

POLÍTICAS NEOLIBERAIS NA AMÉRICA LATINA NA DÉCADA DE 1990: UMA ANÁLISE DOS ASPECTOS ECONÔMICOS DO BRASIL

Neoliberal policies in Latin America in the 1990's: an analysis of Brazil's economic aspects

ARTHUR OSVALDO COLOMBO | arthur_colombao@hotmail.com | Doutorando em Economia pelo Programa de Pós-graduação em Economia da Indústria e Tecnologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

SARAH GONÇALVES PATROCÍNIO SARTÓRIO | sarahpatrocinio@hotmail.com | Doutoranda em Economia pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG/CEDEPLAR)

EDNILSON SILVA FELIPE | ednilsonfelipe.ufes@gmail.com | Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), do Programa de Pós-Graduação em Economia (UFES) e do Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Desenvolvimento Sustentável (UFES). Coordenador do GPIDECA - Grupo de Pesquisa em Inovação e Desenvolvimento Capixaba. Coordenador do Observatório do Desenvolvimento Capixaba (ODC). Doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

Data de Recebimento: Dezembro de 2022 **Data de Aceite:** Abril de 2023

Resumo: O presente trabalho tenta demonstrar, na medida do possível, no que consistiam as políticas neoliberais descritas no Consenso de Washington, as quais foram adotadas pelas principais economias latino-americanas nos anos de 1990, bem como suas principais consequências, enfatizando que a promessa de estabilização monetária e de concomitante crescimento econômico sustentado não se concretizou. O que se verificou foi um processo de crescimento em “*stop and go*”, em que os países, em conjunto, apresentaram, para a década de 1990, uma média de crescimento de 0,7%, com taxas negativas em 1990, 1995 e 1999. Acerca do Brasil, foi elaborada uma análise empírica mais profunda, demonstrando os impactos negativos também do ponto de vista do impacto na indústria, ao trazer à análise os indicadores da Confederação Nacional da Indústria (CNI), como o coeficiente de insumos industriais importados e de penetração de importações da indústria de transformação e tocantes ao tamanho do Estado. Este panorama busca destacar os principais resultados da adoção das condutas neoliberais na América Latina, em que esses países, mesmo deixando de ser denominados como países endividados e passando a ser considerados países em desenvolvimento, não lograram fundar um período de crescimento sustentado em suas economias.

Palavras-chave: Consenso de Washington; neoliberalismo; desindustrialização; Brasil.

Abstract: The present work tries to demonstrate, as far as possible, what the neoliberal policies described in the Washington Consensus consisted of, which were adopted by the main Latin American economies in the 1990s, as well as their main consequences, emphasizing that the promise of stabilization monetary policy and concomitant sustained economic growth did not materialize. What was verified was a “*stop and go*” growth process, in which the countries, as a whole, presented, for the 1990s, an average growth of 0.7%, with negative rates in 1990, 1995 and 1999. Regarding Brazil, a deeper empirical analysis was carried out, demonstrating the negative impacts also from the point of view of the impact on industry, by bringing to the analysis the indicators of the National Confederation of Industry (CNI), such as the

coefficient of imported industrial inputs and penetration of imports from the manufacturing industry and regarding the size of the State. This overview seeks to highlight the main results of the adoption of neoliberal behaviors in Latin America, in which these countries, even ceasing to be called indebted countries and starting to be considered developing countries, did not manage to found a period of sustained growth in their economies.

Keywords: Washington Consensus; neoliberalism; deindustrialization; Brazil.

1. INTRODUÇÃO

Os anos de 1990 foram marcados pela larga adesão às reformas neoliberais disseminadas pelos organismos multilaterais como uma panaceia para os problemas enfrentados pelas principais economias latino-americanas (CARNEIRO, 2008; CANO; 2014). Até então taxadas de “envidadas e descontroladas”, após a adoção das medidas prescritas como boas práticas pelo Consenso de Washington, as principais economias latino-americanas reconquistaram em parte seu poder de financiamento externo, o qual esteve parcialmente inibido na década de 1980 em razão da grave crise da dívida externa culminada pelos altos níveis de endividamento em conjunto com os choques do petróleo, juros e liquidez das nações supracitadas (PALMA, 2006; BASTIAN E REIS, 2018).

Boa parte desses países, em especial Brasil e México, até o final dos anos de 1970 seguiram uma trajetória buscando o crescimento, desenvolvimento e modernização estrutural, portanto não é um devaneio o fato de que os anos de 1990 marcaram um ponto de inflexão na tomada de decisões econômicas e do papel do Estado na economia (OCAMPO, 2004; BERTOLA; OCAMPO, 2012). A adoção dos preceitos do Consenso de Washington não concretizou, entretanto, a concomitância entre estabilização de preços e crescimento econômico sustentado, como deixam claros os dados: os países da América Latina, em conjunto, apresentaram, para a década de 1990, uma média de crescimento de 0,7%, com taxas negativas em 1990, 1995 e 1999, frustrando as expectativas de crescimento estrutural, prometidas nas políticas liberais (CEPAL, 2023)

A partir disso elaborou-se a seguinte problemática a ser investigada: *Como podem ser observados os principais desdobramentos econômicos, ao longo da década de 1990 e início dos anos 2000, da implementação das políticas ancoradas no consenso de Washington para os países latino-americanos e para o Brasil, em especial para a sua indústria?*

A vista disto, o presente artigo tem por objetivo geral descrever no que consistiam as políticas descritas no consenso de Washington e quais foram as principais consequências que a adoção dessas políticas trouxe para os países latino-americanos, com ênfase especial para o caso brasileiro, especialmente para a sua indústria. No que toca o objetivo específico desta pesquisa, este se dá em dois pontos: (a) uma visão geral dessas consequências econômicas para o conjunto dos países latino-americanos e (b) um detalhamento mais aprofundado das consequências dessas políticas para a indústria de transformação brasileira, haja vista que diversos pesquisadores apontam que o processo de desindustrialização brasileiro, que já se apresentava latente se intensificou com a implementação das políticas neoliberais nos anos de 1990 (CARNEIRO, 2008; CANO; 2014; MORCEIRO, 2018; BRESSER-PEREIRA, 2018).

Para cumprir com tais objetivos, foi elaborada uma revisão sistemática de trabalhos que tratam das temáticas de interesse, sobretudo as que apresentavam como objeto de estudo a América-latina. Em adendo, cumpre mencionar que fora elaborado uma análise de uma extensa bateria de dados, especialmente acerca da economia brasileira neste período.

Isto posto, tem-se que, além desta introdução, o trabalho apresenta a seguinte estrutura: na primeira seção é elaborada uma descrição das políticas neoliberais implementadas nos anos de 1990 pelos países latino-americanos e analisa-se as principais consequências que a implantação das políticas supramencionadas trouxe para os países da América Latina. A segunda seção, por sua vez, está dividida em três partes e demonstra como a implementação das políticas neoliberais impactaram financeiramente, produtivamente e mudaram o papel do Estado no caso brasileiro. Por último, as considerações finais encerram o estudo.

2. AS POLÍTICAS NEOLIBERAIS DOS ANOS DE 1990 NA AMÉRICA LATINA

A década de 1980 foi considerada desastrosa para as principais economias latino-americanas, principalmente do ponto de vista econômico. Brasil, México, Argentina, Chile e demais países sofreram fortemente com o que ficou conhecido como “grande crise da dívida externa dos anos 1980”. Devido a este fato, muitos apontam que, para esses países, os anos 1980 foram considerados a “década perdida” (BELLUZZO, 2006; BIELSCHOWSKY, 2013).

No Brasil, por exemplo, boa parte dos empréstimos feitos pelo regime militar para a implantação do Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (PND-II) foi obtida por meio de taxa de juros flutuante e prazos relativamente curtos. Em 1979 ocorreu o chamado “choque Volcker”, que mudaria exponencialmente a amortização e rolagem da dívida. Paul Volcker, presidente do Banco Central norte-americano, ordenou uma abrupta elevação nas taxas de juros, saindo da média de 12,88% para 20,18% ao ano. Esse feito provocou alterações até mesmo na *Libor* londrina, que teve um salto de 12,27% para 18,03% ao ano. Com isso, a dívida externa brasileira, assim como as das demais economias latino-americanas, aumentou de maneira substancial, o que, somado ao segundo choque do petróleo, provocou um período marcado pela hiperinflação e dificuldades de ajuste externo (BRESSER-PEREIRA, 2010, p. 170).

