



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**VINÍCIUS FERREIRA LINS**

**DOENÇA HOLANDESA: EVOLUÇÃO DO CONCEITO E O CASO BRASILEIRO**

**SALVADOR**

**2012**

**VINÍCIUS FERREIRA LINS**

**DOENÇA HOLANDESA: EVOLUÇÃO DO CONCEITO E O CASO BRASILEIRO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial para a obtenção do título de graduado em Ciências Econômicas

Orientador: Prof. Dr. Luiz Antonio Mattos Filgueiras

**SALVADOR**

**2012**

Ficha catalográfica elaborada por Vânia Cristina Magalhães CRB5 – 960

Lins, Vinícius Ferreira

L759 Doença holandesa: evolução do conceito e o caso brasileiro./ Vinícius Ferreira

Lins. \_ Salvador, 2012.

88f. : il.: fig.; graf.; quad.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) - Universidade Federal da Bahia,  
Faculdade de Ciências Econômicas, 2012.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Antonio Mattos Filgueiras.

1. Industrialização 2. Desindustrialização. I. Filgueiras, Luiz Antônio Mattos.  
II. Título. III. Universidade Federal da Bahia.

CDD – 338.981

**VINÍCIUS FERREIRA LINS**

**DOENÇA HOLANDESA: EVOLUÇÃO DO CONCEITO E O CASO BRASILEIRO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial para a obtenção do título de graduado em Ciências Econômicas

Aprovada em \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2012

**Banca Examinadora**

---

Orientador: Prof. Luiz Antonio Mattos Filgueiras

Universidade Federal da Bahia - UFBA

---

Professor Henrique Tomé Costa Mata

Universidade Federal da Bahia - UFBA

---

Professor Antonio Renildo Santana Souza

Universidade Federal da Bahia - UFBA

Dedico este trabalho aos meus  
pais, pelo apoio incessante.

## AGRADECIMENTOS

Embora seja fruto de um árduo trabalho, as páginas seguintes se mostram também como resultado de um desafio instigante e muito prazeroso, que consumiu grande parte do meu tempo. Aliás, “consumiu” não seria a palavra adequada, pois se tratou de um verdadeiro investimento, sendo uma das atividades mais agregadoras que já desempenhei. John Maynard Keynes disse que por trás de homens práticos, há sempre economistas defuntos. Por trás deste trabalho, não só economistas nem muito menos apenas aqueles defuntos contribuíram. Muitas pessoas merecem ter seu nome citado, mas, infelizmente, o espaço é escasso. Seria necessária a extensão de outra monografia só para fazer justiça aos que contribuíram direta e indiretamente. Apesar de todo o suporte, é possível que existam erros e/ou omissões. Nesse caso, devem ser debitados, claro, na minha conta.

Primeiramente, agradeço a Deus por ter tornado possível a concretização desse trabalho. Agradeço à minha família pelo suporte prestado no decorrer do curso, tanto material quanto emocional. Agradeço à Marina, que além de tudo o que é se mostrou uma grande incentivadora nesse trabalho. Agradeço aos meus amigos, sempre uma fonte inesgotável de apoio e descontração.

Agradeço também ao professor Luiz Filgueiras pela atenção dispensada no processo de construção desta monografia, bem como pelas sugestões bastante oportunas. Aproveito o ensejo e agradeço também aos colegas dos grupos de pesquisa que eu participei como o Núcleo de Estudos Conjunturais (NEC), o grupo PIBIC sobre Desenvolvimento e Desindustrialização, e também o Grupo de Estudos sobre Econômica Política e Desenvolvimento (GEPODE). Este trabalho certamente seria menos profundo sem a contribuição das discussões bastante prolíficas nas quais participei enquanto membro destes grupos.

“Se não pudermos ver com clareza, ao menos veremos com clareza onde estão as  
obscuridades”

Sigmund Freud

## RESUMO

O tema deste trabalho é o fenômeno conhecido na literatura econômica como doença holandesa. Este fenômeno se refere a um *boom* no setor de produtos primários (*booming sector*) provocado pela descoberta de reservas de gás natural na Holanda, nos anos 60. Este *boom* atraiu um grande fluxo de capitais externos, conduzindo a uma sobreapreciação da taxa de câmbio, que, por sua vez, inviabilizou as exportações e o desenvolvimento do setor industrial. Nas suas versões mais modernas, a doença holandesa está associada também a problemas de má gestão macroeconômica. O objetivo geral desta monografia é averiguar se o Brasil padece dessa doença. Os objetivos específicos são elucidar o conceito de doença holandesa, apresentando sua evolução, e definir alguns conceitos adjacentes ao tema, além de apresentar algumas perspectivas. Esta monografia se propõe a elucidar a seguinte questão: O Brasil sofre ou sofreu da doença holandesa em algum momento desde o início da década de 1990? A importância do estudo deste tema reside no fato de que o fenômeno da doença holandesa se constitui em um óbice ao processo de amadurecimento completo do setor industrial, que é aqui entendido como o setor mais dinâmico na promoção do processo de desenvolvimento. Além disso, deve ser levado em conta que a doença holandesa, de uma maneira geral, leva a uma especialização em detrimento da diversificação produtiva.

Palavras-chave: Doença holandesa. Desindustrialização. Indústria. Brasil.



## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Mecanismo da doença holandesa	24
Figura 2 - Ciclo vicioso da doença holandesa	26
Gráfico 1 - Inflação anual (IGP – DI) - Brasil	43
Quadro 1 - Inflação, PIB e taxa de investimento nos governos Figueiredo e Sarney	43
Quadro 2 - Balança comercial - Brasil – 1980-1989	44
Quadro 3 - PIB (% a.a), Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e Inflação – 1990-1994	45
Quadro 4 - Balança comercial - Brasil – 1990-1999	46
Gráfico 2 - Taxa de câmbio real efetiva - Brasil	47
Quadro 5 - PIB (% a.a), Formação Bruta de Capital Fixo e Inflação – 1995-2002	47
Quadro 6 - Balança comercial - Brasil – 2000-2011	49
Gráfico 3 - Índice de preço das <i>commodities</i> (janeiro 2002 = 100)	50
Quadro 7 - PIB (% a.a), Formação Bruta de Capital Fixo e Inflação – 2003-2011	51
Gráfico 4 - Termos de troca – Brasil (média 2006=100)	51
Gráfico 5 - Reservas Internacionais (em US\$ bilhões) - Brasil	53
Gráfico 6 - Necessidade de financiamento do setor público (% do PIB)	54
Gráfico 7 - Taxa real efetiva de câmbio (RER) e taxa real efetiva de equilíbrio (RÊR) no Brasil (1995–2010)	57
Gráfico 8 - Desalinhamento cambial – Brasil – 1980 a 2010	59
Gráfico 9 - Indústria de transformação: valor adicionado e PIB	60
Gráfico 10 - Agropecuária: valor adicionado e PIB	61
Gráfico 11 - Saldo da Balança comercial dos setores industriais brasileiros por intensidade tecnológica - participação percentual no PIB (1996 - 2010)	62
Gráfico 12 - Saldo comercial por intensidade tecnológica (US\$ bilhões FOB)	63
Gráfico 13 - Saldo da balança comercial brasileira por fator agregado (em US\$ bilhões)	64
Quadro 8 - Saldo comercial da indústria – setores selecionados (em US\$ bilhões)	65
Gráfico 14 - Índices de preço e <i>quantum</i> das exportações brasileiras (média de 2006=100)	65

Gráfico 15 - Exportação brasileira por fator agregado (participação percentual sobre o total geral*)	66
Gráfico 16 - Evolução da composição da exportação brasileira por intensidade tecnológica (participação percentual sobre o total)	67
Gráfico 17 - Evolução da composição da importação brasileira por intensidade tecnológica (participação percentual sobre o total)	68
Quadro 9 - Mapeamento de investimentos - Brasil	71
Gráfico 18 - Corrente de comércio com o Brasil (% do total)	73
Gráfico 19 - Exportação brasileira por fator agregado - participação percentual no total das exportações para a China	74
Figura 3 - Importação brasileira da China – Participação percentual por fator agregado	75
Gráfico 20 - Balança comercial do Brasil com a China por intensidade tecnológica	75
Figura 4 - Pré-sal	78
Figura 5 - Funcionamento do Fundo Social	80

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	9
<b>2</b>	<b>O(S) CONCEITO(S) DE DOENÇA HOLANDESA</b>	18
2.1	O CONCEITO ORIGINAL – CORDEN E NEARY (1982)	18
2.2	A DOENÇA HOLANDESA - A ABORDAGEM RICARDIANA	21
2.3	ANÁLISE GRÁFICA DO CONCEITO DE DOENÇA HOLANDESA	23
2.4	O CONCEITO AMPLIADO	27
2.5	DOENÇA HOLANDESA E MALDIÇÃO DOS RECURSOS NATURAIS	34
2.6	DOENÇA HOLANDESA E INDÚSTRIA: POR QUE SE PREOCUPAR COM A DOENÇA HOLANDESA?	36
2.7	DOENÇA HOLANDESA, REPRIMARIZAÇÃO E ESPECIALIZAÇÃO REGRESSIVA	39
<b>3</b>	<b>O CASO BRASILEIRO</b>	42
3.1	DA CONQUISTA DA ESTABILIDADE AO CONTEXTO DA POSSIBILIDADE DE CONTAMINAÇÃO PELA DOENÇA HOLANDESA	42
3.2	ANÁLISE DAS VARIÁVEIS-CHAVE	56
3.2.1	Taxa de Câmbio	57
3.2.2	Valor adicionado	59
3.2.3	Variáveis de comércio exterior	61
<b>4</b>	<b>PERSPECTIVAS</b>	73
4.1	AS RELAÇÕES BILATERAIS COM A CHINA	73
4.2	A EXPLORAÇÃO DO PRÉ-SAL	78
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO</b>	82
	<b>REFERÊNCIAS</b>	85

## 1 INTRODUÇÃO

O tema deste trabalho é o fenômeno conhecido na literatura econômica como doença holandesa. Este fenômeno se refere a um *boom* no setor de produtos primários (*booming sector*) provocado pela descoberta de reservas de gás natural na Holanda, nos anos 60. Este *boom* atraiu um grande fluxo de capitais externos, conduzindo a uma sobreapreciação da taxa de câmbio que, por sua vez, inviabilizou as exportações e o desenvolvimento do setor industrial. Nas suas versões mais modernas, a doença holandesa está associada também a problemas de má gestão macroeconômica. O objetivo geral desta monografia é averiguar se o Brasil padece dessa doença. Os objetivos específicos são elucidar o conceito de doença holandesa, apresentando sua evolução, e definir alguns conceitos adjacentes ao tema, além de apresentar algumas perspectivas. Esta monografia se propõe a elucidar a seguinte questão: O Brasil sofre ou sofreu da doença holandesa em algum momento desde o início da década de 1990? A importância do estudo deste tema reside no fato de que o fenômeno da doença holandesa se constitui em um óbice ao processo de amadurecimento completo do setor industrial, que é aqui entendido como o setor mais dinâmico na promoção do processo de desenvolvimento. Além disso, deve ser levado em conta que a doença holandesa, de uma maneira geral, leva a uma especialização em detrimento da diversificação produtiva.

Portanto, a atenção ao tema justifica-se pelo caráter deletério da doença holandesa e pela possibilidade deste fenômeno acarretar o retrocesso de uma nação no curso de seu desenvolvimento em face de uma grande oportunidade para avançar. O método consiste em, primeiramente, obter os dados referentes ao comportamento da economia brasileira a partir de 1990, especialmente no que diz respeito ao setor industrial. Estes dados serão extraídos de órgãos oficiais de estatística. Em seguida, será feita uma análise dos dados, que serão expostos por meio de quadros, gráficos e figuras.

Além desta introdução, esse trabalho tem três capítulos e as considerações finais. No primeiro capítulo após a introdução, de natureza teórica, procura-se descrever a evolução do conceito de doença holandesa desde o seu primeiro uso, em 1977 pela revista inglesa *The Economist*, até o que se entende como a forma mais completa, qual seja a elaborada por Palma (2005). O capítulo está dividido em sete seções. A primeira delas expõe a primeira tentativa de esquematizar a doença holandesa, elaborada por Corden e Neary (1982). Do trabalho desses

autores, a principal herança é a identificação de dois efeitos. Primeiro, o efeito movimento dos recursos, que se refere ao fato de que, a partir de um *boom* em um setor (setor X, por exemplo), ocorre um deslocamento de fatores produtivos em direção a ele, fatores produtivos estes que partem dos outros setores não relacionados a X. Segundo, o efeito gasto, que diz respeito ao fato de que, com o *boom*, ocorre um aumento a renda. Isto ocasiona uma elevação na demanda por bens não comercializáveis, que, por sua vez, conduz a uma apreciação da taxa de câmbio.

A segunda seção trata da abordagem ricardiana de Bresser-Pereira. O autor enfatiza que a maneira mais sustentável de crescimento é por meio das exportações, porque, ao contrário dos gastos do governo e do consumo, não afetam a poupança. A doença holandesa inviabiliza as exportações do setor industrial via apreciação cambial, ocasionando uma queda nas oportunidades de investimentos lucrativos. A apreciação cambial não é suficiente para tornar inviáveis as exportações do *booming sector*, pois o efeito negativo do câmbio é suplantado por alguma vantagem comparativa relativa aos bens que são exportados por este setor. Nesse sentido, a doença holandesa poderia ser compreendida como uma externalidade negativa, dado que decorre da existência de recursos naturais baratos e abundantes usados para produzir *commodities*, que são compatíveis com uma taxa de câmbio mais apreciada do que aquela necessária para tornar competitivos os demais setores de bens comercializáveis. Em outras palavras, em razão de vantagens comparativas, a exportação de recursos naturais é compatível mesmo com uma taxa de câmbio excessivamente apreciada que inviabiliza as exportações e o desenvolvimento de setores tradicionais, conduzindo o país à sua posição ricardiana natural. A taxa de câmbio excessivamente apreciada seria a taxa de câmbio de “equilíbrio” de mercado, ao passo que a taxa de câmbio à qual seriam viáveis as exportações do setor manufatureiro seria denominada taxa de câmbio de “equilíbrio” industrial, necessariamente menos apreciada que a de “equilíbrio” de mercado.

A terceira parte do primeiro capítulo se constitui em uma análise gráfica do conceito de doença holandesa no contexto da teoria dos bens comercializáveis e não comercializáveis (modelo TNT – *tradable non-tradable*). A intenção é demonstrar graficamente as consequências do efeito movimento dos recursos e da apreciação cambial. Salienta-se que ambos os efeitos tendem a ocorrer simultaneamente e a se alimentar reciprocamente, colocando a economia na rota de um ciclo vicioso. Este ciclo se caracteriza pelo aumento dos

investimentos no *booming sector*, que conduz a um incremento na produção e nas exportações desse setor que, por sua vez, leva à apreciação cambial. Esta apreciação é compatível com as exportações do *booming sector*, mas não com o setor industrial. O enfraquecimento deste, com a diminuição de expectativas de investimentos lucrativos, direciona os investimentos para o *booming sector*, reiniciando o ciclo. No entanto, em um dado momento o ciclo se rompe e o setor industrial já não é mais capaz de sustentar o processo de desenvolvimento, pois durante o período em que o *booming sector* crescia, ele tornava-se cada vez mais frágil e obsoleto.

Na quarta seção é apresentado o conceito aqui considerado como o mais completo sobre o tema. Palma (2005) considera a doença holandesa como uma causa da desindustrialização negativa. Este tipo de desindustrialização está relacionado ao fato de que o declínio da participação industrial no PIB se dá antes de um determinado nível de renda *per capita* (que seria em torno de US\$ 25.000 dólares). Em outras palavras, a indústria perde importância sem ter cumprido seu papel de força motriz do processo de desenvolvimento, ou seja, sem ser ainda uma indústria produtora de bens intensivos em tecnologia e de alto valor agregado.

Segundo o autor, existem países que buscam superávit na indústria (para compensar o déficit no setor de produtos primários) ou porque não têm opção, isto é, não são intensivos em recursos naturais ou porque, mesmo o sendo, reconhecem que um superávit no setor industrial é qualitativamente melhor. Neste contexto, a doença holandesa se constitui em um processo em que a descoberta de um recurso natural leva um país à mudança no setor em que ele buscará um superávit, isto é, países que visam à geração de superávit comercial na indústria tornam-se países que buscam superávit comercial em produtos primários.

Além desse novo enfoque, trazendo o conceito para o âmbito da Economia Política, o autor introduziu uma inovação conceitual importante, de forma que ampliou o conceito original: a doença holandesa pode ser causada por outros fatores que não a riqueza em recursos naturais, por exemplo, o turismo. Além disso, a doença holandesa pode estar associada às políticas de liberalização financeira e comercial adotada pelos países quando ainda não atingiram a maturidade industrial. A implementação de tais políticas exporia a indústria não madura à concorrência internacional sem que esta estivesse preparada. Dessa forma, a tendência é que a indústria perca mercado e, por conseguinte, perca importância. Por outro lado, se o país é rico

em recursos naturais, o setor onde ele é competitivo é justamente o setor de produtos primários, o qual passa a absorver a maior parte dos recursos. Portanto, por decorrência da adoção da nova política, a indústria começa a perder o vigor e o setor relacionado aos recursos naturais vai ganhando cada vez mais espaço.

Bresser-Pereira (2010) apresenta outra causa para a doença holandesa: a existência de mão de obra barata. Se em determinado país o leque salarial entre a mão de obra pouco e muito qualificada for significativamente maior do que em outros, as indústrias que usam mão de obra barata apresentam um custo marginal bem mais baixo do que o das indústrias com maior intensidade tecnológica, as quais utilizam mão de obra mais especializada, produzindo, assim, a um maior custo. Em termos ricardianos, a taxa de câmbio será definida com base na viabilização das exportações por parte das indústrias que utilizam trabalho (mais) barato. Assim, se a diferença entre mão de obra mais e menos qualificada for muito grande, o país corre o risco de sofrer a doença holandesa, pois prevalece a tendência à apreciação da taxa de câmbio. Conforme o câmbio vai se apreciando, poderá inviabilizar as exportações das indústrias que utilizam trabalho mais especializado, que são, em geral, indústrias que agregam mais valor. Outra causa para a doença holandesa é a manutenção, por um tempo significativo, de uma tendência de altos preços de determinados bens comercializáveis de baixo valor agregado. Esse efeito preço poderia funcionar como um chamariz para investimentos, provocando um efeito movimento dos recursos. Salienta-se que, dado a complexidade do fenômeno da doença holandesa, pode-se constatar a existência de muitos fatores causais agindo simultaneamente.

Na seção 2.5 faz-se a diferença entre o conceito de doença holandesa e a chamada “maldição dos recursos naturais”. Este conceito diz respeito à constatação de que os países que são intensivos em recursos naturais tendem a crescer menos e/ou mais lentamente que os países que não o são. Em que pese à semelhança entre este e o conceito de doença holandesa e ao contrário do que parte da literatura sobre o tema insinua, maldição dos recursos naturais e doença holandesa não são sinônimos. As principais diferenças estão relacionadas ao modo como os fenômenos se manifestam. Ao contrário da maldição dos recursos naturais, no caso da doença holandesa o câmbio apreciado é um sintoma necessário para que ela exista. Além disso, a maldição dos recursos naturais tem outras causas que não estão diretamente relacionadas com a doença holandesa, como o *rent seeking*. Por fim, o conceito de doença

holandesa é mais amplo, pois ela pode ser causada por outros fatores que não os recursos naturais, como explanado na seção 2.4.

A sexta parte do primeiro capítulo relaciona a doença holandesa à indústria de uma forma mais direta. Aqui se tenta explicar porque a doença holandesa é um mal, destacando-se a importância do seu estudo. Algumas correntes de economistas, principalmente às de cunho neoclássico, afirmam que a doença holandesa não é um mal. Para os autores dessa escola, o fenômeno seria nada mais do que uma resposta ótima que levaria a um novo padrão de especialização. Esta compreensão da doença holandesa não leva em conta o caráter setor-específico (em relação à indústria) do processo de desenvolvimento. Isto porque a indústria deve ser vista como um “setor especial” no processo de desenvolvimento. Alguns fatores concorrem para isto: a sua capacidade de geração de emprego, seus encadeamentos para frente e para trás, os rendimentos estáticos e dinâmicos de escala, a relação entre aumento na produção industrial e aumento do PIB e da produtividade na própria indústria e em outros setores, e o fato de que é na indústria que o processo de inovação tecnológica ocorre de forma mais intensa e tende a se difundir para os outros setores. Na medida em que a doença holandesa promove um processo de desindustrialização, ela mina todos esses benefícios do setor industrial.

Na seção 2.7, tem-se a relação entre doença holandesa, reprimarização e especialização regressiva. O conceito de reprimarização diz respeito à estrutura produtiva de um país, mais especificamente, ao aumento sistemático da participação de produtos relacionados ao setor primário (ou recursos naturais) de menor intensidade tecnológica. O conceito de especialização regressiva ou inserção regressiva, por sua vez, é um conceito sob a ótica do comércio internacional, isto é, sobre a maneira particular de um país se inserir no comércio internacional como exportador de produtos de baixo valor agregado, como *commodities* agrícolas, por exemplo. A doença holandesa causada por recursos naturais traz consigo uma reprimarização e uma especialização regressiva. Salienta-se que o setor de produtos primários não é necessariamente de baixo conteúdo tecnológico, no entanto se comporta mais como incorporador de tecnologia de ponta do que produtor. Nesse sentido, o interessante seria ter a indústria local como produtora dessa tecnologia que o setor agrícola utiliza, gerando assim, um ciclo virtuoso e uma estrutura produtiva forte e diversificada.



No segundo capítulo, que é de natureza mais empírica, procura-se efetivamente responder à questão à qual o trabalho se propõe, sob os fundamentos da base teórica do capítulo anterior. A primeira parte deste capítulo trata de fazer uma contextualização da economia brasileira contemporânea desde o início da década de 1980 até os dias de hoje. A análise começa com a substituição do modelo de desenvolvimento denominado Modelo de Substituição de Importações pelo Modelo Neoliberal, baseado na abertura comercial e financeira e privatização do patrimônio público, cuja implementação iniciou-se no governo Collor. Esse período de transição é caracterizado, sobretudo, por baixo crescimento e alta inflação.

O próximo período, iniciado em 1994, é quando entra em vigor o Plano Real e o início de uma política de câmbio valorizado artificialmente, a âncora cambial. A inflação se reduz, mas o crescimento da economia e o investimento se mantêm em patamares baixos. O binômio formado pelo câmbio valorizado e pelas altas taxas de juros, que era uma combinação essencial ao Plano Real, portanto, se mostrou extremamente caro ao crescimento econômico e levou à crise cambial.

