostow (1978) idealizou a trajetória do desenvolvimento econômico por etapas argumentando que, por meio do processo de acumulação de capital, de capacidades gerenciais e de políticas de desenvolvimento consistentes, seria possível a uma economia relativamente primitiva romper obstáculos, avançar na industrialização e alcançar a autonomia no processo de crescimento, que se sustentaria até o nível do consumo de massas, que hoje chamamos de “democratização do consumo”. Nesse sentido, é necessário retomar de forma concisa os principais conceitos propostos pelo autor para entender em qual etapa alguns países da América Latina podem ser situados.

Em primeiro lugar, a diferença mais latente da sociedade tradicional para a moderna refere-se às taxas de investimento em relação ao incremento e às variações demográficas. Na visão de Rostow, uma taxa de 10% ultrapassaria qualquer incremento populacional, superando as necessidades de aumento regular da produção per capita (ROSTOW, 1978). A diferença também se revela na existência de um fluxo contínuo e crescente de crédito para o setor produtivo. No que concerne à importância do setor agrícola nesse processo de transição, é crucial haver um incremento na produção, a fim de que seus excedentes possam financiar a modernização do Estado (ROSTOW, 1978).

De acordo com Rostow, o *take-off* é a fase em que as precondições já se encontram engendradas na sociedade e o nível de investimento privado eleva-se de forma rápida e contínua, gerando lucros, que serão reinvestidos na produção. É importante destacar que, para que a etapa seja interpretada como o *take-off*, ele se efetive e perdure. O processo deve levar, em média, 25 anos (ROSTOW, 1978), para que possa ser distinguido de pequenos surtos de industrialização dos países. A fim de estabelecer o *take-off*, conforme retratado por Silva, são exigidas três condições inter-relacionadas:

- 1 – Um aumento da taxa de investimentos produtivos, de 5% ou menos para mais de 10% da renda nacional (o produto nacional líquido – PNL);
- 2 – O desenvolvimento de um ou mais setores manufatureiros básicos, com elevado índice de crescimento;
- 3 – A existência ou a rápida eclosão de um arcabouço político, social e institucional que aproveite os impulsos expansionistas do

setor moderno e os efeitos potenciais das economias externas do arranco e imprima ao desenvolvimento um caráter constante. Outra pré-condição observada para o arranco é a liderança inicial de alguns setores, servindo como uma espécie de alavanca para o desenvolvimento da economia (SILVA, 2019, p. 78-79).

Durante a fase da marcha para a maturidade, a economia já é apresentada como estável, de maneira consolidada frente ao mercado internacional. A tecnologia apresenta fase de expansão, e cerca de 10 a 20% da renda nacional são investidos continuamente, permitindo à produção ultrapassar regularmente o incremento demográfico. Assim, a maturidade deve estar relacionada à capacidade da economia nacional de demonstrar avanços para além das indústrias que inicialmente estimularam o *take-off* do país, bem como à aplicação abrangente dos recursos estatais no aprimoramento tecnológico.

Nesta etapa, a economia demonstra que possui aptidões técnicas e organizacionais para produzir não tudo, mas qualquer coisa que decida produzir (ROSTOW, 1978, p. 22-23). Para Rostow, este período também estrutura reformas políticas e sociais, em função de melhor distribuição de renda e pelo estado de bem-estar social. É calculado, através das premissas históricas anteriores que, entre as fases destacadas desde o início do arranco até o alcance da maturidade, cerca de 60 anos seriam necessários (ROSTOW, 1978).

Finalmente, a fase da era do consumo em massa representa o ápice do processo de desenvolvimento. Em suma, os dois principais processos que ocorrem após o período de maturação são: a renda *per capita* aumenta de forma que um maior número de pessoas consegue ultrapassar as necessidades básicas, e a estrutura da força do trabalho é modificada, com maior índice de capital humano e, por fim, gera maior população urbana. A era do consumo em massa preocupa-se com uma sociedade inserida no estado de bem-estar. Ou seja, para além da maturidade técnica, os recursos tendem a se direcionar para a produção de bens de consumo, e o Estado deve redistribuir a renda que o processo de livre-mercado não pode adereçar.

