



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão Pública

Departamento de Economia

GUSTAVO MAFRA MENDES

**A SIESTA BRASILEIRA**

**Uma análise comparativa entre o desenvolvimento econômico brasileiro e espanhol  
de 1950 a 2000**

Brasília

**2021**

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão Pública  
Departamento de Economia

GUSTAVO MAFRA MENDES

### **A SIESTA BRASILEIRA**

**Uma análise comparativa entre o desenvolvimento econômico brasileiro e espanhol  
de 1950 a 2000**

Trabalho de conclusão de curso  
apresentado ao Departamento de  
Economia da Universidade de Brasília  
como requisito parcial para a obtenção do  
título de bacharel em Ciências  
Econômicas.

Orientadora: Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>a</sup> Marina  
Delmondes de Carvalho Rossi

É permitida a reprodução total ou parcial desta publicação, desde que citada a fonte.

Mendes, Gustavo Mafra

A Siesta Brasileira: uma análise do desenvolvimento econômico brasileiro e espanhol de 1950 a 2000/ Gustavo Mafra Mendes – Brasília: 2021.

50 p.

Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Econômicas apresentado à Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia da Universidade de Brasília – UnB

1.Desenvolvimento Econômico. 2. Brasil. 3. Espanha. I. Mendes, Gustavo Mafra

## **AGRADECIMENTOS**

Os anos em que esta monografia foi escrita, 2020 e 2021, foram difíceis para todos. Primeiramente, gostaria de agradecer àqueles que estiveram ao meu lado nos momentos de maior dificuldade nesse período, Bernardo Strufaldi, Valenthina Lucas, Matheus Braga, Amanda Brazil e Pedro Escobar. O apoio de vocês foi e ainda é muito importante para mim. Obrigado também à minha avó, Alba Tabanez, que me ajudou em momentos de muito estresse nesta pandemia.

Gostaria de agradecer à minha orientadora, Marina Rossi, pela paciência com as idas e vindas deste trabalho e por me ajudar na minha formação como economista. Também sou grato a Miguel Fuentes, pois foi durante o tempo que passamos juntos que surgiu a inspiração para esta monografia.

Finalmente, sou grato aos meus pais por sempre terem me proporcionado excelentes oportunidades ao longo da vida, e por serem exemplos de pessoas e de profissionais. Em especial, agradeço ao meu pai, Marcos Mendes, pelo auxílio na elaboração deste trabalho e por ser uma inspiração tão forte como profissional.

## **RESUMO**

Este estudo utiliza um modelo de crescimento econômico exógeno para realizar uma comparação qualitativa entre o desenvolvimento de Brasil e Espanha entre 1950 e 2000. A análise do crescimento se baseia em quatro principais aspectos: abertura comercial, estabilidade de preços, compromisso com a dívida soberana e educação. Encontram-se indícios de que a Espanha cresceu mais do que o Brasil no período porque: (i) teve uma maior abertura comercial; (ii) manteve maior estabilidade nos preços; (iii) teve maior compromisso com o pagamento de sua dívida soberana; e (iv) realizou uma melhor política educacional. A capacidade da Espanha ter realizado tais políticas, por sua vez, está fortemente ligada ao pertencimento da Espanha ao continente europeu.

**Palavras-chave:** Desenvolvimento econômico, Brasil, Espanha.

## **ABSTRACT**

This study uses an exogenous economic growth model to make a qualitative comparison between the development of Brazil and Spain between 1950 and 2000. The analysis of growth is based on four main aspects: trade openness, price stability, commitment to sovereign debt and education. There are signs that Spain grew more than Brazil in the period because: (i) it had a greater commercial opening; (ii) maintained greater price stability; (iii) was more committed to the payment of its sovereign debt; and (iv) carried out a better educational policy. Spain's ability to carry out such policies, in turn, is strongly linked to Spain's belonging to the European continent.

**Key-words:** Economic Development, Brazil, Spain

## **LISTA DE FIGURAS**

- FIGURA 1 – Razão entre o PIB per capita espanhol e o PIB per capita brasileiro
- FIGURA 2 – Importações e Exportações como percentual do PIB brasileiro e espanhol
- FIGURA 3 - Índices de preços de Brasil e Espanha
- FIGURA 4 - Índice Geral de Preços do Brasil
- FIGURA 5 - Índice de Capital Humano segundo a PWT 9
- FIGURA 6 - Percentual do PIB gasto em educação por Brasil e Espanha
- FIGURA 7 - Anos médios de escolaridade da população brasileira e espanhola
- FIGURA 8 - PIB per capita PPP US\$ 2011

## SUMÁRIO

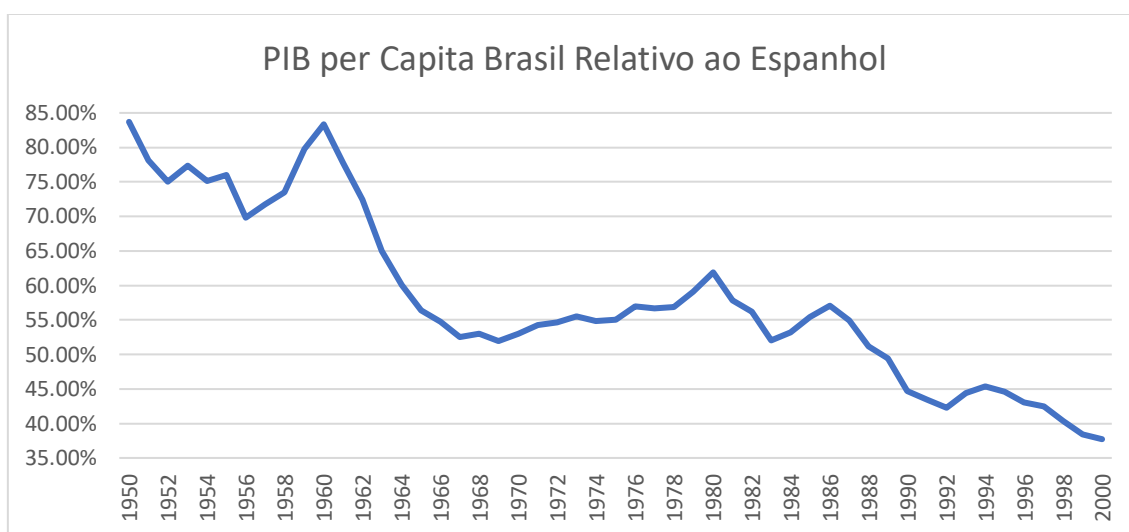
<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>9</b>
<b>2. CRESCIMENTO ECONÔMICO NA TEORIA .....</b>	<b>10</b>
<b>3. EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS SOBRE CRESCIMENTO.....</b>	<b>16</b>
<b>3.1 Comércio Internacional e Crescimento .....</b>	<b>16</b>
3.1.1 Estudos Cross-country.....	17
3.1.2 Estudos de caso .....	19
<b>3.2 Estabilidade Macroeconômica e Crescimento .....</b>	<b>20</b>
3.2.1 Inflação.....	20
3.2.2 Solvência da dívida pública.....	21
<b>3.3 Educação e Crescimento .....</b>	<b>23</b>
<b>4. TRAJETÓRIA HISTÓRICA DOS PAÍSES .....</b>	<b>24</b>
<b>4.1 Comércio Internacional.....</b>	<b>24</b>
4.1.1 A Experiência Espanhola .....	25
4.1.2 A Experiência Brasileira .....	29
<b>4.2 Estabilidade macroeconômica .....</b>	<b>32</b>
4.2.1 Estabilidade de preços .....	32
4.2.1.1 A Experiência Espanhola .....	33
4.2.1.2 A Experiência Brasileira.....	37
4.2.2 Solvência da dívida soberana .....	42
<b>4.3 Educação.....</b>	<b>43</b>
<b>5. POR QUE O BRASIL FICOU PARA TRÁS?.....</b>	<b>46</b>
<b>6. CONCLUSÃO.....</b>	<b>50</b>
<b>7. REFERÊNCIAS.....</b>	<b>51</b>



## 1. INTRODUÇÃO

Este estudo compara o crescimento da renda per capita de Brasil e Espanha ao longo da segunda metade do Século XX. A comparação aqui realizada começa no ano de 1950 por dois principais motivos: nesse ano o diferencial de renda entre os países era baixo, o PIB per capita do Brasil correspondia a 83,7%<sup>1</sup> do PIB Espanhol; e é a partir da década de 1950 que se começa a ter dados estatísticos mais robustos para ambos os países. A análise se estende até o começo dos anos 2000, pois nessa época a Espanha já havia feito a transição da renda média para alta. Portanto os países já não se defrontavam mais com desafios similares.

FIGURA 1 – Razão entre o PIB per capita espanhol e o PIB per capita brasileiro



Fonte: The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

A percepção de que a comparação entre os dois países é relevante deriva de algumas semelhanças importantes entre eles durante o período da análise: (i) possuíam um PIB per capita relativamente parecido em 1950; (ii) passaram por ditaduras militares de direita durante o período<sup>2</sup>; (iii) adotaram o modelo de substituição de importações como política econômica<sup>3</sup>; (iv) passaram por problemas cambiais e de inflação com certa

<sup>1</sup> The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

<sup>2</sup> Liebermann (1995) pp. 26-28; e Hermann em Giambiagi et al (2011) pp. 49-51

<sup>3</sup> Liebermann (1995); e Suzigan (1996)

frequência<sup>4</sup>; (v) possuíam dependência da importação de petróleo quando os choques do petróleo ocorreram<sup>5</sup>; (vi) passaram por transformação estrutural da economia e êxodo rural ocorreram aproximadamente no mesmo período<sup>6</sup>; (vii) passaram por redemocratizações turbulentas no fim do século XX, que priorizaram a estabilização política para depois estabilizar a economia<sup>7</sup>.

Portanto, o objetivo desse trabalho é identificar as possíveis causas da divergência da renda per capita dos dois países, tomando por base teórica um modelo simples de crescimento econômico. A conclusão obtida é que a Espanha praticou políticas mais favoráveis ao crescimento nos âmbitos de: comércio internacional; controle da inflação; compromisso com a dívida soberana; e educação da sua força de trabalho. Em seguida, ao buscar entender por que a Espanha conseguiu adotar tais medidas e o Brasil não, explora-se o fato de que o país ibérico possui algumas características que facilitam a aprovação de reformas estruturais. A maior facilidade na aprovação de reformas contribuiu positivamente para o crescimento espanhol, mas não são a totalidade da questão. A prática de uma política educacional mais eficiente e a possibilidade de acessar fundos de desenvolvimento europeus também contribuíram para que a renda per capita da Espanha crescesse mais do que a do Brasil.

O trabalho está dividido em cinco seções além desta introdução. A segunda seção contém o modelo teórico que irá embasar a análise. A terceira expõe estudos empíricos relevantes para corroborar a robustez do modelo. A quarta seção analisa a trajetória histórica das variáveis consideradas relevantes para o crescimento econômico entre 1950 e 2000. A quinta seção apresenta uma possível explicação para o comportamento divergente da renda per capita dos dois países ao longo desse meio século. A sexta seção conclui o trabalho.

## **2. CRESCIMENTO ECONÔMICO NA TEORIA**

---

<sup>4</sup> Liebermann (1995); Cardoso (2013) e Giambiagi et al (2011)

<sup>5</sup> Liebermann (1995) pp 5-6; Hermann em e Giambiagi et al (2011) p.75

<sup>6</sup> Liebermann (1995); Bonelli et. al em Veloso et. al (2016) pp. 347-38

<sup>7</sup> Bermeo (1994); e Mendes (2018) p. 36

Para entender o desenvolvimento econômico dos dois países selecionados ao longo da segunda metade do Século XX, é importante ter como referência um modelo teórico de relação entre as diversas variáveis econômicas e o crescimento econômico. Em seguida, serão apresentados estudos empíricos que dão suporte ao modelo utilizado.

O modelo selecionado é o de Mankiw, Romer e Weil, (1992), apresentado em Jones e Vollrath (2002). Hall e Jones (1999) é utilizado para elucidar fatores determinantes na decisão de investimento. O modelo de crescimento escolhido<sup>8</sup> se aplica a países que não estão na fronteira do conhecimento, e supõe que o crescimento econômico sustentado provém da capacidade da força de trabalho de utilizar tecnologias mais eficientes no processo de produção. A escolha por tal modelo se baseia no fato de que o aumento da produtividade do trabalho dos dois países, no período analisado, provém justamente da melhoria da produtividade associada à diminuição da distância em relação à fronteira tecnológica, e não da expansão de tal fronteira.

A função de produção do modelo em questão é:

$$Y = K^\alpha (hL)^{1-\alpha} \quad (1)$$

Onde:

$Y$  representa o produto;

$K$  representa o estoque de capital;

$h$  representa o capital humano;

$L$  representa a quantidade de trabalho;

$0 < \alpha < 1$ . Esse parâmetro representa o percentual da produção composto pelo capital e  $(1 - \alpha)$  representa o percentual da produção composto pelo trabalho.

Nesse modelo, a acumulação de capital ocorre através da abstenção do consumo (acúmulo de poupança), e é descrita pela seguinte equação

$$\dot{K} = s_K Y - dK \quad (2)$$

Em que:

$\dot{K}$ : é a variação do estoque de capital físico

$s_K$  é o percentual da renda não consumida;

$d$  é a taxa de depreciação do capital físico.

---

<sup>8</sup> O modelo de crescimento utilizado é extraído de Jones e Vollrath (2002, p. 55), que, por sua vez, é baseado em Mankiw, Romer e Weil, (1992). A diferença entre os dois é a maneira como a acumulação de capital humano se dá.

A força de trabalho aprende a utilizar novas tecnologias de acordo com a seguinte equação:

$$\dot{h} = \mu e^{\psi u} A^\gamma h^{1-\gamma} \quad (3)$$

Em que:

$\dot{h}$  é a variação do capital humano;

$u$  representa o tempo que um indivíduo passou acumulando habilidades ao invés de trabalhando. Empiricamente, podemos pensar em  $u$  como anos de educação formal;

$\psi$  é um parâmetro positivo que determina em quantos por cento uma unidade adicional de  $u$  se converte em capital humano.

Utiliza-se a função exponencial porque os estudos empíricos sobre o tema sugerem que anos de escolaridade possuem efeitos exponenciais sobre o salário (produtividade) de um indivíduo.

$A$  representa a fronteira do conhecimento tecnológico do período.