O período seguinte, que vai de 1999 a 2002, é caracterizado pelas vicissitudes de uma crise cambial que tornou insustentável a âncora cambial. O novo regime de política econômica adotado pelo governo ficou conhecido como “tripé macroeconômico”. Este tripé era composto por uma política monetária compromissada com a manutenção da inflação em patamares baixos, de acordo com metas elaboradas pelo governo, lançando mão da taxa de juros como instrumento de ajuste. À medida que se conseguia níveis cada vez mais baixos de inflação, as metas seguiriam, também, a tendência de declínio. A segunda parte do tripé era uma política de câmbio flutuante e a terceira, uma política fiscal baseada na redução dos gastos públicos e, conseqüentemente, na obtenção de superávits primários. Consolida-se a estabilidade inflacionária ao mesmo tempo em que se aprofunda a vulnerabilidade externa, além de um período de baixíssimo crescimento do PIB e do emprego e desnacionalização da economia brasileira.

A partir do começo da década de 2000 tem lugar um aumento da demanda externa por *commodities*, especialmente da China e, conseqüentemente o aumento de seus preços (melhoria nos termos de troca). A transição para o novo governo foi marcada por uma crise de confiança, um ambiente de incerteza e instabilidade política e financeira. A grande diferença

em relação aos períodos anteriores é a conjuntura internacional favorável que vai perdurar até a crise financeira de 2008. Em 2006 ocorre uma “flexibilização” do tripé macroeconômico, a qual teve, em verdade, um caráter mais quantitativo do que qualitativo. Com essa flexibilização, abre-se espaço para um ritmo maior de crescimento econômico, com elevação do poder de compra, sobretudo da população de baixa renda.

Em 2008 eclode a crise financeira mundial e, como usual nesse tipo de conjuntura, o câmbio sofre desvalorização. O objetivo da política econômica a partir desse período é conduzir um crescimento econômico com base na demanda agregada interna via elevação dos salários reais, aumento dos gastos do governo, com inflação e câmbio sob controle. Como apontado por Oreiro (2010), esse modelo é inconsistente, pois é impossível alcançar todos os objetivos simultaneamente.

O governo Lula, no que diz respeito à estrutura produtiva, foi caracterizado por uma melhora na vulnerabilidade externa conjuntural, mas um aprofundamento na vulnerabilidade externa estrutural, ao manter uma política econômica passiva no que tange à diminuição da participação da indústria na economia. O governo da presidente Dilma Rousseff, iniciado em 2011, apresenta-se como uma proposta de ratificar e intensificar as transformações ocorridas no governo Lula, especialmente no segundo mandato deste. O contexto em que se aventa a possibilidade de o Brasil estar passando pela doença holandesa é caracterizado por uma situação de proeminência do Brasil e dos países emergentes no cenário mundial, uma vez que estes sofreram relativamente menos os efeitos da crise financeira.

A segunda parte do segundo capítulo trata da análise dos dados, baseada no que se considera como as variáveis-chaves, isto é, as variáveis que guardam uma relação mais próxima com o fenômeno da doença holandesa. A primeira delas é o câmbio, que, em um cenário de doença holandesa, deve, necessariamente, estar apreciado. Estudos de Oreiro e Araújo (2010) e do Instituto de Estudos para O Desenvolvimento Industrial (IEDI) apontam para uma inequívoca valorização da moeda brasileira, principalmente a partir do começo da década de 2000.

A segunda variável analisada é o valor adicionado. Para a indústria de transformação, mostra-se que a participação do valor adicionado encontra-se em uma tendência de queda,

intensificada a partir de meados dos anos 2000, enquanto que a produção industrial permanece em alta.

No que diz respeito às variáveis de comércio exterior, o Brasil apresenta saldos comerciais cada vez mais negativos nos bens de maior intensidade tecnológica. A análise por fator agregado apresenta o mesmo resultado. Por outro lado, o Brasil apresenta superávits apenas nas categorias de mais baixo valor agregado. A segunda metade da década de 2000 foi o período a partir do qual se intensificaram essas duas tendências, ou seja, aprofundou-se tanto o superávit em produtos primários quanto o déficit em produtos industriais de maior valor agregado. No que diz respeito à pauta de exportações, há uma tendência, que também ganhou força a partir da segunda metade dos anos 2000, do aumento da participação relativa dos produtos de menos valor agregado. A maioria dos investimentos mapeados para a indústria até 2014 se concentra nos setores de indústria extrativa mineral e petróleo e gás.

Portanto, os dados apontam claramente para a existência de doença holandesa. A gestação desse fenômeno ocorreu no início dos anos 90, quando a indústria começou a ficar em segundo plano na agenda de desenvolvimento nacional. A partir do aumento dos preços das *commodities*, na década de 2000, a doença holandesa, de fato, se manifesta. A participação do valor adicionado da indústria de transformação no PIB entra em queda livre e o câmbio torna-se sistematicamente mais apreciado; a direção dos investimentos, bem como as tendências opostas da indústria de transformação e dos setores relacionados aos produtos básicos, corroboram a intencionalidade em se gerar um superávit neste setor, para compensar o déficit na indústria.

No capítulo 4 encontram-se as perspectivas. São analisados dois fatos recentes e seus desdobramentos, que se relacionam com a doença holandesa. O primeiro deles é a relação bilateral do Brasil com a China. Em 2009 a China se tornou o maior parceiro comercial do Brasil. O problema da relação comercial com a China é que o Brasil está se comportando cada vez mais como fornecedor de produtos básicos e importador de bens com maior conteúdo tecnológico. Os investimentos chineses no Brasil são, na sua maioria, destinados à produção e distribuição de produtos primários. A relação de curto prazo entre os dois países parece ser benéfica para o Brasil, com a China figurando entre os maiores demandantes das *commodities* brasileiras, aparentemente aliviando dois problemas estruturais brasileiros: a inflação e o

déficit em conta corrente. No entanto, argumenta-se que a relação comercial sino-brasileira contribui mais para o aprofundamento da doença holandesa, ao promover os processos de reprimarização e especialização regressiva da economia brasileira.

Na segunda parte desse capítulo discorre-se acerca do impacto da exploração das reservas do pré-sal e o que pode ser feito para que esta grande oportunidade não venha a ser desperdiçada, convertendo-se também em uma fonte adicional de doença holandesa. Com o petróleo do pré-sal, em um cenário conservador, o Brasil dobraria sua capacidade de produção, passando para a oitava posição no *ranking* dos países produtores de petróleo. É razoável pensar que diante de tamanha exuberância o risco de aprofundar sobremaneira a doença holandesa seja mais do que significativo. Nesse caso, seria a forma mais “clássica” e conhecida de doença holandesa, a causada por um tipo específico de recurso natural. A fim de evitar que o Brasil seja “contaminado” faz-se necessário uma atenção especial à gestão dos recursos advindos da exploração do petróleo. Entre as opções disponíveis, estão, entre outras, a desaceleração na velocidade da exploração, políticas que reduzam a dependência do petróleo e a criação de um fundo para a gestão dos recursos advindos do pré-sal. No que se refere a esta última alternativa, já foi dado o primeiro passo: a criação do Fundo Social, que destinará os recursos para áreas em que o Brasil tenha carência, como infraestrutura, combate às desigualdades sociais, fomento ao desenvolvimento sustentável e redução da tendência à apreciação cambial, que certamente se fará presente.

Por fim, é apresentada a conclusão.

## 2 O(S) CONCEITO(S) DE DOENÇA HOLANDESA

O termo “doença holandesa” (ou “mal holandês”) foi usado pela primeira vez pela revista inglesa *The Economist*, no ano de 1977. Tratava-se de uma referência ao fato de que a Holanda, nos anos 60, após ter descoberto reservas de gás natural, experimentara uma queda na produção e exportação de bens manufaturados em razão da sobreapreciação da taxa real de câmbio, promovida pela entrada vultosa de capitais externos. Apenas em 1982 o termo usado pela *The Economist* recebeu rigor econômico. O primeiro modelo foi estruturado por Corden e Neary (1982), que expuseram a natureza prática do fenômeno. No entanto, seu modelo, de matriz neoclássica, tinha premissas difíceis de ser sustentadas, inclusive os próprios autores fizeram uma autocrítica ao final do seu trabalho. Apesar das lacunas, o trabalho serviu como ponto de partida para o estudo do fenômeno. Palma (2005) apresentou o que se pode considerar a versão mais completa do conceito, ao contextualizá-lo de forma mais direta com questões de gestão macroeconômica e identificar novas causas. Outra contribuição importante é a de Bresser-Pereira (2010), que além de identificar uma nova causa, faz uma abordagem distinta das que vinham sendo elaboradas.

### 2.1 O CONCEITO ORIGINAL – CORDEN E NEARY (1982)

Os autores estavam preocupados com os efeitos em médio prazo do crescimento assimétrico entre a alocação dos recursos e distribuição de renda. O que se segue são os principais *insights* do seu modelo, o qual foi sintetizado de forma bastante objetiva por Ueno (2010). Os autores partem de algumas premissas, quais sejam:

- Trata-se de uma economia pequena aberta que produz três tipos de bens: manufaturados ( $X_M$ ), bens relacionados ao setor de energia ( $X_E$ ) e bens não comercializáveis<sup>1</sup>, aos quais ele chamaram de serviços ( $X_S$ ). Para os dois primeiros tipos de bem, os preços são dados no mercado internacional, ao passo que os preços dos bens não comercializáveis são definidos com base na oferta e demanda doméstica.

<sup>1</sup> São denominados bens comercializáveis (ou exportáveis) aqueles que têm potencial para exportação, ainda que não sejam exportados, de fato. Bens não comercializáveis, por sua vez, correspondem aos bens que não participam do comércio internacional, ou seja, só são consumidos dentro da própria economia que os produz. Isto pode acontecer pela própria natureza destes bens ou por causa de inviabilidade financeira associada aos altos custos de transporte por unidade de produto, às tarifas elevadas ou, enfim, a quaisquer outros tipos de restrições. Em geral, exemplos de bens não comercializáveis estão associados aos setores de serviços pessoais, de habitação, etc.

- São consideradas as mudanças apenas nas variáveis reais; portanto, não se consideram efeitos monetários;
- O balanço de pagamentos está em equilíbrio (não há diferenças entre rendimentos e despesas);
- O mercado de bens primários não apresenta distorção de fatores, os salários reais são perfeitamente flexíveis e assume-se pleno emprego.
- A taxa real de câmbio é definida com base no preço relativo entre bens não comercializáveis e bens comercializáveis. Então, por exemplo, a taxa de câmbio sofrerá uma apreciação se o preço relativo dos bens não comercializáveis aumentar.

O modelo considera o efeito de um *boom* no setor de energia (este seria então, o *booming sector*). A partir desta estrutura, os autores analisam o fenômeno da doença holandesa baseado em dois efeitos, quais sejam:

Efeito movimento dos recursos (*resource movement effect*, doravante EMR): diz respeito ao movimento de fatores produtivos, que partem dos setores não relacionados a  $X_E$  em direção ao *booming sector* (setor de  $X_E$ ). Isto ocorre porque a produtividade marginal do capital está maior neste último setor. Como consequências deste efeito, tem-se que, em primeiro lugar, a mão de obra move-se de  $X_M$  e de  $X_S$  para  $X_E$  e, em segundo lugar, ocorre um declínio na produção em  $X_S$ , dado que a mão de obra migrou para o *booming sector*. O movimento de saída de mão de obra do setor manufatureiro foi denominado “desindustrialização direta”. Pela lei da oferta e demanda, o declínio na produção de bens não comercializáveis acarreta o aumento do preço relativo destes, que pela definição de taxa de câmbio considerada pelo autor, corresponde a uma apreciação.

Efeito gasto (*spending effect*, doravante EG): o *boom* ocasiona um aumento de renda que, por sua vez, conduz a um aumento na demanda por  $X_S$ , tendendo a elevar seus preços (apreciação cambial). Dado que a elasticidade-renda da demanda dos serviços é mais alta que a da indústria, a produção de  $X_M$  diminui enquanto a de  $X_S$  aumenta. É o que o autor chama de “desindustrialização indireta”.

Embora ambos os efeitos, isoladamente, ajam na direção de uma apreciação cambial – isto é, agem no mesmo sentido em relação aos preços – há uma ambiguidade quando da sua

ocorrência simultânea no que diz respeito à produção no setor de bens não transacionáveis (CORDEN; NEARY, 1982, p. 831). De um lado, tem-se a diminuição da oferta pelo EMR, pois diminui a mão de obra neste setor. Dado que é uma situação de pleno emprego, a oferta se ajusta à mão de obra disponível. Como supracitado, essa mão de obra diminuiu, logo, *cai a oferta* e os preços se elevam. Pelo EG, dado que a renda aumenta, sobe também a demanda, induzindo um *aumento da oferta*. Em outras palavras, isoladamente, os dois efeitos tendem a um aumento nos preços e, conseqüentemente, a uma apreciação cambial. Enquanto o EMR provoca um aumento de preço via diminuição da oferta, o EG provoca um incremento dos preços via aumento de demanda, que é acompanhado pela oferta. Portanto, embora os fins sejam os mesmos, os meios são antagônicos. Assim, a ocorrência simultânea desses dois efeitos e seus resultados contrários no que diz respeito à produção pode levar a uma anulação da influência de cada um sobre os preços. A depender do resultado líquido que prevalecer no que tange à oferta, a doença holandesa pode ou não ocorrer. Isto é, se o resultado apontar na direção de um aumento do preço dos bens não comercializáveis, haverá doença holandesa, pois ocorrerá uma apreciação do câmbio, dificultando as exportações do setor manufatureiro.

A identificação desses dois efeitos, especialmente no que diz respeito à produção, foi a contribuição mais relevante do modelo original. A existência de muitas premissas fez com que o modelo tivesse muitas limitações, entre as mais fortes, a ausência de mobilidade internacional de capital e a existência de pleno emprego, apontadas pelos próprios autores (CORDEN; NEARY, 1982, p.841). Corden (1984) se constitui em um esforço de flexibilização dessas premissas, com a introdução de mobilidade de fatores e capital, a consideração de que parte da produção do booming sector é consumida no próprio país, a existência de rigidez real de salários, o abandono da premissa de economia pequena (embora, nesse caso, ele retorne a outra premissa antes relaxada). Assim, trata-se de um modelo extremamente “mecânico”, repleto de relações unidirecionais de causa e efeito. Apesar da sua significativa abstração (basta ver o seu conceito de taxa de câmbio, definido com base apenas em duas variáveis), foi um trabalho de grande relevância no estudo da doença holandesa porque foi o primeiro a trazer uma esquematização técnica do fenômeno e forneceu valiosos *insights* para o desenvolvimento do conceito.

## 2.2 A DOENÇA HOLANDESA - A ABORDAGEM RICARDIANA

A abordagem da doença holandesa como uma externalidade negativa e, portanto, como uma “falha de mercado”, foi desenvolvida por Bresser-Pereira (2010). O autor considera que para lograr desenvolvimento e obter sucesso no processo de *catching up*, os países emergentes precisam contar com uma taxa de câmbio competitiva que viabilize as exportações e, assim, os investimentos. Parte dos países emergentes já tem condições pelo lado da oferta para se desenvolver, pois contam com indústrias eficientes e de alta tecnologia. No entanto, o obstáculo mais importante se constitui pelo lado da demanda. Para entender esse fato, faz-se necessário conhecer a definição de doença holandesa dada pelo autor:

A doença holandesa (...) é uma sobreapreciação crônica da taxa de câmbio causada pela abundância de recursos naturais e humanos baratos, compatíveis com uma taxa de câmbio inferior àquela que viabilizaria as demais indústrias de bens comercializáveis. (BRESSER-PEREIRA, 2010, p.117-118).

Dado que a demanda é a soma de consumo, investimento, gastos do governo e saldo comercial, a forma mais sustentável de crescimento é pelas exportações (e, conseqüentemente, pelos investimentos, dado que as expectativas serão melhores quanto maior o estímulo às exportações). Isto se deve ao fato de que as exportações promovem o crescimento sem ocasionar diminuição de poupança, como seria o caso das outras duas variáveis, consumo e gastos do governo. Desse modo, ao crescer pelas exportações, seriam mitigados problemas de desemprego e insuficiência de demanda. Com a doença holandesa, ocorre justamente o contrário: ela inviabiliza as exportações via apreciação cambial, ocasionando uma queda nas oportunidades de investimentos lucrativos no setor de bens comercializáveis. No entanto, a apreciação cambial não é suficiente para tornar inviáveis as exportações do *booming sector*, pois o efeito negativo do câmbio é suplantado por alguma vantagem comparativa relativa aos bens que são exportados por este setor. Portanto, a doença holandesa seria uma “falha de mercado” porque é um fenômeno deletério compatível com o equilíbrio intertemporal da conta corrente. Esta compatibilidade se dá devido ao fato de que o superávit em produtos de baixo valor agregado compensa (podendo até mesmo superar) o déficit em produtos de maior intensidade tecnológica. No entanto, trata-se de uma compensação de natureza quantitativa. Em termos qualitativos, tem lugar um aumento da composição de produtos de menor conteúdo tecnológico na pauta de exportações, conduzindo o país a um processo de reprimarização e aprofundamento da vulnerabilidade externa, como



será discutido mais adiante. A doença holandesa constitui-se numa externalidade negativa porque decorre da existência de recursos naturais baratos e abundantes usados para produzir *commodities* que são compatíveis com uma taxa de câmbio mais apreciada do que aquela necessária para tornar competitivos os demais setores de bens comercializáveis. Assim, por conta de vantagens comparativas, a exportação de recursos naturais é compatível mesmo com uma taxa de câmbio excessivamente apreciada, a qual inviabiliza as exportações e o desenvolvimento de setores industriais, conduzindo o país à sua posição ricardiana natural. Isto acontece por que:

- I) o preço dos produtos é baseado no produtor menos eficiente;
- II) o *booming sector* é significativamente mais produtivo no país que sofre a doença holandesa do que nos outros países.

Dessa forma, tem-se uma situação de preço excessivamente maior que o custo marginal para o país que passa pelo fenômeno da doença holandesa.

Assim, a doença holandesa é uma “falha de mercado” porque implica na existência de um diferencial muito significativo entre a taxa de câmbio de mercado e aquela compatível com o desenvolvimento do setor que utiliza tecnologia mais avançada. Dessa forma, em um cenário de doença holandesa, empresas do setor de alta tecnologia só são competitivas se sua produtividade for, necessariamente, elevada o suficiente para anular o efeito da taxa de câmbio sobreapreciada, ou seja, estas empresas devem ser significativamente mais produtivas do que suas concorrentes internacionais.

Desse modo, há duas taxas de câmbio de equilíbrio, a de mercado e a industrial:

- I) a taxa de câmbio de equilíbrio de mercado – ou taxa de equilíbrio corrente – no país que sofre da doença holandesa, é determinada pelo custo marginal do bem que dá origem ao fenômeno (contabilizado em moeda doméstica). Este custo marginal é igual ao custo marginal (ou o preço) dos produtores menos eficientes que conseguem exportar. Bresser-Pereira conclui que:

Quando ocorre a doença holandesa esse preço é substancialmente menor do que o preço necessário – ou seja, o preço que torna economicamente viável a produção de bens comercializáveis utilizando tecnologia no estado da arte. É, portanto, um preço inferior ao necessário para que a taxa de câmbio de equilíbrio corrente se iguale à taxa de câmbio de equilíbrio industrial. Na medida em que este custo marginal interno é menor que o “preço necessário” (...) e que a participação desta *commodity* na pauta de exportações do país é relevante, a taxa de câmbio de mercado (...)

converge para um nível compatível com a rentabilidade daquela *commodity* e não (...) com a competitividade de qualquer setor industrial usando tecnologia no estado da arte. (BRESSER-PEREIRA, 2010, p. 127-128).

Assim, o preço necessário é definido com base na produtividade média dos bens industriais que não se relacionam com o *booming sector* e na variação dos preços internacionais desses bens.

II) A taxa de câmbio de equilíbrio industrial é a taxa de câmbio que não inviabiliza as exportações das indústrias que usam tecnologia de ponta. Naturalmente, na ausência da doença holandesa elas seriam iguais. Na sua presença, por outro lado, a taxa de câmbio de equilíbrio de mercado é mais apreciada (menor) do que a taxa de câmbio de equilíbrio industrial.

Assim, o autor denota ser possível mensurar o grau de gravidade da doença holandesa: “quanto maior for diferencial de produtividade de cada produto que dá origem à doença em relação ao seu preço necessário, maior será a sobreapreciação da moeda e mais grave será a doença holandesa” (BRESSER-PEREIRA, 2010, p.128). De outra forma, a doença holandesa será mais grave quanto maior forem os preços dos bens que lhe dão origem, que significa uma maior apreciação cambial e, portanto, maior diferença entre o preço necessário e o preço de mercado.

### 2.3 ANÁLISE GRÁFICA DO CONCEITO DE DOENÇA HOLANDESA

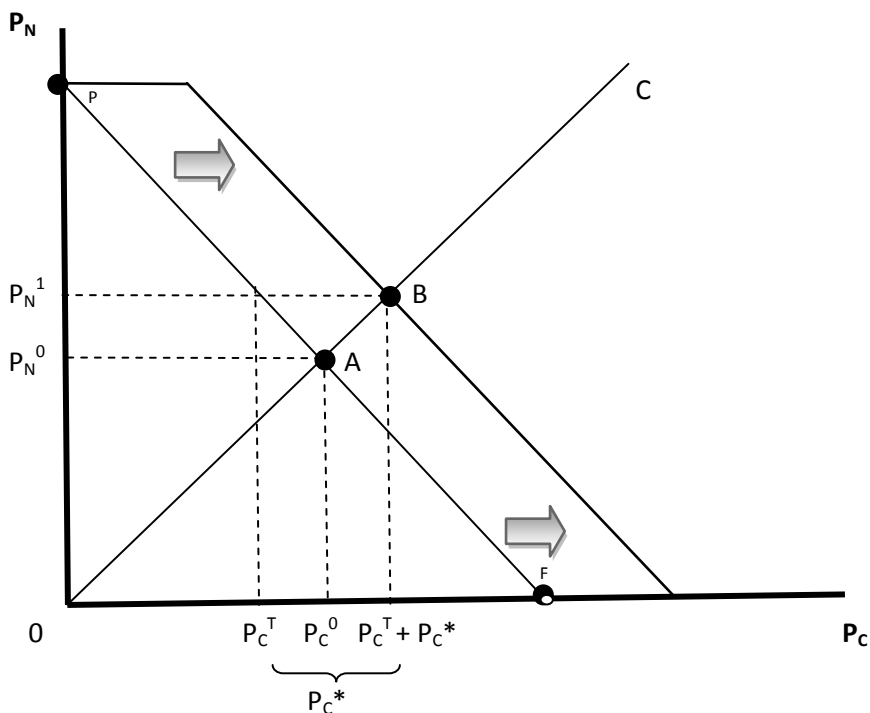
A figura seguinte baseia-se na versão de Sachs e Larrain (1995) para o conceito de doença holandesa e ilustra o seu mecanismo no contexto da teoria dos bens comercializáveis e não comercializáveis (modelo TNT – *tradable non-tradable*). Sejam PN e PC a produção de bens não comercializáveis e a produção de bens comercializáveis, respectivamente. A Reta PF representa a fronteira de possibilidades de produção<sup>2</sup>, ou seja, as combinações possíveis de produção de bens comercializáveis e bens não comercializáveis e a reta OC representa as opções de consumo, isto é, o lado da demanda.