As limitações da teoria de Rostow são diversas: suas etapas podem ser aplicadas aos países que passaram por um amplo desenvolvimento após a Segunda Guerra Mundial, mas não engloba de forma completamente acurada os princípios de países subdesenvolvidos que não participaram de forma consistente desse processo. Nesse sentido, Rostow sugere que os países subdesenvolvidos poderiam insistir até alcançar o desenvolvimento seguindo trajetórias de modernização próprias, uma vez que o subdesenvolvimento seria apenas uma etapa atrasada do mesmo processo histórico de crescimento econômico e progresso industrial.

De toda forma, a ideia de adotar o modelo de Rostow (1978) no presente trabalho busca basicamente ilustrar uma hipótese teórica de forma empírica em um modelo de desenvolvimento econômico com características bastante didáticas e compatíveis com muitas

estratégias adotadas efetivamente por muitos dos países em desenvolvimento após a segunda guerra mundial.

Em relação ao *take-off*, cujas características foram apresentadas no capítulo 2, as teses de Rostow que puderam ser confirmadas dentro do escopo de países latino-americanos escolhidos para o presente estudo (Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai), foram:

1. Industrialização baseada em um ou mais setores dinâmicos;
2. Elevação na taxa de investimento entre 10 e 15% da renda nacional;
3. Poder político dirigido por pessoas que impulsionem a modernização e aproveitamento das economias externas.

Embora os países escolhidos já tenham passado pelas etapas supracitadas ao longo do século XX, cabe avaliar quais dos requisitos para a maturidade ainda não foram alcançados. Em razão das oscilações políticas no continente latino-americano, o desenvolvimento não pode ser interpretado, ainda, como uma condição normal e contínua nessa região. A dependência da América Latina de produtos e serviços alheios ao continente também demonstra a carência de tecnologias em setores industriais importantes, o que sugere que ainda é necessário realizar significativos investimentos no setor produtivo de seus países.

No entanto, é fato que ocorreu o estabelecimento de indústrias importantes nos países analisados, o que pode ser interpretado com a ascensão de novos tipos de setores produtivos, bem como a estabilização daquelas mais antigas, assim como previsto por Rostow (1978) para a marcha da maturidade.

Com isso, foi retomada a importância dos elementos apresentados no capítulo 3, uma vez que a hipótese estudada é que o comércio é uma variável importante para auxiliar os países da América Latina a se desenvolverem. Nessa perspectiva, percebe-se que, por meio do aprimoramento na abordagem das variáveis apresentadas no capítulo anterior, é possível que esse continente caminhe para um desenvolvimento mais amplo e contínuo e que, com isso, logre estabelecer-se de forma estável tornando-se economias modernas e em níveis de bem-estar semelhantes aos de países considerados desenvolvidos.

5 CAMINHOS PARA O DESENVOLVIMENTO NA AMÉRICA LATINA

Embora os grandes focos de investimento estejam centrados no capital privado, por meio de políticas de modernização e de liberalização econômica, o Estado pode desempenhar o papel de viabilizar um ambiente próspero para que os mercados se desenvolvam nas regiões. Com isso, as políticas têm papel significativo na influência das mudanças tecnológicas (ATKINSON, 2015), encorajando a inovação, estimulando a competitividade e proporcionando a infraestrutura necessária para que o comércio se desenvolva dentro do país.

Em meio às oscilações e apesar da diversidade dos países da região, é certo que, ao longo dos últimos anos, a América Latina tem avançado no aumento de produção per capita, em melhores indicadores de desenvolvimento urbano e na redução dos níveis de pobreza. Apesar da melhora em alguns indicadores, a estagnação no crescimento das economias demonstra que as estratégias adotadas pelo continente ainda precisam ser aperfeiçoadas.