Devido a isso, nos anos de 1980 as economias latino-americanas levaram a alcunha de “países endividados”. O excesso de gastos devido às políticas estatais direcionadas ao desenvolvimento econômico, a baixa liquidez internacional em conjunto com o forte endividamento caracterizava a América Latina como uma região “sem controle nos gastos”. A partir disso, buscando a estabilidade para o que parecia uma crise sem fim, os países latino-americanos foram pressionados a aceitar as propostas presentes na “cartilha do Consenso de Washington”, que fora como ficaram conhecidas as medidas político-econômicas dos anos de 1990 (CANO, 2014).

Embora idiosincrasias possam ser destacadas entre as conduções de políticas econômicas na década de 1990 pelas economias latino-americanas, dois pontos chaves comuns podem ser observados: i) as reformas neoliberais e ii) as crises de balanço de pagamentos. Em relação às mudanças nas conduções destas reformas políticas, podem-se destacar a implementação de fortes políticas de austeridade ortodoxas, dentre elas as mais relevantes foram: i) abertura comercial, ii) abertura financeira, iii) privatizações, iv) redução do crédito público, v) Eliminação dos controles de capitais e alteração do papel do Estado no que diz respeito ao desenvolvimento econômico¹ (BRESSER-PEREIRA, 1991).

Organismos multilaterais, principalmente os que estavam ligados à economia norte-americana e sediados na capital, Washington, ditavam (tal qual um mantra) que esse era o caminho para a estabilização e crescimento, caminho este que, no longo prazo, atingiria o desenvolvimento econômico. O antigo modelo de desenvolvimento econômico baseado na industrialização liderada pelo Estado era visto não apenas como obsoleto, mas também como um dos causadores do endividamento pelo qual esses países passaram nos anos 1980.

Ao organizarem e adotarem as reformas propostas supracitadas, as economias latino-americanas deixaram de ser vistas como “endividadas” e “desreguladas” e passaram a ter a alcunha de “emergentes” ou “em desenvolvimento” nos anos de 1990. É importante frisar que a partir das reformas liberais, o papel do Estado sofreu um forte ponto de inflexão, passando de promotor e provedor do desenvolvimento para um mero regulador e apaziguador de expectativas.

Segundo as novas concepções liberais, o Estado deveria promover políticas macroeconômicas estabilizadoras, com o objetivo de manter as contas fiscais saneadas em conjunto com uma política monetária que mantivesse a inflação em um baixo patamar. Deste modo, a iniciativa privada (especialmente liderado pelas empresas multinacionais) assumiria o protagonismo do crescimento e desenvolvimento econômico, ao passo que no longo prazo seria alcançado o livre funcionamento dos mercados. Aqui tem-se a concepção de que o mercado sem intervenções é, por características intrínsecas, melhor alocador de recursos que o Estado.

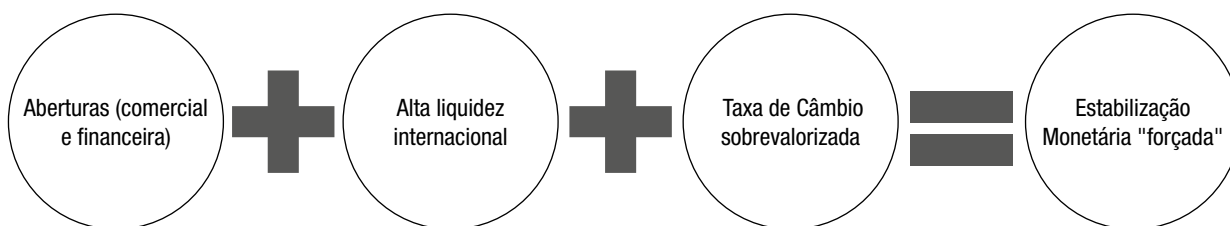
Ocampo (2004) atentou para o fato de que embora essas reformas supramencionadas tivessem sido implementadas de maneira quase unânime nas economias latino-americanas na década de 1990, a magnitude da adesão entre os países foi distinta, apontando que Brasil, México e Colômbia foram, de certa maneira, mais cautelosos, ao passo que, Argentina, Chile, Peru, Bolívia foram mais agressivos e fortemente adeptos com maior rigor nas reformas.

O cenário internacional dos anos de 1990, diferentemente da década anterior, estava marcado por uma alta liquidez de que, combinado com a abertura financeira, permitiu uma forte entrada de divisas nas economias da América Latina, auxiliando na estabilização de preços. Ou seja, devido a uma forte entrada de dólares, via conta capital e financeira, a taxa de câmbio dos países tendia à valorização. Isto posto, em conjunto com a abertura comercial que provocava uma pressão face à presença antes inexistente de diversos produtos importados, forçava a diminuição do nível de preços (PALMA, 2006).

Não obstante, hora ou outra, a maioria dos principais países latino-americanos atingiram a tão procurada “estabilidade”, a qual, por sua vez, estava quase sempre ancorada em uma taxa de câmbio muitas vezes ultra valorizada como sugere a figura 1. Contudo, este tipo de estabilização via taxa de câmbio, considerada forçada por muitos, trouxe consequências severas às nações da América Latina.

¹ Em alguns países, até mesmo o molde das políticas de seguridade social foi significativamente alterado, a exemplo do caso do Chile.

Figura 1 – Mecanismos latino-americanos dos anos de 1990 para estabilização de preços



Fonte: Elaboração própria baseado em Bresser-Pereira, (1991; 2010); Ocampo, (2004), Palma, (2006); Cano, (2014).

Palma (2006), por exemplo, chama a atenção para o fato de que ao longo da década 1990 as economias latino-americanas conseguiram alcançar uma certa estabilidade de preços após viverem uma situação de hiperinflação na década de 1980. Contudo a manutenção do nível de preços em baixo patamar era onerosa e de difícil manutenção. Isso se deve ao fato de que o artifício mais utilizado pelos países era a manutenção da taxa real de juros em um elevado patamar. Com isso, os estrangeiros demandavam os títulos dos países latino-americanos buscando a remuneração proveniente do diferencial de juros em relação às economias avançadas. Estes capitais tinham uma grande similitude, seja para quaisquer dos países periféricos ele fosse destinado: a volatilidade.

Ao analisar as economias latino-americanas, observa-se que estas viviam com sérios problemas de influxo de capitais, isto é, ao primeiro sinal de crise, ocorria uma alteração das expectativas e as divisas saíam dos países deixando para trás o alto pagamento de juros proveniente da oferta desses papéis. Com a abertura comercial feita, muitas vezes, de forma desregrada e em conjunto com a financeira, uma enxurrada de importações se apresentava latente em algumas economias, principalmente na Argentina e no México, o que provocava um forte resultado deficitário nas transações correntes. A saída encontrada era arbitrar juros reais elevados para tentar regular a balança de pagamentos via conta capital e financeira.

Coutinho (2005) enfatiza que tal combinação macroeconômica pode ser caracterizada como “maligna”, como sugere o quadro 1, no qual os países latino-americanos se encontravam na situação D no período considerado neste trabalho para manter artificialmente a estabilidade de preços:

Quadro 1 – Condições macroeconômicas

Taxa de câmbio	Taxa de juros	
	Baixa	Elevada
Subvalorizada	A: Situação “benigna”, posição externa sólida, taxas de juros com persistente viés de baixa. Um ciclo virtuoso é possível.	B: Situação “semimaligna”, mas minimizada pela posição relativamente positiva e estimulante da taxa cambial. Taxas de juros deveriam baixar.
Valorizada	C: Situação “semibenigna” se a posição externa inicial for sólida. Taxa de câmbio sobrevalorizada pode comprometer a posição. Taxas de juros podem continuar a baixar se o índice inflacionário estiver baixo.	D: Situação “maligna”. Taxas de juros elevadas sustentam a taxa de câmbio sobrevalorizada, afetando desfavoravelmente as contas externas. Também pode originar um déficit fiscal de origem financeira.