Antes da descoberta que deu origem ao fenômeno da doença holandesa, a produção de bens não comercializáveis encontra-se em  $P_N^0$  e a produção de bens comercializáveis está em  $P_C^0$ , como se demonstra no ponto A. Suponha-se que, em um determinado momento, novas

<sup>2</sup> A fronteira de possibilidades de produção é a “curva que mostra as combinações de dois bens que podem ser produzidos com quantidades fixas de insumos” (PINDYCK; RUBINFELD, 2010, p.535). No caso do gráfico, denota, naturalmente, a possibilidade de produção não de dois bens, mais de dois tipos de bens.

reservas de petróleo (um bem comercializável) são descobertas e exploradas. Com o intuito de simplificar a demonstração, assume-se que a economia em análise não produz nenhum bem relacionado ao petróleo em  $P_C^0$ , ou seja, toda a produção relacionada ao mineral ocorre após a descoberta das reservas. Trata-se, sem dúvida, de uma fonte de renda para o país e que incrementa suas possibilidades de produção, não apenas de bens comercializáveis, pois a produção de um bem para exportação demanda o suporte de uma série de serviços e/ou bens auxiliares que não são exportáveis. O aumento na capacidade de produção de ambos os bens está representado no movimento da reta PF para a direita (quanto mais à direita estiver posicionada a reta, maior é o nível de produção). Por causa deste deslocamento, a produção e consumo dos dois tipos de bens são agora representados pelo ponto B, ou seja, a produção de produtos não comercializáveis passa de  $P_N^0$  para  $P_N^1$ , ou seja, para um nível de produção maior (de maneira semelhante ao modelo original).

Figura 1 – Mecanismo da doença holandesa



Fonte: Adaptado de SACHS; LARRAIN, 1995, p.753

A produção de produtos comercializáveis também apresenta crescimento, no entanto, este acontece de maneira mais complexa. Considerando as variáveis representadas no eixo PC, o sobrescrito \* representa a produção associada ao novo bem comercializável, qual seja, no exemplo, o petróleo.

No ponto B, a produção total de bens comercializáveis é constituída pela soma dos produtos comercializáveis tradicionais, isto é, aqueles bens exportados *antes* da descoberta do petróleo, e dos relacionados ao petróleo, ou seja, a soma dos setores tradicionais com o *booming sector*. Esta produção total dos bens comercializáveis aumenta de  $P_C^0$  para  $P_C^T + P_C^*$ . Para ficar claro esse processo é necessário diferenciar  $P_C^0$  de  $P_C^T$ . O primeiro,  $P_C^0$ , diz respeito à produção de bens comercializáveis *antes* da descoberta do petróleo, enquanto que o segundo,  $P_C^T$ , se refere à produção desses mesmos bens comercializáveis *depois* da exploração do mineral. Assim, como ilustrado na figura, a produção dos bens comercializáveis não relacionados ao petróleo, os tradicionais, *cai* de  $P_C^0$  para  $P_C^T$ .

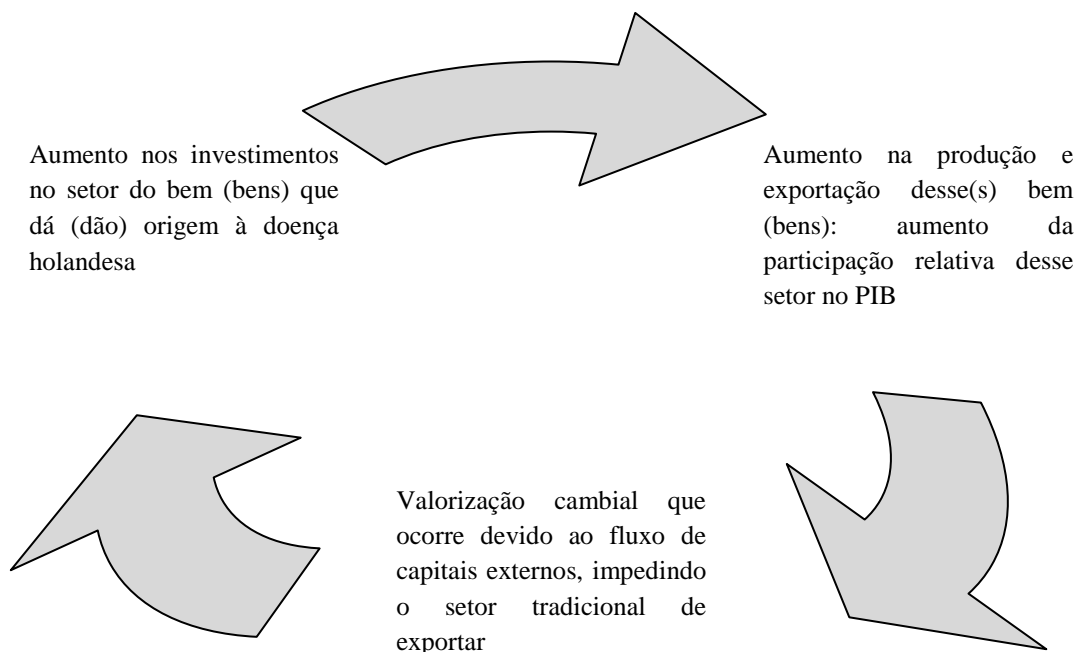
Esta queda representa basicamente dois efeitos: o efeito movimento dos recursos (EMR), discutido acima na apresentação do modelo de Corden e Neary (1982), e o efeito da sobrevalorização cambial (ESC), enfatizado por Bresser-Pereira (2010).

A visão de Bresser-Pereira (2010) considera o EMR mais como uma decorrência do ESC, ou seja, seu modelo considera o câmbio valorizado como o fator desencadeador de todos os prejuízos causados pelo fenômeno da doença holandesa. O fato de ter reduzido o fenômeno da doença holandesa a uma falha de mercado (como se “falha” fosse uma simples exceção e o mercado funcionasse como as engrenagens de um relógio) concorreu para a concepção do processo como uma simples relação de causa e efeito, unidirecional, entre o câmbio e as outras variáveis macroeconômicas envolvidas. Essa causalidade direta não procede, pois a valorização cambial não acontece necessariamente antes do arrefecimento do setor tradicional.

O EMR e o ESC tendem a ocorrer simultaneamente e a se alimentar reciprocamente. Para que haja o usufruto do bem que dá origem à doença holandesa, são necessários investimentos prévios no *booming sector*. À medida que a descoberta de um recurso natural enseja oportunidades mais lucrativas de investimento neste setor (e os investimentos vão se concretizando), maior é o aumento na sua produção (e da participação relativa no PIB) e maior a tendência para a valorização cambial, ocasionada pela entrada de capitais. Essa valorização, de um lado, dificulta as exportações de bens tradicionais (mas não chega a dificultar de modo significativo as exportações do bem que dá origem à doença holandesa). Por outro lado, aumenta também a capacidade de importação do país, significando uma maior concorrência para os setores tradicionais locais. Com a valorização cambial, esses setores

tradicionais, ao mesmo tempo em que são afetados pela diminuição de sua competitividade e pela concorrência externa, passam a alimentar um processo autofágico: a fim de diminuir os custos (há um momento em que fica mais barato comprar de fora) passam a importar também componentes que comprariam de empresas locais. Dessa forma, tem lugar um aumento dos componentes importados na produção e as indústrias locais correm o risco de se transformar em meras indústrias maquiladoras<sup>3</sup> (BRESSER-PEREIRA, 2010). Assim, põe-se em marcha uma desestruturação da cadeia produtiva e, conseqüentemente, esmorecimento das expectativas de lucro neste setor. Os recursos, então, serão direcionados para o novo setor, aumentando a produção (e exportação) deste e alimentando um ciclo vicioso:

Figura 2 – Ciclo vicioso da doença holandesa



Fonte: Elaboração própria, 2012

Assim, a produção de bens exportáveis tradicionais cai de  $P_C^0$  para  $P_C^T$  enquanto que a produção de bens relacionados ao petróleo,  $P_C^*$ , corresponde à distância entre  $P_C^T$  e  $P_C^T + P_C^*$ , como indicado na figura pela chave. O ciclo vicioso só vai ser rompido quando o mercado internacional, por qualquer motivo, não mais for capaz de absorver as mercadorias do novo

<sup>3</sup> Indústrias maquiladoras são aquelas que, geralmente, produzem um bem final de conteúdo tecnológico significativo, mas importam a maioria das peças e componentes de maior valor agregado da sua linha de produção. São caracterizadas por intenso uso de mão de obra pouco qualificada, pois, na prática, são apenas montadoras. Nota-se que em um país com grande número de indústrias desse tipo, os índices de produção e emprego industrial podem estar em um patamar elevado, porém o valor adicionado é baixo.

setor no mesmo ritmo intenso, ou seja, quando houver uma diminuição significativa da demanda. Naturalmente, este arrefecimento na demanda não ocorre necessariamente de maneira brusca – é parte de um processo – e nem é possível prever com precisão o momento em que se fará sentir de maneira mais significativa. A ilusão que se pode fazer é que o setor tradicional, fragilizado e obsoleto, não será capaz de conduzir o país ao desenvolvimento após a ruptura do ciclo.

A doença holandesa não pode ser vista como um fenômeno fundamentado apenas em um desequilíbrio de taxa de câmbio, de onde provêm todos os males. Além disso, o modelo de Corden e Neary (1982), bem como a análise gráfica, insinuam que ocorre doença holandesa necessariamente com um recuo *absoluto* dos setores tradicionais. Não é necessariamente dessa forma. Em um cenário de doença holandesa, o setor tradicional de manufaturas pode apresentar estagnação por um período de tempo (ou mesmo fraco crescimento) em decorrência da escassez de investimentos e do câmbio valorizado. Assim, é o desempenho *relativo* do setor tradicional que tem de ser levado em consideração.

#### 2.4 O CONCEITO AMPLIADO

Palma (2005) propõe um novo conceito de doença holandesa. O trabalho do autor é sobre a desindustrialização, que ele define como a queda sistemática do emprego industrial em termos relativos e, em alguns casos, absolutos. Antes de explicar a versão do autor, convém fazer uma distinção entre os conceitos de desindustrialização, que podem ser classificados quanto à evolução (clássico e ampliado), ao tipo (relativa ou absoluta) e à sua natureza qualitativa (positiva ou negativa).

Um dos estudos de maior relevo sobre o fenômeno da desindustrialização foi elaborado por Rowthorn e Ramaswamy (1999), que apresentaram o conceito considerado como “clássico” de desindustrialização. Este conceito diz respeito à queda sistemática nos níveis de emprego no setor industrial em relação ao emprego total, que é, basicamente, o conceito admitido por Palma (2005). Tregenna (2009) apresentou uma versão ampliada do conceito ao somar à definição anterior a questão do valor adicionado da indústria. Pelo novo conceito, a desindustrialização seria o fenômeno em que, além da queda do emprego industrial, haveria queda, também, do valor agregado da indústria. Esta última versão do conceito traz consigo

implicações interessantes, uma vez que explicita a desindustrialização em termos relativos. Oreiro e Feijó (2010) vão mais longe, explicam que a desindustrialização pode ocorrer mesmo em um cenário de alta da produção física industrial e/ou do emprego industrial (como exemplificado na seção anterior, quando se falou das maquiladoras). A justificativa é que o fato a se levar em conta é a importância da indústria, ou seja, sua participação relativa no processo de desenvolvimento do país (remete, então, ao conceito de desindustrialização relativa). Menciona-se também o conceito de desindustrialização reversa (ou absoluta), quando da queda em termos absolutos nos níveis de emprego e produção.

No que tange à sua natureza qualitativa, a desindustrialização manifesta-se em duas versões, quais sejam:

- Desindustrialização positiva: também conhecida como desindustrialização ascendente, diz respeito ao fato de que a indústria perde importância relativa porque a elasticidade-renda da demanda por serviços é maior que a da indústria. Isto significa que à medida que aumenta a renda de determinado país, aumenta também a demanda por serviços relativamente à demanda pelos bens industriais, da mesma forma acontece com o emprego. Isto se dá à medida que os países avançam em seu processo de desenvolvimento, aumentam a produtividade da indústria e intensificam a produção em bens de maior conteúdo tecnológico, exportando para outros países as atividades que são mais intensivas em mão de obra. Portanto, considerando o conceito de desindustrialização positiva, a desindustrialização seria um processo natural no curso do desenvolvimento das nações. Assim, seria um processo característico de países que já contam com uma indústria madura, um parque industrial desenvolvido e de alta produtividade, que cede o papel de força motriz do processo de desenvolvimento ao setor de serviços. Depreende-se, portanto, que a desindustrialização positiva seria uma característica dos países desenvolvidos. Essa visão compreende, assim, a industrialização – em termos de participação relativa no emprego total – como um processo autofágico (NASSIF, 2008). Isto porque, via modernização (e, conseqüentemente, aumento de produtividade) conduziria a uma liberalização de mão de obra da indústria para o setor de serviços, onde a elasticidade-renda da demanda é maior. Salienta-se que se trata de uma autofagia não deletéria, pois à medida que vai desenvolvendo, a própria indústria tende a descartar uma parte menos importante de seu próprio setor. Em suma, a desindustrialização positiva é uma etapa no curso do

desenvolvimento e os países buscam alcançar este estágio. Os países procuram contar com uma indústria “enxuta”, intensiva em tecnologia e agregação de valor, prescindindo de atividades que fazem largo uso de mão de obra pouco qualificada, as quais, em geral, agregam relativamente pouco valor.

- Desindustrialização negativa: também chamada de desindustrialização descendente ou ainda desindustrialização precoce, corresponde ao processo de perda relativa da importância da indústria antes desta atingir maturidade e/ou antes que a sociedade alcance um determinado nível de renda *per capita* (em torno de US\$ 25.000,00). Isto significa que a indústria passa a ser coadjuvante no processo de desenvolvimento sem ter completado seu papel. Nesta etapa, naturalmente, a indústria ainda não conta com os níveis mais altos de produtividade nem é especializada na produção de bens com alto valor adicionado e, geralmente, apresenta significativa intensidade no uso de mão de obra. Este processo é característico, portanto, de países que ainda não são desenvolvidos.

O conceito de doença holandesa concebido por Palma se baseia na concepção do fenômeno como uma das causas da desindustrialização. Mais especificamente, identifica a doença holandesa como um caso mais agudo de desindustrialização. O autor faz uma comparação entre os países que padeceram da doença holandesa na Europa (ênfatisando a própria Holanda) e os países latino-americanos que sofreram do mesmo mal. De acordo com a distinção acima, no caso holandês, por exemplo, a doença holandesa não foi tão severa. A explicação é que a Holanda já contava com um parque industrial maduro, assim, a doença holandesa não conduziu este país a um retorno à sua posição ricardiana natural, isto é, à concentração de sua produção nas suas vantagens comparativas (PALMA, 2005, p.20). Em relação aos outros países, no entanto, o caso foi diferente. Os latino-americanos não possuíam um setor industrial consolidado, assim, a doença holandesa levou a um processo de desindustrialização negativa, ocasionando a volta à posição ricardiana esperada.

Para se entender a concepção do autor no que se refere às causas da doença holandesa, faz-se necessário, primeiro, saber que ele distingue dois tipos de países:



I) Aqueles que buscam superávit comercial na indústria. Este grupo, por sua vez, divide-se em dois subgrupos: o primeiro diz respeito àqueles que visam um superávit comercial na indústria porque não têm alternativa para cobrir seus déficits em produtos de baixo valor agregado ou serviços. É o caso, em geral, dos países industriais maduros, com renda *per capita* maior, cuja estrutura produtiva tem grande peso do setor industrial; o segundo corresponde àqueles países que buscam um superávit na indústria, mesmo sendo capazes de gerar superávit no setor de bens primários. São países que reconhecem a importância da indústria no processo de desenvolvimento e buscam consolidar seu setor industrial através de políticas públicas deliberadas para este fim, caso da Finlândia (PALMA, 2005, p. 12).

II) O segundo tipo corresponde àqueles que buscam superávit no setor de recursos naturais para compensar o déficit (estrutural) no setor industrial. É possível que até reconheçam o peso do setor industrial, mas não encetam nenhuma providência significativa para reverter o cenário.

Diferenciados os dois grupos acima, sobre as causas da doença holandesa, o autor diz que:

a origem dessa “doença” está no fato de que a relação entre o emprego industrial e a renda *per capita* tende a ser diferente em países que estão seguindo uma pauta de desindustrialização para buscar gerar um superávit comercial na indústria, do que naqueles que estão contentes apenas em atingir um déficit comercial industrial (tais como países ricos em recursos naturais e portanto capazes de gerar um superávit comercial em produtos primários que possam financiar seus déficits comerciais industriais) (...) este fenômeno está associado à uma onda súbita de exportações de produtos primários ou serviços (...) ou com uma mudança súbita na política econômica. (PALMA, 2005, p.12-15).

A diferença na relação à qual o autor se refere na citação acima (entre emprego industrial e renda *per capita*) é fundamentalmente a diferença entre o nível de renda *per capita* a partir do qual a desindustrialização começa a se manifestar nos dois grupos de países. Naqueles que buscam superávit na indústria, esse nível de renda *per capita* é maior do que nos países que procuram compensar seu déficit neste setor com superávits no setor de bens primários. Em outras palavras, em alguns países desenvolvidos, a desindustrialização tendeu a assumir seu caráter positivo, dado que ocorreu em um nível de renda *per capita* relativamente alto - comum no setor industrial de alta produtividade e intensivo em tecnologia, como já foi aludido acima. No caso dos países que buscam superávit no setor de recursos naturais (grupo II), além do nível de renda *per capita* a partir do qual o emprego industrial começou a diminuir ser bem mais baixo, seu setor industrial ainda não estava consolidado. Neste contexto, a doença holandesa se constitui em um processo em que a descoberta de um recurso

natural leva um país à mudança de um grupo de referência para outro, isto é, do grupo de países que visam à geração de superávit comercial na indústria (grupo I) para o grupo que é capaz de gerar um superávit comercial em produtos primários (grupo II) (PALMA, 2005, p. 16). Assim, ao visar um superávit unicamente no setor de produtos primários, o país relega sua industrialização, que passa a ficar em segundo plano no seu processo de desenvolvimento. A consequência óbvia é a perda sistemática da importância da indústria. Assim, identifica-se o fenômeno como causa da desindustrialização *precoce*, caracterizando-se como um processo necessariamente deletério.

O trabalho de Palma não foi original apenas na concepção de uma nova forma de enxergar a doença holandesa, enfocando aspectos mais relacionados à Economia Política do que à “Macroeconomia pura”. O autor introduziu uma inovação conceitual importante, de forma que ampliou o conceito original: a doença holandesa pode ser causada por outros fatores que não a riqueza em recursos naturais: “o que eu chamarei aqui de ‘efeito de produto primário’ é um fenômeno mais geral que também se aplica a países que geram um superávit comercial significativo em serviços, especialmente nas áreas de turismo e finanças” (PALMA, 2005, p. 12). Com relação aos serviços, o autor examina o caso do Reino Unido e cita outros países como Hong Kong, Suíça e Luxemburgo. No caso do turismo, os exemplos são Grécia, Chipre e Malta (PALMA, 2005, p. 18).

Outra novidade trazida por Palma foi o diagnóstico de outra causa para a doença holandesa, desta vez relacionada à agenda de desenvolvimento dos países. A doença holandesa pode estar associada às políticas de liberalização financeira e comercial adotada pelos países quando ainda não atingiram a maturidade industrial. Dessa forma, a tendência é que voltem à sua posição ricardiana natural. Isto sucede da seguinte forma: suponha-se que determinado país é rico em recursos naturais e ainda não completou sua industrialização. Isto quer dizer que ainda não conta com um parque industrial com os mais altos níveis de produtividade e intensidade tecnológica, e, por consequência, ainda não apresenta um nível de competitividade equiparável aos países mais desenvolvidos. Supõe-se agora que este país adota uma política de abertura financeira e comercial. Dado que seu setor industrial não chegou à maturidade, isto é, não alcançou o patamar de competitividade apresentado pelos países desenvolvidos, sua indústria passa a disputar mercado com indústrias mais produtivas. Assim, a tendência é que sua indústria perca mercado e, por conseguinte, perca importância. Por outro lado, dado que o país é rico em recursos naturais, o setor onde ele é competitivo é

justamente o setor de produtos primários, o qual passa a absorver a maior parte dos recursos. Portanto, por decorrência da adoção da nova política, a indústria começa a perder o vigor e o setor relacionado aos recursos naturais vai ganhando cada vez mais espaço.

O grande mérito de Palma foi chamar atenção para a doença holandesa de um ângulo diferente. Ao introduzir novas causas para o fenômeno, totalmente diversas das que usualmente a ele eram associadas, conseguiu ampliar o alcance do conceito. Além disso, associou-o à desindustrialização, um processo mais amplo<sup>4</sup>. Em 2005, ano em que o artigo foi escrito, o conceito ampliado de desindustrialização ainda não havia sido apresentado, apenas em 2009 é que Tregenna o faria. Devido a esse fato, Palma trabalha apenas com o emprego industrial, pouco fala sobre produção ou valor adicionado. No entanto, o autor chama atenção para a questão das maquiladoras. Fazendo considerações sobre o desempenho dos tigres asiáticos, ele conclui:

o verdadeiro “milagre” desses países não está na taxa de industrialização, mas nos multiplicadores de renda e vínculos de exportação que eles conseguiram desenvolver em paralelo a este processo. Este fato contrasta imensamente com o ocorrido no processo baseado em “maquilas” como no caso da América Central e do México. (PALMA, 2005, p. 26).

Está claro que ele estava ciente da ênfase que precisava ser dada ao valor adicionado. Assim, o autor insinuou a conclusão a que se chegaria com mais clareza apenas após a formulação do conceito ampliado: emprego industrial e produção industrial, *per se*, não são suficientes para diagnosticar precisamente o fenômeno da doença holandesa, e, conseqüentemente, a própria desindustrialização.