Enquanto a “idade de ouro” do crescimento do mundo industrializado se deu entre as décadas de 1950 e 1970, o fato é que em muitos aspectos comparativos a América Latina, nesse período, retrocedeu em relação à Europa Ocidental (BÉRTOLA, OCAMPO, 2019). Nesse período, conforme as empresas do Ocidente se expandiam e necessitavam de quantidades crescentes de mão-de-obra, diversos países da Ásia Oriental começaram a aprimorar técnicas industriais. Na América Latina continuava a persistir o interesse fortemente concentrado na agricultura na agenda de estratégias de investimento no desenvolvimento. Na década de 1960 ocorreram significativos investimentos nas políticas de modernização da agricultura que, naquele momento, em larga medida tinha o objetivo de dar sustentação ao esforço de desenvolvimento industrial. Na época os investimentos, sobretudo públicos, concentraram-se na área de crédito rural. De qualquer modo, observou-se mudanças técnicas, políticas e mesmo socioculturais.

Por outro lado, os obstáculos mais frequentes enfrentados pelas economias latino-americanas se relacionam à dependência de produtos e serviços externos, bem como à volatilidade do crescimento econômico na região (BÉRTOLA, OCAMPO, 2019). Apesar de ter diminuído ao longo dos últimos anos, a dependência de produtos primários ainda representa uma adversidade para a América Latina, uma vez que faz com que sua economia esteja condicionada à inconstância de preços desse tipo de produto.

Fatores como a instabilidade institucional, acompanhada por grandes mudanças nas políticas e, conseqüentemente, por modelos de desenvolvimento, fazem com que a América Latina esteja vulnerável tanto às crises alheias ao continente, devido ao alto grau de

dependência externa, quanto à frequente iminência de uma crise interna. Com o contraste dos partidos em mandato, as políticas de governo tornam-se muito distintas das políticas de Estado, o que fragiliza quaisquer planos mais consistentes idealizados para os países, uma vez que, para a obtenção de resultados concretos, as estratégias devem considerar políticas de longo prazo.

Bértola e Ocampo (2019) defendem que nunca houve a adoção de um modelo neoliberal de maneira homogênea na América Latina, argumentando que as políticas adotadas devem ser tratadas como reformas de mercado. Devido às incertezas dos ciclos econômicos latino-americanos, o acesso a financiamentos externos, que poderiam ser utilizados para investimentos em infraestrutura, logística e tecnologia, recursos importantes para o desenvolvimento econômico, torna-se restrito.

Em oposição às políticas de comércio exterior e de desenvolvimento na América Latina fortemente baseada no protecionismo, diversos países asiáticos adotaram diretrizes que tornaram suas economias aptas à recepção de investimentos estrangeiros e à integração à economia mundial. Nesse sentido, enquanto a Ásia Oriental se utilizou dos recursos como numerosa mão-de-obra para acolher fábricas estrangeiras e, posteriormente, aprender e aplicar suas técnicas em nível nacional, a América Latina continuou protegendo a indústria nacional e, ao mesmo tempo apostando na produção de *commodities* e, como consequência, não logrou acompanhar o crescimento exponencial e a rápida industrialização da Ásia.

Dentre os diferenciais que tomaram forma crucial para o crescente dinamismo asiático no desenvolvimento econômico está o fato de que esses países pragmaticamente seguiram as recomendações e propostas elaboradas pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional nas décadas de 1980 e 1990, realizando ajustes fiscais e econômicos e abrindo espaço para o crescente volume de investimentos privados estrangeiros. Nesse ambiente, as nações asiáticas criaram mecanismos para administrar a crescente poupança interna, a utilização do investimento estrangeiro em áreas prioritárias, a competência para exportar bens manufaturados e a limitação da dívida externa. Com isso, tornou-se mais viável o estímulo ao crescimento econômico.