$\mu$  é um parâmetro positivo que define a capacidade da economia de absorver a tecnologia da fronteira e transformá-la em capital humano; e

$\gamma$ ,  $0 < \gamma \leq 1$ , serve para representar que quanto mais próximo da fronteira do conhecimento se está, mais difícil é seguir avançando em direção a ela<sup>9</sup>.

A taxa de crescimento da fronteira tecnológica ( $A$ ) é ditada exogenamente pelo investimento em pesquisa e desenvolvimento feito pelas economias avançadas do mundo.

$$\frac{\dot{A}}{A} = g \quad (4)$$

---

<sup>9</sup> Ao dividir a equação (3) por  $h$ , chega-se a  $\frac{\dot{h}}{h} = \mu e^{\psi u} \left(\frac{A}{h}\right)^\gamma$ , que torna mais evidente o significado de  $\gamma$ , pois quanto maior o nível de  $h$ , menor a razão  $A/h$ , logo, menor a taxa de variação do capital humano.

Em um caminho balanceado de crescimento, em que  $\frac{Y}{L} = y$  denota a renda per capita, a equação de  $y(t)$  pode ser descrita como<sup>10</sup>:

$$y^*(t) = \left(\frac{s_K}{n+g+d}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} \left(\frac{\mu}{g} e^{\psi u}\right)^{\frac{1}{\gamma}} A^*(t) \quad (5)$$

Em que:  $n$  é a taxa de crescimento da população, e as demais variáveis foram definidas anteriormente

De acordo com essa equação, há alguns fatores que promovem o crescimento econômico<sup>11</sup>:

- i) Economias onde os trabalhadores que passam mais tempo acumulando habilidades ( $u$ ) estarão mais próximas da fronteira tecnológicas e serão mais ricas;
- ii) Economias que poupam mais ( $s_K$ ) têm maior capacidade de investir em capital físico e serão mais ricas;
- iii) Economias que possuem populações que crescem mais rapidamente ( $n$ ) serão mais pobres em termos per capita;
- iv) A expansão da fronteira tecnológica ocorrida em outros países ( $A$ ) torna o país mais rico, caso ele consiga absorver essa tecnologia;

Ao longo do trabalho, a análise sobre crescimento será baseada nas conclusões (i), (ii) e (iv) do modelo.

Esse modelo assume implicitamente que as tecnologias estão disponíveis em todo o mundo para que qualquer um possa usá-las<sup>12</sup>. Esse pressuposto deriva do fato de que a dispersão de tecnologias ocorre, entre outras maneiras, por meio da instalação de firmas de alta tecnologia em economias que ainda não as desenvolveram. Do ponto de vista das firmas, expandir sua produção para outras economias é racional, pois um mercado maior tende a impactar positivamente os lucros. Entretanto, ao analisar-se os acontecimentos

---

<sup>10</sup> Para uma demonstração completa de como obter a equação que descreve a trajetória balanceada de crescimento da renda, ver Jones e Vollrath (2002).

<sup>11</sup> Jones e Vollrath (2002, p. 57)

<sup>12</sup> Jones e Vollrath (2002, p. 21)

históricos de Brasil e Espanha, nota-se que as restrições ao acesso à tecnologia e ao mercado estrangeiro foram fortes limitantes do crescimento econômico no período em questão.

No modelo apresentado, o crescimento econômico não depende apenas da acumulação de capital de maneira direta. Suponhamos que um país decida abrir mais a sua economia para o resto do mundo. Essa reforma pode fazer com que mais firmas estrangeiras se instalem no país e tragam consigo tecnologia nova nos seus bens de capital. Nesse cenário, o contato com a tecnologia mais próxima da fronteira implicaria um aumento na velocidade de incorporação de tal tecnologia ao capital humano nacional. Isto é, ocorreria um aumento em  $\mu$  que levaria a um aumento em um  $\dot{h}$ .

O modelo também responde a algumas perguntas sobre como analisar o desenvolvimento econômico dos países ao afirmar que maiores taxas de investimento e mais tempo gasto em educação formal levam a um aumento na renda. Entretanto, ele não estabelece teorias que expliquem a heterogeneidade entre as taxas de poupança ( $s_K$ ) e entre os anos de escolaridade ( $u$ ) entre diferentes economias.

De acordo com uma extensão do modelo<sup>13</sup>, as taxas de investimento de uma economia, sejam elas em capital físico ou humano, dependem dos custos e benefícios associados à decisão de investir. Esses, por sua vez, dependem de um conceito chamado infraestrutura social. Denotando  $F$  como o custo total de um investimento e  $\Pi$  como o seu benefício total (matematicamente, o valor presente dos fluxos de caixa esperados do investimento), a decisão final de investir ou não se baseia na comparação entre o que é maior, o custo ou o benefício do investimento. Caso  $\Pi < F$ , a decisão tomada é não investir; caso contrário, investe-se. Quanto maior  $\Pi$  e menor  $F$ , melhor é a infraestrutura social de um país.

Mas o que, por sua vez, determina  $F$  e  $\Pi$ ?

$F$  é geralmente determinado por características específicas de cada investimento. Mas a nível geral, as instituições de um país são capazes de diminuir ou aumentar os custos para abrir qualquer negócio em seu território. Essa característica é especialmente marcante nos países em desenvolvimento, onde para abrir um negócio é necessário obter inúmeras autorizações governamentais. Cada etapa burocrática da abertura de uma empresa é um custo adicional, e, em alguns casos, oportunidade para que os oficiais que

---

<sup>13</sup> Jones e Vollrath (2002, p. 158)

concedem as autorizações peçam propinas para os empreendedores.<sup>14</sup> Como esse é um traço comum da economia em questão, o empreendedor já leva esse tipo de custo em consideração na análise custo-benefício de seu investimento. Muitas vezes esse aumento de  $F$  devido à corrupção ou até somente à burocracia pode fazer com que  $F$  se sobreponha a  $\Pi$  e o investimento deixe de ser executado.<sup>15</sup> Esse é apenas um dos exemplos que influenciam  $F$ . De acordo com o estudo Doing Business 2020 do Banco Mundial, há vários outros fatores que o influenciam o custo associado a empreender<sup>16</sup>.

Já a determinação de  $\Pi$ , o lucro esperado do empreendimento, depende de três categorias de fatores<sup>17</sup>:

i) O tamanho do mercado;

A lucratividade de um negócio muda substancialmente se ele é capaz de atingir 1000 clientes ou 1 milhão. Uma ponderação importante em relação a esse aspecto é que o grau de abertura de uma economia é determinante para o alcance que um investimento pode ter. Caso o país tenha uma economia aberta, o tamanho do mercado não se limita aos consumidores nacionais, mas virtualmente a todos os consumidores de países que também sejam economicamente abertos.

ii) O quanto uma economia favorece produção em relação a apropriação;

De maneira direta, essa relação é um pouco óbvia: quanto mais uma economia privilegiar a produção, mais os agentes tenderão a produzir. Mas de maneira indireta, ela possui duas implicações não tão evidentes. Economias que favorecem a apropriação em relação à produção vão gerar ineficiências em dois pontos: aqueles agentes que realmente produzem terão que empregar uma parte de seu capital tentando defender-se da apropriação (roubo, ou sobretaxação, por exemplo); e haverá incentivos para que o capital não seja reinvestido a fim de produzir mais, e sim para tentar extrair renda de outras partes da sociedade (*lobby*).

iii) A estabilidade do ambiente econômico.

---

<sup>14</sup> Jones e Vollrath (2002, p. 160)

<sup>15</sup> Jones e Vollrath (2002, p. 162)

<sup>16</sup> Para uma lista detalhada, consultar o relatório Doing Business do Banco Mundial.

<sup>17</sup> Jones e Vollrath (2002, p. 162)

Uma economia em que as regras estão sempre mudando e as variáveis econômicas como inflação e taxa de câmbio são muito voláteis desencoraja a realização de investimentos. Ainda que as políticas de hoje favoreçam atividades produtivas em uma economia aberta, pode ser que as políticas de amanhã não o façam. Portanto, na falta de certeza acerca do futuro os indivíduos são mais avessos a investir. Exemplos extremos de instabilidade em uma economia são guerras e revoluções, enquanto exemplos mais brandos são expropriação e alta inflação.

Portanto, de acordo com os modelos apresentados tem-se algumas ferramentas para analisar acontecimentos históricos do ponto de vista do desenvolvimento econômico. De acordo com as hipóteses apresentadas, o crescimento econômico pode ser acelerado por:

- a) Maior investimento em capital físico e humano;
- b) Maior integração ao comércio internacional;
- c) Instituições que privilegiam a produção em detrimento da apropriação;
- d) Regulação eficiente do ambiente econômico;
- e) Estabilidade (baixa volatilidade) macroeconômica.

### **3. EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS SOBRE CRESCIMENTO**

#### **3.1 Comércio Internacional e Crescimento**

Como visto na seção anterior, a teoria econômica atribui à abertura comercial um papel preponderante no crescimento de uma economia. Entretanto, ao buscar evidências empíricas sobre o impacto do comércio internacional sobre o crescimento, as conclusões encontradas *a priori* não são tão claras quanto na teoria.

Winters (2004) realiza uma revisão de literatura acerca dos achados econométricos mais relevantes sobre o tema. O autor afirma que esse é um tema naturalmente difícil de ser estudado, pois os dois tipos de artigos empíricos que podem tratar do assunto, estudos *cross-country* e estudos de caso, possuem dificuldades metodológicas. Apesar de tais dificuldades, o autor conclui que a evidência científica disponível aponta para o fato de que há uma relação positiva entre liberalização comercial e performance econômica.

Portanto, nesta seção serão apresentados exemplos dos dois tipos de artigos que tentam salientar os benefícios de uma maior abertura comercial: estudos *cross-country* e



estudos de caso. Apesar destes não constituírem prova cabal de que maior abertura comercial leva a crescimento econômico, a evidência empírica sugere fortemente a existência desse vínculo.

### 3.1.1 Estudos Cross-country

Em uma tentativa de aferir se existe uma relação causal entre comércio internacional e crescimento econômico, Frankel e Romer (2009) realizam uma regressão entre comércio e renda por meio de uma variável instrumental: as características geográficas de um país. O uso de uma variável instrumental é necessário pois a integração de um país ao comércio global pode ser endógena<sup>18</sup>.

As estimativas realizadas pelos autores indicam que os efeitos do comércio internacional sobre a renda são substanciais: um aumento de um por cento na relação comércio internacional/PIB aumenta o PIB per capita em algo entre 1,5 e 2%. Porém, o valor encontrado nos testes t realizados para as estimativas se situam muito próximos do nível necessário para a rejeição da hipótese nula. Isso implica que apesar do estudo realizado apontar para benefícios decorrentes do comércio internacional, tais evidências não podem ser tomadas como decisivas. Ademais, devido a dificuldades metodológicas, as estimativas ainda deixam considerável incerteza acerca da magnitude dos efeitos do comércio internacional sobre crescimento econômico.

Balassa (1978) investigou o efeito de exportações sobre crescimento do produto para uma amostra de 11 países em desenvolvimento, incluindo o Brasil, entre os anos de 1960 e 1973. Para tal, o autor regrediu a taxa de crescimento do produto em relação à taxa de crescimento de exportações controlando para outros fatores<sup>19</sup>. Ele encontrou que um aumento de 1% na taxa de crescimento de exportações está associado a um aumento de 0,04% a cada 1% do aumento na taxa de crescimento do produto. Ademais, ao estimar o

---

<sup>18</sup> Há evidência empírica de que países que são ricos por motivos outros do que o comércio tendem a comercializar mais com outros países. A argumentação por trás da escolha de tal instrumento é de que se pode prever com bastante precisão o quanto um país realiza trocas com outros apenas por seus aspectos geográficos (o seu tamanho, a sua proximidade de outros países, se possui saída para o mar, etc...), e, por outro lado a geografia de um país dificilmente está correlacionada com o seu nível de renda por meio de outros canais que não a sua inserção no comércio global. Ou seja, a variável instrumental possui forte correlação com a variável independente que pretende substituir (comércio) e não possui correlação com a variável que se pretende explicar (renda).

<sup>19</sup> O autor realiza uma série de outras regressões em seu artigo que o ajudam a corroborar seus argumentos, entretanto, cita-se apenas a regressão que foi considerada como mais relevante.

coeficiente de correlação de postos de Spearman entre crescimento de exportações e crescimento do produto, o autor encontra resultados positivos em todos os cenários traçados.

Balassa conclui afirmando que as estimativas apresentadas em seu artigo são evidências dos benefícios de uma política voltada para exportações, frente a políticas orientadas para a substituição de importações.

Krueger (1978) relaciona as políticas comerciais adotadas por 10 países em desenvolvimento com as respectivas taxas de crescimento entre 1954 e 1971. Ao comparar a experiência dos países, a autora sugere que regimes de promoção de exportações são mais benéficos ao crescimento econômico do que regimes de substituição de importações. Apesar de não conseguir trazer argumentos quantitativos para embasar sua hipótese, ela traz argumentos qualitativos para explicar a diferença no crescimento dos países sob os diferentes regimes de política comercial.

Segundo o artigo, há dois tipos de influências que causam a divergência na taxa de crescimento das diferentes políticas. Primeiramente, há fatores econômicos, como: retornos de escala; indivisibilidades; e impacto da concorrência. Estes tendem a induzir uma melhor performance econômica sob um regime de promoção de exportações do que sob um regime de substituição de exportações. Segundamente, um regime de promoção de exportações tende a impor restrições sob as políticas econômicas que podem ser implementadas por um país. Essas restrições, por sua vez, seriam capazes de limitar o impacto e a duração de erros de política econômica. Já em economias voltadas para dentro, políticas econômicas equivocadas tendem a persistir por mais tempo, pois não estão sujeitas às restrições impostas pelo mercado internacional.

Vamvakidis (1998) busca comparar os efeitos sobre crescimento de acordos comerciais regionais e liberalizações comerciais amplas. Para tal, o autor utiliza dados de séries temporais<sup>20</sup>, a fim de isolar os efeitos de uma abertura comercial. A justificativa da escolha desse tipo de dado decorre do fato de que países que adotam políticas comerciais mais abertas também tendem a adotar políticas favoráveis ao crescimento, e vice-versa.