Fonte: Elaboração própria com base em Coutinho (2005, p. 433).

O cenário macroeconômico maligno pode trazer problemas, como afirma o autor, pois que “sob uma combinação maligna de taxas de juros e câmbio, a política fiscal fica seriamente comprometida pela pressão das taxas de juros sobre o próprio déficit público e pelo desgaste político decorrente de uma contenção fiscal em condições de estagnação econômica” ou mesmo de baixo ritmo de crescimento (COUTINHO, 2015, p. 433).

A situação de câmbio sobrevalorizado estimula o consumo em um primeiro momento (especialmente de importados), porque a elevação do salário mínimo real e a taxa de juros real elevada favorece as atividades financeiras em detrimento das atividades produtivas, sobretudo a manufatura, que é fortemente dependente da taxa de câmbio para obter lucratividade. Ao longo dos anos de 1990, praticamente todos os países que mantinham esse regime macroeconômico maligno sofreram com fortes crises de balanço de pagamentos em algum momento, como: México (1994), Tigres Asiáticos (1997), Rússia (1998), Brasil (1999) e Argentina (2002) (BIELSCHOWSKY, 2013).

É importante enfatizar que os investimentos direcionados às vias financeiras que entram e se contabilizam no balanço de pagamentos são extremamente mais voláteis e de mais fácil influxo que os referentes ao Investimento Direto Estrangeiro (IDE). Isto acontece no primeiro caso em razão das barreiras à saída serem praticamente inexistentes, principalmente quando esses investimentos estão alocados em um país que não pratica nenhum tipo de controle de capital através do Banco Central. Não obstante, é relevante constatar que a grande maioria dos capitais destinados a IDE que foram endereçadas as nações latino-americanas na década de 1990 estavam dispostos no formato de fusões e aquisições, o que não significava necessariamente um aumento da capacidade produtiva do país (BERTOLA; OCAMPO, 2012). Acerca disto, segundo Cassiolato e Fontaine (2015) tal relação se dá justamente pelo motivo contrário:

De qualquer forma, a tendência é inequívoca: a mudança estrutural da indústria brasileira, o **esvaziamento da estrutura produtiva** e o aumento nos déficits da balança comercial da indústria brasileira são todos fenômenos associados a um maior grau de penetração do capital estrangeiro na estrutura produtiva do País. [...] Processos já existentes foram copiados e o maquinário foi importado. A grande maioria das novas ETNs que vieram ao País apenas estabeleceram geograficamente **linhas de montagem, maquiladoras** ou se dedicaram à extração de recursos naturais. Toda a arquitetura, desenho, planejamento e desenvolvimento tecnológico permaneceu nas matrizes das ETNs (CASSIOLATO; FONTAINE, 2015, p. 255-256, grifo nosso).

Na visão dos autores, a partir da década de 1990, a estratégia brasileira para o desenvolvimento industrial ficou a cargo das empresas transnacionais, isto é, elaborou-se uma estratégia de “desenvolvimento dependente”, em que os investimentos a serem realizados ficavam a cargo das empresas transacionais (ETNs). Boa parte desses investimentos foram feitos no formato de fusões e aquisições, assim, esses investimentos acabaram por não criar novas capacidades produtivas em nível significativo. Ou seja, foi um movimento que significou muito mais em uma adaptação. Uma característica fulcral desse movimento foi o aumento da necessidade (das unidades industriais localizadas no país) de importações de insumos, o que contribuiu para o processo de desadensamento produtivo na medida em que boa parte dessas mercadorias eram produzidas no país anteriormente. Como ressaltam os autores, esta estratégia foi aparentemente falha face ao objetivo central, pois o trabalho executado foi o oposto do que fora traçado.

O desejado adensamento de cadeias produtivas não tem ocorrido e os ganhos resultantes da vinda de ETNs se limitam à criação de empregos cada vez menos numerosos e ao acesso a produtos oriundos do contexto europeu e estadunidense. Os prejuízos são difíceis de mensurar, já que as ETNs ocupam espaços que poderiam ser ocupados por novas empresas, que agora não podem mais surgir. Mas, como efeitos claros, tem-se a deterioração do orçamento fiscal, os déficits de remessas ao exterior, a forte dependência em relação aos movimentos oriundos do Norte e um comportamento passivo no que concerne ao desenvolvimento de soluções para problemas locais. As ETNs não geraram a independência da economia brasileira, ao contrário, são promotoras de uma nova forma de colonialismo (CASSIOLATO; FONTAINE, 2015, p. 257).

Como demonstra a tabela 1 elaborada por Ocampo, Bastian e Reis (2018), em termos de pobreza e desemprego, os anos de 1990 demonstram um resultado de “luzes e sombras”:

Tabela 1 – Pobreza e pobreza extrema na América Latina (1980-2005)

Anos	Pobreza	Extrema Pobreza	Desemprego
1980	40,5	18,6	-
1986	43,3	20,7	-
1990	48,4	22,6	7,5
1994	45,8	20,9	8,4
1999	43,8	18,6	11,2
2005	39,7	15,4	9,0

Fonte: Ocampo, Bastian e Reis, 2018, p. 240.

Como os autores enfatizam em seu trabalho, dois pontos positivos a partir desta tabela podem ser observados: a pobreza e a pobreza extrema diminuíram ao longo dos anos de 1990 com a implementação das políticas buscando a estabilidade de preços, haja vista que a inflação é um fenômeno monetário que afeta principalmente as camadas de menor renda da população. Pelo fato de, na grande maioria das vezes, as pessoas pertencentes a essas classes não terem condições de acesso a aplicações financeiras para evitar a perda de poder de compra da moeda do país em questão. Com níveis de preços mais estáveis, é natural que o poder de compra das classes menos favorecidas tenha crescido ao ser comparado com uma época de hiperinflação como os anos de 1980.

Todavia, é necessário ressaltar que as políticas macroeconômicas austeras praticadas durante a década de 1990 aumentaram significativamente a taxa de desemprego. Muitas unidades industriais nacionais não conseguiram competir com os novos produtos importados e encerraram suas atividades nos casos mais extremos. Doravante, algumas unidades passaram por um processo de substituição de parte da produção como peças, insumos e acessórios que outrora eram nacionais, optando a partir de então pelos importados, ou mesmo substituindo o produto final e tornando a unidade industrial uma mera importadora. Em qualquer um desses casos existe uma diminuição significativa de renda e emprego (SAMPAIO, 2015; OCAMPO; BASTIAN E REIS, 2018; COLOMBO; FELIPE E SAMPAIO, 2021). Na seção a seguir investigar-se-á esses movimentos com dados específicos à realidade brasileira.

3. ASPECTOS DAS POLÍTICAS NEOLIBERAIS NO CASO BRASILEIRO

Esta seção dar-se-á em três subseções, as quais buscarão contemplar três dos principais aspectos neoliberais adotados por ação política no Brasil dos anos 1990, são eles: os aspectos da esfera financeira, produtiva e relativos ao tamanho do Estado, os quais serão apresentados nesta ordem.

Acerca destes aspectos, importa mencionar que, segundo autores como Carneiro (2008), Morceiro (2018), Cano (2014), Oreiro (2016) e Bresser-Pereira (2018) há muita volatilidade na balança de pagamentos brasileira, no que tange ao aspecto da esfera financeira. A vista disto, cumpre observar outro processo, no qual tem início nos anos de 1980 e continuou em ritmo acelerado na década de 1990, a desindustrialização, isto é, a esfera produtiva (TREGENA, 2009).