Um programa de ajustes econômicos que ganhou notoriedade nessa época ficou conhecido como “Consenso de Washington” foi rejeitado pela América Latina enquanto países como China e Coréia pragmaticamente adotaram essa receita sem hesitar. De acordo com Bértola e OCampos (2019), as propostas do “Consenso de Washington” não vigoraram na América Latina por alguns motivos, a listar:

1. Diversidade e influência de visões alternativas em termos da gestão macroeconômica e no ritmo das reformas estruturais;

2. Muitas das reformas estruturais da década de 1980 foram mais o efeito colateral de políticas de curto prazo, com o fim de lidar com a crise, do que uma clara estratégia de longo prazo. Assim, a crise macroeconômica serviu como alavanca para superar a oposição política às reformas estruturais;
3. Elementos relativamente comuns na região que, de certa forma, eram contrários às visões neoliberais. Por exemplo, apoio à integração econômica regional, que estava em contradição com as visões que defendiam abertura comercial unilateral.

Na América Latina, mesmo nos países de maior pujança econômica, os setores primário-exportadores continuaram tendo um papel importante, fazendo com que os interesses industrialistas nunca alcançassem a hegemonia nos processos de desenvolvimento. Se, por um lado, o comércio inter-regional foi importante para a América Latina, na medida em que contribuiu de forma significativa para a expansão das exportações de produtos de alto valor agregado, também tem representado um fator de instabilidade na região (BÉRTOLA, OCAMPO, 2019).

Em contraste, os países da América Latina continuaram mais dependentes da importação de manufaturados, com menores taxas de poupança doméstica, menores papéis para o capital nacional, maior dependência de capital estrangeiro para suplementar a mobilização limitada de recursos domésticos em *commodities* de menor valor agregado e níveis relativamente altos de dívida externa.

Capacidade produtiva dos países analisados										
	Argentina		Brasil		Colômbia		México		Uruguai	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Produtos básicos	38,5	37,0	21,6	26,1	52,5	47,4	37,4	18,8	40,8	39,7
Manufaturas baseadas em recursos naturais	24,4	21,8	26,7	25,0	10,5	15,3	8,3	7,6	10,0	15,3
Manufaturas de baixa tecnologia	10,0	3,7	13,1	6,0	10,8	10,9	5,4	9,4	19,7	9,3
Manufaturas de média tecnologia	8,8	17,4	22,9	20,7	5,1	5,4	21,3	32,1	6,7	6,0
Manufaturas de alta tecnologia	1,5	2,4	3,9	6,0	0,4	2,1	3,4	24,5	0,5	1,4
Outros produtos	0,3	3,0	1,2	2,7	1,7	3,2	0,6	1,6	0,8	1,1
Total produtos	83,5	85,2	89,3	86,6	80,9	90,3	76,5	94,1	78,6	72,9
Serviços	16,5	14,8	10,7	13,4	19,1	9,7	23,5	5,9	21,4	27,1

BÉRTOLA, OCAMPO, 2019.

Dados estimados a partir da base de dados denominada UNComtrade.

Durante a primeira metade do século XX, enquanto as economias mundiais não estiveram imersas no processo de modernização, as técnicas de *commodities* ainda conseguiam

alcançar sucessos relativos. Entretanto, à medida que o cenário industrial passou a ter maior relevância nas economias, tornou-se maior o desafio da América Latina de acompanhar os ganhos que as estratégias voltadas à evolução do comércio estavam gerando, especialmente aquelas relacionadas ao emprego de tecnologias mais avançadas. Os resultados gerados pela estratégia agrícola se mostraram claros ao longo dos últimos anos: a economia latino-americana encontrava-se em constante processo de estagnação relativa (SACHS, 2005).

É inquestionável a importância do setor de bens de capital no desenvolvimento tecnológico e nas inovações, quaisquer que sejam os posicionamentos, pró ou contra as intervenções do Estado na economia. Quando se analisa sua relevância para oportunizar melhor inserção no comércio exterior, pode-se notar que é um dos ramos industriais mais importantes na estrutura industrial de qualquer país (MOREIRA, 2012).