---

<sup>20</sup> O modelo adotado, de efeitos fixos, faz com que muitas das características que diferem entre os países e que estão correlacionadas com abertura comercial não influenciem as estimativas realizadas. Portanto, é possível avaliar a trajetória de crescimento de diversos países antes e depois das respectivas liberalizações comerciais.

O autor conclui que liberalizações comerciais amplas impactam positivamente o crescimento econômico tanto no longo quanto no curto prazo. De acordo com as estimativas, as economias analisadas cresceram em média 1,5% mais rápido após uma liberalização ampla, além de que um aumento de 10% no trade-share do país levou, em média, a um crescimento mais rápido em 0,56% a.a.

Diferentemente de outros artigos *cross-country* sobre o tema, os resultados encontrados nesse estudo foram robustos a diferentes formas de especificação do modelo e a diferentes medidas de *trade-share* ao nível de 10%.

### 3.1.2 Estudos de caso

Amiti & Konings (2007) analisam os dados ao nível das firmas durante uma liberalização comercial ocorrida na Indonésia. Os autores concluem que menores impostos sobre bens finais importados aumentam a produtividade das firmas ao introduzir maior competição no mercado doméstico, e que diminuição das tarifas sobre bens intermediários importados gera aumento da produtividade por meio de efeitos de aprendizado, qualidade e variedade.

Fernandes (2003) analisa a produtividade das firmas no episódio de liberalização comercial da economia colombiana. A autora conclui que os ganhos de produtividade atribuídos à liberalização estão associados à melhora de produtividade dentro de uma mesma firma. Estes, por sua vez, estão ligados a um aumento da intensidade de trabalho qualificado na produção, importação de bens intermediários e maiores investimentos em maquinário. Os efeitos observados são maiores em indústrias maiores e em setores que foram mais expostos à concorrência externa.

Tang & Wei (2009) analisam o valor de assumir compromissos externos de realizar reformas econômicas para os países que desejam ingressar na OMC/GATT. Os autores concluem que os países que se comprometeram a realizar muitas reformas para ingressar no acordo apresentaram taxas de crescimento superiores àqueles que não tiveram tantas condicionalidades impostas. A interpretação dos autores sobre os resultados é de que o movimento de entrada na OMC/GATT foi visto por investidores como um sinal crível para uma orientação pró-mercado da política econômica a ser conduzida pelos países entrantes. Dessa forma, uma busca por maior integração comercial

serviu como uma âncora para boa governança aos olhos de investidores, o que aumentou o investimento em tais países, e, por consequência, seu crescimento.

Ferreira e Rossi (2003) avaliam os impactos da liberalização comercial realizada no Brasil entre 1988-90 sobre a produtividade total dos fatores e a produtividade do trabalho na indústria do país. Os autores ressaltam que há uma série de características que favorecem a robustez de sua argumentação, tais como: há dados suficientes para anos anteriores e posteriores ao acontecimento, o que provê ao artigo um sabor de experimento natural; o longo período também contribui para variação suficiente nos dados; o estudo tem enfoque em apenas um país, o que evita influências de instituições e peculiaridades de cada país sobre os resultados; o Brasil é uma economia grande, e até a referida reforma era uma das mais fechadas do mundo, de forma que uma abertura comercial traga elevados ganhos de troca; e o fato de outros países comparáveis da América Latina não terem passado por mudanças significativas na produtividade da indústria no mesmo período, o que indica que o aumento registrado no país não foi dado por um choque exógeno internacional, e sim por alguma mudança de política a nível nacional.

Os resultados obtidos pelos autores indicam que a maior abertura comercial do país, controlando para outros fatores, está associada a um aumento de 6% na taxa de crescimento da produtividade total dos fatores na indústria brasileira, e a um impacto similar sobre a produtividade do trabalho.

### **3.2 Estabilidade Macroeconômica e Crescimento**

De acordo com o modelo teórico escolhido, um ambiente macroeconômico estável é um fator importante na decisão dos agentes de investir ou não. Para avaliar o conceito de estabilidade macroeconômica na prática, optou-se pela análise de dois tópicos: inflação e solvência da dívida pública de um país.

#### **3.2.1 Inflação**

O artigo *Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth*, Sarel (1996), analisa se a inflação de fato afeta o crescimento econômico, e, caso sim, de que maneira. O autor conclui que há uma descontinuidade em relação ao efeito da inflação sobre crescimento. Até o nível de 8% ao ano, o efeito sobre crescimento não é estatisticamente significativo.

Entretanto, a partir de 8% a.a., a estimativa encontrada indica que o crescimento econômico de um país diminui em 1,7% a.a. caso a sua taxa de inflação dobre.

O autor também inclui a variável investimento em uma das regressões realizadas, a fim de investigar se o único meio pelo qual a inflação afeta negativamente o crescimento seria por meio de uma diminuição no investimento. A resposta é negativa: após controlar para investimento, o coeficiente de inflação continua estatisticamente significativo e apresenta 88% do seu valor anterior. O autor comenta que uma interpretação possível para isso é o fato de que a inflação afeta o crescimento econômico sobretudo por meio de seu efeito negativo sobre eficiência econômica e produtividade.

A conclusão do artigo é que uma política macroeconômica voltada para o controle inflacionário pode ser uma das melhores recomendações que economistas podem fazer, pois a diferença no crescimento citada (1,7% a.a.) foi justamente a taxa média de crescimento econômico mundial no período. Isto é, preços equilibrados podem ser a diferença entre crescimento sustentável e estagnação econômica.

Barro (1996) também tenta identificar os efeitos da inflação sobre o crescimento econômico. A partir de uma amostra de mais de 100 países entre os anos de 1960 e 1990, o autor regride o crescimento do PIB per capita dos países em relação às suas taxas de inflação, controlando para outros fatores que influenciam crescimento econômico. A conclusão é de que um aumento em 10% na taxa média de inflação de um país está associado a uma diminuição de 0,2-0,3% da taxa de crescimento de seu PIB per capita. Apesar de mencionar que seu artigo não estabelece uma relação de causalidade entre as duas variáveis, o autor afirma que os coeficientes estimados sugerem tal relação. Ademais, ele salienta que as evidências mais claras dos efeitos da inflação sob crescimento advêm de experiências de países com altas taxas de inflação (acima de 40% ao ano), mas que isso não significa que a níveis mais baixos a inflação não possua efeitos negativos sobre o crescimento.

### 3.2.2 Solvência da dívida pública

O artigo *Sovereign Default, Private Investment, and Economic Growth*<sup>21</sup> estuda o impacto de uma declaração de moratória da dívida soberana de um país sobre o seu crescimento. O autor chega à conclusão de que tal declaração possui efeitos imediatos,

---

<sup>21</sup> Gornemann (2015).

diminuindo em 3% o PIB do país no ano em que a moratória é declarada; e de médio-longo prazo, observando que o PIB de países que declararam *default* na sua dívida soberana permaneceu aproximadamente 6% abaixo do que seria caso não tivesse havido a declaração.

Em seguida, o autor desenvolve um modelo para tentar entender os mecanismos de transmissão de um *default* da dívida soberana sobre o crescimento. A conclusão à qual ele chega é que a declaração de moratória causa uma perda permanente no PIB, em relação ao potencial, devido a uma redução temporária na adoção de novas tecnologias e investimento.

No artigo *Growth in a Time of Debt*<sup>22</sup>, Reinhart e Rogoff estudam a relação entre endividamento, inflação e crescimento de 44 países ao longo de cerca de duzentos anos. Eles apontam que a um nível abaixo de 90% do PIB, a relação entre dívida soberana de um país e seu crescimento é fraca. Entretanto, para dívidas acima de 90% a mediana da taxa de crescimento é cerca de 1% menor, quando comparada à taxa de crescimento países com dívidas mais baixas, enquanto a sua média é diminuída mais de 3%. Além disso, os autores investigam qual é o limiar para o endividamento externo de países em desenvolvimento, e concluem que quando a dívida externa de tais países supera 60%, a sua taxa de crescimento cai em cerca de 2%. Finalmente, concluem que não há relação entre endividamento governamental e inflação para o grupo de países desenvolvidos. Entretanto, para países em desenvolvimento, a inflação aumenta rapidamente conforme as suas dívidas públicas crescem.

Em uma resposta a críticas feitas ao artigo citado acima, Reinhart e Rogoff (2010b) esclarecem que a relação entre dívida pública e taxa de crescimento é bilateral. Em tempos de crise, governos se endividam, pois suas receitas diminuem e seus gastos aumentam na tentativa de suavizar os efeitos da crise. Por outro lado, essa não é a única direção da relação. Altos patamares de dívida estão associados com uma probabilidade maior de ocorrência de crises da dívida, que prejudicam o crescimento. Além disso, o simples fato de o governo estar endividado implica que haverá aumento de impostos ou um corte de gastos no futuro, o que também impacta negativamente o crescimento. Nesse sentido, os autores defendem que a relação entre alto grau de endividamento e baixo crescimento é bilateral.

---

<sup>22</sup> Reinhart e Rogoff (2010a)

### 3.3 Educação e Crescimento

A educação está relacionada com a produtividade de um indivíduo por meio de seu salário. O mais utilizado instrumento nessa literatura é a equação de Mincer<sup>23</sup>, que realiza uma regressão entre salário, anos de escolaridade e variáveis de controle. Dessa forma, é possível isolar o efeito de um ano adicional de escolaridade sobre o salário de um trabalhador.

As estimativas do efeito de educação sobre crescimento econômico (nível macro) tendem a encontrar valores iguais ou maiores do que aqueles registrados segundo as estimativas do retorno de escolaridade sobre produtividade (nível micro). Geralmente, a literatura encontra um prêmio salarial entre 6 e 9% para cada ano a mais de educação formal dos indivíduos, que é o contorno inferior das estimativas encontradas para os efeitos de educação sobre crescimento econômico.<sup>24</sup>

Finalmente, há uma forte discussão dentre os economistas sobre a causalidade da educação sobre produtividade. Alguns economistas argumentam que pessoas que tem maior aptidão buscam mais anos de escolaridade, logo, sua maior produtividade se deve à sua aptidão e não aos seus anos de escolaridade. Nesse exemplo, os anos de escolaridade serviriam apenas como um sinalizador de aptidão para o mercado, e mais anos de educação não causariam maior produtividade.<sup>25</sup> Caso essa fosse a realidade, não faria sentido estudar a construção do capital humano dos dois países entre 1950 e 2000.

Contudo, há economistas que acham que educação de fato se traduz em produtividade, por meio do aprendizado. Lange e Topel (2006) encontram que cerca de 90% do retorno causal da educação representa impacto causal desta sobre a produtividade, e não o contrário. Portanto, partindo do suposto de que educação causa aumentos de produtividade da força de trabalho, faz-se relevante estudar a dotação de capital humano de Brasil e Espanha no período.

---

<sup>23</sup> Mincer (1974)

<sup>24</sup> Barbosa Filho e Pessôa (2010)

<sup>25</sup> Spence (1973)

## 4. TRAJETÓRIA HISTÓRICA DOS PAÍSES

Uma vez identificadas as variáveis relevantes para entender a divergência entre as rendas per capita dos países, faz-se necessário analisar o comportamento de tais variáveis no período delimitado. Portanto, as subseções a seguir se dedicam a expor a trajetória de Brasil e Espanha entre 1950 e 2000 com respeito a: (i) inserção no comércio internacional; (ii) estabilidade de preços e solvência da dívida soberana; e (iii) educação da força de trabalho.

### 4.1 Comércio Internacional

De acordo com o modelo teórico adotado e as evidências empíricas apresentadas, uma maior abertura comercial possui diversos efeitos positivos sobre o crescimento econômico. Portanto, a finalidade desta subseção é entender o comportamento da integração ao comércio internacional de Brasil e Espanha durante o período delimitado.

Ao analisar as importações e exportações como percentual do PIB, nota-se um comportamento bem distinto entre as duas economias analisadas. O Brasil começou o período mais aberto do que a Espanha, mas já no começo da década de 1960 as posições se inverteram. Enquanto a Espanha caminhou para uma economia cada vez mais integrada ao comércio internacional durante o período, o Brasil ativamente optou por se isolar dos mercados internacionais até a década de 1990, quando houve uma pequena ampliação de sua abertura comercial.

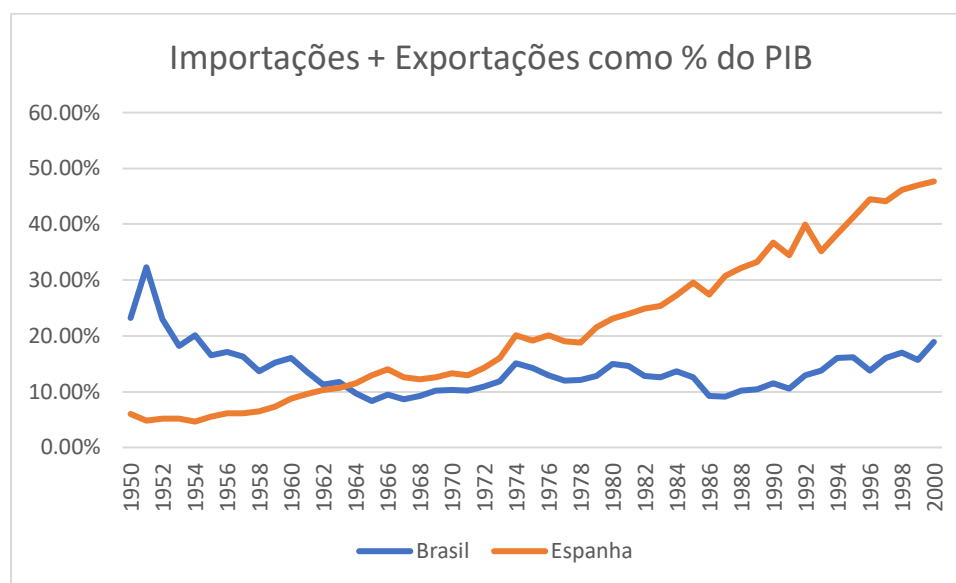
No período analisado, o alto grau de fechamento da economia brasileira deve-se predominantemente ao modelo de desenvolvimento econômico adotado pelos diversos governos que passaram pelo poder. Tal modelo, de industrialização por substituição de importações, esteve presente tanto em governos democráticos quanto em governos ditatoriais. Somente na década de 1990 houve um impulso de liberalização comercial do Brasil no governo Collor, que não teve prosseguimento nos governos subsequentes.