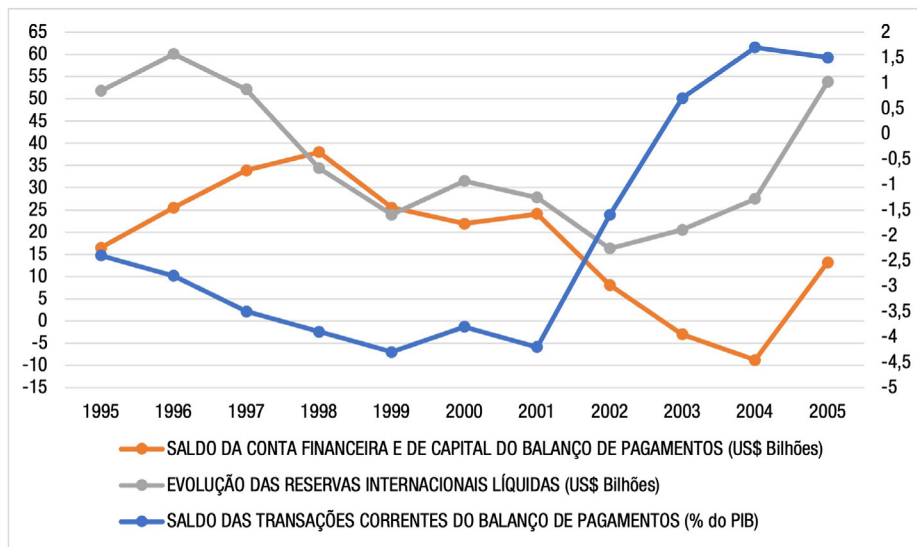
Sobre o tamanho do estado, os anos 1990 foram determinantes para a diminuição deste, isto porque “em 1996, bateu-se o recorde de receitas anuais com a venda de estatais no Brasil; em 1997, os resultados da privatização superaram a soma de todos os anos anteriores; em 1998, novos recordes foram batidos” (PINHEIRO, 1999, p.149). Nesses três anos, importantes setores da economia brasileira, como transportes, telecomunicações e eletricidade foram parciais ou inteiramente transferidos para a iniciativa privada muito por recomendação da cartilha do Consenso de Washington, como ver-se-á a seguir.

3.1. Aspectos da esfera financeira

O gráfico 1 retrata de forma didática quais os problemas que os países da América Latina² encontravam nas diversas tentativas de estabilizar suas respectivas balanças de pagamentos ao longo da década de 1990, no entanto, os dados observados retratam a realidade brasileira:

² Embora sejam dificuldades observadas por basicamente todas as principais economias latino-americanas os dados se restringem ao Brasil.

Gráfico 1 – Saldo de transações correntes, conta capital e financeira e evolução de reservas internacionais do Brasil (1995-2005)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de Gomes e Cruz (2021, p. 46-57-60)

Conforme pode-se observar neste gráfico 1, as transações correntes como proporção do PIB (linha azul) são negativas em todos os de 1995 até 1999, resultado tradicional encontrado nos países que adotaram as reformas neoliberais. O destaque fica por conta de que quanto mais perto da crise cambial que culminou em 1999 o resultado se tornava cada vez mais negativo. Para estancar esse vazamento das transações correntes, uma dupla manobra era elaborada exatamente no mesmo período. De um lado, arbitravam-se juros reais elevados para a entrada de divisas via conta capital e financeira (linha laranja), a conta capital e financeira aumentou o seu montante líquido de dólares até 1998, porém, não resiste a crise de 1999 e tem um forte decréscimo, o que indica a elevada magnitude da dificuldade de impedir o influxo de capitais frente uma crise nas expectativas dos agentes. Cano (2014) explica este movimento ao denotar que:

A implantação das reformas neoliberais, no mundo subdesenvolvido, deu-se um pouco mais tarde, entre fins dos anos 1980 e início dos 1990. Com essas reformas, vieram também as políticas de estabilização lastradas naquelas mesmas políticas, na valorização cambial e no pesado ônus fiscal decorrente dos elevados juros sobre o débito externo e interno desses países. As políticas de estabilização foram vitoriosas, graças a uma elevada valorização cambial, e o câmbio barato, amparado por um financiamento externo agora abundante e por juros elevadíssimos [...] A enxurrada de importações nos custou déficits em transações correntes [...] O Estado foi transformado em tesoureiro do sistema financeiro, “administrando” recursos públicos anuais para o pagamento dos juros, que chegaram a perfazer cerca de 8% do PIB (CANO, 2014, p. 150-151, grifo nosso).

Por outro lado, também se observa um processo de queima de reservas internacionais de 1995 até a crise de 1999, período em que há uma tentativa quase que desesperada de manter um câmbio sobrevalorizado. Em 1999, o montante de reservas internacionais apresentou-se em pouco menos de 40% do valor que o Banco Central detinha em 1996. Isso é enfatizado por Margarido:

Depois da crise dos países do sudeste asiático em 1997, da Rússia em 1998, a “bola da vez” passou a ser o Brasil. Ainda, em 1998, o país sofreu um forte ataque especulativo contra o real, o que obrigou o Banco Central a queimar reservas cambiais para tentar manter a taxa de câmbio, dado que o fluxo de recursos financeiros internacionais havia minguado em função da própria crise internacional. Em dezembro de 1998, o Banco Central, já no limite de suas reservas, anunciou sua retirada do mercado cambial, ou seja, o regime de câmbio fixo foi abandonado e adotou-se um regime de câmbio flutuante (MARGARIDO, 2001, p. 58, grifo nosso).

Como também apontam Ocampo, Bastian e Reis (2018):

Durante a década de 1990, a estabilidade macroeconômica voltou, mas as taxas de crescimento permaneceram modestas em geral. Além disso, alguns importantes países latino-americanos experimentaram graves dificuldades no balanço de pagamentos após a crise que eclodiu no leste da Ásia em 1997. (OCAMPO, BASTIAN, REIS, 2018, p. 233, tradução nossa, grifo nosso).

Este fora um período de extrema dificuldade para manter a paridade cambial, dado a volatilidade dos recursos que se apresentavam na conta capital e financeira e o forte déficit em conta corrente. Não é um devaneio dizer que os investimentos direcionados a conta capital e financeira quase que “desaparecem” ao primeiro sinal de crise, afinal com abertura financeira ficava facilitada tanto a entrada quanto a saída destes capitais, ou seja, baixas barreiras tanto a entrada quanto a saída.

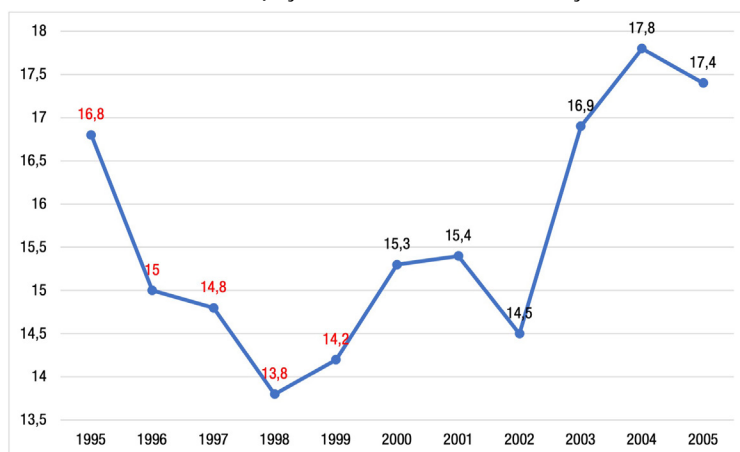
3.2. Aspectos da esfera produtiva

No que toca à esfera produtiva, um tradicional indicador encontrado na literatura referente à desindustrialização é a diminuição da participação da indústria de transformação no valor adicionado no PIB, ou seja, a porcentagem do PIB — de um determinado país — advindo da indústria de transformação é decrescente ao longo do tempo. Acerca disto, através do gráfico 2 observa-se que na década de 1990 o valor do PIB brasileiro originado na indústria de transformação cai significativamente, atingindo o valor mínimo de 13,8% em 1998, ao passo que este indicador se apresentava próximo à casa dos 17% em 1995, uma queda que não pode ser desconsiderada pois, segundo Carneiro (2008), Morceiro (2018), Cano (2014), Oreiro (2016) e Bresser-Pereira (2018), esta possui uma forte correlação com as medidas liberais implementadas durante a década de 1990. Todavia, não é prudente deixar de notar que a participação do valor adicionado da indústria de transformação no PIB foi um fenômeno global com algumas exceções (caso da China). No caso brasileiro, no entanto, ressalta-se que esse movimento é relativamente emblemático dado o montante de sua diminuição em um curto período de tempo.³