Outro fator importante para o atraso entre os países da América Latina consiste no baixo investimento em pesquisa e desenvolvimento. Nesse sentido, a convergência de desenvolvimento econômico por meio do progresso tecnológico e de inovações se restringe aos países desenvolvidos em detrimento dos países em desenvolvimento (MOREIRA, 2012).

Desse modo, para apontar caminhos para o desenvolvimento na América Latina, indicando possíveis medidas para uma possível evolução nas etapas de Rostow, faz-se necessário a adoção de uma orientação de maior abertura ao mercado e a solidificação das instituições nacionais. Com isso, é possível impulsionar um ambiente próspero e seguro para receber investimentos estrangeiros, alocando recursos para o aprimoramento do comércio e favorecendo, assim, um maior desenvolvimento econômico na região.

6 CONCLUSÃO

Este trabalho teve o objetivo de identificar e discutir possíveis estratégias para o desenvolvimento econômico da América Latina. O pressuposto considerado é o de que a expansão do comércio constitui importante fator de desenvolvimento econômico e, assim, uma visão sobre a participação dos países no quadro geral do comércio internacional ajuda a identificar a situação desses países em relação à evolução do processo de desenvolvimento econômico.

O nível de desenvolvimento das sociedades e da sua capacidade de gerar riquezas estão associados diretamente ao desempenho da economia em suas várias vertentes, entre as quais o comércio com outros países, que pode ser alavancado por meio de políticas comerciais que estabelecem estratégias pelas quais um país configura suas conexões e sua atuação no comércio mundial. Essas estratégias não apenas organizam operações comerciais tendo em vista problemas e oportunidades que se configuram na economia mundial como também procuram harmonizar o país com as normas e instituições vigentes na ordem internacional. Assim, ao abrirem suas economias, os países passam a alinhar alguns princípios de política comercial para que se adaptem às regras e padrões vigentes no comércio mundial.

As principais regras seriam ditadas por *big players* no sistema internacional, como Estados Unidos, China, União Europeia e Japão, ademais de organismos internacionais, como OCDE e OMC. Nos últimos anos, o eixo de poder no cenário mundial sofreu algumas modificações assim como os fluxos de comércio e de recursos financeiros e cada nação, incluindo-se as grandes potências, precisam levar em conta essas transformações. Os níveis de interdependência cresceram muito, passando a ser chamado de “globalização”, e nesse processo, muitas das nações chamadas de “periferia” moveram-se notavelmente em direção ao “centro” tornando-se atores de crescente relevância no cenário internacional.

É notável que as medidas que intensificam o comércio estão positivamente associadas ao crescimento econômico. A retração dos mecanismos multilaterais revela a tendência de tomada de decisões unilaterais que, em certos casos, podem prejudicar o comércio internacional e, em especial, alguns países em desenvolvimento cujo comércio podem ser muito dependentes de acordos especiais como aqueles assinados sob o Sistema Geral de Preferências (SGP) que é garantido pelo sistema GATT/OMC.

Levando em consideração os fatores acima expostos, inicialmente, a fim de situar o espectro da discussão conduzida na presente monografia, foi realizada uma revisão bibliográfica do assunto, na qual foram expostas duas das principais vertentes analíticas que

abordam os esforços de promoção do desenvolvimento econômico em regiões mais pobres. Na breve apresentação de autores e correntes importantes que influenciaram os programas de promoção do desenvolvimento na América Latina destacou-se a contribuição de Raul Prebisch, do pensamento cepalino e da teoria da dependência que foram marcantes até meados da década de 1980.