Bresser-Pereira (2010) apresenta uma versão ampliada do conceito considerando como causa, além das que já foram explicitadas neste trabalho, a existência de mão de obra barata. Neste caso, seria ainda mais grave porque, necessariamente, os bens produzidos que dariam origem à doença holandesa seriam de produtos de baixo valor agregado. Isto decorre do fato de que bens intensivos em mão de obra tendem a ter um conteúdo tecnológico menor (BRESSER-PEREIRA, 2010, p. 147). Para que a mão de obra barata se constitua em causa da doença holandesa em determinado país, é necessário que exista uma maior diferença entre os salários das diversas categorias de trabalho (isto é, entre trabalhadores mais e menos qualificados) em relação aos países mais desenvolvidos, desembocando em uma apreciação cambial. Isto

---

<sup>4</sup> Os pioneiros Corden e Neary também fizeram esta associação, mas não analisaram os tipos de desindustrialização tão profundamente quanto Palma, apenas diferenciaram desindustrialização direta e indireta, como foi visto na primeira seção deste capítulo, sem sequer descrever como um fenômeno à parte.

acontece da seguinte forma: as indústrias que usam mão de obra barata apresentam um custo marginal mais baixo do que o das indústrias com maior intensidade tecnológica, as quais utilizam mão de obra mais especializada, produzindo, assim, a um maior custo. Em termos ricardianos, a taxa de câmbio será definida com base na viabilização das exportações por parte das indústrias que utilizam trabalho (mais) barato. Assim, se a diferença entre mão de obra mais e menos qualificada for muito grande, o país corre o risco de sofrer a doença holandesa, pois a tendência é que a taxa de câmbio seja mais apreciada. Conforme o câmbio vai se apreciando, poderá inviabilizar as exportações das indústrias que utilizam trabalho mais especializado, que são, em geral, indústrias que agregam mais valor.

O aumento significativo dos preços de determinado bem (ou conjunto de bens do mesmo tipo) também poderia dar origem à doença holandesa. No entanto, a condição necessária para esta possibilidade seria a manutenção de um alto nível de preços por um período de tempo relativamente longo, ensejando, assim, uma concretização das expectativas dos empresários. À medida que esta consumação vai ocorrendo, dá-se, concomitantemente, um efeito de movimento dos recursos. Naturalmente, para que se configure um processo de doença holandesa, o nível dos preços (ou, por outro ângulo, uma demanda intensa) teria de ser suficientemente grande para a manutenção do direcionamento dos recursos. Este nível teria de persistir mesmo que novos ofertantes entrassem no mercado ou, por outro lado, que houvesse possibilidade da instauração de barreiras à entrada. Ajuda externa e remessas de capital também podem levar à doença holandesa, sendo o canal de transmissão a apreciação cambial. Isto se aplicaria sobretudo aos países de renda mais baixa.

Até aqui foram apresentadas diversas causas isoladas para a doença holandesa. Em parte dos países exportadores de petróleo (como Venezuela, Nigéria), em geral, verifica-se com relativa facilidade a existência da doença holandesa devido a um fator causal isolado. Até mesmo em se tratando de economias mais complexas como a Noruega e o próprio caso emblemático da Holanda não houve maiores dificuldades no diagnóstico das causas. Entretanto, nem sempre ocorre dessa forma. Em primeiro lugar, como já foi insinuado para o caso de recursos naturais, a doença holandesa pode ser causada por mais de um bem (mais de uma *commodity*, por exemplo). Em segundo lugar, a doença holandesa pode estar associada a mais de uma causa simultaneamente, de naturezas distintas. Isto é, há a possibilidade de vários fatores causais atuarem em conjunto na mesma direção, provocando a doença holandesa ou mesmo potencializando seu efeito. Assim, aliado à possibilidade da existência de muitas causas, cada

uma delas pode ser ainda composta por vários elementos. Além disso, as causas e efeitos que envolvem o fenômeno são de natureza complexa, se alimentam mutuamente no decorrer do processo, tanto as causas entre si quanto elas com seus respectivos resultados e os resultados de outras causas, além da conjuntura – e estrutura – econômica.

## 2.5 DOENÇA HOLANDESA E MALDIÇÃO DOS RECURSOS NATURAIS

Alguns estudos consideram os conceitos doença holandesa e maldição dos recursos naturais como sinônimos: Nakahodo e Jank, (2006), Bresser-Pereira (2005)<sup>5</sup> e Souza Júnior (2008). O termo maldição dos recursos naturais está associado a uma série de trabalhos e estudos <sup>6</sup>que atestam que países com abundância de recursos naturais tendem a crescer menos (e/ou mais lentamente) que países menos favorecidos nestes recursos. Dessa forma, ser rico em recursos naturais seria uma maldição. Apesar de a discussão ganhar força a partir dos anos 90, de acordo com Lederman e Maloney (2008), Raúl Prebisch, nos anos 50 e mesmo Adam Smith, em 1776, já alertavam sobre a possibilidade de os recursos da natureza se traduzirem em um obstáculo ao processo de desenvolvimento. Lederman e Maloney (2008) reúnem uma série de trabalhos que advogam que a riqueza em recursos naturais não é uma maldição. Peretto (2008) segue a mesma linha, questionando inclusive se um crescimento mais lento significa um menor bem-estar.

Em que pese à importância do debate, foge ao escopo do presente trabalho entrar nesta discussão. Interessa apenas fazer as devidas distinções conceituais entre doença holandesa e maldição dos recursos naturais. A raiz do mal entendido é que ambas têm (ou podem ter, no caso da doença holandesa) origem na riqueza em recursos naturais. A “mecânica” da maldição dos recursos naturais inicia-se sempre com um choque de riqueza positivo no setor de recursos naturais. Aumenta-se a demanda por bens não comercializáveis de tal forma que cria-se um excesso de demanda por estes bens e, conseqüentemente, elevam-se os seus preços (o efeito gasto, apresentado no modelo original da doença holandesa). Esse aumento dos preços é disseminado por toda a cadeia produtiva desses bens, isto é, aumentam-se os custos de insumos de bens não-comercializáveis e salários neste setor. Sucede que o aumento de

---

<sup>5</sup> O autor reconhece posteriormente a diferença entre os conceitos. No entanto, ainda persiste em tratar ambos como sinônimos por que, em sua opinião, a maldição dos recursos naturais estaria relacionada a causas não econômicas, como corrupção, que poderia desvirtuar o debate dos aspectos econômicos do fenômeno. (BRESSER-PEREIRA, 2010, p. 123-4)

<sup>6</sup> Ver Auty (1993), Sachs e Warner (2001) e Torvik (2001).

preços não fica restrito ao mercado de bens não comercializáveis. O outro setor, de bens comercializáveis, usa bens não comercializáveis como insumos e ainda vende seus produtos nos mercados internacionais a preços definidos nestes mercados. Assim, há contração de lucros no setor de bens comercializáveis e, conseqüentemente, queda na produção. Este declínio na produção manufatureira, então, apresenta ramificações que causam uma grave paralisação no processo de crescimento (SACHS; WARNER, 2001).

Para os autores, portanto, a maldição dos recursos naturais inviabiliza o setor manufatureiro via aumento de custos de insumos e não, como é apanágio inerente ao fenômeno da doença holandesa, via sobreapreciação cambial. Ou seja, ao contrário da maldição dos recursos naturais, a doença holandesa (quando causada exclusivamente por recursos naturais) é um fenômeno em que há, obrigatoriamente, um *boom* em determinado setor que provoca uma sobreapreciação cambial que, por sua vez, inviabiliza as vendas externas do setor industrial. Além disso, a doença holandesa, como discutido anteriormente, não está necessariamente relacionada à descoberta de recursos naturais.

Em relação às causas da maldição dos recursos naturais, os autores elencam algumas que são muito diferentes das causas da doença holandesa. A abundância de recursos naturais poderia ocasionar um efeito deslocamento na atividade empreendedora. Isto ocorreria no caso de os salários no setor dos recursos naturais aumentarem o suficiente para encorajar potenciais empreendedores a trabalhar no setor de recursos naturais. Além disso, os funcionários do governo seriam tentados a realizar *rent-seeking*<sup>7</sup>, dado que os rendimentos dos recursos naturais são concentrados e, por vezes, facilmente apropriáveis. Países ricos em recursos naturais, dessa forma, sofreriam de menor nível de inovação, menor atividade empresarial, os governos tornariam-se mais ineficientes e promoveriam menor crescimento (SACHS; WARNER, 2001).

Portanto, as causas da maldição dos recursos naturais estão associadas a fatores difíceis de ser provados e, se é que possível, mensurados. No caso da doença holandesa, trata-se de um fenômeno que pode ser mensurado estatisticamente. Larsen (2004) (tradução nossa) explicita a diferença conceitual:

---

<sup>7</sup> O conceito de *rent-seeking* está associado à noção de busca de renda pública, via *lobby*, para promoção de benefício próprio em detrimento de atividades pró-crescimento. Isto pode ocorrer, por exemplo, quando o benefício político é superior ao benefício econômico (ou mesmo quando este for inexistente ou até negativo).

O que é a maldição e o que é a doença? Embora ambas presumivelmente surjam da riqueza de recursos, elas assumem diferentes formas. A maldição dos recursos pode ser pensada como o fenômeno em que países ricos em recursos naturais tendem a crescer mais lentamente - usando produto agregado per capita como medida - do que países semelhantes que não são ricos em recursos naturais. A doença holandesa, por outro lado, é um termo que a maioria dos estudiosos usam para o fenômeno em que as exportações de recursos levam a uma rápida contração do setor de bens comercializáveis. (...) Muitos autores (...) apontam para o *rent-seeking* e a corrupção como elementos centrais entre as causas da maldição. A doença holandesa, por outro lado, vai junto com outros mecanismos e considera-se que é causada por algo mais. (LARSEN, 2004, p. 4-5)<sup>8</sup>.

## 2.6 DOENÇA HOLANDESA E INDÚSTRIA: POR QUE SE PREOCUPAR COM A DOENÇA HOLANDESA?

Existe um debate se a doença holandesa é realmente uma doença, isto é, um mal. Os economistas mais alinhados com a tradição neoclássica não consideram que a doença holandesa é, de fato, uma doença. Tais economistas consideram que a “doença” holandesa nada mais é do que uma resposta ótima à mudança nas dotações provocadas pelo *boom*, conduzindo a um novo padrão de especialização<sup>9</sup> (UENO, 2010, p.8). Esta noção da doença holandesa não leva em conta o caráter setor-específico do processo de desenvolvimento. A perspectiva aqui adotada é divergente. Assumindo a visão de Palma (2005), que considera a doença holandesa como uma das causas da desindustrialização, faz-se necessário discorrer também acerca do papel desempenhado pela indústria no processo de desenvolvimento.

Thirlwall (2005) baseia-se em três “leis” e conclui que o setor industrial é diferente dos outros setores, constituindo-se no motor de crescimento de longo prazo de uma economia. A primeira lei atesta que existe uma forte relação de causalidade entre o crescimento da produção manufatureira e o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). A segunda lei, a partir de rendimentos estáticos e dinâmicos de escala na indústria manufatureira, refere-se à relação causal entre o aumento da produção no setor manufatureiro com o crescimento da

---

<sup>8</sup> No original: *What are the curse and the disease? While both presumably arise from resource riches, they take on different forms. The Resource Curse can be thought of as the phenomenon that resource-rich countries tend to grow slower -- using aggregate output per capita as measure -- than similar, not resource rich, countries do. The Dutch Disease, on the other hand, is a term most scholars use for the phenomenon that resource exports leads to a rapid contraction of the non-resource traded goods sector. (...) Many authors (...) point toward rent seeking and corruption as core elements of what causes the curse. The Dutch Disease, on the other hand, goes together with other mechanisms and is thought caused by something else.*

<sup>9</sup> Vide, por exemplo, Davis (1995)

produtividade deste mesmo setor.<sup>10</sup> A terceira lei, por sua vez, estabelece uma relação causal direta entre o ritmo de expansão do setor industrial com o crescimento da produtividade nos demais setores<sup>11</sup>. Além disso,

Os efeitos de encadeamento para frente e para trás na cadeia produtiva são mais fortes na indústria do que nos demais setores da economia (...) a maior parte da mudança tecnológica ocorre na indústria. Além disso, boa parte do progresso tecnológico que ocorre no resto da economia é difundido a partir do setor manufatureiro. (OREIRO; FEIJÓ, 2010, p. 224).

Somam-se a estes fatores a questão da existência de retornos crescentes de escala e o fato de a elasticidade-emprego do setor industrial ser maior que nos outros setores, ou seja, o setor industrial, quando cresce, emprega mais que o setor agrícola, quando este cresce.<sup>12</sup>

Não se ignora o fato de que o setor agrícola possa ser mais produtivo ou mesmo sofisticado tecnologicamente, com encadeamentos importantes. Mas mesmo que este setor implique valor adicionado *per capita* alto, o país estará renunciando a outras atividades que já têm condições de produzir com conteúdo científico e tecnológico ainda maior, sem mencionar outras atividades que potencialmente possa vir a produzir valor adicionado *per capita* mais alto (BRESSER-PEREIRA, 2010, p. 145).

Como afirma Palma (2005), a indústria exerce papel preponderante na passagem de uma economia para um nível de renda *per capita* mais elevado. A doença holandesa, no sentido em que promove a desindustrialização negativa, é um problema porque a indústria deixa de ser o carro chefe do crescimento econômico antes de esgotar todo o seu papel. O setor onde ocorre o *boom*, por sua vez, absorve o excedente de mão de obra e não apresenta aumentos sistemáticos de produtividade sendo, portanto, incapaz de promover o dinamismo necessário para que a economia passe para o grupo de países de renda *per capita* mais elevada (REBELO, 2010). Além disso, como supracitado, ocorre o problema da valorização cambial.

---

<sup>10</sup> Trata-se da conhecida lei de Kaldor-Verdoorn

<sup>11</sup> A justificativa de Thirlwall para este fato é a seguinte: “em decorrência dos rendimentos decrescentes da agricultura e de muitas pequenas atividades de serviços que fornecem mão de obra para o setor industrial quando o produto marginal do trabalho fica abaixo da produção média desses setores, o produto médio (produtividade) aumenta à medida que o emprego se reduz.”(THIRLWALL, 2005, p. 44).

<sup>12</sup> Choi (2007) relaciona o crescimento da oferta de emprego com parâmetros tecnológicos e conclui que “*employment elasticity is determined by structure of technology and preference, thus, the labor demand and supply*”. (CHOI, 2007, p. 3)



Conclui-se, portanto, que o processo de crescimento econômico é setor-específico e a indústria é o setor que concentra a maior importância. Obviamente, os outros setores são importantes, não se deve deixar de explorar as vantagens do país no agronegócio. O problema é justamente quando ocorre a inviabilização do setor industrial por outro setor. Ueno segue a mesma linha (tradução nossa)<sup>13</sup>:

A doença holandesa pode ser uma fonte de crescimento lento crônico por causar prejuízo à competitividade internacional das exportações de bens não ligados ao petróleo (...) a magnitude e duração do ajuste pode causar danos à competitividade, levando a pressões inflacionárias via efeito gasto ou desemprego, a depender do grau de desindustrialização. (UENO, 2010, p. 8).

Já Van Wijnbergen (1984, p. 53) admite um caráter ambíguo da doença holandesa. Trata-se de um fenômeno negativo quando a renda advinda do *booming sector* é utilizada somente para o consumo em detrimento da acumulação de divisas. São necessários sistematicamente mais subsídios para os setores tradicionais. No entanto, o autor considera que nenhuma resposta categórica pode ser dada quando as receitas advindas do *booming sector* forem acumuladas. Neste sentido, o autor sustenta uma opinião de que o fenômeno da doença holandesa não é, *per se*, um mal ou uma dádiva. Isto vai depender do uso que se faz das rendas do *booming sector*.

Sachs e Warner (1997) também admitem as duas possibilidades. Primeiro, afirmam não tratar-se de um mal se, com a ocorrência do fenômeno, ocorrer também a manutenção das “condições neoclássicas de competitividade”. Não obstante, consoante com a ideia desenvolvida acima, os autores afirmam, enfaticamente, que (tradução nossa)<sup>14</sup>

A doença holandesa pode ser uma verdadeira doença, contudo, - e fonte de crescimento lento e crônico - se existe algo especial sobre as fontes de crescimento na produção manufatureira, como os “encadeamentos para frente e para trás” (...) se tais encadeamentos constituem externalidades de produção, ou *learning-by-doing*

<sup>13</sup> No original: “Dutch disease can be a source of chronic slow growth by hurting the international competitiveness of non-oil exports(...)“the magnitude and duration of the adjustment may harm competitiveness, lead to inflationary pressures via spending effect or unemployment, depending on the degree of de-industrialization” (UENO, 2010, p. 8)

<sup>14</sup> No original: *The Dutch Disease can be a real disease, however - and a source of chronic slow growth - if there is something special about the sources of growth in manufacturing, such as the "backward and forward linkages" (...) if such linkages constitute production externalities, or the learning-by-doing (...) If manufacturing is characterized by externalities in production, then the shrinkage of the manufacturing sector caused by resource abundance can lead to a socially inefficient decline in growth . The economy loses the benefits of the external economies or increasing returns to scale in manufacturing. (SACHS; WARNER, 1997, P. 6-7).*

(...) se a atividade manufatureira é caracterizada por externalidades de produção, então a contração do setor manufatureiro causada pela abundância de recursos pode conduzir a um declínio socialmente ineficiente do crescimento. A economia perde os benefícios das economias externas ou dos retornos de escala crescentes da manufatura. (SACHS; WARNER, 1997, p.6-7).

Portanto, conclui-se que a doença holandesa é realmente um mal. Na verdade, a doença holandesa não é concebida como um fenômeno deletério somente quando se ignora o caráter setor-específico do crescimento econômico. Isto é, quando se pensa que qualquer setor é capaz de se comportar como força motriz do processo de crescimento, não interessando, portanto, se algum deles se desenvolve em detrimento do outro. É nesse sentido que ocorrem tentativas de incorporar a noção de *learning by doing* na concepção da doença holandesa, como van Wijnbergen (1984), Krugman (1987) e Torvik (2001), por exemplo. Segundo essa noção, em um cenário de doença holandesa, ocorrem outras perdas para o setor industrial além das mensuráveis e imediatas. Estas perdas ocorrem em decorrência das características baseadas em efeitos *learning by doing* que a indústria apresenta, isto é, aquelas características que elevam a produtividade através do contínuo processo de produção. Dado que a indústria perde importância e *market share*, tornando-se sistematicamente mais difícil se recuperar no futuro, a economia fica suscetível a um menor ritmo de crescimento no longo prazo.

## 2.7 DOENÇA HOLANDESA, REPRIMARIZAÇÃO E ESPECIALIZAÇÃO REGRESSIVA

Reprimarização e especialização regressiva são dois conceitos relacionados entre si e que se relacionam também com o conceito de doença holandesa. Reprimarização é um conceito associado à estrutura produtiva de um país. Diz respeito à sua composição, mais especificamente, ao aumento sistemático na participação de produtos relacionados ao setor primário (ou recursos naturais) de menor intensidade tecnológica. Especialização regressiva ou inserção regressiva é um conceito sob a ótica do comércio internacional, isto é, sobre a maneira particular de um país se inserir no comércio internacional como exportador de produtos de baixo valor agregado, como *commodities* agrícolas, por exemplo. A relação entre doença holandesa, reprimarização e especialização regressiva é a seguinte: suponha-se que um país sofre de doença holandesa causada pela exploração de um recurso natural qualquer. Como foi desenvolvido acima, este tipo de doença holandesa desloca recursos para o setor produtor de bens primários associado ao recurso natural que deu origem à doença holandesa. À medida que este processo se intensifica, o país vai sendo conduzido à reprimarização e, conseqüentemente, à inserção regressiva no comércio internacional, pois os setores

tradicionais vão encolhendo relativamente ao setor onde se deu o *boom*, de maneira que as exportações do país em questão vão sendo cada vez mais compostas de produtos primários e cada vez menos de produtos não relacionados ao *booming sector*, os quais vão sistematicamente perdendo competitividade internacional. É importante salientar que a reprimarização que se considera aqui não diz respeito uma espécie de “regressão aos tempos de colônia” ou à “época da monocultura para exportação”. Como foi citado na seção anterior, o setor agrícola não é necessariamente de baixo conteúdo científico e tecnológico nem de baixo valor agregado. Trata-se de um setor dinâmico, mas que emprega relativamente pouco. Faz extenso uso de bens produzidos na fronteira da tecnologia. O problema é que grande parte dessa tecnologia não é produzida aqui, nesse caso, mais uma vez, salienta-se a importância da indústria. Incorporar tecnologia não é o bastante, a produção interna dessa tecnologia que é imperativo. O ideal seria incentivar uma integração virtuosa entre a indústria doméstica e o setor agrícola, com aquela produzindo e desenvolvendo os aparelhos e métodos na fronteira da tecnologia para que este se torne cada vez mais produtivo.

Mais do que uma política industrial, concebida em termos restritos, o Brasil reclama um arranjo macroeconômico que promova a reindustrialização. Esse arranjo deve estar apoiado no potencial de seu mercado interno, nas vantagens competitivas do agronegócio e da mineração – agora acrescidas das perspectivas do pré-sal – e na *liderança e eficiência* de seu sistema público de financiamento. A articulação entre investimento em infraestrutura e defesa da indústria doméstica, em sua mútua fecundação, gera estímulos aos serviços complementares e ao agronegócio, ou seja, efeitos de encadeamento para trás e para frente. (BELLUZZO, 2012).

Foi o caminho trilhado pela Finlândia, país rico em recursos naturais que desde os anos 60 passou a processar mais os seus produtos primários e a investir em pesquisa e desenvolvimento e na indústria de telefones celulares. Assim, a pauta de exportações deste país passou a ser composta cada vez mais por produtos industrializados (PALMA, 2005).

O fato de que o Brasil possui uma indústria diversificada e uma pauta de exportações composta por diversas *commodities* (e não apenas uma) não é suficiente para que se julgue prescindível uma investigação sobre a doença holandesa. O desenvolvimento econômico não deve ser concebido como uma “lei natural”. Não se tem notícia de países que o alcançaram sem políticas ativas, sem “estratégias micro e macroeconômicas concatenadas, voltadas para o crescimento e a consolidação de um parque industrial forte, diversificado e em permanente processo de atualização tecnológica” (PEREIRA, 2010, p. 170).

Em suma, todo este capítulo procurou apresentar o conceito de doença holandesa, separando-o de outros conceitos com os quais mantém uma relação muito próxima, bem como mostrar as diversas versões do conceito de doença holandesa. Conclui-se que

[a]o longo do tempo houve uma mudança na ênfase do que a doença holandesa realmente significa. No início, a doença era pensada em termos da apreciação da taxa de câmbio real e o crescimento do setor de não comercializáveis relativamente ao de comercializáveis não petróleo. A ênfase moveu-se então da direção de temas relativos à instabilidade e má gestão macroeconômica. Mais recentemente, avançou na direção de questões institucionais, políticas e sociais e sua tendência a se deteriorar quando do aumento das rendas [obtidas pela exploração dos recursos naturais]. Tem havido uma progressão no nosso entendimento de qual a real natureza do problema. (GELB, 2002 *apud* PEREIRA, 2010, p. 156).