Por outro lado, a experiência espanhola foi de uma abertura gradual da economia, mas marcada por momentos-chaves de liberalização da política comercial. Começando o período analisado em um estado próximo da autarquia, a Espanha somente começou a abrir sua economia a partir de 1959, com o Plano Nacional de Estabilização. A partir de então, pequenas liberalizações de importações foram utilizadas como maneira de conter a inflação no país. A partir de 1977, com o Pacto de Moncloa, as exportações passam a



ganhar protagonismo na economia espanhola, e o governo executou políticas para incentivá-las. Em 1986, a Espanha ingressou na Comunidade Econômica Europeia, o que fez com que tivesse que abrir mão do protecionismo paulatinamente. Portanto, a Espanha passou a se incorporar mais ao comércio internacional gradualmente, até que em 1999 entrou para a Zona do Euro, o que ampliou ainda mais suas trocas com o resto do mundo.

FIGURA 2 – Importações e Exportações como percentual do PIB brasileiro e espanhol



Fonte: Feenstra, et al. (2015)

Portanto, a partir do modelo teórico proposto, a persistente abertura comercial espanhola, levada a cabo ao longo de décadas, em contraste com o também persistente fechamento da economia brasileira, pode ser um dos fatores que explica a trajetória divergente entre o PIB per capita dos dois países.

#### 4.1.1 A Experiência Espanhola<sup>26</sup>

Após a vitória da Guerra Civil Espanhola pelo General Francisco Franco (1939), a economia espanhola embarcou em uma trajetória rumo à autarquia. Para alcançar tal

<sup>26</sup> A narrativa aqui apresentada foi sintetizada a partir de Lieberman (1995)

objetivo, a Espanha tentou se industrializar por meio do sistema de substituição de importações.

Ainda em 1939, aprovaram-se leis que favoreciam as firmas domésticas consideradas de “interesse nacional” por meio de: incentivos fiscais; regimes especiais de importação e importação; e rentabilidade mínima assegurada pelo governo. Ademais, qualquer firma que recebesse algum benefício do governo deveria utilizar em sua produção somente insumos nacionais, com exceção dos casos em que o insumo não estivesse disponível ou não fosse de qualidade suficientemente boa

Nos anos subsequentes, o protecionismo foi intensificado por meio da imposição de restrições quantitativas de importações e controle do governo sob transações de divisas. O comércio internacional espanhol passou a se resumir a acordos bilaterais, ainda muito restritivos, com outras nações. Finalmente, uma taxa de câmbio sobrevalorizada foi utilizada para incentivar a industrialização por substituição de importações (ISI), pois permitia a importação de bens de capital a um menor custo e desincentivava a exportação da produção.

Em 1945, a tendência isolacionista da economia espanhola foi agravada após o fim da Segunda Guerra Mundial, quando os aliados declararam um embargo comercial ao país, como boicote à natureza política de seu regime. Para mitigar os efeitos da escassez de divisas decorrente do isolamento comercial e a da manutenção de um câmbio fixo sobrevalorizado, restrições à movimentação de divisas foram instituídas entre 1945 e 1948. O sistema de “contas especiais” forçava as empresas a depositar suas divisas em contas geridas pelo governo, e a permissão do uso de tais divisas era concedida pelo governo de acordo com a importância da empresa para a economia nacional sob a perspectiva das autoridades. Em 1948, instaurou-se um sistema de múltiplas taxas de câmbios que tentou, sem êxito, diminuir a diferença entre o câmbio oficial e aquele negociado no mercado extraoficial.

Em 1950, ano inicial da análise aqui empreendida, com a retomada das relações diplomáticas da Espanha com os EUA, os mercados internacionais se tornaram mais receptivos ao país europeu. Entre 1951 e 1956, com a retomada do crescimento espanhol, as importações do país também cresceram. Contudo, esse crescimento não foi acompanhado por uma expansão das exportações espanholas, que eram penalizadas por insumos de alto custo provenientes de uma indústria protegida e ineficiente. Portanto, os anos de 1957 e 1958 foram marcados por crises no balanço de pagamentos, o que induziu o governo a realizar uma desvalorização na taxa de câmbio vigente.

Em 1959, com a aprovação do Plano Nacional de Estabilização, a Espanha se tornou membro da Organização Europeia para Cooperação Econômica (OECE); sua política comercial foi levemente liberalizada e sua taxa de câmbio passou a ser determinada de acordo com regras estabelecidas pelo FMI. A liberalização das importações afetou principalmente bens de capital, alimentos e matérias primas para a indústria. Outro aspecto importante do plano de estabilização foi uma maior abertura a investimentos estrangeiros no país.

Na década de 1960, o turismo europeu na Espanha começou a aumentar significativamente. As divisas acumuladas devido ao turismo, as remessas enviadas por espanhóis que haviam se mudado para outros países da Europa Ocidental, o auxílio externo recebido do FMI e da OECE e o capital advindo de outras potências europeias permitiram uma maior inserção do país no comércio internacional. Esse movimento se deu principalmente por uma expansão na importação de bens de capitais, que serviram para modernizar a indústria espanhola.

Diante de pressões inflacionárias, em 1964 o governo resolveu reduzir as limitações quantitativas a produtos importados que tivessem registrado forte alta nos preços, assim como reduzir impostos alfandegários sobre outros produtos. Em 1965, o governo aprofundou a liberalização de importações para continuar a contenção da inflação. Entretanto, desequilíbrios no balanço de pagamentos fizeram com que novas tarifas sobre importações fossem implantadas.

Entre 1959 e 1967, apesar das importações espanholas estarem crescendo significativamente, as exportações não acompanhavam tal ritmo. Em parte, isso se devia ao processo inflacionário espanhol aliado à taxa de câmbio fixa, que tornava os produtos espanhóis menos competitivos no mercado internacional, além do atraso tecnológico de um sistema produtivo de base autárquica. Em 1967 o país realizou uma desvalorização na taxa de câmbio para incentivar suas exportações.

A partir de 1964, o governo começou a promover a liberalização de importações como uma maneira de conter a inflação no país. Alguns episódios de maior liberalização ocorreram no país quando a inflação se acentuou. Ademais, como a Espanha registrava cifras de inflação frequentemente mais altas do que o resto do mundo, algumas desvalorizações do câmbio fixo tiveram que ser realizadas para reestabelecer o câmbio de equilíbrio.

Essa dinâmica da política comercial se manteve até 1970, quando a Espanha conseguiu estabelecer um acordo comercial com a Comunidade Econômica Europeia

(CEE). Esse acordo removiu todas as barreiras não tarifárias espanholas à entrada de produtos europeus e reduziu as tarifas que incidiam sobre alguns produtos provenientes do bloco. Em troca, os países membros da CEE também reduziram suas tarifas alfandegárias sobre produtos industrializados e agrícolas provenientes da Espanha. Esse foi o primeiro passo na direção de uma integração efetiva da Espanha ao bloco econômico europeu.

Apesar dos esforços de abertura econômica, a Espanha de 1975 ainda podia ser considerada praticamente uma economia fechada, pois seu *trade share*<sup>27</sup> se encontrava levemente abaixo de 20%. Em 1977, entretanto, o papel do mercado externo na economia espanhola começou a mudar. Diante o cenário de crise interna, um recurso visto pelo governo como capaz de auxiliar na retomada atividade econômica nacional foi a produção voltada para a exportação. Nesse sentido, o governo realizou uma desvalorização cambial e tentou conter o avanço do custo unitário dos produtos espanhóis principalmente por meio de moderação salarial. Aliado a essas políticas, o governo de Adolfo Suárez também tentou acelerar as negociações com a CEE para o ingresso da Espanha no bloco. Entretanto, a aprovação da Espanha como membro da Comunidade Europeia só ocorreria em 1986.

A mudança de postura do governo espanhol com relação ao mercado externo fica evidente na figura 2. A partir de 1978, um ano após a aprovação do Pacto de Moncloa, nota-se uma mudança de comportamento das importações e exportações como percentual do PIB do país.

Em 1982, com a chegada dos socialistas ao poder, a estabilização das contas externas se tornou uma prioridade governamental, logo, aumentar a competitividade das exportações espanholas se tornou um objetivo do novo governo. Para alcançar tal objetivo, o câmbio foi desvalorizado, acordos de moderação salarial foram firmados com os sindicatos industriais e um programa de modernização da indústria foi subsidiado pelo governo. Tais medidas, somadas a uma retomada econômica do resto do mundo, permitiram uma continuação do processo de expansão nas exportações espanholas.

Em 1986, a Espanha foi aprovada como membro da Comunidade Econômica Europeia. Em termos de política comercial, isso significou uma redução gradual, variando de 7 a 10 anos, de tarifas impostas pela Europa sobre a Espanha e vice-versa. Controles quantitativos de importações realizados pela Espanha também deveriam ser extintos

---

<sup>27</sup> *Trade share* = (X+M)/Y.

rapidamente. Com o ingresso da Espanha no bloco, a sua integração à cadeia de valor global se ampliaria. A perspectiva de poder comercializar mais livremente com demais países da Europa foi um forte incentivo para que as firmas espanholas buscassem aumentar sua competitividade. Para modernizar sua produção, entretanto, as empresas espanholas precisavam importar tecnologia dos demais países, o que também foi facilitado com a redução das barreiras comerciais para importações. Nesse sentido, primeiro observou-se um período de aumento nas importações espanholas para que a estrutura produtiva do país pudesse se tornar mais competitiva. Em seguida, nota-se um aumento das exportações do país.

A partir de 1986, com a oficialização da entrada da Espanha na Comunidade Europeia, não houve muitas mudanças na condução da política comercial do país. Como membro de um bloco econômico, a Espanha possuía menos autonomia para colocar em prática políticas protecionistas. Nesse sentido, a partir da adesão à CE, a economia espanhola foi sendo submetida a metas graduais de abertura de sua economia, estipuladas no tratado de ingresso ao bloco econômico. Como fica evidente na figura 2, a economia se tornou cada vez mais integrada ao comércio internacional após o acesso ao bloco econômico europeu.

Em um dos últimos anos do período de análise, 1999, o Euro passou a ser a moeda única do mercado europeu. Ao diminuir os custos de transação entre países membros, essa medida intensificou ainda mais a inserção da Espanha no comércio internacional.

#### 4.1.2 A Experiência Brasileira<sup>28</sup>

Durante a primeira metade do século XX, o governo brasileiro tomou iniciativas esparsas de incentivo à indústria nacional, tendo como exemplos a Lei do Similar Nacional de 1906, e a criação da Companhia Siderúrgica nacional por Getúlio Vargas, em 1941.<sup>29</sup> Entretanto, após as Guerras Mundiais, o governo passou a sistematicamente incentivar a ISI por meio de um conjunto de políticas. O grau de coordenação do governo na implementação de tais medidas foi robusto o suficiente para ser considerado uma política industrial propriamente dita.<sup>30</sup> Esse é um fato importante para analisar a política

---

<sup>28</sup> A narrativa aqui apresentada foi sintetizada a partir das ideias apresentadas em Giambiagi, et al. (2011). Cardoso (2013) e Cândido-Pinheiro (2013)

<sup>29</sup> Baer (2009)

<sup>30</sup> Suzigan (1996)

comercial do Brasil no período, pois um mecanismo amplamente utilizado para incentivar a industrialização do país foi o protecionismo.

No período inicial do governo Dutra (1946-1951), foi adotada uma política de valorização da moeda nacional, o que levou à rápida exaustão das reservas internacionais brasileiras. Diante da penúria cambial, o governo adotou uma política de controle de importações, que havia sido elaborada com a finalidade de equilibrar o balanço de pagamentos, mas acabou por se transformar em um instrumento de proteção da indústria nacional. Em seguida, foi instituído o sistema de câmbio com licenças prévias, que limitava a importação de bens de consumo a itens essenciais e que não tivessem um similar nacional, intensificando a utilização da lei sancionada em 1906. Essas duas políticas<sup>31</sup>, associadas a um câmbio sobrevalorizado, resultaram em maior importação de bens de capital para a indústria. Consolidava-se, assim, o modelo de ISI.

No governo Vargas (1951-1954), as licenças de importação foram substituídas por leilões de câmbio, em que o governo comprava dólares dos exportadores à taxa oficial e os vendia aos importadores a preços superiores. Como a venda do câmbio aos importadores era determinada de acordo com o “grau de importância” da atividade do importador para a economia nacional, era possível subsidiar importações para alguns setores específicos em detrimento dos exportadores e demais importadores.

No governo de Juscelino Kubitschek - JK (1956-1961), estabeleceu-se o Programa de Metas, que buscava promover o desenvolvimento de setores industriais selecionados. O câmbio teve papel importante em tal processo, pois implementou-se um sistema de taxas múltiplas com escalas de prioridades. Ademais, foram aumentadas significativamente as tarifas de importações de alguns produtos, e o uso da política de similaridade foi aprofundado. Caso uma indústria conseguisse demonstrar que estava apta a suprir a demanda doméstica, ela recebia proteção da competição externa.<sup>32</sup>

No breve governo de Jânio Quadros (1960), eliminou-se o sistema de taxas múltiplas de câmbio a fim de reestabelecer o realismo cambial. Já no Programa de ação econômica do governo (Paeg), executado durante o mandato presidencial de Castelo Branco (1964-1967), houve uma iniciativa para a redução das tarifas de importação. O objetivo de tal medida era aumentar a eficiência econômica, por meio da diminuição do alto grau de protecionismo.

---

<sup>31</sup> Pinheiro (2016) 394 em Veloso et. al (2016)

<sup>32</sup> Pinheiro (2016) 393-396 em Veloso et. al (2016)

Entretanto, os seguintes governantes militares deram um rumo oposto à política comercial brasileira. A próxima experiência de intensificação do protecionismo brasileiro ocorreu por meio do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), durante o governo de Ernesto Geisel (1974-1979). Em 1974, diante do primeiro choque do petróleo, o governo possuía duas alternativas: reconhecer a enorme mudança nos termos de troca que havia ocorrido e reajustar a política econômica de acordo; ou aproveitar a abundância de liquidez no mercado externo decorrente dos petrodólares e financiar a expansão da indústria de base no país, a fim de torná-lo independente da importação de combustíveis e de insumos para a indústria de bens de consumo que já havia se instalado aqui. O governo optou pela segunda alternativa, endividando-se no mercado internacional para estimular o aprofundamento do modelo de ISI no país.