Cabe salientar que a teoria de Rostow (1978) serviu como referencial para organizar a análise e a discussão sobre os possíveis próximos passos que as economias da América Latina presumivelmente poderão dar no futuro próximo. Sua escolha não foi feita por entender que sua formulação estivesse correta, mas por sua hipótese inicial de entender que o desenvolvimento econômico é um processo e que evolui por meio de fases. Em certa medida, pode-se dizer que, mesmo que a interpretação oferecida por Rostow tenha sido amplamente superado pelos fatos, sua organização em termos de fases ajuda a organizar o entendimento sobre industrialização e modernização das sociedades. Ademais, a hipótese discutida neste trabalho é a de que a maior participação dos países no comércio internacional seria uma variável importante para as estratégias de desenvolvimento econômico da América Latina. Ao se comparar com os Estados Unidos, o Japão e a China, países que já passaram por etapas de desenvolvimento econômico na hipótese de Rostow, verificou-se que, de fato, o comércio tem se tornado cada vez mais uma peça importante, inclusive como indicador relevante da presença dos países a âmbito mundial.

O fato é que o avanço na industrialização (*take-off*) ocorreu em alguma medida na maioria das principais economias da América Latina, mas a *marcha para a maturidade* continua uma possibilidade mesmo para países como o Brasil e a Argentina que continuam com dificuldades para terem uma economia suficientemente madura em termos de capital e de capacidade tecnológica para gerar suas próprias forças para avançar nas etapas do desenvolvimento econômico e social. Com o fenômeno da globalização e os notáveis avanços das tecnologias, o poder econômico e, conseqüentemente, comercial dos países tornou-se continuamente mais importante não tanto pelos valores transacionados, mas muito mais pelo conteúdo que é comercializado. Por exemplo, na década de 1950 os bens agrícolas representavam praticamente a metade do comércio mundial enquanto hoje não chega a 10%.

Ainda que o eixo de poder tenha sido mudado com a ascensão da globalização e a propagação das medidas liberais, o comércio internacional é marcado por assimetrias. A deterioração dos termos de troca dos produtos de menor valor agregado faz com que países como os da América Latina, tenham resultados menores do que países de maior projeção internacional. Assim, após os dados apresentados, foi possível conceber que as estratégias dos Estados devem conciliar a política econômica com a política comercial e a política externa,

sendo esses três pilares a serem tratados de forma homogênea, com uma política de Estado sólida e consistente.

A pesquisa evidencia que o destino de um país está fundamentalmente determinado por suas ligações específicas com o restante do mundo. Por isso, a política externa de um Estado deve andar em paralelo com a política econômica internacional vigente. Para a América Latina, ainda é possível vislumbrar uma transformação nos países para a inclinação à economia de mercado.

Ante o exposto, restou analisar possíveis caminhos para que a América Latina possa avançar seu desenvolvimento econômico. O argumento estudado foi o de que o comércio pode ser um bom indicativo para levar os países latino-americanos ao *turning point* e avançar na pauta do desenvolvimento. Para que as medidas vigorem, alguns preceitos são fundamentais:

1. Estabilização econômica e política, a fim de reduzir de forma significativa as oscilações e o abismo entre as políticas de Estado e políticas de governo;
2. Ambiente propício para que os mercados possam funcionar de forma evolutiva, com diminuição do controle de preços e a implementação de uma legislação comercial eficaz;
3. Elaboração de políticas de incentivo para a obtenção de investimentos estrangeiros, a fim de acelerar o desenvolvimento dos países latino-americanos e corroborar para o crescimento econômico dos Estados;
4. Harmonização das instituições internas aos países, de forma a estabelecer políticas de longo prazo e, dessa forma, gerar maior aproximação dos padrões da indústria nacional aos padrões internacionais do comércio.

O presente trabalho visou ressaltar a importância de que a América Latina procure seguir diretrizes tanto na economia quanto na política para que a transformação econômica aconteça de forma positiva e contínua. O trabalho, obviamente, pode apresentar lacunas uma vez que a questão é ampla e complexa, mas o intuito foi o de renovar a hipótese de que há possibilidades e espaço para um pensamento conceitual e teórico em larga escala, para que, assim, os países da região caminhem de forma mais consistente para o desenvolvimento.