### 3 O CASO BRASILEIRO

O presente capítulo se destina a uma análise da economia brasileira, tendo por objetivo a constatação da existência – ou não – do processo de doença holandesa no país. A análise será feita com base no comportamento de algumas variáveis que se entende como sendo variáveis-chaves do processo de doença holandesa. O arrolamento dessas variáveis é feito levando-se em consideração a coerência entre as diferentes versões do conceito de doença holandesa apresentadas no capítulo anterior. Antes de partir para a análise direta das variáveis, faz-se necessário uma breve contextualização da situação atual da economia brasileira, partindo do início da década de 80, quando da crise da dívida externa e mudança do paradigma de desenvolvimento até o presente momento.

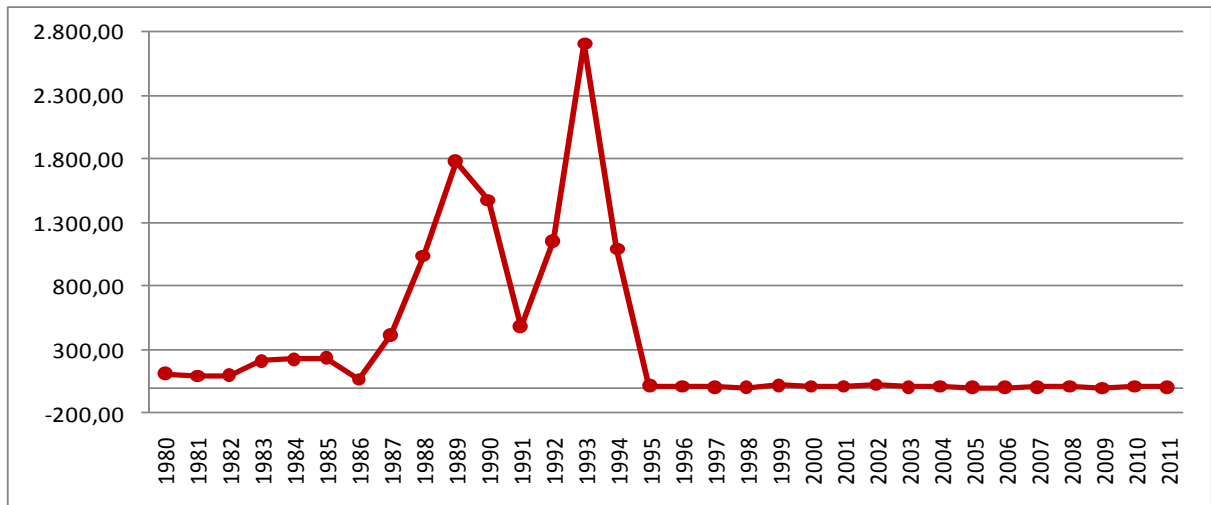
#### 3.1 DA CONQUISTA DA ESTABILIDADE AO CONTEXTO DA POSSIBILIDADE DE CONTAMINAÇÃO PELA DOENÇA HOLANDESA

Durante grande parte da década de 1970, sob a égide de baixas taxas de juros e grande disponibilidade de liquidez internacional, o Brasil e grande parte dos países em desenvolvimento efetuaram empréstimos para financiar seu processo de desenvolvimento. Sucede que, ao final da década (79), ocorrem dois fatos que marcariam a década seguinte: a crise do petróleo e o aumento das taxas de juros americanas, arrefecendo o nível de atividade em todo o planeta. Já na década de 80, a crise do México<sup>15</sup> (1982), foi encarada como um alerta do que poderia acontecer aos outros países da periferia do sistema capitalista. Esses fatos, por sua vez, desembocariam nas altas taxas de inflação (GRÁFICO 1) e alta instabilidade econômica, com baixo crescimento do PIB *per capita*. Assim, em contraste com a década anterior, os anos 80 foram marcados pela escassez de financiamento externo e o aumento da dívida externa, especialmente por causa do aumento no montante total a ser pago referente aos juros sobre empréstimos contraídos anteriormente (FILGUEIRAS, 2006). Dentro da orientação ortodoxa da política macroeconômica prevalecente, a alternativa foi, então, recorrer ao Fundo Monetário Internacional (FMI) e se submeter aos objetivos dos programas de estabilização de cunho ortodoxo apregoados por essa instituição: o chamado “ajuste monetário do balanço de pagamentos”.

---

<sup>15</sup> A crise do México foi decorrência do aumento dos juros e da redução da atividade da economia americana, que, além de arrefecerem a oferta de financiamento para o México, diminuíram a demanda pelos produtos exportados por este país. Levando-se em consideração o peso da economia americana para o México, esses fatos culminaram com a declaração de moratória pelo governo mexicano.

Gráfico 1 – Inflação anual (IGP – DI) – Brasil



Fonte: IPEADATA, 2012

Os objetivos eram direcionados ao pagamento da dívida por meio de geração de superávits comerciais, o que requer redução da demanda interna por importações e corte nos gastos do governo, que acabou por impactar negativamente nos níveis de emprego, investimento (QUADRO 1) e renda. Como seria de se esperar, ocorreram superávits crescentes na balança comercial (QUADRO 2); mas o parque industrial brasileiro foi ficando cada vez mais obsoleto, havendo crescimento da capacidade ociosa e da dívida externa.

Assim, Filgueiras (2006, p.77) assinala que “a busca do equilíbrio do balanço de pagamentos e do pagamento da dívida externa (...) se fez à custa da desestruturação do Estado, do descontrole inflacionário e da elevação do desemprego”. Como será discutido adiante, o Plano Real logrou exatamente as mesmas consequências, exceto pelo fato de ter assegurado a estabilidade inflacionária (vide inflexão no GRÁFICO 1).

Quadro 1 – Inflação, PIB e taxa de investimento nos governos Figueiredo e Sarney

Ano	Inflação	Taxa de Crescimento do PIB (%)	Investimento Interno Bruto	Governo
1980	100,2	9,3	22,9	Figueiredo
1981	109,9	-4,3	24,3	
1982	95,4	0,8	23	
1983	154,5	-2,9	19,9	
1984	220,6	5,4	18,9	
1985	225,5	7,8	18	Sarney
1986	142,3	7,5	20	
1987	224,8	3,5	23,2	
1988	684,5	-0,1	24,3	
1989	1320	3,2	26,9	

Fonte: FILGUEIRAS, 2006

Os planos heterodoxos para assegurar o controle da inflação nos anos 80 foram todos ineficazes, em grande parte devido à inacessibilidade aos recursos financeiros internacionais. Nesse contexto, levaram ao total descrédito qualquer nova tentativa heterodoxa da mesma natureza, abrindo caminho para a alternativa neoliberal (FILGUEIRAS, 2006). Não em vão, portanto, a década de 80 é conhecida como a “década perdida”, com taxas de crescimento modestas, estagnação da renda *per capita* e altas taxas de inflação.

Quadro 2 – Balança comercial - Brasil – 1980-1989

Ano	Exportação	Importação	Saldo	Governo
1980	20,1	23,0	-2,8	Figueiredo
1981	23,3	22,1	1,2	
1982	20,2	19,4	0,8	
1983	21,9	15,4	6,5	
1984	27,0	13,9	13,1	
1985	25,6	13,2	12,5	Sarney
1986	22,3	14,0	8,3	
1987	26,2	15,1	11,2	
1988	33,8	14,6	19,2	
1989	34,4	18,3	16,1	

Fonte: BRASIL, 2012

Assim, no início dos anos 90 o país continuava em uma situação de estagnação com altas taxas mensais de inflação. A crise do Modelo de Substituição de Importações (MSI) atingiu o seu auge e, com ela, as políticas de estabilização a ele associadas - abrindo espaço para a constituição da ordem neoliberal, baseada na política de abertura comercial e financeira, privatizações e desregulamentação – sintetizadas no Consenso de Washington<sup>16</sup>. Filgueiras (2001) mostra que o MSI havia propiciado diversas transformações econômico-sociais, como a queda no diferencial de produtividade entre o Brasil e os países desenvolvidos, crescimento e protagonismo da indústria, perda da importância relativa da agricultura, crescimento e diversificação das exportações (que deixaram de ser a principal fonte de demanda), maior restrição às importações e crescimento da População Economicamente Ativa nos setores da indústria e serviços, bem como, no campo social, o aumento da escolaridade, das disparidades sociais e da concentração de renda.

<sup>16</sup> O Consenso de Washington foi uma espécie de decálogo formulado por economistas ligados ao mercado financeiro que pregavam a adoção de reformas liberalizantes como forma mais eficaz para os países emergentes acelerarem seu processo de desenvolvimento econômico. As principais características dessa receita eram a diminuição da participação do Estado via privatizações, desregulamentações, diminuição nos gastos públicos e adoção do câmbio flutuante.

A crise do MSI havia se intensificado no início da década de 80. Essa crise foi, sobretudo, uma crise de seu padrão de financiamento, pois, como supracitado, com a elevação da taxa de juros nos Estados Unidos, houve escassez de liquidez no mercado internacional e tornou-se impossível a rolagem da crescente dívida externa, à qual ficaram subordinadas as políticas macroeconômicas (FILGUEIRAS, 2001). O abandono do Modelo de Substituição de Importações colocou o país em outra trajetória: sai de uma busca pelo superávit comercial na indústria em favor da concentração em suas vantagens comparativas (produção de bens de menor valor agregado). As políticas adotadas nos primeiros anos da década, durante o governo Collor, não conseguiram estabilizar a economia, muito pelo contrário. Houve queda no nível de atividade da economia, que foi “acompanhada pela abertura abrupta da economia e detonou um processo de reestruturação produtiva que impactou negativamente o emprego, com falências de empresas e centralização de capitais” (FILGUEIRAS, 2001, p. 29).

Na seção em que se discutiu o conceito ampliado de doença holandesa, salientou-se que uma das causas para o fenômeno é justamente a mudança drástica no regime de política econômica e no quadro institucional em direção a uma liberalização.

O período entre 1990 e 1994 foi caracterizado por baixo crescimento econômico, com avanço médio do PIB de apenas 1,3% ao ano, alta inflação, registrando uma média de 1.383% ao ano, e baixo investimento (contribuição média para o PIB de 0,35% ao ano, QUADRO 3). Menciona-se também a instabilidade política, devido em grande parte ao sequestro de liquidez promovido pelo governo e uma série de denúncias de corrupção que acabou culminando no processo de *impeachment* de Collor.

Quadro 3 – PIB (% a.a), Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e Inflação – 1990-1994

Ano	Variação real anual do PIB (%)	FBCF - Contribuição no crescimento do PIB (%)	Inflação (% a.a) (IGP - DI)	Governo
1990	-4,35	-	1.476,7	Collor - Itamar
1991	1,03	-0,98	480,2	
1992	-0,47	-1,20	1.157,8	
1993	4,67	1,17	2.708,2	
1994	5,33	2,75	1.093,9	

Fonte: IPEADATA, 2012

No que diz respeito às contas nacionais, a balança comercial apresentou superávits elevados em função da política de desvalorização cambial e do fraco crescimento, como pode ser verificado no Quadro 4.



Quadro 4 – Balança comercial - Brasil – 1990-1999

Ano	Exportação	Importação	Saldo	Governo
1990	31,4	20,7	10,8	Collor - Itamar
1991	31,6	21,0	10,6	
1992	35,8	20,6	15,2	
1993	38,6	25,3	13,3	
1994	43,5	33,1	10,5	
1995	46,5	50,0	-3,5	FHC I
1996	47,7	53,3	-5,6	
1997	53,0	59,7	-6,8	
1998	51,1	57,8	-6,6	
1999	48,0	49,3	-1,3	FHC II

Fonte: BRASIL, 2012

Apenas a partir de 1994 é que, com o advento do Plano Real, as taxas de inflação são trazidas a patamares baixos e estáveis. Com a inflação controlada, a tendência seria ocorrer uma explosão no consumo, como havia acontecido na década anterior após o Plano Cruzado. Seria necessário garantir a manutenção da estabilidade, e, nesse sentido, o câmbio desempenhou um papel fundamental.

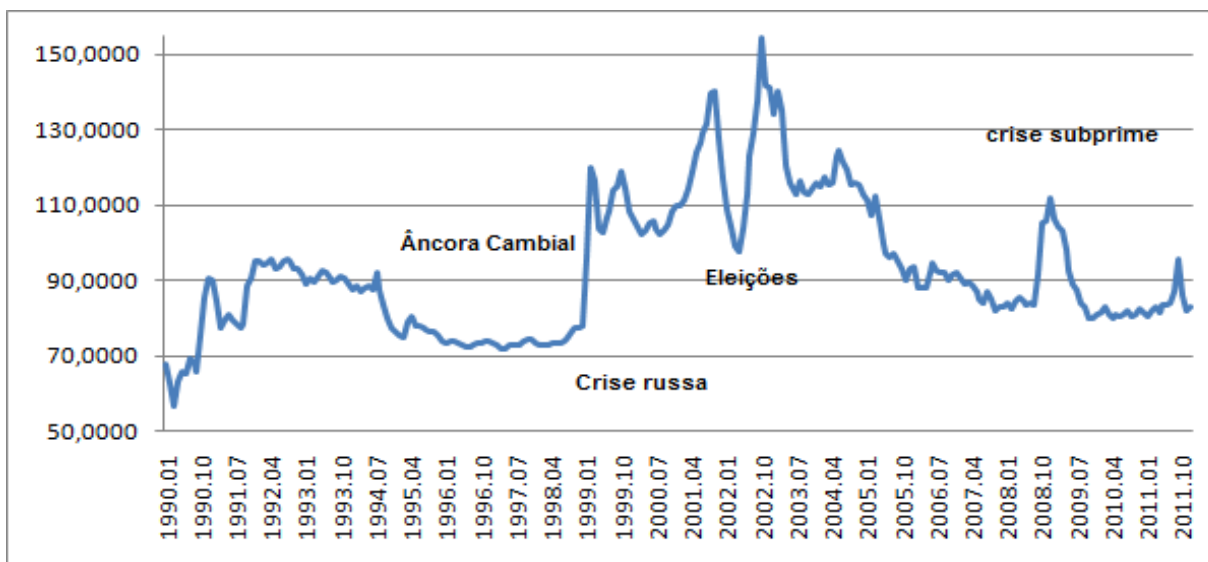
A fim de manter os preços estáveis, o câmbio passou a ser artificialmente valorizado, num arranjo que ficou conhecido como âncora cambial. Santos (2010) explica que

a âncora cambial era a chave mestra para a estabilização dos preços. Para que ela funcionasse satisfatoriamente e atingisse os objetivos, era necessário que se mantivesse e até aprofundasse a abertura da economia às importações (já iniciadas no governo Collor), com a redução das alíquotas do imposto de importação e permitisse o livre fluxo de capitais no mercado financeiro e de ativos. Maior abertura às importações provocaria um aumento no grau de concorrência do mercado interno, restringindo o poder dos oligopólios e inibindo o aumento dos preços. A liberdade de fluxo de capitais, por sua vez, proveria os recursos cambiais necessários para manter níveis de importação que garantissem a estabilidade dos preços. (SANTOS, 2010, p. 235).

Em outras palavras, a taxa de câmbio valorizada (GRÁFICO 2) estimulava as compras externas, provocando um aumento da oferta internamente, o que manteve, por sua vez, os preços sob controle. Por outro lado, as altas taxas de juros, ao mesmo tempo em que serviam como fator de atração para os capitais estrangeiros, desestimulavam a demanda por crédito, funcionando assim como um freio sobre a demanda agregada. De maneira irretorquível, o Plano Real foi exitoso no quesito estabilidade da inflação. No entanto, o binômio formado pelo câmbio valorizado e pelas altas taxas de juros, que era uma combinação essencial ao

plano, se mostrou extremamente caro ao crescimento econômico. Ao conter a demanda agregada, sufocava o desenvolvimento industrial e a geração de emprego.

Gráfico 2 – Taxa de câmbio real efetiva - Brasil



Fonte: IPEADATA, 2012

O período 1995-1998, que corresponde ao primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC I) foi caracterizado também por três crises cambiais, a saber: México (1994/1995), Ásia (1997, a partir da desvalorização do *baht* tailandês) e Rússia (1998). O remédio contra essas crises foi o binômio supracitado. Em que pese o fato de ter surtido efeito no combate às crises (reduzindo, portanto, a fuga de capitais) a política desse binômio deteriorou os indicadores de produção - crescimento médio de 2,5% ao ano - (QUADRO 5) e elevou o desemprego, alcançou a marca mais alta dos últimos 15 anos em 1998. Com o câmbio valorizado, cresceu a capacidade/dificuldade de importação/exportação do país, ocasionando déficit na balança comercial em todo o período (QUADRO 4).

Quadro 5 – PIB (% a.a), Formação Bruta de Capital Fixo e Inflação – 1995-2002

Ano	Varição real anual do PIB (%)	FBCF - Contribuição no crescimento do PIB (%)	Inflação (% a.a) (IGP - DI)	Governo
1995	4,42	1,51	14,8	FHC I
1996	2,15	0,28	9,3	
1997	3,38	1,47	7,5	
1998	0,04	-0,06	1,7	
1999	0,25	-1,39	20,0	FHC II
2000	4,31	0,79	9,8	
2001	1,31	0,07	10,4	
2002	2,66	-0,89	26,4	

Fonte: IPEADATA, 2012

Com a diminuição das reservas e a iminência de um colapso, a solução encontrada pelo governo foi de pedir socorro ao FMI e ao Banco Mundial, que concederam empréstimos da ordem de US\$ 41 bilhões (SANTOS, 2010). Daí seguiu-se o alinhamento com o receituário peculiar do FMI. Era o fim da âncora cambial.

Nas palavras de Filgueiras (2006, p. 161):

A contrapartida da estabilização dos preços foi a vulnerabilidade externa, com o aumento da dívida líquida do país, que foi acrescida, no período, em mais de US\$ 72 bilhões – empréstimos e financiamentos menos amortizações -; a perda de boa parte do patrimônio público construído em mais de 30 anos, com privatizações questionadas até o ponto de vista de sua operacionalização e o aprofundamento da desnacionalização da economia.

E, de uma maneira mais ampla:

Do ponto de vista da estabilização dos preços e do projeto político liberal, o Plano Real (...) foi um sucesso (...) no entanto, nos seus alicerces essenciais estavam presentes, desde o início, duas contradições fundamentais e insolúveis, inscritas na sua própria lógica. As incoerências eram o aprofundamento da dependência externa do país aos capitais financeiros internacionais, refletida na dificuldade de se equilibrar o Balanço de Pagamentos, e a permanente fragilização financeira do setor público que, mesmo em períodos em que se consegue obter elevados superávits primários, se agrava em virtude do crescimento permanente e acelerado do montante de juros pagos pela dívida pública interna e externa. Como consequência, surgem elevados e crescentes déficits operacionais e, em seguida, eleva-se o montante da dívida pública e de sua proporção em relação ao PIB; este último apresentando taxas de crescimentos diminutas, também como consequência dessas duas contradições. (FILGUEIRAS, 2001, p. 30-31).

O período que compreende o segundo mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso, 1999 – 2002 (FHC II) foi caracterizado pela mudança no regime de política econômica, em face à impossibilidade da manutenção do câmbio fixo e à “necessidade” de ajustar as políticas aos moldes do que desejavam os credores internacionais.

O novo regime ficou conhecido na literatura econômica como “tripé macroeconômico”. Este tripé era composto por uma política monetária compromissada com a manutenção da inflação em patamares baixos, de acordo com metas elaboradas pelo governo, lançando mão da taxa de juros como instrumento de ajuste. À medida que se conseguia níveis cada vez mais baixos de inflação, as metas seguiriam, também, a tendência de declínio. A segunda parte do tripé era

uma política de câmbio flutuante. A terceira, uma política fiscal baseada redução dos gastos públicos, e, conseqüentemente, na obtenção de superávits primários.

Depreende-se, portanto, que a preocupação do governo continuou sendo, fundamentalmente, com a estabilidade dos preços, deixando em segundo plano, mais uma vez, o crescimento da economia. O Quadro 5 sumariza bem o período: baixo crescimento do PIB e da Formação bruta de capital fixo, e inflação mais alta do que a observada no período anterior, o da âncora cambial. Com a desvalorização, reverte-se a facilidade de importar, os produtos nacionais ganham competitividade e a balança comercial começou a apresentar superávit (QUADRO 6).

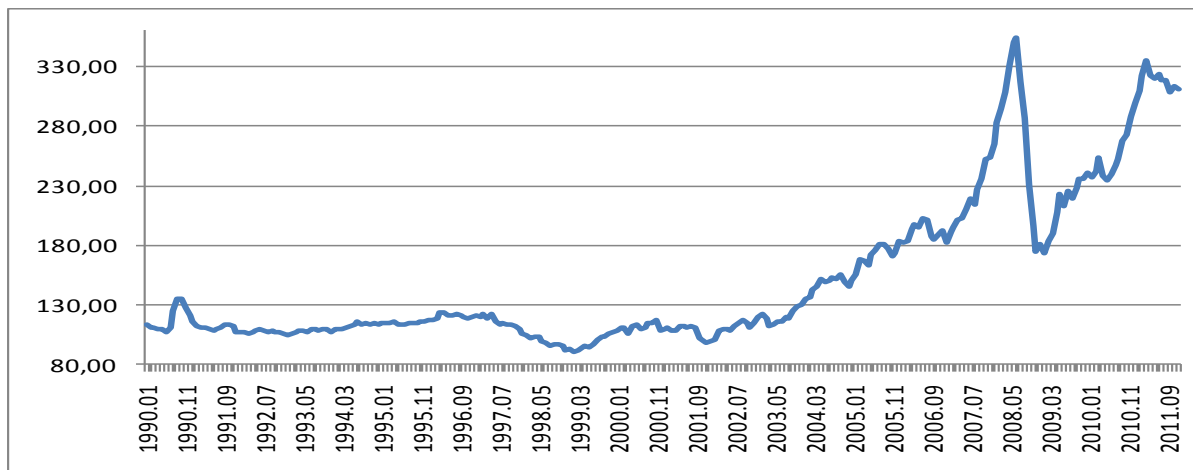
Quadro 6 – Balança comercial - Brasil – 2000-2011

Ano	Exportação	Importação	Saldo	Governo
2000	55,1	55,9	-0,7	FHC II
2001	58,3	55,6	2,7	
2002	60,4	47,2	13,2	
2003	73,2	48,3	24,9	Lula I
2004	96,7	62,8	33,8	
2005	118,5	73,6	44,9	
2006	137,8	91,4	46,5	
2007	160,6	120,6	40,0	Lula II
2008	197,9	173,0	25,0	
2009	153,0	127,7	25,3	
2010	201,9	181,8	20,1	
2011	256,0	226,2	29,8	Dilma

Fonte: BRASIL, 2012

Nesse contexto, enfatiza-se o comportamento declinante da contribuição da FBCF (QUADRO 5). A principal razão para este fato é justamente a redução do investimento público, fruto do processo de desestatização.