Portanto, durante o II PND, o protecionismo se intensificou, dado que novos setores também passaram a ser objeto de política industrial. Para tal, a escolha de mecanismos de proteção se direcionou cada vez mais a instrumentos não tarifários, como: exames de similaridade, índices mínimos de nacionalização, margens de preferências para empresas domésticas em compras públicas de bens de capital, entre outros.

No fim da década de 1970 e no começo da década de 1980, quando a Espanha já estava em rota de abertura econômica, o Brasil mantinha a aposta no protecionismo. Com o novo choque do petróleo e a crise da dívida brasileira, as dificuldades de balanço de pagamentos passaram a justificar os subsídios às exportações e as restrições às importações. Uma das principais medidas adotadas foi a Lei da Informática, de 1984, que criou uma reserva de mercado para os fabricantes domésticos de computadores e outros produtos eletrônicos.

No fim da década de 1980, durante o governo Sarney (1985-1990), ocorreram algumas mudanças na legislação brasileira que simplificaram o aparato legal e institucional existente, chegando até a promover algum grau de liberalização e flexibilização na política comercial do país. Entretanto, os principais instrumentos de proteção mantiveram-se inalterados, o que fez com que os efeitos líquidos de tais mudanças não fossem significativos.

Já na década de 1990, durante o governo Collor-Itamar (1990-1994), ocorreu uma abrupta liberalização da economia. As medidas tomadas compreendiam: a eliminação das restrições não tarifárias a importações; a revogação da isenção e redução tributária que se aplicava a vários regimes especiais de importação; e o início da implantação de

uma reforma tarifária, que buscava reduzir as alíquotas sobre importações e o seu grau de dispersão.

O governo subsequente, de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) foi marcado. Um aspecto relevante do governo FHC para a política comercial brasileira foi o estabelecimento da âncora cambial, que manteve o câmbio fixo entre o dólar e o real. A taxa de câmbio sobrevalorizada permitiu um aumento nas importações brasileiras. Ademais, foi em seu governo que começou a vigorar o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Em 1995 o bloco econômico passou ao *status* de união aduaneira, devido ao início do vigor da tarifa externa comum (TEC)<sup>33</sup>. A integração econômica do Brasil com países vizinhos permitiria a intensificação dos fluxos de comércio internacional com tais países nos anos seguintes.

## 4.2 Estabilidade macroeconômica

### 4.2.1 Estabilidade de preços

Ao longo dos 50 anos analisados, nota-se uma considerável diferença na estabilidade do nível de preços entre Brasil e Espanha. A figura 3 expõe a série histórica do Índice Geral de Preços do Brasil e do Índice de Preços ao Consumidor Espanhol, colocando como limiar a inflação de 8% ao ano. A escolha de tal valor como limiar se baseia nas ideias expostas na subseção 3.2.1, que indicam que o efeito da inflação sobre crescimento tem uma descontinuidade quando essa ultrapassa a marca de 8% a.a.

À luz dos acontecimentos dos 50 anos estudados nos dois países, nota-se que apesar da inflação não ter estado plenamente sob controle na Espanha, o país manteve relativa estabilidade de preços em comparação ao Brasil. A sociedade espanhola mostrou-se muito mais avessa à inflação do que a brasileira, tendo sido esse meio século marcado por frequentes protestos contra a inflação – mesmo que, em metade do período, tenha vigorado uma ditadura.

Ademais, apesar de no período os dois países terem transitado de uma ditadura para uma democracia, a situação política na Espanha foi constantemente mais estável do que no Brasil. Isso indica que houve mais espaço para que o governo tomasse medidas impopulares para conter a inflação no país europeu do que no país americano. Vários

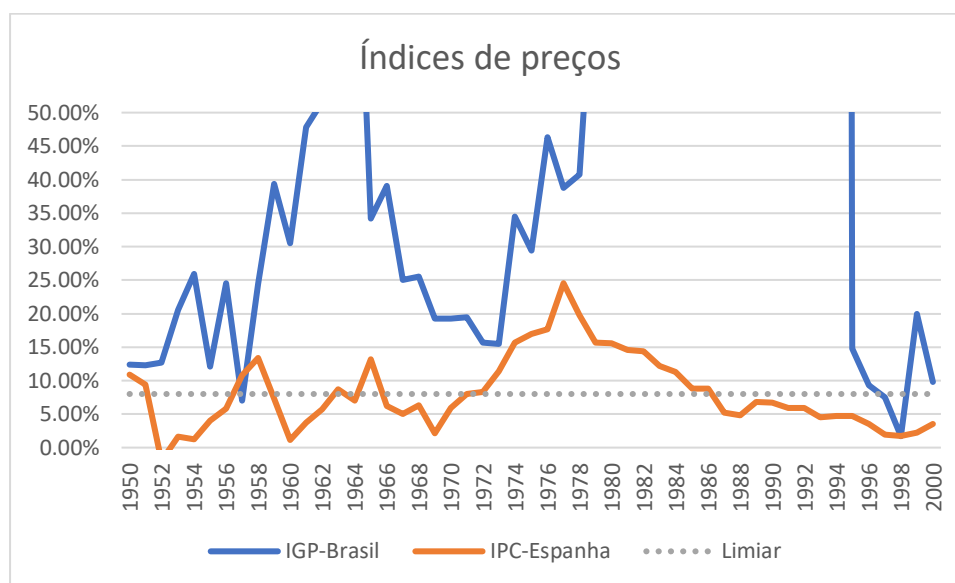
---

<sup>33</sup> Pereira (2015)



planos de estabilização foram abortados no Brasil devido à impopularidade das medidas necessárias para estabilizar a economia, como políticas monetária e fiscal contracionistas. Os governantes brasileiros temiam que a adoção de tais medidas minasse o apoio político conferido ao governo, colocando em risco os seus projetos de governo e em alguns casos inclusive seus mandatos.

FIGURA 3 – Índices de preços de Brasil e Espanha<sup>34</sup>



Fontes: Barroso (2013) e Giambiagi, et al. (2011)

#### 4.2.1.1 A Experiência Espanhola

Após a Guerra Civil Espanhola (1936-1939), os vencedores, liderados por Franco, tentaram reconstruir o país e impulsionar sua industrialização. Para financiar tais projetos, o governo incorria em déficits que eram financiados por meio de emissão monetária. Nesse sentido, o período entre 1939 e 1951 foi marcado por um significativo processo inflacionário: o índice de preços ao consumidor tomando como base o ano de 1935 atingiu 745,3 em 1951, o que levou a protestos e greves populares. A inflação desse período, além de ser alta, também foi volátil, variando significativamente de ano em ano. Até

<sup>34</sup> A opção por utilizar o Índice Geral de Preços para o Brasil (IGP) e o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) para Espanha advém do fato de que os dois são os mais antigos índices de preços utilizados nos dois países. Portanto, para que a comparação pudesse permanecer uniforme durante o período (sem mudar o índice utilizado), optou-se pela utilização dos índices citados.

1951, o governo permaneceu indiferente ao impacto da inflação sobre a economia espanhola, e não tomou nenhuma medida para tentar contê-la.

Entretanto, a partir de 1950 o apoio dos EUA à Espanha foi um fator importante na contenção da inflação. A doação estadunidense de alimentos e matérias primas para a indústria, assim como a concessão de empréstimos para a realização de projetos governamentais foram importantes na contenção da inflação entre 1951 e 1956. Nesse período, a taxa de inflação média foi de 4,3% a.a, apesar de não haver mudanças significativas na política econômica do governo.

A partir de 1957, entretanto, o processo inflacionário começou a recrudescer na Espanha. O financiamento de déficits públicos por meio de emissão monetária e as restrições a importações contribuíram fortemente para esse processo. Greves e protestos eclodiram em várias partes do território espanhol devido à insatisfação com a perda do poder de compra da população.

Para tentar corrigir os desequilíbrios pelos quais a economia espanhola passava, o governo de Franco lançou em 1959 o Plano Nacional de Estabilização. No tocante à estabilidade preços, o plano propôs as seguintes medidas: imposição de um teto de gastos sobre o governo; realização de uma reforma no sistema fiscal, para aumentar a arrecadação; limitação do governo de contrair empréstimos com o banco central espanhol, para impedir a emissão monetária discricionária; redução na concessão de crédito ao setor privado; e limitação de aumentos salariais a aumentos na produtividade.

O plano para contenção da inflação funcionou razoavelmente bem, até 1964, quando uma quebra de safra causou um aumento no preço dos produtos agrícolas. Em reação a esse choque, houve aumentos de salários no setor industrial. Esses dois fatores, aliados a um afrouxamento da política monetária e a um impulso fiscal, também alimentaram a inflação no referido ano. Como resposta a esse evento, o governo liberalizou a importação de alguns produtos que tivessem registrado alta nos preços.

A partir de 1964, o governo tentou controlar a inflação por meio de uma série de medidas paliativas nos âmbitos fiscal e de abertura comercial. A relutância do regime em de fato controlar a inflação advinha do fato de que medidas para desinflacionar a economia também tendem a desacelerar a atividade econômica, e a recém-adquirida legitimidade do governo advinha do crescimento acelerado da economia pós-reformas de 1959. A política monetária do período teve o mesmo perfil, em um ritmo *stop and go*, que, apesar de suas limitações, funcionaram razoavelmente bem até 1973, quando ocorreu o primeiro choque do petróleo.

Em outubro de 1973, quando se deu o primeiro choque do petróleo, a Espanha já se encontrava em um cenário de inflação relativamente alta. Isso se deveu à não esterilização das reservas internacionais que estavam entrando no país entre 1970 e 1973. O grande fluxo de capital estrangeiro que estava entrando no país no período, associado ao câmbio fixo, acabou resultando em expansões monetárias, que alimentaram a inflação. Portanto, tal choque elevou a já alta inflação. O governo, que buscava manter sua popularidade por meio da manutenção do poder de compra da população, reagiu ao choque do petróleo promovendo subsídios ao consumo energético e reduzindo impostos. Tais medidas agravaram os desequilíbrios gerados pelo choque e aumentaram as pressões inflacionárias na Espanha.

Concomitantemente ao choque do petróleo, a Espanha passava por um momento de fortes tensões políticas. Franco se encontrava seriamente doente e estava buscando um sucessor. Em 1975, Franco faleceu e a prioridade do governo se tornou realizar uma transição segura para a democracia. Portanto, até 1977, quando ocorreram as primeiras eleições democráticas pós-franquismo no país, a situação econômica da Espanha se deteriorou. Isso fica evidente na figura 3, que ilustra a trajetória da inflação saindo de 7% em 1972 até chegar a 26% em 1977.

No primeiro governo eleito da Espanha, o primeiro ministro Adolfo Suárez também preferiu centrar seus esforços políticos na consolidação da democracia, relegando a crise econômica para segundo plano. Ainda assim no seu primeiro ano de governo, 1977, Suárez conseguiu estabelecer o Pacto de Moncloa, um tratado que ampliava o estado de bem-estar social espanhol em troca de moderação salarial. Dessa forma, a inflação caiu para 16% em 1978 e manteve-se na casa dos 15% nos anos seguintes.

A já abalada economia espanhola foi atingida pelo segundo choque do petróleo em 1979. Como a prioridade do governo era a consolidação da democracia, a tentativa de controle da inflação ocorreu principalmente por meio da política monetária, visto que uma política fiscal austera gera impopularidade e poderia colocar em risco o projeto de estabilização política do governo. Pequenas mudanças, como a flexibilização de leis trabalhistas; estabelecimento de acordos de moderação salarial e substituição do petróleo na matriz energética espanhola conseguiram reduzir apenas modestamente o ritmo da inflação no país.

Uma estabilização de fato da inflação na Espanha teria que esperar a ascensão do partido socialista (PSOE) ao poder, em 1982, com o Primeiro Ministro Felipe Gonzáles.

Naquele ano, o país ibérico passava pelos seguintes problemas: déficit externo crônico; déficit orçamentário governamental crônico; alto desemprego; e alta inflação. A prioridade do governo foi corrigir o déficit externo e controlar a inflação.

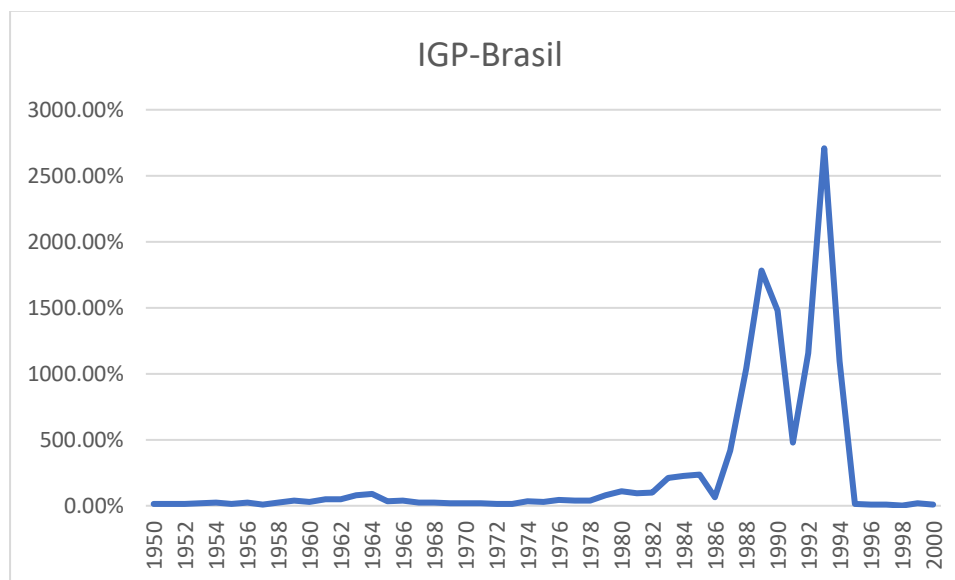
Para atingir a estabilidade de preços, o governo adotou as seguintes medidas: praticar uma política monetária contracionista; consolidar um mercado para a venda de títulos da dívida soberana espanhola (até então os déficits orçamentários do governo podiam ser saldados com empréstimos junto ao banco central espanhol); e enrijecer a política de moderação salarial. Para corrigir o desequilíbrio externo, o governo realizou uma desvalorização cambial e tentou aumentar a competitividade das exportações espanholas.