Por fim, ressalta-se que até mesmo as ferramentas de comércio e a estabilização macroeconômica possuem poder limitado. Embora essas ferramentas sejam necessárias para dar maior confiança na economia de um país, vários outros elementos devem ser levados em consideração ao se buscar o desenvolvimento econômico de forma mais consistente. Fatores como posição geográfica, diferenças entre regimes políticos, grandes desigualdades socioeconômicas, relações políticas e comerciais com seus países vizinhos, entre outras

questões, devem ser avaliadas numa análise de conjuntura para a promoção do desenvolvimento nos Estados.

É compreensível, dessa forma, a limitação da teoria de que o comércio é uma variável importante para o fomento econômico dos países. De qualquer modo, esforços para a abertura comercial devem ser engajados e tomados como agenda prioritária na pauta da política comercial dos países da América Latina. Porém, não se descarta a necessidade de acionar outros mecanismos para se atingir níveis mais elevados de desenvolvimento: condições como o status de abertura à cooperação com atores externos, inclinação positiva ao auxílio de organismos internacionais, e possibilidade de agregar investimentos privados à pauta econômica nacional também compõem políticas importantes que ajudam a mitigar os efeitos de uma economia desigual e instável na região latino-americana.

Nos últimos meses de 2019, a América Latina, em especial a América do Sul, têm enfrentado diversas crises políticas, motivadas por corrupção, escândalos eleitorais e recusa às reformas estruturais. Essas crises ocasionam uma instabilidade na região. O fato de a região passar por um contexto pessimista no espectro econômico corrobora em grande parte para a eclosão de protestos e crises institucionais. A população vem sofrendo com a volatilidade da economia, o que põe em risco muitas das conquistas sociais, especialmente no que concerne à classe média. Finalmente, o panorama pessimista da economia na região faz com que as instituições se tornem mais frágeis.

Nesse quadro, é importante refletir sobre o cenário mundial. Ao longo de 2019, o mundo passou por um processo de “desglobalização”, no sentido de que houve um recrudescimento dos nacionalismos e das políticas que refletem essa tendência. As crises econômicas enfrentadas na América Latina foram agravadas pelo panorama de contração do comércio internacional nos últimos meses, o qual, devido às incertezas no cenário internacional, tornou-se moderado e cauteloso.

A incerteza dos resultados e consequências do Brexit, o acirramento da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China e o enfraquecimento institucional de organismos multilaterais, como a OMC, acarretam grandes ambiguidades no sistema internacional. Isso acarreta, como consequência, economias mais introspectivas. A retração dos mecanismos multilaterais evidencia a tendência de tomada de decisões unilaterais que podem prejudicar o comércio internacional e, especialmente, os países em desenvolvimento, uma vez que o baixo dinamismo tecnológico desses países tem reforçado a dependência de manufaturas advindas de países com alto índice de industrialização.

É possível que, a reforma da OMC comece a ser encaminhada e os acordos sobre a guerra comercial EUA-China comecem a tomar forma menos hostil, as perspectivas do cenário global se inclinem para uma perspectiva mais otimista. Isso deve culminar na estabilização do cenário privado internacional, atualmente comprometido pelo temor de uma desaceleração global do comércio devido às incertezas internacionais.