É a partir desse período que a demanda chinesa por produtos de baixo valor agregado começa a crescer de maneira mais robusta, bem como os preços das *commodities* (GRÁFICO 3) e o comércio bilateral entre Brasil e China se torna mais intenso. Além da demanda chinesa (que será discutido logo adiante), a financeirização do mercado de *commodities* também foi uma das principais causas para esse aumento de preços. A financeirização de *commodities* se refere ao fato de que investidores que não estão ligados à produção ou comercialização desse tipo de bens estão cada vez mais investindo em instrumentos financeiros vinculados às *commodities*, como os derivativos, que são negociados em bolsa de valores. A relação entre os mercados de *commodities* e os outros segmentos dos mercados financeiros se tornou mais estreita.

Gráfico 3 – Índice de preço das *commodities* (janeiro 2002 = 100)

Fonte: IPEADATA, 2012

Este processo se intensificou a partir de 2001 e, mais significativamente, a partir de 2005. Ao ser concebido como uma nova oportunidade de diversificação de risco e sob a égide de um cenário mundial de juros baixos e depreciação do dólar, este tipo de investimento se constituiu em um mecanismo de *hedge* e, sobretudo, em uma fonte de ganhos especulativos (IEDI, 2012a). Outro fato que contribuiu para o aumento do preço e da produção das *commodities* foi a disseminação do uso de biocombustíveis.

No mesmo sentido, o mau desempenho das exportações se explica pela pelo conjunto de políticas liberalizantes e o câmbio sobrevalorizado, que aumentaram o coeficiente de importação fizeram com que o setor exportador perdesse mercado (FILGUEIRAS, 2006).

Se há um processo de doença holandesa em curso, há grande probabilidade de sua gênese estar situada nesses períodos analisados acima. Não há dúvidas, no entanto, que é a partir da década de 2000 que há um recrudescimento do processo de desindustrialização.

O primeiro mandato do presidente Lula foi caracterizado como um processo de continuidade em relação ao período anterior<sup>17</sup>, alcançando uma melhora nos indicadores macroeconômicos aqui destacados, à exceção da formação bruta de capital fixo (QUADRO 7).

<sup>17</sup> A propósito, um dos elementos de maior sucesso no governo Lula foi o Bolsa Família, que é um aperfeiçoamento - tanto no conteúdo quanto na amplitude - dos programas de assistência que o governo de FHC havia implantado, quais sejam o Bolsa Escola, o Auxílio Gás e o Cartão Alimentação.

Quadro 7 – PIB (% a.a), Formação Bruta de Capital Fixo e Inflação – 2003-2011

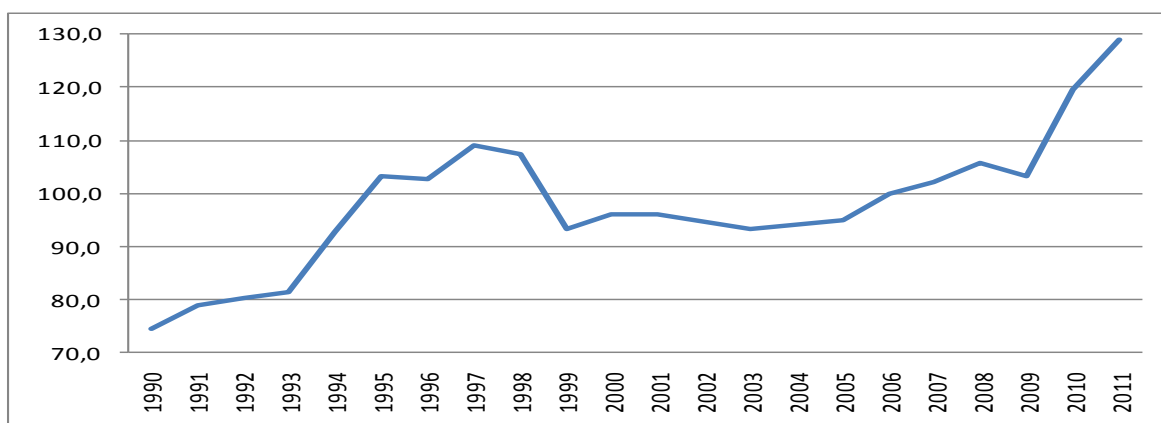
Ano	Varição real anual do PIB (%)	FBCF - Contribuição no crescimento do PIB (%)	Inflação (% a.a) (IGP - DI)	Governo
2003	1,15	-0,75	7,7	Lula I
2004	5,71	1,39	12,1	
2005	3,16	0,58	1,2	
2006	3,96	1,56	3,8	
2007	6,09	2,28	7,9	Lula II
2008	5,17	2,37	9,1	
2009	-0,33	-1,29	-1,4	
2010	7,53	3,85	11,3	
2011	2,73	0,92	5,0	Dilma

Fonte: IPEADATA, 2012

Destaca-se também o significativo superávit na balança comercial. O compromisso continuou com a estabilidade inflacionária, refletido sobretudo na ratificação do uso da taxa de juros como principal instrumento. Em suma, o tripé macroeconômico foi mantido. A intenção era consolidar o processo de estabilização e fazer o mercado crer que isso seria objeto de “política de Estado”, não apenas uma “política de governo”.

A grande diferença em relação aos períodos anteriores é a conjuntura internacional favorável que vai perdurar até a crise financeira de 2008. Neste ínterim, o cenário é de ampla liquidez internacional e uma variação significativamente positiva nos termos de troca - relação entre o preço do que se vende e do que se compra no mercado internacional - da economia brasileira (GRÁFICO 4), começando em 2003 e intensificando-se a partir de 2005. A variação de 2000 a 2011 supera a cifra de 34%.

Gráfico 4 – Termos de troca – Brasil (média 2006=100)



Fonte: IPEADATA, 2012

A evolução positiva dos preços das exportações atrai investimentos, gerando aumento das reservas, possibilitando o crescimento das importações sem incorrer em estrangulamento externo, além de arrefecer pressões inflacionárias. Chegou até mesmo a contrabalançar o efeito negativo da apreciação cambial para as exportações de *commodities*. Uma das principais razões para a tendência favorável dos termos de troca é a demanda internacional crescente pelos produtos de baixo valor agregado (e o processo de financeirização, já discutido). O principal agente nesse sentido é a China, que se tornou o maior parceiro comercial do Brasil, especialmente no quesito destino das exportações. A China vem apresentando altas taxas de crescimento do PIB, as maiores dos últimos 25 anos, bem como alto crescimento de renda *per capita*. A China não possui vantagem comparativa na produção de *commodities*, então, sendo um país de dimensões continentais, precisa importar uma grande quantidade de toneladas de minério, grãos e cereais que possibilitem a manutenção desse alto crescimento. À medida que, de fato, o país logra manter esse ritmo de crescimento, mais pessoas vão sendo incorporadas ao mercado. É válido salientar que esse país ainda tem uma grande parcela de sua população (de 1,2 bilhões) vivendo na zona rural, sem acesso a eletrodomésticos como refrigeradores, freezers, etc., podendo ser considerados como uma demanda potencial extremamente significativa. Situação similar ocorre com a Índia.

A partir de 2006, o governo Lula passa a tomar forma própria. Segundo Oreiro (2010) houve uma “flexibilização” do tripé macroeconômico, sendo as principais mudanças:

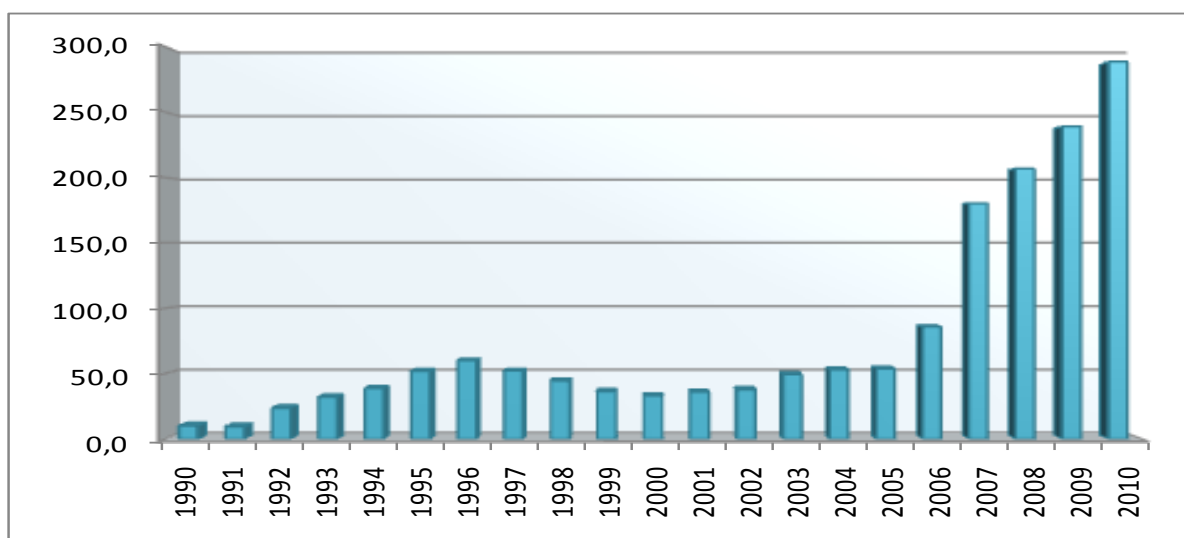
- I) As metas inflacionárias deixam de ser declinantes: introduz-se uma meta fixa de 4,5% ao ano;
- II) Flexibilidade em relação à proporção do superávit primário em relação ao PIB;
- III) Intervenção no câmbio via compra de reservas;
- IV) Elevado aumento real do salário mínimo (aproximadamente 17% entre 2006 e 2008);
- V) Ampliação do financiamento estatal, sobretudo através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Assim, a partir desta flexibilização (que teve, em verdade, um caráter mais quantitativo do que qualitativo) abre-se espaço para um ritmo maior de crescimento econômico (vide QUADRO 7 – percebe-se uma exceção: o ano de 2009 por conta dos efeitos da crise), com elevação do poder de compra, sobretudo da população de baixa renda. Depreende-se,

portanto, que a partir da consolidação da estabilidade nos três primeiros anos do governo lula, o crescimento econômico volta à agenda do Estado, verificando-se uma maior dinamização do mercado interno. As altas taxas de juros e o câmbio valorizado se constituem nas principais causas do déficit em transações correntes. Em 2008 eclode a crise financeira mundial e, como usual nesse tipo de conjuntura, o câmbio sofre desvalorização. Houve perdas, naturalmente, mas foram menos intensas e disseminadas do que nas crises anteriores, ainda mais na comparação com os países desenvolvidos. Nesse sentido, houve queda na liquidez internacional e nos preços das *commodities* - e, por consequência, nos termos de troca da economia brasileira (GRÁFICO 4).

No entanto, não houve crise cambial nem recessão aguda. Para este fato, concorreram: o elevado nível de reservas, em volta de US\$ 200 bilhões (GRÁFICO 5), o fato de o sistema bancário brasileiro não ter sido contaminado pelos ativos podres e, sobretudo, à pujança do mercado interno.

Gráfico 5 – Reservas Internacionais (em US\$ bilhões) - Brasil



Fonte: IPEADATA, 2012

Nesse contexto, com a hesitação por parte dos bancos privados na concessão de crédito, os bancos estatais desempenharam um papel fundamental para a manutenção da demanda agregada. Outro fator importante foi a tempestiva diminuição do comércio bilateral entre Brasil e os Estados Unidos que já vinha ocorrendo sistematicamente desde 2006 (naturalmente, isso não ocorreu deliberadamente). Por outro lado, a manutenção do alto

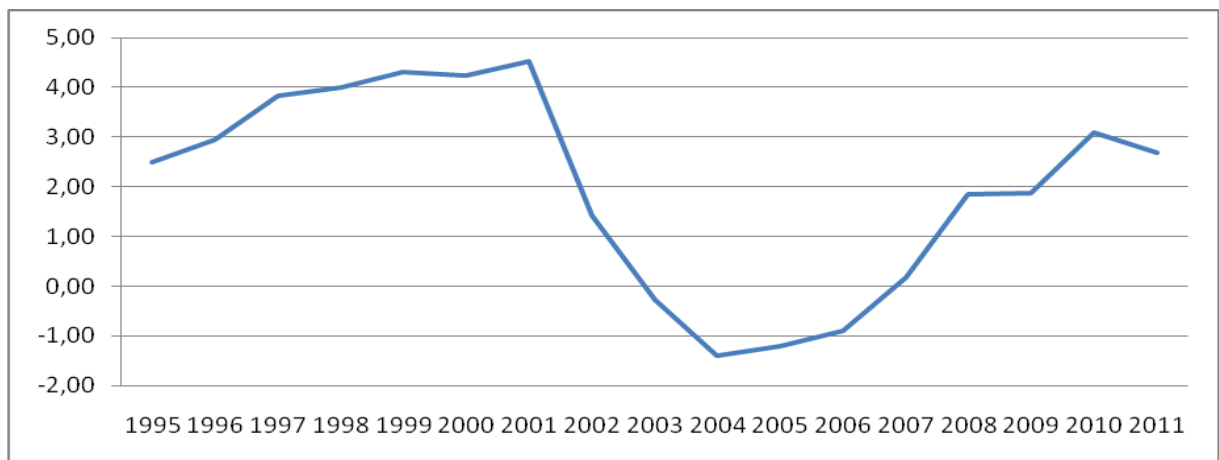


desempenho chinês, mantendo a demanda pelos produtos brasileiros, se constituiu em um fator atenuante para os efeitos da crise no Brasil.

A imagem externa do país passa por uma significativa melhora, especialmente pela disseminação de que este fora “um dos últimos a entrar na crise e um dos primeiros a sair”. O clímax deste processo ocorre com a atribuição do *investment grade* ao Brasil por parte das empresas avaliadoras de risco (as mesmas sobre as quais recaiu grande parte da responsabilidade sobre o desenvolvimento da crise do *subprime*).

O cenário que compreende o segundo mandato do presidente Lula é de inflação sob controle, mas as altas taxas de juros ainda persistem. Com as vendas de *commodities* e a vultosa entrada de capitais externos, a taxa de câmbio volta a se apreciar após os momentos mais agudos da crise de 2008 (como mostrado anteriormente no GRÁFICO 2).

Gráfico 6 - Necessidade de financiamento do setor público (% do PIB)



Fonte: IPEADATA, 2012

As medidas de controles de capitais instauradas pelo governo (e.g aumento do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, IOF) não se mostram capazes de reverter a tendência de valorização da moeda brasileira. O objetivo da política econômica do período é conduzir um crescimento econômico com base na demanda agregada interna via elevação dos salários reais, aumento dos gastos do governo, com inflação e câmbio sob controle. Segundo Oreiro (2010), há uma incompatibilidade nesse regime de política econômica:

a expansão fiscal e o aumento da participação dos salários na renda são incompatíveis com os objetivos de estabilidade da taxa real de câmbio e estabilidade da taxa de inflação. Isso porque a forte expansão da demanda agregada doméstica

num contexto de elevação do custo unitário do trabalho e crescimento acelerado do produto real deverá resultar na aceleração da taxa de inflação, caso o governo decida impedir a valorização da taxa real de câmbio resultante dessa combinação de políticas. Por outro lado, se a decisão do governo for manter a inflação estável e dentro das metas definidas pelo Conselho Monetário Nacional, a taxa de juros nominal e real de juros deverá ser mantida em patamares elevados, induzindo assim uma forte entrada de capitais externos, a qual irá produzir a continuidade da apreciação da taxa real de câmbio. (OREIRO, 2010, p. 28).

Com o histórico de inflação do país e os efeitos psicológicos do fenômeno, o governo acabou por seguir a segunda opção, isto é, a manutenção de um regime de crescimento econômico com inflação estável em detrimento da competitividade externa da economia brasileira, que é reflexo (também) da taxa de câmbio excessivamente elevada. A relação entre essa apreciação demasiada da taxa de câmbio e a doença holandesa será verificada mais detidamente na próxima seção. Em suma, o Governo Lula, no que diz respeito à estrutura produtiva, foi caracterizado por um aprofundamento na vulnerabilidade externa estrutura, ao manter uma política econômica que induz à diminuição da participação da indústria na economia – em que pese, no mesmo período, ter se reduzido a vulnerabilidade externa conjuntural, em razão do ambiente internacional, até, então favorável. Nesse sentido, Gonçalves (2011) demonstra que o governo Lula realizou um nacional-desenvolvimentismo às avessas (NADA). Segundo o autor, o nacional desenvolvimentismo (ND) é considerado como

um projeto de desenvolvimento econômico assentado no trinômio: industrialização substitutiva de importações, intervencionismo estatal e nacionalismo (...) tem como foco o crescimento econômico, baseado na mudança da estrutura produtiva (...) e na redução da vulnerabilidade externa estrutural. (GONÇALVES, 2011, p.1).

Não houve nenhuma política significativa de fomento ao crescimento da produtividade e ao aperfeiçoamento industrial. A relação despesas com bens e serviços internacionais intensivos em tecnologia e os gastos com ciência e tecnologia no país aumenta de 208% em 2002 para 416% em 2010 (GONÇALVES, 2011, p. 6). Em suma, pode-se considerar que o governo Lula empreendeu um ND “com o sinal trocado”, pois são características do ND (do NADA do governo Lula, GONÇALVES, 2011):

- I. Industrialização (desindustrialização);
- II. Substituição de importações (desubstituição de importações);
- III. Melhora do padrão de comércio (reprimarização);
- IV. Avanço do sistema nacional de inovações (maior dependência tecnológica);
- V. Maior controle nacional do aparelho produtivo (desnacionalização);

VI. Redução da vulnerabilidade externa estrutural (crescente vulnerabilidade externa estrutural);

VII. Subordinação da política monetária à política de desenvolvimento (dominação financeira, GONÇALVES, 2011).

O governo da presidente Dilma Rousseff, iniciado em 2011, apresenta-se como uma proposta de ratificar e intensificar as transformações ocorridas no governo Lula, especialmente no segundo mandato deste. O Brasil continua com uma imagem internacional cada vez mais favorável. A crise de 2008 ainda não foi superada por todos os países e desembocou em uma severa crise de dívida pública, especialmente dos países da zona do Euro. Nesse contexto, com a ascensão dos países emergentes que compõem o denominado grupo dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), o G20 – grupo que reúne as 20 maiores economias do mundo – passou a apresentar maior proeminência *vis-à-vis* ao G8. Em suma, o contexto em que se aventa a possibilidade de o Brasil estar passando por um processo de desindustrialização, associado à doença holandesa, é caracterizado por uma situação de proeminência do Brasil e dos países emergentes – o que reforça a tendência prevalecente. As relações comerciais com a China, que no curto prazo tem desempenhado um papel fundamental para o crescimento da economia Brasileira, substituindo os Estados Unidos como principal parceiro comercial, também reforça a tendência de desindustrialização – em razão da assimetria que se está claramente consolidando na relação entre os dois países.

No entanto, a conjuntura atual é tida como uma “chance de ouro” para o país engatilhar um processo de crescimento robusto e autossustentável, especialmente com a descoberta das reservas petrolíferas do pré-sal.

### 3.2 ANÁLISE DAS VARIÁVEIS-CHAVE

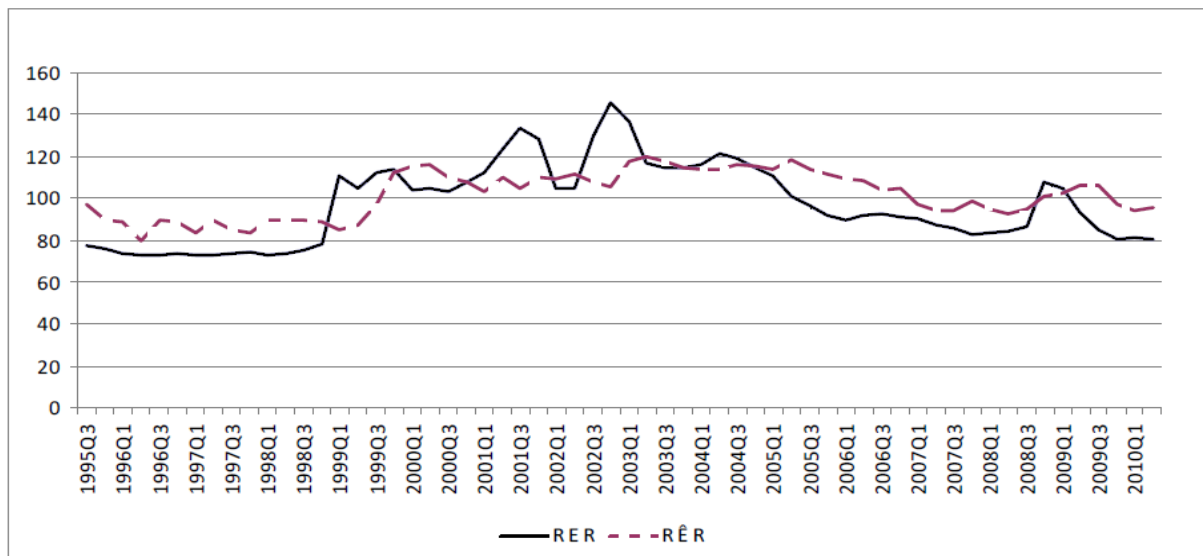
A seção anterior tratou de fazer uma contextualização da possibilidade de doença holandesa no Brasil a fim de servir de base para a presente seção. Aqui se analisa e se discute efetivamente as variáveis que guardam uma relação mais estreita com o fenômeno da doença holandesa.

### 3.2.1 Taxa de Câmbio

Em todas as definições do fenômeno esta é a principal variável a ser analisada, pois a valorização cambial se constitui em um dos principais elementos determinantes da doença holandesa. Trata-se de condição *sine qua non* para o diagnóstico positivo para doença holandesa. No entanto, salienta-se que é condição necessária, mas não suficiente.