Reeleito em 1987, Gonzáles manteve seu compromisso com a estabilidade de preços no país. O controle da inflação na Espanha desse período acabou recaindo fortemente sobre a política monetária, pois uma das bandeiras do PSOE foi a implantação do estado de bem-estar social na Espanha. Nesse sentido, a política fiscal se manteve expansionista em todo o seu governo. O maior entrave à estabilização de preços na Espanha foi o poder de pressão dos trabalhadores, visto que eles constantemente reivindicavam reajustes salariais acima dos ganhos de produtividade. Apesar disso, após a desinflação vivida pela Espanha nos anos 80, o governo conseguiu manter a taxa de inflação em níveis razoavelmente baixos.

Como se pode observar na figura 3, a partir da desinflação da década de 1980 a variação no nível de preços do país manteve-se sob controle. Portanto, o período de 1987 a 2000 não possui eventos relevantes sob a ótica de estabilidade preços de acordo com a análise proposta neste trabalho.

#### 4.2.1.2 A Experiência Brasileira<sup>35</sup>

FIGURA 4 – Índice Geral de Preços do Brasil



Fonte: Giambiagi, et al. (2011)

A partir da figura 3, nota-se que o Brasil já inicia o período analisado com uma inflação alta, 10,88%. Em 1950, o candidato à presidência que assume o poder é Getúlio Vargas, e tem seu plano de governo dividido em duas fases: primeiro, conter a inflação; depois, incentivar o crescimento econômico. De fato, o governo consegue reduzir o seu gasto nos primeiros anos de mandato, assim como conduzir uma política monetária restritiva. Entretanto, a inflação resiste e chega inclusive a aumentar sutilmente, chegando a 12,7% em 1952.

Em 1953, o governo inverte sua posição de superavitário para deficitário, devido à necessidade de financiamento das obras de infraestrutura para a manutenção da expansão industrial no país. Essa mudança somada a uma desvalorização do câmbio fez com que a inflação saltasse para 20%. Em 1954, o governo cedeu às pressões dos trabalhadores e concedeu um aumento do salário mínimo de 100%, sendo que o necessário para restituir o poder de compra dos trabalhadores era de apenas 35%. Em 1955, o governo tentou implantar um programa ortodoxo de estabilização econômica, que, devido à sua dureza, foi abandonado ainda no mesmo ano.

<sup>35</sup> Esta subseção se baseia principalmente em Cardoso (2013) e em Giambiagi et al (2011).

Em 1956, JK assumiu o cargo de presidente. O seu plano de governo, influenciado pelas ideias da Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), era fornecer um forte apoio do Estado para a industrialização do Brasil. Segundo a visão dos estruturalistas da Cepal, a industrialização do Brasil seria o único caminho para escapar do subdesenvolvimento. Para atingir tal objetivo, o governo colocou em prática o seu audacioso Programa de Metas.

O problema dessa estratégia residiu na ausência da definição de fontes de financiamento para o Programa de Metas, o que levou o governo recorrer amplamente à emissão monetária para poder financiar seus investimentos. O aumento do gasto público associado a uma política monetária expansionista trouxe forte crescimento econômico para o período, mas tal crescimento ocorreu a um alto custo: o aumento da inflação. Ao fim do governo JK, em 1960, a variação do nível de preços estava na casa dos 30%.

A chapa presidencial subsequente ao governo JK foi a de Jânio Quadros e João Goulart. Ao assumir o poder, Jânio Quadros tentou adotar medidas de estabilização econômica, mas renunciou ao cargo com menos de um ano de mandato. Em um ambiente de alta inflação e instabilidade política, João Goulart, o vice-presidente, ascende ao poder. Em 1962, a inflação chegou a 51,6%, o que levou João Goulart a adotar um plano de estabilização econômica heterodoxo, o Plano Trienal. Entretanto, poucos meses após sua implantação e assim que começou a surtir efeito, o governo o abandonou o plano de estabilização e a inflação continuou em trajetória ascendente, atingindo 92% em 1964.

Em 1964, diante da instabilidade econômica e política do país, os militares deram um golpe de estado, colocando Castelo Branco no cargo de presidente. Em seu mandato, o presidente militar instituiu o Paeg, um programa de estabilização econômica e reformas de base na economia brasileira, que possuía três objetivos: equacionar a restrição do balanço de pagamentos, reduzir a inflação e criar condições favoráveis ao crescimento após a queda da inflação. Para tal, buscou-se o auxílio do FMI para o reescalonamento da dívida externa brasileira, reduziu-se o déficit público e, uma vez corrigida as distorções nos preços relativos, apertou-se a política monetária. Após atingir o seu pico em 1964, a inflação chegou a 25% em 1967.

O Paeg também contribuiu positivamente para estabilidade econômica por meio de outras medidas, como: a criação do Banco Central do Brasil e a criação de um mercado de títulos públicos de longo prazo, o que permitia o financiamento não monetário de déficits públicos. Por outro lado, o plano de estabilização, ao indexar contratos à inflação por meio da criação da Correção Monetária, criou um mecanismo que tornaria o convívio

com a inflação mais fácil, visto que não haveria tanta distorção entre preços relativos. Justamente a possibilidade de convívio menos danoso com a inflação minou a determinação de governantes subsequentes a combatê-la, o que levou o país a longos episódios de inflação e até hiperinflação.

Em 1967, Costa e Silva assumiu o poder e mudou a orientação da política econômica conduzida pelo governo. Julgando que a indexação de salários, tarifas públicas e instrumentos financeiros poderia neutralizar as distorções causadas pela inflação, e, buscando legitimidade para o regime militar por meio do crescimento econômico, o governo optou por voltar a sua atenção para a retomada do crescimento, apesar da inflação anual ainda superar os 20%. A política fiscal seguiu contracionista, e os déficits públicos foram sendo reduzidos. Por outro lado, o presidente desrespeitou a autonomia do Bacen e executou uma política monetária mais frouxa.

Em 1969, Costa e Silva sofreu um derrame e foi substituído por Emílio Médici, que manteve a política econômica praticada pelo governo até 1973. O período de 1968 e 1973 ficou conhecido como milagre econômico brasileiro, pois conciliou forte crescimento econômico com estabilidade do balanço de pagamentos e da inflação. A conciliação entre crescimento e estabilidade da inflação no período foi possível por uma série de fatores, dentre eles: colheita dos frutos semeados pelas reformas estruturais do Paeg, que permitiu uma ampliação do produto potencial; e uma conjuntura internacional favorável, marcada por uma melhora nos termos de troca e um forte fluxo de capital estrangeiro para o Brasil. Em 1973, a inflação registrada foi de 15,5%.

Em 1974, Ernesto Geisel assumiu a presidência do Brasil. Os principais projetos de seu governo eram: promover a abertura política gradual do Brasil e modernizar a economia brasileira, por meio da implantação de uma indústria de base que tornaria o país menos dependente de importações para alimentar a já existente indústria no país.

Entretanto, em 1973, com o primeiro choque do petróleo, os ventos internacionais até então favoráveis à economia brasileira passariam a atuar no sentido contrário. A imensa mudança nos termos de troca para o Brasil deixou o país com duas opções. A primeira consistia em reconhecer essa mudança e realizar os ajustes necessários na maneira de reger a economia brasileira, que implicava em quedas reais dos salários e do consumo, e uma vez estabilizado o ambiente macroeconômico, buscar-se-ia empresas estrangeiras que investissem na indústria de base no país, para torná-lo menos dependente da importação de insumos industriais. A outra opção era aproveitar a abundância de liquidez no mercado internacional (petrodólares) e financiar, a taxas de juros reais

negativas, um programa de investimentos liderados por empresas estatais que passariam a prover a indústria nacional de bens de consumo com insumos industriais.

Com receio de que um ajuste que impopular, por meio da redução de salários reais, colocasse em risco o projeto de abertura política do país, o governo optou pela segunda alternativa, lançando o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND). Nesse sentido, na ausência de medidas de ajuste à mudança nos termos de troca, e devido à expansão do investimento público, a inflação no país voltou a crescer e atingiu 40,8% em 1978.

Em 1979, João Figueiredo assumiu a presidência da República, e possuía como objetivo dar prosseguimento à abertura política do país. Com o novo choque do petróleo em 1978, os países desenvolvidos passaram a adotar uma política monetária mais restritiva para conter o possível desenvolvimento da inflação. Para o Brasil, isso se traduziu em um aumento significativo no financiamento de sua dívida externa. Nesse contexto, o governo tentou adotar um pacote de austeridade e controle monetário ainda em 1979.

Entretanto, com menos de 6 meses de condução do plano, houve uma reversão completa de rumo da política econômica, devido ao receio de que políticas austeras colocassem em xeque o projeto de abertura do governo. Expandiu-se o crédito, sobretudo para a agricultura, sob a premissa de que um choque agrícola favorável facilitaria a contenção da inflação. Em seguida, diminuiu-se o intervalo de reajuste de salários de anual para semestral, e, no fim do ano de 1979, realizou-se uma desvalorização cambial de 30%, que também contribuiu para que a inflação chegasse a 77,2% ao ano.

Em 1980, devido à disparada da dívida externa e à espiral inflacionária, começaram os esforços no sentido de estabilizar a economia. Adotou-se uma política de contenção de gastos e de créditos, assim como alterou-se a lei salarial vigente de modo a diminuir a indexação dos salários. Em 1982, o governo recorreu ao FMI devido a uma eminente crise cambial, o que implicou em uma contração fiscal. Apesar de tais medidas, a inflação em 1984 foi de 223%.

Em 1985, assumiria o primeiro presidente civil do Brasil desde 1964, Tancredo Neves. Entretanto, devido a problemas de saúde, que um mês depois levariam a seu falecimento, Tancredo não assumiu o cargo de presidente. A presidência recaiu, portanto, sobre José Sarney. Devido à sua falta de legitimidade, Sarney não conseguiu resistir a pressões por aumentos de gastos públicos e um afrouxamento da política monetária, o que levou a um aumento sutil da inflação em 1985, chegando a 235%.



O governo tentou, portanto, realizar um plano de estabilização que não implicasse em medidas impopulares. Sob o diagnóstico de que a inflação brasileira era predominantemente inercial, o Plano Cruzado foi lançado. O Plano congelou preços, fixou salários e taxa de câmbio, pois dessa forma eliminar-se-ia a inflação inercial. Cabe ressaltar que, durante a execução do plano, adotaram-se políticas monetária e fiscal fortemente expansionistas. De fato, nos meses iniciais do plano a inflação foi controlada, visto que preços, câmbio e salários estavam fixos. Entretanto, assim que o controle de preços foi flexibilizado, estes dispararam.

Em 1987, lançou-se o Plano Bresser, que, apesar de ter uma política monetária mais apertada do que o plano que o antecedeu, também julgava que a inflação brasileira tinha caráter majoritariamente inercial, portanto adotou as mesmas medidas: congelamento de preços e salários. Contudo, a inflação brasileira não era meramente inercial, como fica evidente pelo elevado déficit operacional governamental e pela ascensão da inflação nos meses anteriores à implantação do plano. Portanto, assim que se flexibilizou o controle de preços, a inflação veio à tona. A inflação registrada no ano foi de 415%. Em 1988, aprovou-se a nova Constituição, que previa grandes aumentos de gastos públicos. Em janeiro de 1989, o Plano Verão foi lançado. Entretanto, ele também foi malsucedido em reduzir a inflação, e possibilitou que essa chegasse a 1782% no fim do ano.

Por outro lado, a nível institucional houve avanços no quesito estabilidade de preços. Encerrou-se a conta Movimento do Tesouro Nacional no Banco do Brasil (BB), uma conta que até então dava a capacidade do BB de desafiar a política monetária definida pelo Banco Central. Instituiu-se a Secretaria do Tesouro Nacional, que centralizava atividades administrativas dispersas e conferia ao governo uma melhor capacidade de gerenciar suas finanças.

Fernando Collor de Mello foi o sucessor de Sarney, sendo o primeiro presidente civil eleito pelo voto popular desde 1964. No dia da sua posse, em 1990, lançou o Plano Collor para tentar conter a inflação. O plano aumentou alíquotas de impostos e redução de despesas do governo. Entretanto, o diagnóstico do plano era de que a inflação se devia em parte a um alto estoque de quase moeda, títulos de curto prazo com alta liquidez. Portanto, uma das medidas do plano foi o confisco de ativos financeiros para reduzir o estoque de quase moeda. Entretanto, como a inflação é um fenômeno relacionado ao fluxo de criação da moeda, e não de seu estoque, o plano não foi capaz de resolver o problema

inflacionário do Brasil. Em janeiro de 1991, frente ao recrudescimento da inflação, executou-se o Plano Collor II, também sem sucesso.

Em maio de 1991, o governo buscou um acordo com o FMI para ajudar em sua estabilização. A partir desse momento, o país conseguiu começar a acumular reservas internacionais, que seriam fundamentais na condução do Plano Real no futuro. Em 1992, Collor foi afastado do cargo por denúncias de corrupção e Itamar Franco assumiu o poder. Em maio de 1993, Itamar nomeou Fernando Henrique Cardoso (FHC) para o Ministério da Fazenda, e teve início da elaboração do que viria a ser o Plano Real. Em 1994 FHC foi eleito presidente da república, e assumiu o posto em 1995.

A implantação do Plano Real passou por 3 fases. Primeiro, em junho de 1993, houve a redução de gastos e aumento das receitas do Governo Federal, dentre outras medidas que proporcionavam um maior equilíbrio fiscal. Na segunda, buscou-se romper o vínculo entre inflação da moeda antiga com inflação da moeda que passaria a circular. Na terceira etapa, lançou-se de fato a nova moeda, o Real. A desindexação de salários e a manutenção de altas taxas de juros durante o período foram fundamentais para a desinflação. Entre 1995 e 1998, devido à incapacidade da União de gerar superávits, o plano se apoiou exclusivamente em uma âncora monetário-cambial. Altíssimas taxas de juros garantiram a entrada constante de divisas, ampliando as reservas internacionais do país e possibilitando a manutenção de uma taxa de câmbio valorizada, que tinha efeito anti-inflacionário. Em 1995 a inflação registrada foi de 14,8%, e a partir daí seguiu em trajetória de queda até 1998, quando chegou a 1,78%. Em 1999, quando houve a implantação da plena flexibilidade cambial, houve um avanço significativo da inflação, chegando a 20%. Entretanto, a implantação do tripé macroeconômico (metas de inflação, superávit primário e câmbio flexível) a partir de 2000 daria início a uma década de estabilidade de preços.