Assim, conceber o comércio internacional como força motriz do desenvolvimento econômico, apesar de desejável, não é uma tarefa simples. Diversos outros fatores, como visto, podem auxiliar na ascensão nas etapas de Rostow (1978). Contudo, é uma opção que demanda soluções difíceis e de longo prazo. Cumpre ressaltar ainda, que, a despeito de não serem suficientes, as políticas de mercado são medidas indispensáveis. Não levá-las em consideração, por si, pode ser a garantia de um passo no sentido do retrocesso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ATKINSON, Anthony Barnes. *Desigualdade: o que pode ser feito?* São Paulo: LeYa, 2015.
- BÉRTOLA, Luis; OCAMPO, José Antonio. **O desenvolvimento econômico da América Latina desde a independência**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. De la CEPAL y el ISEB a la Teoría de la Dependencia. **Desarrollo Económico**, Vol. 26, No. 183. (Out.-Dez., 1986), pp. 419-439.
- CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina**. 8 Ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.
- CAMARGO, Renata de Freitas. **Imposto sobre Importação: o que sua empresa precisa saber antes de importar**. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/imposto-sobre-importacao-ii/>>. Acesso em 22 out. 2019.
- DIERK, Herzer. How does foreign direct investment really affect developing countries' growth? **Discussion papers, Ibero America Institute for Economic Research**, No. 207, Ibero-Amerika-Inst. für Wirtschaftsforschung, Göttingen, 2010.
- GUASCH, Jose Luis. Logistics as a Driver for Competitiveness in Latin America and the Caribbean. **Inter-American Development Bank Discussion Papers and Presentations**, 2011.
- KENTON, Will. What is Balance of Trade (BOT)? **Global Trade Guide**, 2019.
- LIMÃO, Nuno. **Preferential trade agreements**. National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper no. 22138. University of Maryland, Massachusetts, 2016.
- LPI – Logistics Performance Index. Washington: World Bank. Disponível em: <<https://lpi.worldbank.org>>. Acesso em: 05 set. 2018.
- MACHADO, Luiz Toledo. A teoria da dependência na América Latina. **Estudos avançados**, São Paulo, v. 13, n. 35, p. 199-215, abr. 1999. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40141999000100018&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 08 out. 2019. <http://dx.doi.org/10.1590/S0103-40141999000100018>.
- MACMAP – Market Access Map. Geneve: International Trade Center. Disponível em: <<https://www.macmap.org>>. Acesso em: 07 ago. 2019.
- MINGST, Karen. **Essentials of International Relations**. 2 ed., W.W Norton & Company, New York-London, 2003.
- MOREIRA, Uallace. **Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa**. Rev. Econ. Polit., São Paulo, v. 32, n. 2, p. 213-228, June 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-

31572012000200004&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 10 out. 2019.
<http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572012000200004>.

OSTRY, Jonathan. *The Balance of Trade, Terms of Trade, and Real Exchange Rate: An Intertemporal Optimizing Framework*. Palgrave Macmillan, Reino Unido, 1988.

POWELL, Andrew. *Routes to Growth in a New Trade World: Latin American and Caribbean Macroeconomic report*. **Inter-American Development Bank**. Felipe Herrera Library, 2017.

PREBISCH, Raúl. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. **Desarrollo Económico**, Vol. 26, No. 103. (Out. - Dez., 1986), pp. 479-502.

RICUPERO, Bernardo. **Caio Prado Jr. e a Nacionalização do Marxismo no Brasil**. Departamento de Ciência Política. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. São Paulo: Editora 34, 2000.

ROSTOW, Walt Whitman. **Etapas do desenvolvimento econômico**. Trad. Octavio Alves Velho e Sergio Goes de Paula. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

SACHS, Jeffrey. **O fim da pobreza**: como acabar com a miséria mundial nos próximos anos. São Paulo: Companhia da Letras, 2005.

SICE – Sistema de Informação de Comércio Exterior. Washington: Organização dos Estados Americanos. Disponível em: < <http://www.sice.oas.org> >. Acesso em: 10 nov. 2019.

SILVA, Rafael de Almeida. Desenvolvimento capitalista: o evolucionismo de rostow e a teoria da dependência de theotônio dos santos. **Revista Sociais e Humanas**, [S.l.], v. 24, n. 1, p. 75-86, dez. 2011. ISSN 2317-1758. Disponível em: <<https://periodicos.ufsm.br/sociaisehumanas/article/view/3046>>. Acesso em: 10 nov. 2019.

TRADEMAP – Trade Statistics for International Business Development. Geneve: International Trade Center. Disponível em: < <https://www.trademap.org> >. Acesso em: 02 ago. 2019.

YORK, Erica. *Lessons from the 2002 Bush Steel Tariffs*. **Tax Foundation**, março de 2018. Disponível em: <<https://taxfoundation.org/lessons-2002-bush-steel-tariffs/>>. Acesso em 22 out. 2019.