Oreiro e Araújo (2010) elaboraram um estudo econométrico com o objetivo de estimar a diferença entre a taxa real efetiva de câmbio “de equilíbrio” (RÊR) e a taxa real efetiva de câmbio (RER). A RÊR seria a taxa real efetiva de câmbio que estaria em vigor na economia se “os movimentos da taxa de câmbio fossem inteiramente explicados pelos ‘fundamentos’, ou seja, por variáveis outras que não a própria ‘psicologia do mercado’” (OREIRO; ARAÚJO, 2010). Com isso, a tentativa é de estimar uma taxa de câmbio isenta dos movimentos especulativos. As variáveis consideradas como fundamentos são: consumo do governo dessazonalizado, termos de troca, índice de preço das *commodities*, taxa selic e saldo da balança comercial como proporção do PIB. Como se pode perceber pelo Gráfico 7, que ilustra a evolução entre as referidas taxas de câmbio, há uma diferença significativa entre a taxa de câmbio estimada, isto é, a de equilíbrio, e a taxa de câmbio que efetivamente vigorou. No início de 2010 a diferença se aproximou da casa dos 20%.

Gráfico 7 - Taxa real efetiva de câmbio (RER) e taxa real efetiva de equilíbrio (RÊR) no Brasil (1995–2010)



Fonte: OREIRO; ARAÚJO, 2010

Em um recente artigo (IEDI, 2012b), o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) apresentou uma estimativa elaborada pelo banco *Credit Suisse* que aponta o Real como a moeda mais valorizada do mundo, alcançando um patamar de 42%, em dezembro de 2010. Por outro lado, no mesmo período, países como Coréia do Sul, China, Taiwan, Malásia e México, por sua vez, apresentam suas moedas desvalorizadas em 14,9%, 13,9%, 13,3%, 7,5%, 2,8%, respectivamente. Pelo índice *Big Mac*<sup>18</sup>, a desvalorização do Real chega a 35% em janeiro de 2012. Ainda de acordo com a pesquisa do IEDI, o desalinhamento cambial do Real em 2010, segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV), esteve por volta de 30%, como evidencia o Gráfico 8, logo abaixo. Percebe-se que a tendência recente de aumento no desalinhamento teve início a partir de meados da década de 2000, mesmo período no qual o preço das *commodities* começa a aumentar de forma mais intensa e, conseqüentemente, os termos de troca começam a melhorar. Sobre a relação entre os termos de troca e a valorização cambial, Pereira (2010, p. 161) afirma que

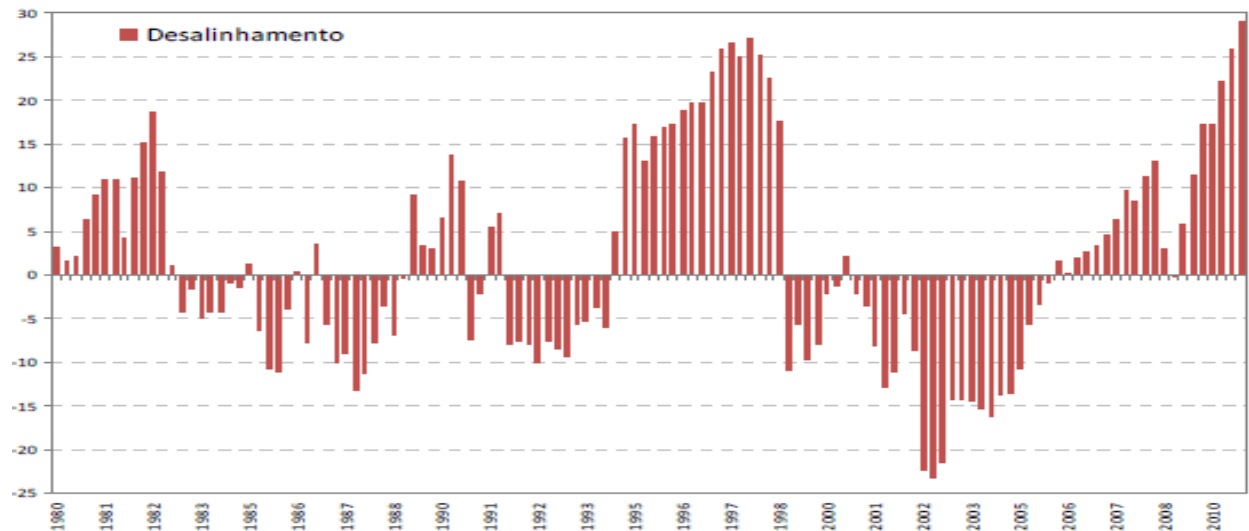
Essa talvez seja uma das principais evidências da existência de um mecanismo de transmissão, via taxa de câmbio, das vantagens comparativas de uma economia favoravelmente dotada de recursos naturais para os preços relativos internos, deprimindo a rentabilidade comparativa dos setores industriais intensivos em trabalho [ou seja, aqueles que têm uma maior participação dos salários no seu valor adicionado], à “taxa de equilíbrio” dos setores produtivos de “bens de recursos naturais”.

Em suma, parece inegável que a taxa de câmbio brasileira esteve sobrevalorizada durante o período considerado.

---

<sup>18</sup> Este índice foi criado em 1986 pela revista britânica *The Economist* (a mesma que criou o termo doença holandesa) e considera a desvalorização da moeda com base na diferença do preço do sanduíche *Big Mac*, da rede de *fastfood* McDonald's, em mais de 100 países. A justificativa é que os procedimentos operacionais da empresa são padrão, isto é, são praticamente os mesmos em todos os países.

Gráfico 8 – Desalinhamento cambial – Brasil – 1980 a 2010



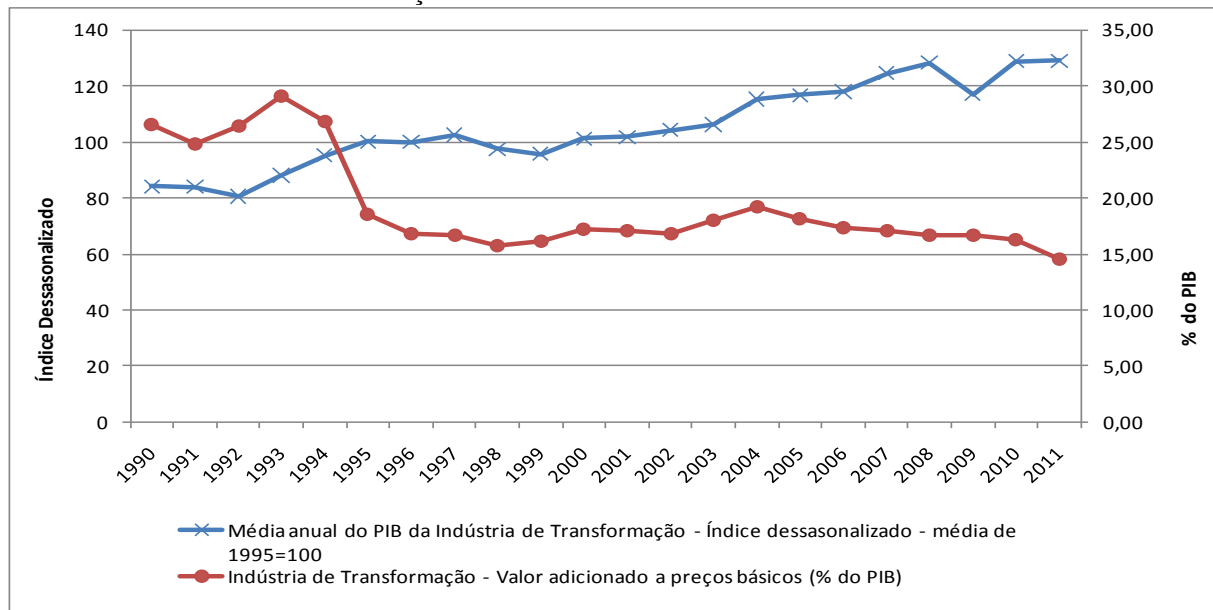
Fonte: IEDI, 2012b

### 3.2.2 Valor adicionado

Se há um processo de doença holandesa em curso, o valor adicionado do setor industrial deve, necessariamente, apresentar uma tendência de queda. O valor adicionado é uma das principais variáveis para o estudo do setor industrial, pois é, isoladamente, o que melhor sintetiza a qualidade de um processo produtivo e, conseqüentemente, sua importância no processo de desenvolvimento de um país.

Pelo Gráfico 9, verifica-se claramente uma tendência de queda do valor adicionado da indústria de transformação (que chegou, em 2011, abaixo dos 15% do PIB) corroborando a tese de que o país sofre de desindustrialização conforme o conceito ampliado. No que tange ao conceito clássico, pela ótica da produção, não se trata da desindustrialização absoluta, pois a produção industrial cresce no período considerado, além de não se ter notícia de um número significativo de fechamentos de empresas. Este processo se intensifica quando da adoção de um novo padrão de inserção do Brasil na economia internacional em substituição ao modelo de industrialização por substituição de importações. O modelo adotado em substituição ao Modelo de Substituição de Importações foi baseado no processo de abertura comercial e financeira que começou a ser implementado no governo Collor, que expôs a indústria nacional, precocemente, à concorrência internacional.

Gráfico 9 - Indústria de transformação: valor adicionado e PIB



Fonte: IPEADATA, 2012

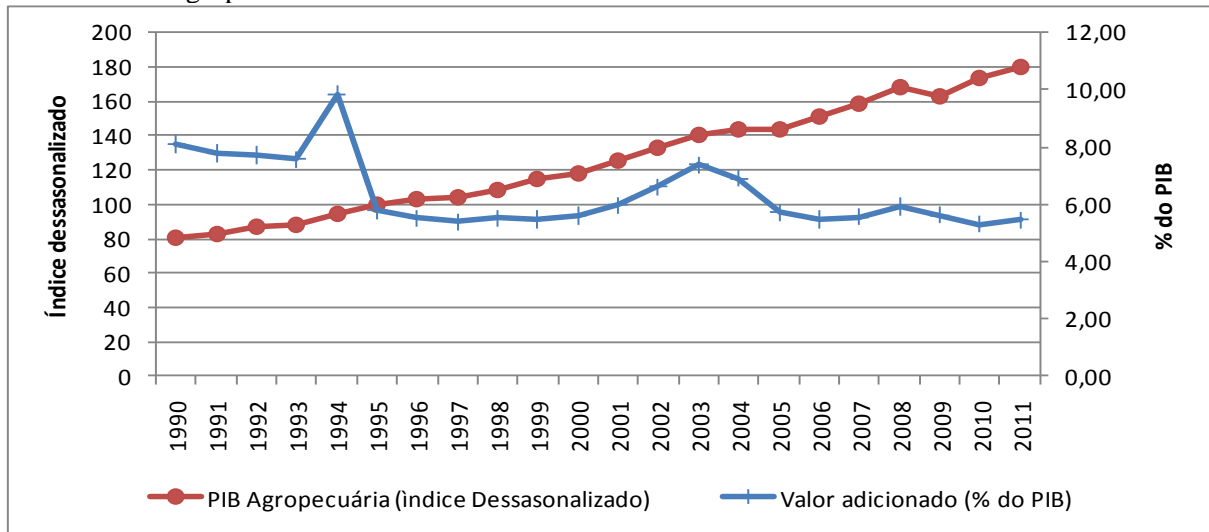
Como referido na subseção sobre o conceito ampliado de doença holandesa, essa mudança drástica na política econômica pode ter contribuído para a adoção da doença holandesa. Esta é a visão de Palma (2005), não só para o Brasil, mas também para os países do cone sul:

No caso da Holanda, isto [a doença holandesa] ocorreu devido aos efeitos da descoberta de recursos naturais em uma economia industrial "madura", enquanto que nos quatro países latino-americanos [Brasil, Argentina, Chile e Uruguai], isto foi gerado pela já mencionada acentuada reversão das políticas de substituição de importações. O fim das políticas industriais e comerciais, aliado às mudanças nos preços relativos, nas taxas de câmbio efetivas, na estrutura institucional das economias, na estrutura dos direitos de propriedade e nos incentivos de mercado em geral levaram esses países de volta a sua posição Ricardiana "natural", isto é, aquela mais de acordo com sua dotação tradicional de recursos. Deste ponto de vista, a principal diferença entre a América Latina e a Europa continental é que na última as transformações cruciais ocorreram nas relações industriais, bem estar social, empresas públicas, etc. enquanto que na América Latina, como esses países foram atingidos pelas novas políticas em um nível muito mais baixo de renda per capita, essas novas políticas também obstruíram sua transição rumo a uma forma de industrialização mais madura - isto é, autossustentável (em um sentido kaldoriano<sup>19</sup>). (PALMA, 2005, p. 20-21).

Nota-se uma acentuação da queda do valor adicionado da indústria de transformação a partir de meados da década de 2000, mesmo período em que se intensifica o aumento preços das *commodities* e recrudesce a apreciação da taxa de câmbio.

<sup>19</sup> Autossustentável no sentido kaldoriano significa, em poucas palavras, que os meios de produção utilizados na economia são produzidos nela própria. Por exemplo, seria uma espécie de ciclo virtuoso onde a indústria, cada vez mais intensiva em tecnologia, produziria para outras indústrias do mesmo tipo, de modo que o valor adicionado fosse gerado dentro do país (KALDOR, 1957).

Gráfico 10 – Agropecuária: valor adicionado e PIB



Fonte: IPEADATA, 2012

No que diz respeito ao setor agropecuário, o valor adicionado também diminuiu, a despeito da produção crescer de maneira significativa, saindo de um índice de 80, em 1990 para 180, em 2011.

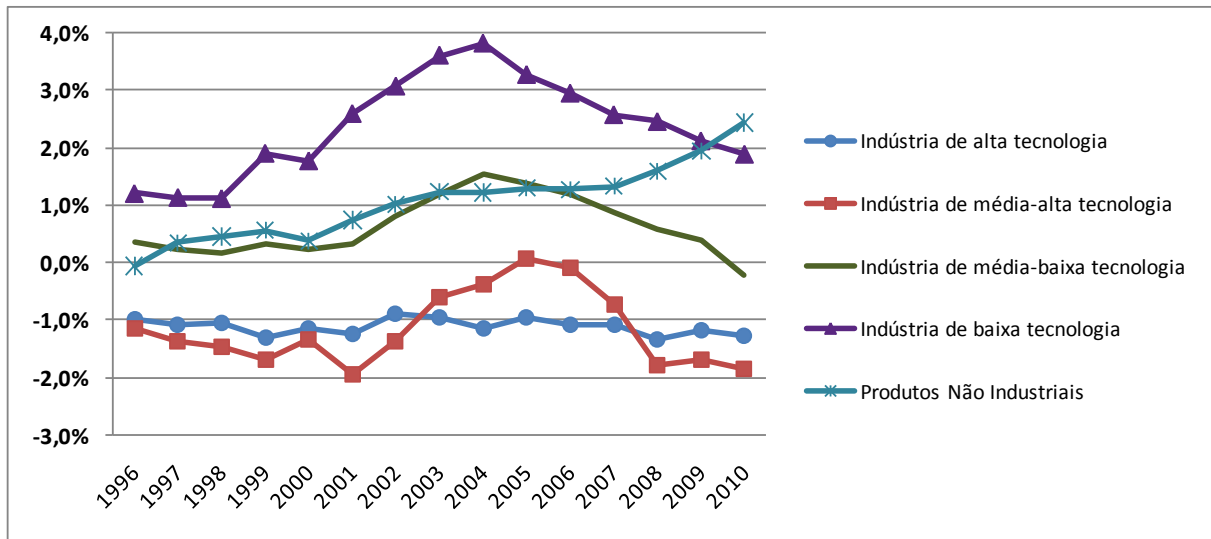
### 3.2.3 Variáveis de comércio exterior

Os dados sobre comércio exterior são da máxima relevância para qualquer análise que envolva a doença holandesa. Nesta subseção analisa-se o saldo da balança comercial da indústria de transformação a fim de saber se é possível identificar algum traço que possa indicar – ou não – a doença holandesa.

O Gráfico 11 mostra a participação percentual do saldo da balança comercial no PIB segundo o critério de intensidade tecnológica. Os produtos não industriais apontaram a maior escalada, saindo de uma participação ligeiramente negativa em 1996, -0,1%, para uma contribuição de 2,4% (US\$ 51 bilhões) em 2010.



Gráfico 11 – Saldo da Balança comercial dos setores industriais brasileiros por intensidade tecnológica - participação percentual no PIB (1996 - 2010)

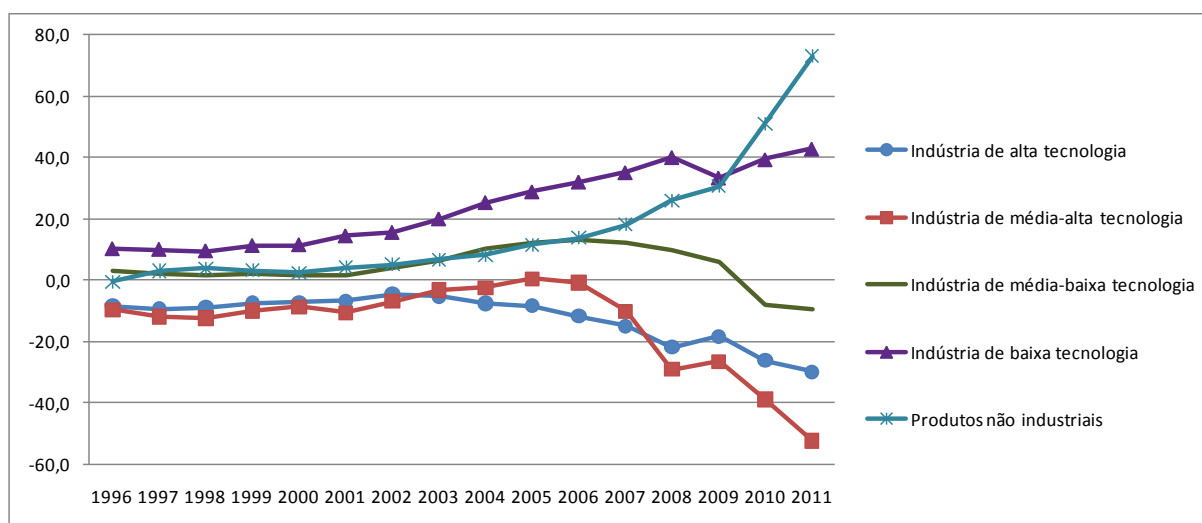


Fonte: BRASIL, 2012

Neste último ano, as categorias de alta e média-alta tecnologia contribuíram negativamente com -1,3% e -1,9%, respectivamente, totalizando um déficit conjunto de -3,2%, que representa US\$ 65,5 bilhões negativos. Salienta-se que ambas as categorias apresentaram participações negativas em toda a série, exceto no ano de 2005 para os bens de média-alta tecnologia, que marcaram a cifra de 0,1%.

No que diz respeito às indústrias de baixa e média-baixa tecnologia, juntas, contribuíram com 1,7% do PIB (US\$ 34,7 bilhões) em 2010. O saldo positivo foi construído pela segunda destas categorias, que com o resultado de 1,9% compensou a participação negativa de 0,2% da indústria de média-baixa tecnologia. Nota-se que durante todos os anos da série a participação dos bens de baixa tecnologia foi a que mais contribuiu para o resultado global. Digno de nota é o fato de que, dentro desta categoria, o setor de alimento, bebidas e tabaco foi o responsável por 1,6% do PIB em 2010, ou seja, aproximadamente 85% do resultado para as indústrias de baixa e média-baixa tecnologia juntas.

Gráfico 12 – Saldo comercial por intensidade tecnológica (US\$ bilhões FOB)



Fonte: IEDI, 2012c

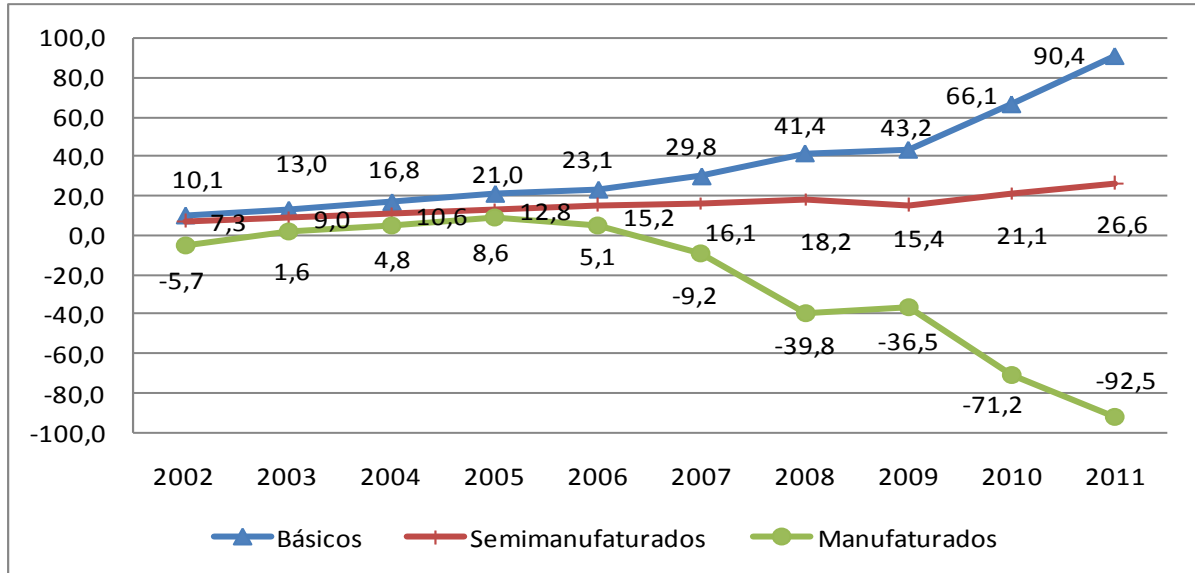
IEDI (2012c) aponta para um aprofundamento do déficit da ordem de US\$ 30 bilhões para a indústria de alta tecnologia e US\$ 52,4 bilhões para a categoria de média-alta em 2011, superando as cifras de US\$ 26,2 bilhões e US\$ 39 bilhões no ano de 2010, respectivamente (GRÁFICO 12). No que se refere aos grupos de menor intensidade tecnológica, mais uma vez, o déficit dos bens de média-baixa tecnologia (que aumentou de US\$ 8,2 bilhões em 2010 para US\$ 9,3 bilhões em 2011) foi “compensado” pelo superávit inédito da ordem de US\$ 42,9 bilhões (contra US\$ 39,4 bilhões em 2010) da categoria de baixa tecnologia.

Portanto, de acordo com o critério que leva em conta a intensidade tecnológica, o Brasil apresentou participação negativa dos setores mais nobres da indústria em todo o período considerado. Eles perderam participação para produtos não industriais e industriais de baixo conteúdo tecnológico, que vêm contribuindo cada vez mais para o resultado global.