Em linha similar de raciocínio a de Ocampo, Bastian e Reis (2018), o autor Sampaio (2015) apresenta o conceito de desindustrialização relativa que está diretamente ligado à diminuição de emprego e renda gerados no Brasil, também fruto das políticas neoliberais. Ainda segundo Sampaio (2015), é possível classificar a desindustrialização ao menos da seguinte forma, Desindustrialização relativa por:

- i) *redução do conteúdo nacional e substituição pelo importado*: parte dos insumos da indústria de transformação que outrora era de origem nacional perde espaço para os produtos importados, provocando uma ruptura nos elos dentro das cadeias produtivas nacionais;
- ii) *substituição do produto final nacional pelo importado*: o produto final não é sequer montado no país. Este é obtido em sua forma finalizada diretamente pelas importações. Assim, toda a produção de um determinado bem fica delegada à indústria de outros países, de modo que a indústria nacional se ocupa, de forma quase que única e exclusivamente, das vendas.

Gráfico 2 – Participação da indústria de transformação no PIB

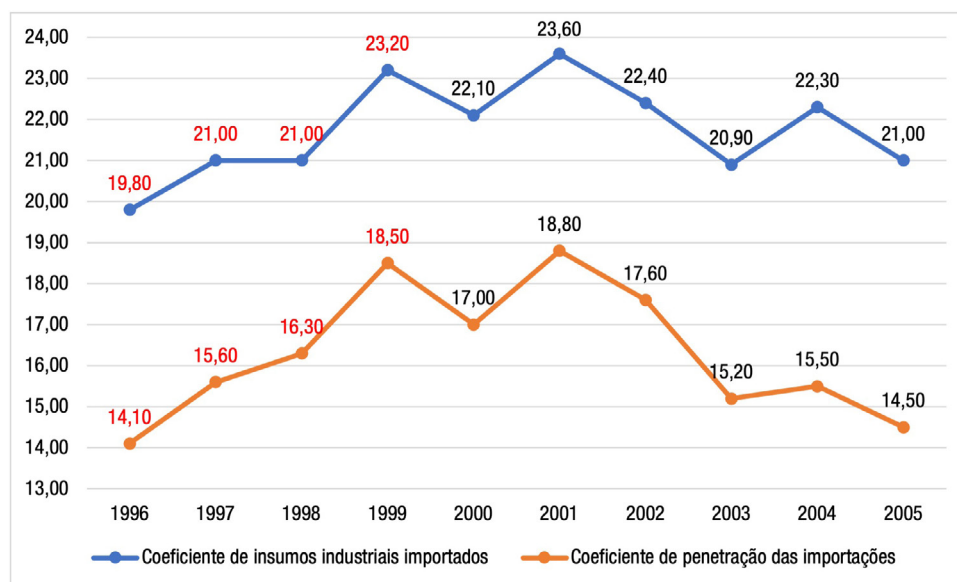


Fonte: Elaboração própria com base nos dados de Gomes e Cruz (2021, p. 40)

³ Neste mesmo período ocorreram uma série de ondas de terceirizações e muitas atividades e empregos que antes formavam parte de empresas industriais, como departamentos contábeis, jurídicos, de publicidade, limpeza etc., agora são atividades terceirizadas fornecidas por empresas independentes que ficam contabilizadas no PIB como serviços. Esse processo, em si, não pode ser caracterizado como um processo de desindustrialização.

Dois indicadores que podem ser utilizados como *proxy* de indícios da presença destes dois fenômenos são, respectivamente, o coeficiente de insumos industriais importados e o coeficiente de penetração de importações, ambos referente à indústria de transformação⁴. Como pode-se observar no gráfico 3, ambos os indicadores apresentam trajetória de alta, especialmente o de penetração de importações que se elevou de 14,10% em 1996 para 18,5%, isto é, um aumento de 4,4 pontos percentuais. Da mesma maneira, atenta-se para a elevação do indicador de coeficiente de insumos industriais importados que salta de 19,80% em 1996 para 23,20% em 1999, ou seja, o mesmo aumento de 4,4 pontos percentuais. Este resultado demonstra o aumento das necessidades da importação de peças, insumos e acessórios para a elaboração dos produtos industriais finais, ou mesmo a importação já do produto finalizado. Isso representa um enfraquecimento e perda de soberania da manufatura nacional no período supracitado, o que pode apontar uma diminuição de renda e empregos gerados na indústria de transformação nacional.

Gráfico 3 – Coeficientes de insumos industriais importados e penetração de importações da indústria de transformação (preços correntes)



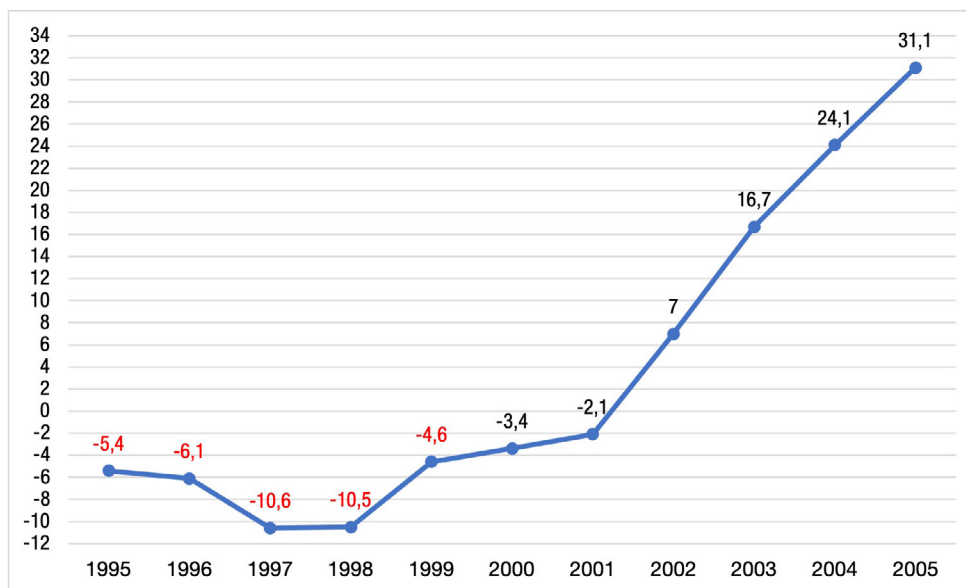
Fonte: Elaboração própria, com base nos dados da CNI.

Deve-se lembrar que a indústria de transformação, se em elevado nível de produtividade e competitividade, é uma potencial produtora de divisas. No entanto, não é o que aconteceu no Brasil no período em questão. Ademais, também pode-se intuir que o vazamento de parte da demanda industrial para o exterior impactou a balança comercial de produtos manufaturados, ao passo que, no mesmo período em que se observou uma elevação da necessidade de importação de produtos intermediários e finalizados, a balança comercial aprofundou fortemente os seus resultados negativos. Entre 1995 e 1998, nota-se que o déficit passa de US\$ 5,4 bilhões para US\$ 10,5 bilhões, ou seja, o déficit praticamente dobra de magnitude, como pode ser observado no gráfico 4.

Este aumento de importações, Cano (2014) chamou de avalanche. Segundo ele, este movimento deu-se graças ao dólar barato e à abertura comercial mal negociada, o que debilitou elos de várias cadeias produtivas, eliminando empresas e linhas produtivas de várias empresas. Além disto, cumpre dizer que tal fenômeno é altamente inibidor do investimento normal e daquele típico inovador ou mesmo o que complementa cadeias produtivas. Nas palavras do autor, “há de se entender que eliminar uma empresa é relativamente fácil, em tais circunstâncias. Destruir uma liderança industrial nacional, um empresário industrial dinâmico, como ocorreu com vários, também é fácil. O difícil é criar ou tentar recriar tais empresas e respectivas lideranças” (CANO, 2014, p. 27).