#### 4.2.2 Solvência da dívida soberana

Como visto na subseção 3.2.2, existem evidências empíricas de que o não pagamento da dívida soberana de um país tem efeitos negativos sobre o crescimento. Intuitivamente, países que são vistos como maus pagadores no cenário internacional tenderão a receber menos crédito e/ou crédito a um custo mais alto, o que prejudica o seu crescimento econômico a partir da ótica do modelo teórico proposto.

Diante disso, é importante citar que, entre 1950 e 2000, o Brasil passou por uma reestruturação de sua dívida externa 11 vezes<sup>36</sup>, e declarou moratória uma vez em 1987<sup>37</sup>. Em contrapartida a Espanha não passou por nenhuma reestruturação de sua dívida, nem declarou moratória durante o mesmo período.

Apesar das reestruturações da dívida brasileira não se enquadrarem exatamente no critério de *default*, elas demonstram instabilidade na economia nacional. Portanto, a partir da visão adotada com base no modelo teórico de desenvolvimento econômico, tais episódios também são relevantes para a análise do período e podem ser vistos como negativos para o crescimento do país.

### 4.3 Educação

Ao levar em consideração o modelo teórico e as evidências empíricas apresentadas anteriormente, tem-se que o capital humano de um país é um fator determinante para seu crescimento econômico. Portanto, esta subseção busca entender o comportamento do capital humano no Brasil e na Espanha entre 1950 e 2000.

No meio século em questão, Brasil e Espanha apresentaram dotações de capital humano significativamente diferentes. Em 1950, o país ibérico já possuía uma população com maior nível educacional, e ao longo das décadas subsequentes conseguiu executar políticas para ampliar a qualificação de sua força de trabalho. O Brasil, por outro lado, começou o período com níveis educacionais médios baixos, e teve dificuldade em melhorar a educação da sua força de trabalho até meados década de 80, quando a educação passou a ter mais relevância como política pública no Brasil.

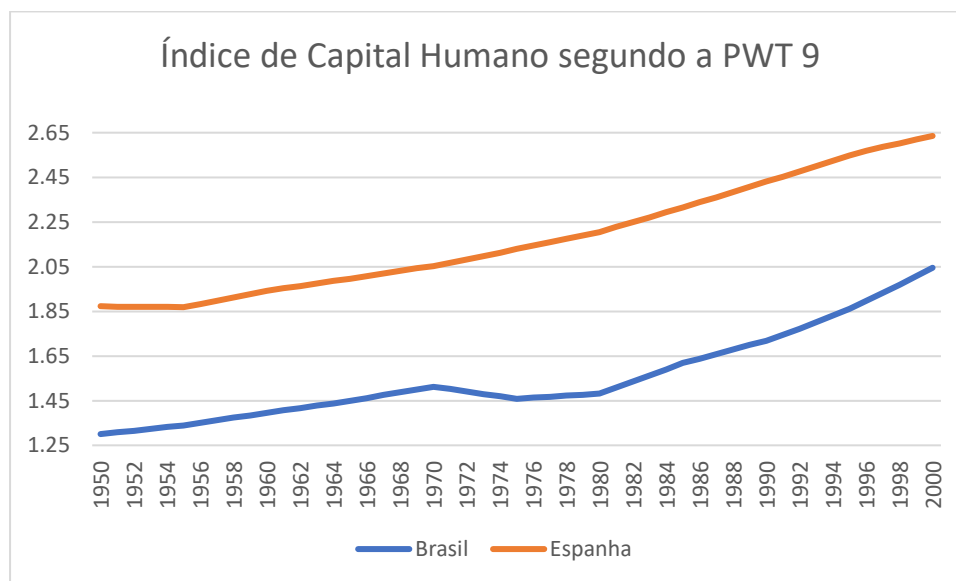
A figura 5, que ilustra a situação descrita, é um índice que pondera os anos de escolaridade da população pelos retornos estimados da educação pela equação de Mincer. Nesse contexto, ao levar em consideração o papel do capital humano no modelo teórico proposto e as evidências empíricas apresentadas sobre o tópico, a incapacidade do Brasil em reduzir o hiato educacional de sua população em relação à população Espanhola é um dos motivos que explica a trajetória de divergência entre as respectivas rendas per capita.

---

<sup>36</sup> De acordo com Das, Papaioannou e Trebesch (2012) os anos em que as reestruturações ocorreram foram: 1961; 1964; 2 vezes em 1983; 1984; 1986; 1987; 1988; 1992 duas vezes; e 1994.

<sup>37</sup> Castro (2011)

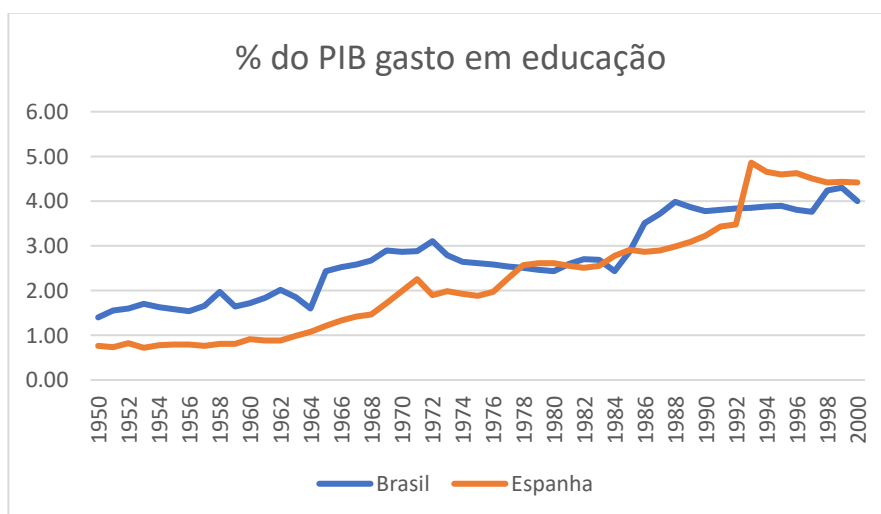
FIGURA 5 – Índice de Capital Humano segundo a PWT 9



Fonte: Feenstra, et al. (2014)

Ao analisar os dados que estão por trás da disparidade na qualificação da população dos dois países, nota-se que a baixa escolaridade da população brasileira não se deveu à falta de gasto em educação. Ao comparar os gastos com educação como percentual do PIB das duas nações, observa-se que o Brasil gastou mais do que a Espanha em quase todo o período analisado.

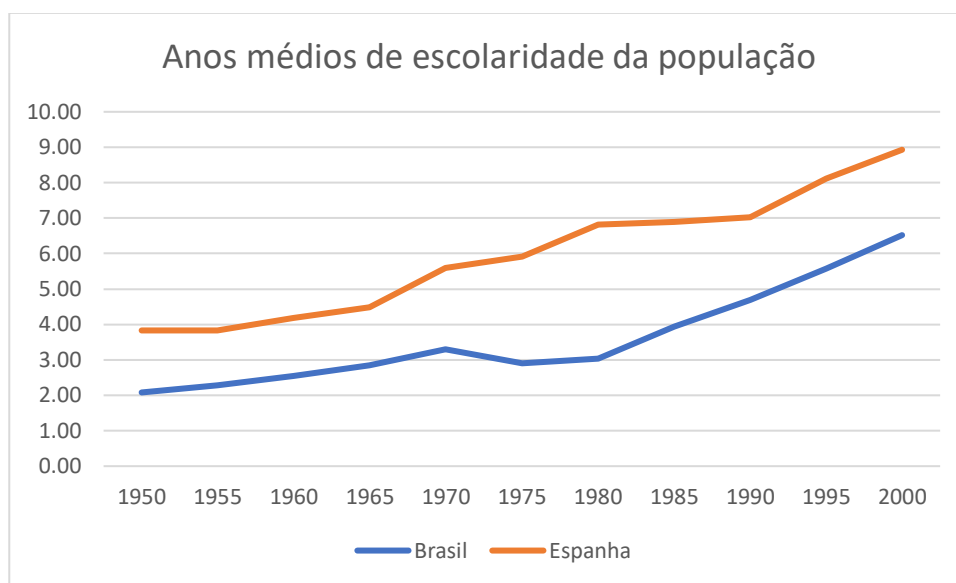
FIGURA 6 – Percentual do PIB gasto em educação por Brasil e Espanha



Fonte: Maduro Junior (2007) e Barroso (2013)

Entretanto, apesar de ter dispendido mais, o Brasil parece não ter conseguido fazê-lo de maneira eficiente, como fica evidente pela estagnação dos anos médios de escolaridade de sua população até a década de 1980, e, conseqüentemente, pela não convergência do índice de capital humano supracitado.

FIGURA 7 – Anos médios de escolaridade da população brasileira e espanhola



Fonte: Barro e Lee (2018)

Os dados anteriormente apresentados indicam uma disparidade entre o nível educacional dos dois países ao analisar a “quantidade” de capital humano disponível com base nos anos médios de educação da população. Entretanto, a medida “anos de escolaridade” nada diz sobre a qualidade da instrução fornecida durante o período de educação formal.

Os resultados obtidos no Program for International Students Assesment (PISA) pelos dois países pode ser usado como uma proxy para qualidade da educação. Infelizmente, como a primeira edição dessa prova ocorreu somente em 2000, não existem dados referentes ao período estudado.

Avaliando os resultados do exame de 2015<sup>38</sup>, tem-se que as respectivas posições de Espanha e Brasil foram: 28º e 63º em ciências; 25º e 59º em leitura; e 32º e 65º em matemática, sendo que nesta edição 70 países participaram do exame. Vale notar que em nenhuma das edições anteriores do exame o Brasil obteve uma colocação superior ou próxima à espanhola em qualquer área do conhecimento. Tais dados constituem indício de que a qualidade da educação espanhola foi superior à qualidade da educação brasileira ao longo do período, e de que o Brasil não conseguiu fazer uma convergência em relação aos indicadores de qualidade espanhóis.

Portanto, conclui-se que o fator capital humano esteve mais abundante para a Espanha que para o Brasil entre 1950 e 2000, tanto em quantidade quanto em qualidade.

## 5. POR QUE O BRASIL FICOU PARA TRÁS?

Diante do exposto nas seções anteriores, estabelecem-se indícios que o Brasil cresceu menos do que a Espanha devido a: (i) uma menor abertura comercial; (ii) maior dificuldade em controle de sua inflação; (iii) ter sido um mau pagador de sua dívida soberana; e (iv) ter capacitado pouco a sua força de trabalho. De fato, ao analisar a figura 8, e em consonância com as ideias apresentadas por Cardoso (2013) e Lieberman (1995), os dois países cresceram mais rapidamente após passar por reformas estruturais.

No Brasil, os dois principais episódios de reformas estruturais que ocorreram foram o Paeg, durante o governo Castelo Branco, e o Plano Real, no governo FHC. O milagre econômico brasileiro, ocorrido entre 1967 e 1973 é explicado pela soma de uma conjuntura externa favorável com os frutos das reformas do Paeg, executadas entre 1964 e 1966. Já os frutos do Plano Real foram colhidos apenas na primeira década de 2000<sup>39</sup>, que foge ao escopo deste trabalho.

Ao analisar a figura 8, nota-se que há uma acentuação do crescimento do PIB per capita espanhol em 3 momentos: 1960, 1986 e 1993. O aumento do crescimento a partir de 1960 foi fruto das medidas adotadas no Plano Nacional de Estabilização, executado por Franco em 1959. O crescimento mais acentuado a partir de 1986 ocorreu devido às reformas estruturais implantadas por Felipe Gonzáles, como reação aos choques do petróleo, e à entrada da Espanha na Comunidade Econômica Europeia. Diferentemente

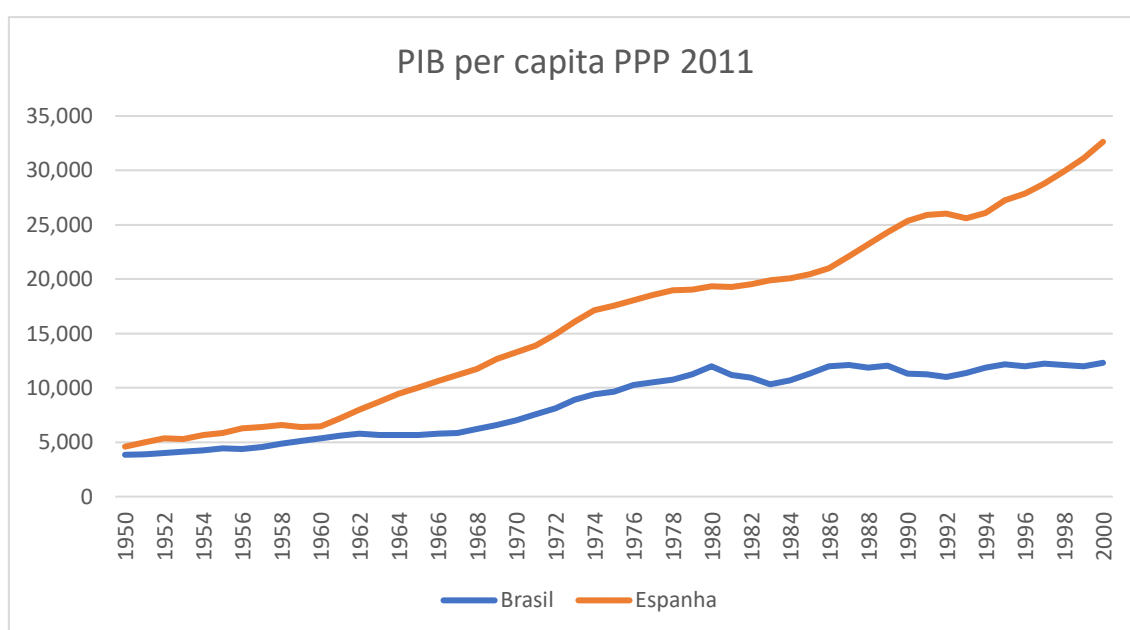
---

<sup>38</sup> OECD (2018)

<sup>39</sup> Cardoso (2013)

ao que aconteceu nos dois primeiros períodos, a volta do crescimento em 1993 decorreu da saída de uma recessão econômica global, e não a algum evento específico ocorrido na Espanha. Entretanto, um dos motivos pelos quais o país conseguiu aproveitar os ventos internacionais favoráveis no período foi uma reestruturação do ambiente econômico nacional, iniciada com o ingresso na CEE. A sua adesão a esse bloco econômico desencadeou uma série de reformas estruturais demandadas pela Europa, o que melhorou o ambiente de negócios espanhol<sup>40</sup>.