⁴ Ambos os indicadores foram obtidos na base de dados disponibilizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). A metodologia dos cálculos pode ser observada no Apêndice A deste trabalho.

Gráfico 4 – SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DE PRODUTOS INDUSTRIAIS (US\$ Bilhões)



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados de Gomes e Cruz (2021, p. 31)

Tais resultados são encontrados dadas as características intrínsecas das reformas neoliberais, fazendo com que a indústria de transformação tivesse que adotar uma estratégia defensiva procurando insumos e produtos intermediários importados para manter sua margem de lucratividade. Como resume a figura 2:

Figura 2 – Esquema da Mudança de Conduta da Indústria Brasileira

Abertura comercial Abrupta +
variáveis (macro) desajustadas

Resposta Defensiva
da Indústria Nacional

Delegação de parte da produção
manufatureira ao exterior

Fonte: Colombo, (2017, p. 85), modificado.

Por último, cumpre mencionar que Bresser-Pereira (2018) aponta que as medidas neoliberais de estabilização dos preços via uma taxa de câmbio sobrevalorizada artificialmente são na verdade uma espécie de “populismo cambial”, as quais no longo prazo acabam causando crises de balanço de pagamento e desindustrialização. O autor ainda aponta que a medida é de certa forma “eleitoreira” porque, ao manter a taxa de câmbio sobrevalorizada, se maximiza (artificialmente) o consumo aumentando o salário-mínimo real. Todavia, tal medida acaba sendo prejudicial na busca do desenvolvimento e crescimento econômico, principalmente em economias de renda média como as latino-americanas, dentre elas, o Brasil.⁵

Vale dizer, porém, que, por outro lado, manter as taxas de juros baixas e as taxas de câmbio desvalorizadas, ambos artificialmente, não leva, necessariamente, ao processo de reindustrialização, também como pôde ser observado na Argentina, no período Kirschnerista e no Brasil, principalmente entre os anos 2010 e 2014. Isso se explica pelo fato de que o processo de retomada da indústria deriva de um processo e de um arranjo mais complexo do que simplesmente a manutenção quase arbitrária dos juros e do câmbio em patamares específicos. No caso brasileiro, por exemplo, essa tentativa resultou em patamares mais elevados de inflação. Isto porque: (a) o superávit primário estrutural do governo central caiu de +1,8% em 2005 para -0,4% em 2010 e -2,4% em 2014, o que mostra um severo impulso fiscal para o crescimento da economia (IFI, 2023); (b) neste mesmo período, o hiato do produto é positivo, o que mostra que a economia está funcionando muito próximo ou acima do seu PIB potencial, ou seja, a plena carga (IFI, 2023); (c) a taxa de desemprego é decrescente até 2014 e há um

⁵ Mesmo não se apresentando como escopo deste trabalho, é importante ressaltar-se apenas na forma de lembrete, que no início dos anos 2000 na Argentina e mais tarde nos anos 2010 no Brasil ocorreram tentativas de adoção de taxas de juros reais mais baixas e câmbios mais desvalorizados, no entanto, essas adoções não colocaram os países na retomada do desenvolvimento industrial.

aumento da renda do trabalho (IBGE, 2015); (d) se há pressão de demanda – pela atividade acima do seu potencial, queda do desemprego e aumento da renda – é notório observar-se uma elevação da inflação que, de fato, sobe desde 2006 até alcançar 10,67% em 2015; (e) evidentemente, essa dinâmica reduz o retorno dos investimentos das empresas. Segundo o IEDI (2016), a lucratividade – margem operacional das empresas industriais (excluindo Petrobras e Vale) - perdeu 5,8 p.p. entre 2010 e 2015, passando de 13,4% em 2010 para 7,6% em 2015. A combinação desses fatores deixa claro que apenas a manutenção de juros baixos e câmbio desvalorizado – embora sejam importantes – não é suficiente para dinamizar o investimento industrial e a retomada do protagonismo da indústria no Brasil.

3.3. Aspectos relativos ao tamanho do Estado

Como já enfatizado anteriormente, outro ponto importante que compunham as políticas neoliberais era a diminuição do tamanho do Estado através das privatizações. No Brasil, criou-se até um mecanismo específico para isso, pela lei 8.031 de 12 de abril de 1990, o Plano Nacional de Desestatização (PND) foi elaborado com normas rígidas como forma de dar transparência ao processo⁶. Este foi lançado como sendo parte essencial de reformas estruturais idealizadas pelo Plano Collor. O objetivo desse programa era, conforme descrito na publicação do BNDES de setembro de 1991 (p. 7), “reordenar a posição estratégica do Estado na economia, transferindo à iniciativa privada atividades indevidamente exploradas pelo setor público”.

De um modo geral, apesar das alterações institucionais, as diretrizes básicas do programa, ditadas pelo PND, permaneceram praticamente inalteradas durante toda a década de 1990. Na prática, isto quer dizer que ao longo do processo de privatização as características básicas permaneceram inalteradas, mantendo as seguintes opções: organizar as vendas privilegiando a receita obtida; a percepção de que o Estado não deveria atuar no setor produtivo, mas somente na regulação de certos setores; a crença na capacidade do mercado ajustar a estrutura de propriedade de cada setor da melhor forma possível; promover a aproximação entre setor financeiro e produtivo, como forma de fomentar a estrutura de crédito de longo prazo, sobretudo o mercado acionário. Para esse fim, utilizaram-se os fundos de previdência dos empregados do setor público e os títulos acumulados contra o governo durante a década de 1980. Inicialmente estes foram utilizados como forma de amenizar as críticas ao caráter excludente do processo de privatização, mas, posteriormente, já contavam com a adesão voluntária de pelo menos uma central sindical (ROCHA, 2013).

O quadro 2 a seguir apresenta de maneira sintetizada o histórico de privatizações ocorrida no período compreendido entre as décadas de 1980 e 1990. Neste apanhado geral busca-se trazer em números a magnitude deste processo ao longo dos anos, ao passo que os anos de 1995 e 1996 apresentaram uma grande monta de capital adquirida por meio do PND.

Quadro 2 – Histórico das Privatizações entre as décadas de 1980-1990 no Brasil

Período	Histórico	Arrecadação
Década de 80	Foram privatizadas 38 empresas de pequeno porte. O principal objetivo era evitar que o governo ampliasse ainda mais sua presença no setor produtivo, e não o de gerar receitas para o Tesouro.	US\$ 780 milhões
1990/992	Desestatização de 18 empresas nos setores de siderurgia, fertilizantes e petroquímica.	US\$ 4 bilhões
1993 / 1994	Desestatização de 15 empresas. Foram realizadas mudanças na legislação como a eliminação da discriminação contra investidores estrangeiros, permitindo sua participação em até 100% do capital votante das empresas a serem alienadas.	US\$ 4,5 bilhões
1995 / 1996	A agenda inclui os setores de eletricidade e concessões na área de transporte e telecomunicações; início do processo de desestatização de empresas estaduais, a cargo dos respectivos estados, ao qual o Governo Federal dá suporte.	US\$ 5,1 bilhões

Continua...

⁶ O PND foi regulamentado pelos seguintes meios: medida provisória nº 155, de 15 de março de 1990 que trata de um texto legal de caráter provisório que institui o programa; Lei nº 8031 de 12 de abril de 1990, baseada na medida provisória, que estabeleceu normas e procedimento para o PND; Decreto-lei nº 99.463, de 16 de agosto de 1990 que regulamentou a lei nº 8031; Decreto-lei nº 99.464, de 16 de agosto de 1990, que designou o BNDES como o administrador do Fundo de Privatização, encarregado de prover apoio financeiro e administrativo. Além disso, apresentava a lista de 10 empresas e 18 do PND; três outros decretos - que incluíram mais empresas no PND; Decreto 724 de 19/01/93 que apresentou as modificações na regulamentação da lei nº 8.031 de 12/04/90 (BRAGA, 1996, p. 108-109).

Quadro 2 – Continuação

Período	Histórico	Arrecadação
1997	Venda de 12 holdings, criadas a partir da cisão do Sistema Telebrás; no setor elétrico foi realizada a venda das Centrais Elétricas Geradoras do Sul S/A – GERASUL;	US\$ 4 bilhões.
1998	Foram também realizados quatro leilões, no âmbito do Decreto 1.068; privatizou-se a Malha Paulista.	Telecomunicações - R\$ 22.057 milhões; Setor elétrico - US\$ 800,4 milhões; Ferrovia - US\$ 205,73 milhões Leilões - US\$ 420 milhões.
1999	Venda das concessões para exploração de quatro áreas de telefonia fixa; venda da Datamec S.A - Sistemas e Processamento de Dados; O Porto de Salvador (CODEBA).	Venda de 4 áreas de telefonia fixa - US\$ 128 milhões Datamec S.A - Sistemas e Processamento de Dados - US\$ 47,29 milhões. O porto de Salvador - US\$ 21 milhões.

Fonte: BNDES. Elaboração de Henrique (2015, p. 127-129).

Todavia, apesar das diversas distorções do processo de privatização brasileiro entende-se que, se não fosse o excesso de corporativismo do capital privado junto ao Estado, este movimento poderia ter engendrado uma nova dinâmica desenvolvimentista à economia brasileira. Não obstante, a forma pela qual se conduziu a desestatização da economia acabou, por força dos *lobbys* e do clientelismo, se transformando num novo processo de centralização de riquezas em prol da iniciativa privada, mas desta vez via apropriação do patrimônio público⁷.

Desta forma, é descabido supor que as orientações desestatizantes visaram modernizações na agenda estatal nacional. Nas palavras de autores como Araújo (1997, p.8), isto é uma “fantasia neoliberal”. Assim como considerar que os procedimentos adotados no início dos anos 1980 na Inglaterra e Estados Unidos buscaram refletir padrões mais eficientes e eficazes de produção e distribuição da produção, sob a égide dos fundamentos das leis do mercado, é uma “demagogia institucional”. Os escândalos de corrupção e servilismo apontam que as privatizações ocorridas não expressavam um procedimento “puramente capitalista”.

A vista disto, compreende-se que as privatizações têm um para que e por que distintos da justificativa que fora utilizada para a sua implementação. Sua finalidade real não se constitui num processo que vem minorar as deficiências via um projeto de desenvolvimento econômico, pois que se apresenta mais como um conjunto de medidas que não fazem parte de um projeto nacional. Assim, ao olhar para os resultados consolidados deste momento da história nacional, fica a impressão de que o processo de privatizações poderia ter sido útil para corrigir as distorções da intervenção do Estado na economia brasileira, contudo acabou por assegurar o enriquecimento privado em detrimento da maior parcela da população do país.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A década de 1990 ficou marcada por uma série de alterações nas conduções de políticas econômicas e mesmo institucionais nos países da América Latina. Com uma pressão exercida “de fora para dentro”, hora ou outra, todas as principais economias realizaram as reformas liberalizantes presentes e descritas como ideias no Consenso de Washington. Assim, embora todas as principais economias tenham obtido relativo êxito na “estabilização monetária” neste período, o próprio instrumental utilizado para alcançar tal façanha foi promotor de instabilidade no médio prazo, provocando consequências negativas das mais distintas, como as crises cambiais, desindustrialização e aumento de desemprego.

O caso brasileiro, embora apresente peculiaridades provenientes do seu próprio contexto nacional, não apresentou direção distinta a esse, tal como fora demonstrado ao longo do presente trabalho. Em 1999 o país passou por uma forte

⁷ Antes a burguesia brasileira era auxiliada em sua acumulação através da apropriação das rendas estatais. No presente momento, com um Estado endividado, com as estatais perdendo o rumo da concorrência internacional, descobriram o mais novo processo de enriquecimento capitalista: a apropriação do patrimônio público (ARAÚJO, 1997, p. 93).

crise cambial devido a um forte influxo de divisas, e a indústria de transformação se enfraqueceu, apresentando sinais do aumento da necessidade de importações de insumos, peças e acessórios ou mesmo do produto industrializado para continuar suas atividades, o que por consequência acabou afetando, renda, emprego, transações correntes e a sua participação do PIB.

Um fato que pode ser ressaltado é que embora alguns países latino-americanos tenham atingido certo grau de industrialização, este foi um processo inacabado e dependente. Ou seja, suas respectivas indústrias de transformação eram fortemente dependentes da importação de bens de capital proveniente de países desenvolvidos, isto é, foi uma “industrialização truncada”. A tentativa de se construir uma exceção se deu no Brasil que com os vastos investimentos provenientes do segundo PND conseguiu integrar, ainda que parcialmente, a produção deste segmento. Com isso em mente, pode-se ressaltar que, guardadas as devidas proporções, países com indústrias de transformação mais desenvolvidas como Brasil, México e Argentina sentiram mais fortemente os malefícios das políticas liberalizantes e as poucas benesses que delas derivaram. Isso se explica porque a manufatura, por características intrínsecas, necessita de um alinhamento claro entre os estímulos industriais e a condução da política macroeconômica. Já países que nunca conseguiram construir uma indústria de transformação pujante como foi o caso de Peru, Chile, Uruguai ou Paraguai se sentiram mais acomodados e viram resultados mais satisfatórios na guinada neoliberal dos anos 1990. O Brasil que foi a nação no qual a indústria de transformação avançou de forma mais proeminente dentro do contexto latino-americano no período desenvolvimentista, sentiu que “o milagre neoliberal” trouxe consigo o enfraquecimento deste setor que é tão importante para o desenvolvimento econômico no longo prazo (FAJNZYLBBER, 1983; 1989; BIELSCHOWSKY; 2000).

Ademais, as privatizações que prometiam modernizar as estruturas produtivas nacionais e levar o mercado a alocar os recursos de forma eficiente, não trouxeram grandes benesses e as divisas obtidas foram destinadas ao oneroso pagamento das altas taxas de juros reais praticados pelos países ao longo da década.

Outrossim, ainda que os anos de 1980 tenham ficado conhecidos como a década perdida face às diversas crises das dívidas externas dos países latino-americanos, a década seguinte também não foi nenhuma panaceia, pois que as políticas adotadas não trouxeram possibilidades para que esses países superassem a condição de subdesenvolvimento no sentido furtadiano do termo.

Em vista disso, observando os dados e os gráficos das seções aqui elencadas, notou-se que houve melhora do Brasil em grande parte dos seus resultados econômicos nos anos 2000, e o mesmo ocorreu com a América Latina como um todo. Em razão disto, autores chamaram a década dos anos 2000 de “milagrinho” (CARVALHO, 2018).

No entanto, uma análise de grande importância em relação a esse período é a elaborada por Ocampo, Bastian e Reis (2018), onde estes autores demonstram através de uma bateria de dados selecionados que de fato os anos 2000 marcaram uma melhora significativa na maioria dos indicadores sociais e econômicos para a América Latina como um todo. Todavia, o que deve de fato ser ressaltado é que se comparado com as evoluções de outras regiões o ritmo de expansão e evolução latino-americano foi mais lento.

Com isto, entende-se que, ainda que a economia global tenha passado por um período de bem-estar e expansão até a grave crise de 2008, os países da América Latina obtiveram melhorias em um ritmo largamente mais modesto que o resto do mundo. Isto posto, tal como aponta Ocampo, Bastian e Reis (2018), não é um equívoco intuir que considerar o período dos anos 2000 de “novos anos dourados” ou “milagrinho” é algo, de certa forma, exagerado.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, D. S. (1997). **A Intervenção do Estado na Economia e a Privatização no Brasil**. 1997. 132 f. Dissertação de Mestrado – Programa de pós-graduação em Economia Rural, Universidade Federal da Paraíba. Paraíba.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES (1991). **Programa nacional de desestatização: legislação básica: 1990**. Rio de Janeiro. p. 71. Disponível em: <<http://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/16960>> Acesso em: 18/03/2022
- BELLUZZO, L. G. (2006). As Transformações da Economia Capitalista no Pós-Guerra e a Origem dos Desequilíbrios Globais. In: CARNEIRO, Ricardo. **A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP, p.24-41.
- BERTOLA L.; OCAMPO J. A. (2012). **The Economic Development of Latin America Since Independence (Initiative for Policy Dialogue)**. Oxford University Press.