FIGURA 8 – PIB per capita PPP US\$ 2011



Fonte: The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

Nesse sentido, há indícios de que a diferença entre o crescimento de Brasil e Espanha entre 1950 e 2000 esteja ligada à realização de reformas estruturais. Por que, então, a Espanha conseguiu realizar mais reformas do que o Brasil?

De acordo com Mendes (2019), a dificuldade em realizar reformas estruturais advém sobretudo de dois fatores: é necessário incorrer em custos no presente para colher os benefícios no futuro; e muitas vezes as reformas trazem melhorias a uma maioria difusa, enquanto retiram benefícios de grupos de interesse. Entretanto, a partir da experiência internacional recente, nota-se que é mais fácil fazer reformas em países que:

<sup>40</sup> Royo (2010)

- a. São pequenos, em termos geográficos e/ou populacionais;
- b. Fizeram reformas econômicas antes de transitarem de regimes fechados para democracia;
- c. Estão em um dos extremos de escala de democracia: plenamente democráticos ou autoritários;
- d. Têm sistemas político-eleitorais que facilitam a formação de maiorias no parlamento;
- e. Têm clara demarcação de limites de atuação de cada um dos três poderes, com baixo grau de conflito entre eles;
- f. Têm governos unitários;
- g. Têm constituições pouco detalhistas ou facilmente alteráveis;
- h. São vizinhos de outros países que foram bem-sucedidos na promoção de reformas;
- i. Têm a oportunidade de aderir a blocos econômicos com países vizinhos que tenham economias maiores e mais desenvolvidas;
- j. Tenham um bom grau de coesão social.

Enquanto o Brasil não preenche nenhum desses requisitos, a Espanha se enquadra em a, b, c, h, i e j.

Pode-se argumentar que o Brasil se encaixaria em b, devido ao Paeg conduzido no governo de Castelo Branco. Entretanto, como visto na seção 4.2.1.2, muitos dos avanços do Paeg foram revertidos logo após a sua implementação. Não houve persistência e aprofundamento das reformas.

Em 1959, quando foi aprovado o Plano Nacional de Estabilização na Espanha, o governo era uma ditadura fascista. Portanto, a sua aprovação foi facilitada por b e c. Em 1982, como reação tardia aos choques do petróleo, o governo socialista viu como a saída da crise a adoção de medidas pró-mercado. Segundo Lieberman (1995), essa opção por contrariar medidas econômicas tipicamente socialistas foi fortemente influenciada pelo insucesso de políticas nesses moldes adotadas na França como reação aos choques do petróleo, quando comparada a outros países europeus. Esse é um indício da influência do sucesso (ou da falta dele) de países vizinhos sobre o processo de reformas na economia doméstica, o item h.

Contudo, o fator que aparentemente mais influenciou positivamente o crescimento espanhol no período foi a possibilidade de ingresso no bloco econômico europeu, o item



i da lista. Enquanto reformas geralmente significam custos no presente e benefícios no futuro, a adesão da Espanha à CEE alterou essa lógica, como se constata pelo crescimento do país já a partir de 1987, o ano seguinte à sua entrada no bloco. O forte fluxo de capital e de turistas que teve seu acesso à Espanha facilitado pela entrada na Comunidade Europeia fez com que a realização de reformas trouxesse tanto benefícios de longo prazo quanto benefícios imediatos, o que levou a um maior apoio popular das reformas necessárias para a adesão ao bloco.

Finalmente, um aspecto classificado como preponderante para a aprovação de reformas econômicas é a coesão social de um país<sup>41</sup>, o item j. Foa e Taner (2012) criaram seis índices que avaliam a coesão social de um país, mas vamos nos ater a analisar apenas um deles, o indicador de segurança e confiança interpessoal. Esse indicador é relevante pois, para aprovar-se reformas, é necessário que a população acredite que cada agente da sociedade irá arcar com uma parte do ônus decorrente delas. Ademais, o grau de confiança interpessoal também reflete com bastante precisão o grau de confiança dos indivíduos nas instituições, e tal confiança é necessária para que as reformas não sofram rejeição popular.

Nesse sentido, as posições ocupadas por Brasil e Espanha no ranking de segurança e confiança interpessoal nos anos de 1990, 1995 e 2000<sup>42</sup>, respectivamente, foram: 52º e 11º (de 52 países); 82º e 11º (de 82 países); e 109º e 24º (de 117 países). Ou seja, o Brasil ficou em último ou dentre os últimos lugares no ranking, enquanto a Espanha ficou entre os primeiros 25% consistentemente. Portanto, a maior coesão social espanhola também pode ter cooperado para a aprovação de reformas no país.

Apesar de reformas econômicas serem um aspecto importante ao se considerar a diferença no crescimento entre os dois países, elas não são a única explicação para esse fenômeno. Um aspecto que não foi contemplado a partir da ótica de reformas foi a formação de capital humano nos dois países. Nos planos de desenvolvimento industrial brasileiros, o investimento em capital humano não foi levado em consideração como fator que poderia aumentar a produtividade da indústria.

Em contrapartida, o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento espanhol elencava a ampliação do investimento em capital humano como um aspecto importante

---

<sup>41</sup> Para uma discussão mais profunda sobre a definição e as implicações da coesão social para reformas econômicas ver Mendes (2019)

<sup>42</sup> Os dados utilizados correspondem à intersecção entre os anos contemplados neste estudo e anos para os quais tal pesquisa estava disponível.

para a indústria espanhola<sup>43</sup>, o que levou a um crescimento do sistema educacional público espanhol. Em 1977, ao aprovar-se o Pacto de Moncloa na Espanha, um plano para reduzir a inflação, uma das obrigações do governo em troca da moderação salarial dos trabalhadores foi a universalização do ensino básico no país.

Mais um benefício auferido pela Espanha por pertencer à Europa que não está relacionado a reformas econômicas foi o seu acesso a fundos europeus de desenvolvimento. Entre 1994 e 1999, o auxílio econômico da União Europeia fornecido à Espanha correspondeu a 1,5% do seu PIB a cada ano, em média.<sup>44</sup> Isso possibilitou melhores investimentos em bens públicos que são cruciais para o crescimento, como infraestrutura.

Portanto, o pertencimento da Espanha ao continente europeu foi um fator que influenciou a facilidade na realização de reformas estruturais entre 1950, e, conseqüentemente, teve impacto positivo sobre o seu crescimento. Ademais, uma política educacional que qualificou melhor a população, somada ao acesso aos fundos de desenvolvimento europeus também contribuíram para um maior crescimento da renda per capita espanhola em comparação à brasileira.

## 6. CONCLUSÃO

Este trabalho buscou, qualitativamente, aplicar um modelo teórico de desenvolvimento econômico para analisar a divergência da renda per capita entre Brasil e Espanha no período de 1950 a 2000. A análise da trajetória histórica das variáveis relevantes para o modelo revela indícios de por que a Espanha conseguiu se tornar um país desenvolvido enquanto o Brasil se manteve no grupo de renda média. Maior abertura comercial, manutenção da estabilidade de preços, maior compromisso com a dívida soberana e uma melhor política educacional aparentam ser causas do sucesso da Espanha em relação ao Brasil. Por sua vez, ao buscar uma explicação sobre por que a Espanha conseguiu realizar políticas mais favoráveis ao crescimento, a teoria econômica apontou para o fato de que o país possui características que facilitavam o trâmite de reformas estruturais, características essas que o Brasil não possui. Finalmente, muitas dessas características devem-se ao fato de a Espanha pertencer ao continente europeu. O

---

<sup>43</sup> Lieberman (1995)

<sup>44</sup> Royo (2010).

pertencimento da Espanha à Europa também contribuiu para o crescimento do país por meio do acesso a fundos de desenvolvimentos europeus.

## 7. REFERÊNCIAS

AMITI, M., & KONINGS, J. (2007). **Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia.** *The American Economic Review*, 97(5), 1611-1638.

BAER, W. **A Economia Brasileira.** Tradução Edite Sciulli. 3a edição. São Paulo. Editora Nobel. 2009.

BALASSA, B. **Exports and Economic Growth: Further Evidence.** *Journal of Development Economics* Vol. 5, pp. 181-189. 1978.

BARBOSA Filho, F. e PESSÔA, S. **Educação e crescimento: o que a evidência empírica e teórica mostra?** *Economia*, 11, 2, 265-303, 2010.

BARRO, Robert J. **Inflation and Growth.** NBER. Working Paper No. 5326. National Bureau of Economic Research, 1995

BARROSO, Sergio Espuelas. **Estudios de Historia Económica N° 63.** Banco de España, Madri, 2013.

BERMEO, Nancy. **Sacrifice, Sequence, and Strength in Successful Dual Transitions: Lessons from Spain.** *The Journal of Politics*, Vol. 56, No. 3, 1994

CÂNEDO-PINHEIRO, Maurício. **EXPERIÊNCIAS COMPARADAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL NO PÓS-GUERRA: LIÇÕES PARA O BRASIL.** Em: Em FERREIRA, Pedro et al. **Desenvolvimento Econômico: uma perspectiva brasileira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

CARDOSO, Renato Fragelli. **Política Econômica, Reformas Institucionais e Crescimento: a experiência brasileira.** Em FERREIRA, Pedro et al. **Desenvolvimento Econômico: uma perspectiva brasileira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

CASTRO, Lavinia de Barros. **Esperança, Frustração e Aprendizado: A História da Nova República**. Em GIAMBIAGI, Fabio et al. **Economia Brasileira Contemporânea [1945 – 2010]**, 2ª Edição, Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

DAS, Udaibir S. PAPAIOANNOU, Michael G. e TREBESCH, Cristoph. **Sovereign Debt Restructurings 1950–2010: Literature Survey, Data, and Stylized Facts**. IMF Working Paper 12/203, 2012.

EASTERLY, William; KING, Robert; LEVINE, Ross; e RABELO, Sergio. **Policy, Technology Adoption and Growth**. NBER. Working Paper No. 4681. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1994.

FEENSTRA, Robert C.; INKALAR, Robert; TIMMER, Marcel P. (2015), **The Next Generation of the Penn World Table**. American Economic Review, 105(10), 3150-3182.

FERNANDES, Ana M. **Trade Policy, Trade Volumes, and Plant-Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries**. World Bank Policy Researching Papers, Policy Research Working Paper 3046, 2003.

FERREIRA, Pedro Cavalcanti; e ROSSI, José Luiz. **New Evidence from Brazil on Trade Liberalization and Productivity Growth**. International Economic Review, Vol. 44. No 4, Novembro de 2003.

FOA, Roberto, e TANNER, Jeffrey C. **Methodology of the indices of Social Development**. 2012

FRANKEL, Jeffrey, A., e ROMER, David H. 1999. **Does Trade Cause Growth?** American Economic Review, 89 (3): 379-399. DOI: 10.1257/aer.89.3.379.

GIAMBIAGI, Fabio et al. **Economia Brasileira Contemporânea [1945 – 2010]**, 2ª Edição, Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

GORNEMANN, Nils. **Sovereign Default, Private Investment, and Economic Growth**. 2015.

HALL, Robert E., e JONES, Charles I. **Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?** Quarterly Journal of Economics 114 (February 1999): 83–116.

HERMANN, Jennifer **Reformas, Endividamento Externo e o “Milagre” Econômico (1964-1973)**. Em GIAMBIAGI, Fabio et al. **Economia Brasileira Contemporânea [1945 – 2010]**, 2ª Edição, Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

JONES, Charles I. e VOLLRATH, Detrich. **Introduction to Economic Growth**. 3ª edição. Nova Iorque: W.W. Norton & Company, Inc, 2013.

KRUEGER, Anne. O. **Foreign trade regimes and economic development: liberalization attempts and consequences**. Ballinger Press for NBER. Cambridge, Massachussets. 1978.

LANGE, Fabian e TOPEL, Robert. **The Social Value of Education and Human Capital**. Em: HANUSHECK, Eric. **Handbook of the Economics of Education, volume 1**. Elsevier, 2006.

LIEBERMAN, Sima. **Growth and Crisis in the Spanish Economy**. 1ª edição. Londres, Routledge.

MADURO JUNIOR, Paulo Rogério Rodrigues. **Taxas de matrícula e gastos em educação no Brasil**. Tese (mestrado em economia) - Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, 2007.

MANKIW, Gregory N, ROMER, David, e WEIL, N. DAVID. **A Contribution to the Empirics of Economic Growth**. The Quarterly Journal of Economics, maio de 1992.

MENDES, Marcos. **Por que é difícil fazer reformas econômicas no Brasil?** Rio de Janeiro: Elsevier, 2019.

MINCER, Jacob A. **Schooling, Experience and Earnings**. National Bureau of Economic Research, 1974.

PEREIRA, Lia Valls. **Mercosul**. FGV Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil, 2015. Disponível em: <http://www.fgv.br/cpdoc/acervo/dicionarios/verbete-tematico/mercosul>. Acesso em 8 de novembro de 2021.

REINHART, Carmen e ROGOFF, Kenneth. **Growth in a Time of Debt**. American Economic Review, Vol. 100 No. 2, 2010a May, pp. 573-78.

REINHART, Carmen e ROGOFF, Kenneth. **Debt and Growth Revisited**. Agosto de 2010b

ROYO, Sebastián. **Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence (2000-2007)**. Análise Social, Vol. 45, No. 195 (2010), pp. 209-254.

SAREL, Michael. **Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth**. Staff Papers (International Monetary Fund), Vol. 43, No. 1 (Mar., 1996), pp. 199-215.

SPENCE, Michael. **Job Market Signaling**. The Quarterly Journal of Economics, pp. 355-374. Oxford University Press, 1973

SUZIGAN, W. **Experiência histórica de política industrial no Brasil**. Revista de Economia Política, 26, 5-20, 1996.

TANG, Man-Keung, WEI, Shang-Jin. **The value of making commitments externally: Evidence from WTO accessions**. Elsevier, 2009

VAMVAKIDIS, Athanasios. **Regional trade agreements versus broad liberalization. Which Path Leads to Faster Growth? Time-Series Evidence**. IMF Working Papers, Working Paper No. 98/40, 1998.

WINTERS, L.A. **Trade Liberalisation and Economic Performance: An Overview**. The Economic Journal, 114: F4-F21, 2004.