- BIELSCHOWSKY, R. (2000). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL – uma resenha. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Trad. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: CEPAL/COFECON/Record, v.1., p. 13-68.
- BIELSCHOWSKY, R.; SILVA C. S.; VERNENGO M. J. (2013). Visão de conjunto. In: BIELSCHOWSKY, R. (coord.). **Padrões de desenvolvimento na América Latina, Ásia e Rússia**, cap. 2 (50 páginas), Brasília, CGEE.
- BRAGA, A. C. G. (1996). **Uma análise do processo de privatização brasileiro, com ênfase no setor siderúrgico**. 265 f. Dissertação de Mestrado – Administração Pública. Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. (2018). **Em busca do desenvolvimento perdido**. 1. ed. Rio de Janeiro, RJ: FGV Editora.
- _____. (2010). A descoberta da inflação inercial. *Revista de Economia Contemporânea*, v.14, n.1, p. 167-192.
- _____. (1991). A crise na América Latina: Consenso de Washington ou Crise Fiscal. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 21, n. 1, p. 3- 24, abril.
- CANO, W. (2014). (Des)Industrialização e (Sub)Desenvolvimento. **Cadernos do Desenvolvimento do Centro Celso Furtado**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 15, p. 139-174.
- CARNEIRO, R. (2008). Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. **Textos para discussão IE/Unicamp nº 153**. Disponível em: <www.eco.unicamp.br>. Acesso em: 16/03/2022
- CARVALHO, L. (2018). **Valsa Brasileira: Do boom ao caos econômico**: São Paulo: Todavia, 1ª ed.
- CASSIOLATO, J. E.; FONTAINE, P. (2015). O papel das empresas transnacionais no sistema nacional de inovação brasileiro. *In: CASSIOLATO, J. E.; PODCAMENI, M. G.; SOARES, M. C. C. Políticas estratégicas de inovação e mudança estrutural*. 1. ed. Rio de Janeiro, RJ: Epapers. p. 233-262.
- CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E CARIBE (2023). **Cepalstat – base de datos y publicaciones estadísticas**. Disponível em: <www.statistics.cepal.org> Acesso: 01/04/2023
- CNI (2016). Confederação Nacional da Indústria. **Coefficientes de Abertura Comercial (Metodologia)**. Brasília, DF: CNI. Disponível em: <http://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/coeficientes-de-abertura-comercial/>. Acesso em: 13/04/2020
- COLOMBO, A. O. (2019). **DESINDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA EM PERSPECTIVA: LINHAS DE PENSAMENTO, FORMATOS E DINÂMICA SETORIAL**. 2019. Dissertação (Mestrado em Teoria Econômica) – Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas, Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória.
- COLOMBO, A. O.; FELIPE, E. S.; SAMPAIO, D. P. (2021). Desindustrialização relativa no Brasil: um balanço por intensidade tecnológica e setores da indústria de transformação no século XXI. **Revista de Economia (UFPR)**, v. 42, p. 721-765.
- COUTINHO L. G. A. (2005). Regimes macroeconômicos e estratégias de negócios: uma política industrial alternativa para o Brasil no século XXI. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. **Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ; Contraponto.
- FAJNZYLBER, F. (1990) Transformação Produtiva com Equidade: a tarefa prioritária do desenvolvimento na América Latina e do Caribe. In: BIELSCHOWSKY (Org.) **Cinquenta anos de pensamento da CEPAL**, Rio de Janeiro: Record/CEPAL, 2000.
- _____. (1989). Industrialización en América Latina: de la 'caja negra al casillero vacío'. **Cuadernos de la CEPAL**, nº 60, Santiago do Chile.
- _____. (1983). **La industrialización trunca de América Latina**. México, D.F.: Editorial Nueva Imagen.
- GOMES, G.; CRUZ, C. A. S. (2021). VINTE ANOS DE ECONOMIA BRASILEIRA, **Centro de Altos Estudos Brasil Século XXI**, Brasília-DF, jul.
- HENRIQUE, A. T. (2015). **Análise da relação entre a corrupção e a desigualdade de renda nos municípios brasileiros**. 132 f. Tese de Doutorado - Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2015). **SIDRA Sistema IBGE de Recuperação automática – Emprego e Renda no Brasil**. Disponível em: <www.sidra.ibge.gov.br/pnad> Acesso: 01/04/2023
- IEDI – INSTITUTO DE ESTUDO PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (2016). **Carta IEDI Edição 738**. Disponível em: <www.iedi.org.br/cartas/carta-iedi-n-738.htm> Acesso: 01/07/2023
- IFI – INSTITUTO FISCAL INDEPENDENTE (2023). **Resultado Fiscal Estrutural 2023**. Disponível em: <www.12.senado.leg.br/ifi/dados> Acesso: 01/04/2023
- MARGARIDO, M. A. (2001). A questão cambial e a balança comercial no Brasil pós-Plano Real. **Informações Econômicas, SP**, v. 31, n. 11, p. 55-64.
- MORCEIRO, P. C. (2018). **A indústria brasileira no limiar do século XXI: uma análise da sua evolução estrutural, comercial e tecnológica**. 2018. 216 f. Tese (Doutorado em Economia do Desenvolvimento) – Programa de Pós-graduação em Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- OCAMPO, J. A. (2004). Latin America's Growth and Equity Frustrations during Structural Reforms, **Journal of Economic Perspectives**, vol. 18, n.2, pp.67-88.
- OCAMPO, J. A.; BASTIAN, E. F.; REIS, M. (2018). The myth of the Latin American decade, **PSL Quarterly Review**, v. 71, p. 231.
- OUREIRO, J. L. **Macroeconomia do desenvolvimento: Uma perspectiva keynesiana**. 1. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

- PINHEIRO, A. C. (1999). A privatização no Brasil: por quê? Até onde? Até quando? In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES.
- ROCHA, M. A. M. (2013). **Grupos Econômicos e Capital Financeiro: Uma História Recente do Grande Capital Brasileiro**. 2013. 192 f. Tese de Doutorado (Teoria Econômica), Universidade Estadual de Campinas, Campinas.
- SAMPAIO, D. P. (2015). **Desindustrialização e estruturas produtivas regionais no Brasil**. 2015. 263 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Programa de Pós-graduação em Economia, Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

APÊNDICE A – METODOLOGIA DE CÁLCULO DO COEFICIENTE DE INSUMOS INDUSTRIAIS IMPORTADOS, E PENETRAÇÃO DE IMPORTAÇÕES

O coeficiente de insumos industriais importados (CII) mede a participação dos insumos industriais importados no total de insumos industriais adquiridos pela indústria. Quanto maior o coeficiente, maior é a utilização de insumos importados pela indústria (CNI, 2016). O coeficiente de insumos importados do setor k é definido como:

$$CII_k = \frac{IM_k}{I_k}$$

Onde:

IM_k é o valor dos insumos industriais importados pelo setor k ;

I_k é o valor total de insumos industriais utilizados pelo setor k .

O coeficiente de penetração de importações mostra a participação dos produtos importados no consumo aparente (a soma do valor da produção destinada ao mercado doméstico e das importações). Quanto maior o coeficiente de penetração, maior é a participação de importados no mercado interno (CNI, 2016). O coeficiente de penetração das importações do setor k é definido como:

$$CPI_k = \frac{M_k}{(Y_k + M_k + X_k)}$$

Onde:

M_k é o valor de importações de produtos pelo setor k ;

Y_k é o valor da produção do setor k ;

X_k é o valor das exportações do setor k ; e

$Y_k + M_k - X_k$ é o valor do consumo aparente do setor k .