No que tange à classificação por fator agregado (GRÁFICO 13), fica ainda mais evidente a fragilidade externa do setor industrial, que se aprofunda de maneira fugaz. A categoria de bens manufaturados registrou em 2011 um déficit de US\$ 92,5 bilhões. Só de 2007 para 2011 o déficit cresceu um pouco mais de 10 vezes, sendo que em 2006 houve superávit. Este resultado começou a ser delineado com traços mais intensos a partir do ano de 2006. Exatamente um ano antes, em 2005, o saldo dos produtos básicos apresenta um salto de US\$ 4,2 bilhões, chegando ao patamar de US\$ 21 bilhões. Este saldo será quase o dobro em 2008 e, em 2011, alcança o nível de US\$ 90,4 bilhões, ou seja, quase o quádruplo do valor

registrado cinco anos antes. O segmento de bens semimanufaturados também apresenta um crescimento significativo no superávit, cujo valor mais que dobrou entre 2005 e 2011.

Gráfico 13 – Saldo da balança comercial brasileira por fator agregado (em US\$ bilhões)



Fonte: BRASIL, 2012

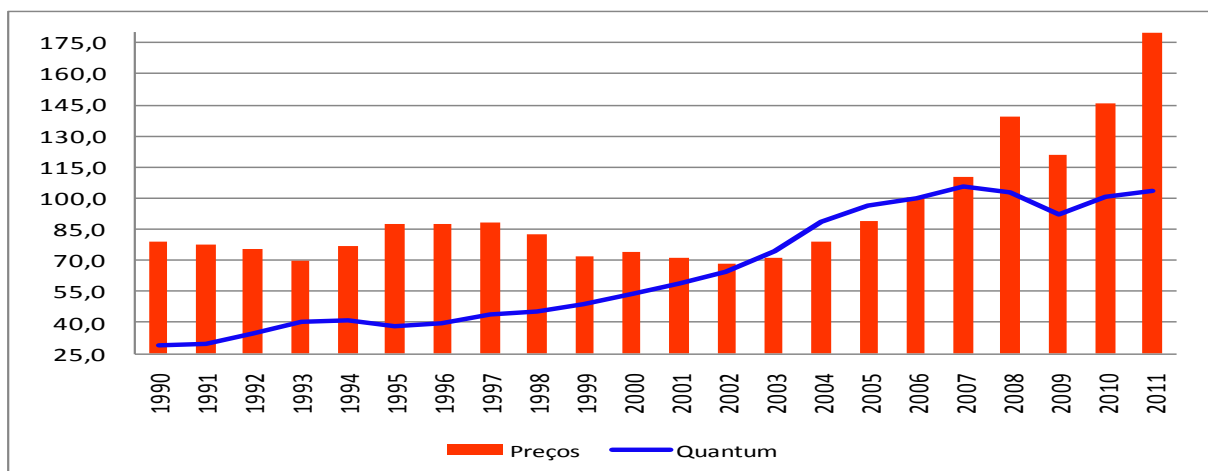
Nos setores de “produtos químicos”, “refino de petróleo e combustíveis”, “equipamentos eletrônicos e de telecomunicações”, “máquinas e equipamentos” e “veículos automotivos” o recrudescimento do déficit foi particularmente intenso (QUADRO 8). Os setores da indústria que apresentaram um resultado oposto, ou seja, um superávit comercial significativo foram os segmentos da indústria de alimentos e bebidas e, especialmente, da indústria extrativa (IEDI, 2012b), isto é, alguns dos segmentos de menor valor agregado que compõem o setor industrial brasileiro. Salienta-se ainda que alguns setores que apresentaram superávit em 2011 vêm apresentando uma clara tendência de queda desde meados da década de 2000, como é o caso de “outros equipamentos de transporte” e “couro e calçados”. Por outro lado, dos que apontaram déficit, nenhum apresenta uma tendência de queda neste, ou seja, em lugar do déficit decrescer, ele só aumenta. Conclui-se que, mesmo nos setores de menor intensidade tecnológica, os segmentos que apresentam déficit são, de uma maneira geral, aqueles de maior valor adicionado da categoria.

Quadro 8 – Saldo comercial da indústria – setores selecionados (em US\$ bilhões)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Produtos Químicos	-9,4	-14,4	-25,1	-16,8	-22,0	-28,4
Coque, refino de petróleo e combustíveis	-0,2	-1,7	-5,4	-1,6	-10,0	-15,9
Material eletrônico e de comunicações	-5,3	-6,8	-10,0	-7,2	-11,7	-14,5
Máquinas e equipamentos	-1,0	-3,1	-7,4	-7,6	-11,7	-13,9
Veículos automotores	7,3	4,7	1,2	-3,0	-4,9	-8,3
Equipamentos médico-hospitalares	-2,9	-4,1	-5,6	-4,5	-5,7	-5,9
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	-0,9	-1,2	-2,3	-2,3	-4,5	-5,5
Máquinas para escritório e de informática	-2,3	-3,0	-3,8	-3,3	-4,6	-4,9
Borracha e plástico	-0,5	-0,7	-1,7	-1,2	-2,7	-3,5
Confeção de artigos do vestuário e acessórios	0,0	-0,2	-0,4	-0,6	-0,9	-1,5
Produtos Têxteis	0,4	0,0	-0,4	-0,5	-1,3	-1,4
Minerais não-metálicos	1,4	1,3	0,8	0,5	0,1	-0,4
Outros equip. de transporte	2,0	3,4	2,8	-0,1	-0,2	0,2
Couro e Calçados	3,5	3,8	3,3	2,1	2,6	2,5
Papel e celulose	2,8	3,3	4,1	3,6	4,8	5,0
Metalurgia básica	11,3	11,1	12,3	8,0	6,4	11,7
Produtos alimentícios e bebidas	20,3	23,5	29,3	26,9	32,7	38,8
Indústria extrativa	3,5	4,4	8,8	10,1	29,8	42,7

Fonte: Adaptado de IEDI, 2012b

O efeito preço foi bastante significativo para as cifras apresentadas até aqui, como pode ser verificado pelo Gráfico 14, que ilustra a diferença entre *quantum* e preço das exportações brasileiras. Nota-se claramente uma tendência sistematicamente crescente no aumento dos preços a partir de 2002, interrompida apenas no ano de 2009 em decorrência dos efeitos da crise mundial, embora pareça ter recuperado o ímpeto. No ano de 2008, mesmo com a queda na quantidade exportada, as receitas em dólares foram superiores ao ano anterior.

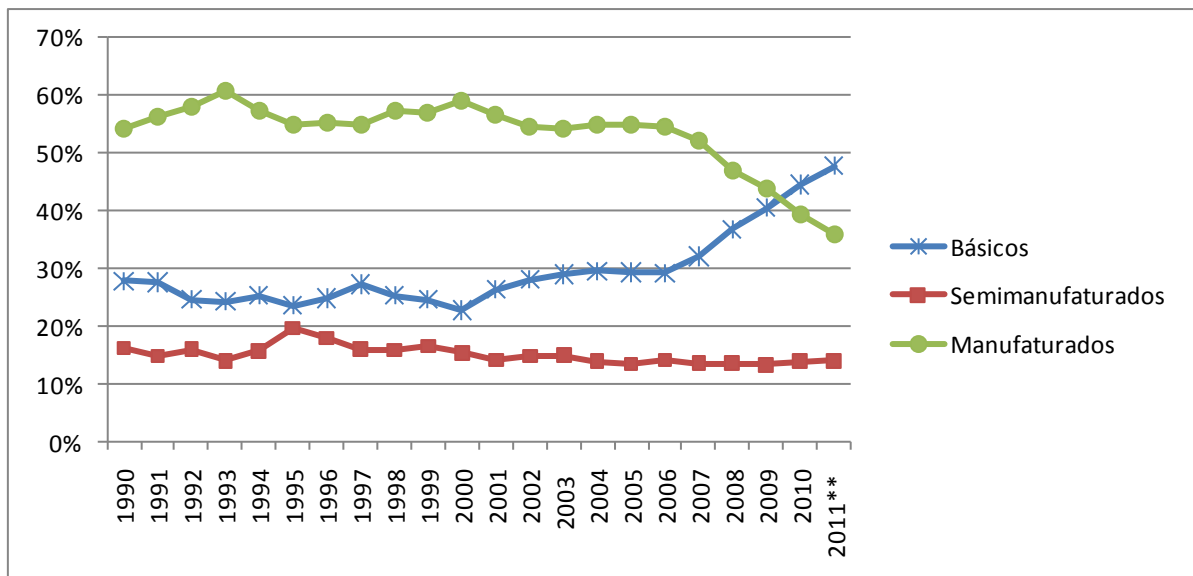
Gráfico 14 – Índices de preço e *quantum* das exportações brasileiras (média de 2006=100)

Fonte: BRASIL, 2012

No Gráfico 15 mostra-se a participação percentual de cada setor nas exportações industriais totais, classificados ainda pelo critério de fator agregado. Em primeiro lugar, é nítida a

tendência de queda no setor de manufaturados desde o início dos anos 90, especialmente a partir de 1994, quando da implementação do Plano Real. Em 1993, a participação dos produtos industriais manufaturados em relação aos outros dois agregados foi da ordem de 60,8%. Em 2001, esse percentual baixou para 56,5% e, a partir da segunda metade dos anos 2000, entrou em queda livre. A cifra em 2011 é de 36,1%. Por outro lado, a participação de produtos básicos apresentou uma trajetória exatamente oposta. Pegando os mesmos anos 1993, 2001 e 2011, percebe-se a inversão dos papéis: as percentagens são de, respectivamente, 24,3%, 26,4% e 47,8%. Nota-se que, até a primeira metade dos anos 2000, o aumento da participação dos básicos nas exportações industriais foi relativamente tímido, saindo de 27,8% em 1990 para 29,3% em 2005. Mas a partir da segunda metade da década de 2000, o crescimento é impetuoso, nos últimos cinco anos da série o incremento foi de mais de 15 p.p. A queda da participação das manufaturas, por sua vez, também foi intensa: mais de 16 p.p neste mesmo período.

Gráfico 15 – Exportação brasileira por fator agregado (participação percentual sobre o total geral\*)



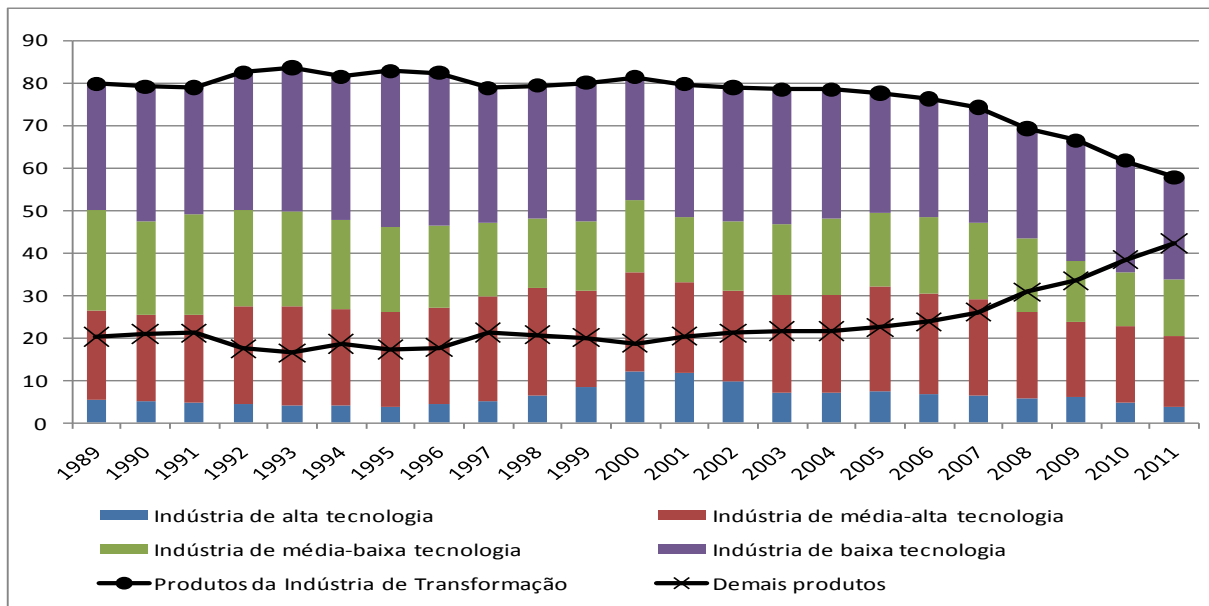
\* A diferença entre total geral e a soma de básicos, semimanufaturados e manufaturados refere-se a operações especiais

\*\* De janeiro a agosto

Fonte: BRASIL, 2012

No que tange às exportações de semimanufaturados, houve um arrefecimento relativamente pequeno, de pouco mais de 2 p.p entre o primeiro e último ano da série, ou seja, além dos manufaturados, até mesmo os semimanufaturados perdem participação nas exportações industriais.

Gráfico 16 – Evolução da composição da exportação brasileira por intensidade tecnológica (participação percentual sobre o total)

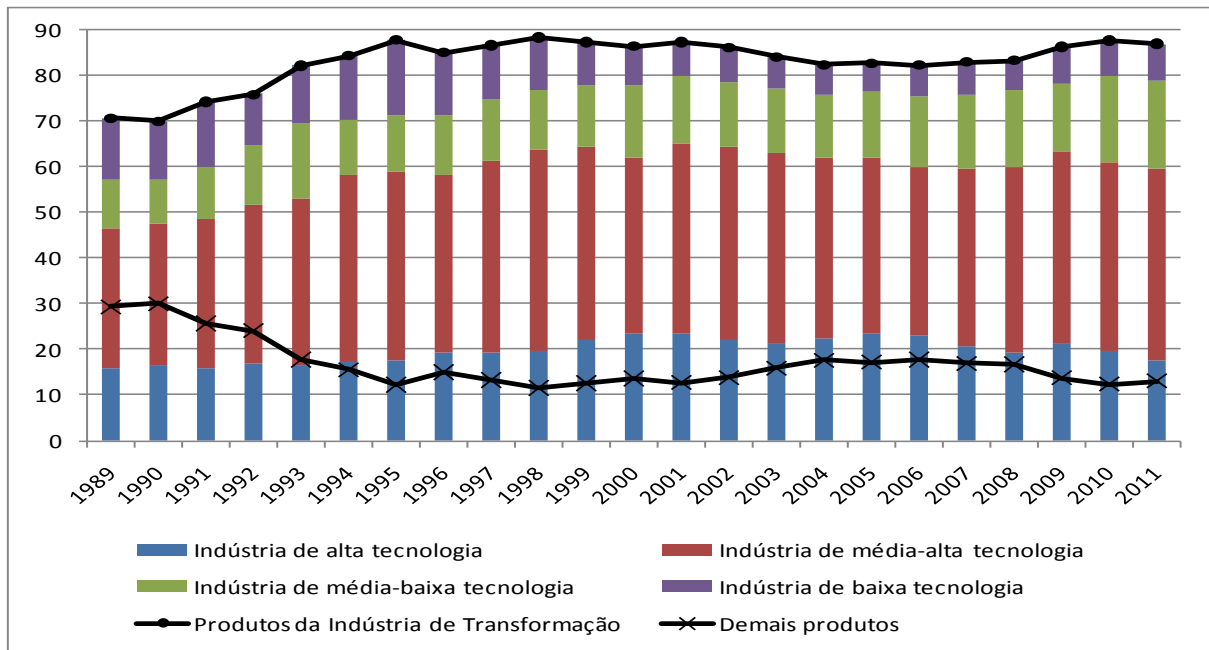


Fonte: BRASIL, 2012

O Gráfico 16 traz a proporção das exportações de cada faixa de intensidade tecnológica em relação ao total (produtos da indústria de transformação + demais produtos). Corroborando a tendência verificada em relação à classificação por fator agregado, em *todas* as classes de intensidade tecnológica houve uma queda na participação. Comparando os dois extremos da série, os produtos industriais de alta e média-alta intensidade tecnológica caíram de 5,3% para 3,8% e de 21,2% para 16,6%, respectivamente. Já os de média-baixa tecnologia passaram de 23,4% em 1989 para 13,4% em 2011. Mesmo entre os de baixa tecnologia, a participação baixou de 29,9% para 24%, mas ainda assim se mantém como a principal contribuição da indústria de transformação para as exportações em termos de intensidade tecnológica. Em outras palavras, dentro da própria indústria de transformação os setores da mais baixa intensidade em tecnologia têm uma maior participação, sendo, portanto, aqueles que impedem que o déficit industrial seja ainda maior. Em conjunto, os produtos da indústria de transformação, que em 1989 eram 79,8% do total das exportações brasileiras, em 2011 não passaram de 57,8%. Por outro lado, os demais produtos passaram de 20,2% para 42,2% no mesmo período. Em suma, tanto pelo critério de fator agregado quanto pelo de intensidade tecnológica, verifica-se que houve um aumento significativo dos produtos primários na pauta de exportações brasileiras em detrimento da participação dos produtos da indústria de transformação, de maior valor agregado, com maior potencial de geração de emprego e de externalidades positivas para a própria indústria e para os outros setores.

Pelo lado das importações, o cenário é totalmente oposto: os produtos de maior intensidade tecnológica são aqueles que ganham cada vez mais espaço no total importado (GRÁFICO 17).

Gráfico 17 – Evolução da composição da importação brasileira por intensidade tecnológica (participação percentual sobre o total)



Fonte: BRASIL, 2012

As importações de produtos da indústria de transformação perfaziam um total de 70,7% do total em 1989. Para esta cifra, as maiores contribuições eram das indústrias de alta e média-alta tecnologia, com 16% e 30,5%, respectivamente. As indústrias de baixa e média-baixa intensidade tecnológicas, por sua vez, respondiam por 13,4% e 10,8%, respectivamente. Os demais produtos eram responsáveis por 29,3% das importações. Para o ano de 2011, a proporção das importações de produtos da indústria de transformação subiu um pouco mais de 16 p.p, ao alcançar 87%. Deste quinhão, 17,5 p.p foi alta intensidade tecnológica e 42 p.p, quase a metade, foi de média-alta tecnologia. Para a categoria de média-baixa tecnologia o crescimento foi de quase 6 p.p, ao atingir 19,3% em 2011. Dentro da indústria de transformação, a única categoria na qual houve queda da participação nas importações foi a de baixa tecnologia, que registrou 8,2%. Os demais produtos também perderam participação nas importações, passando para 13% em 2011. Assim, fica patente uma tendência divergente na pauta de importações brasileira em relação à pauta de exportações. Esta, cada vez mais composta por produtos primários, e aquela, sistematicamente mais concentrada em produtos

de maior intensidade tecnológica. Este descolamento entre as duas pautas denota um padrão de comércio internacional brasileiro cada vez mais inter-industrial. Isto revela que a importação de bens de mais alta tecnologia se apresenta mais como uma substituição da produção local do que como um canal de transmissão de tecnologia e insumos para o amadurecimento da indústria doméstica. Nesse sentido, a respeito do que deve ser feito:

Não se trata de retornar às políticas dos anos 1950, 1960 e 1970, mas de ajustar a estratégia nacional de desenvolvimento às oportunidades e restrições criadas pela nova configuração da economia mundial. O modelo adotado desde os anos 1990, no entanto, a pretexto de estimular a competitividade da indústria, realizou a operação contrária. Desalentou as exportações de manufaturados e favoreceu as importações predatórias, filhas diletas do câmbio valorizado, dos custos elevados dos insumos de uso generalizado e de um sistema tributário irracional. (BELLUZZO, 2012).

Conclui-se que os indícios quantitativos apresentados nesta seção apontam, indiscutivelmente, para uma transformação qualitativa na estrutura produtiva do país em direção a uma especialização na produção de bens, cada vez mais, de menor valor agregado. Verifica-se esta tendência tanto segundo o critério de intensidade tecnológica quanto pelo de fator agregado. É exatamente o oposto do que fizeram países como a Finlândia, Noruega e Austrália, em um primeiro momento intensivos em recursos naturais, mas que foram processando cada vez mais esses recursos e agregando valor internamente, lançando mão de uma estratégia concomitante de fortalecimento e consolidação de um setor produtor de bens mais intensivos em tecnologia.

Os dados mostram dois momentos críticos. O primeiro, no qual o pontapé inicial para a doença holandesa foi dado, no início dos anos 90, quando da adoção do receituário neoliberal. Este momento pode ser encarado como o período de gestação da doença holandesa no Brasil contemporâneo; e o segundo, que diz respeito à intensificação sobremaneira desse processo, a partir da segunda metade da década de 2000, sob a égide da conjuntura internacional.

A doença holandesa, neste momento, está em marcha e cresce vicejante. Naturalmente, não existe uma dicotomia do tipo “panorama interno x conjuntura internacional”. No entanto, pode-se afirmar que, no primeiro momento, o peso do problema recaiu mais sobre os aspectos internos de política econômica. No segundo, embora a política econômica conduzida pelo governo tenha um peso muito grande, foi condicionado pela conjuntura internacional, onde a China desempenhou um papel fundamental. Foram identificados três tipos de tendências, quais sejam:



I) A queda no valor adicionado da indústria de transformação e na participação dos bens de maior conteúdo tecnológico no PIB, bem como o déficit sistematicamente crescente no saldo dos bens manufaturados e mesmo nos semimanufaturados corroboram a tese de que o país sofre de desindustrialização precoce;

II) Conjugado a esta trajetória declinante do setor industrial, o aumento na participação dos bens da menor intensidade tecnológica no PIB, o superávit cada vez maior dos produtos básicos no saldo comercial e seu impressionante crescimento nas exportações industriais complementam o quadro de doença holandesa.

III) A apreciação cambial se intensifica nos momentos em que o setor de bens primários passa a ganhar importância relativa, que coincide com a tendência de aumento no preço das *commodities* e diminuição na importância da indústria.

A complementaridade entre I e II é de tal forma que nos momentos em que os setores industriais começam a perder importância relativa, isto é, a tendência I, são também os momentos onde o setor de bens primários assume maior preponderância, como evidenciado pela tendência II. Combinado com III, trata-se de um forte indício de doença holandesa. Parece evidente a manifestação do fenômeno tal como Palma (2005) havia descrito. A combinação de I e II nada mais significa do que a passagem do país de um grupo que busca superávit no setor de bens industrializados, de maior conteúdo tecnológico, para o grupo daqueles que visam gerar superávit comercial no setor de bens primários. Na segunda metade dos anos 2000 esse processo torna-se patente.

Portanto, o Brasil experimenta um processo de doença holandesa baseado em recursos naturais, mas que teve início com as políticas neoliberais dos anos 90. O enfraquecimento industrial advindo daquelas políticas, como foi explicitado neste capítulo, contribuiu para o desestímulo de investimentos no setor da indústria. Ao mesmo tempo, ao sabor da conjuntura internacional, o setor de *commodities* absorve cada vez mais os recursos. A maioria dos investimentos, estrangeiros e nacionais, direciona-se para esta área, ou seja, para o reforço da especialização regressiva da estrutura produtiva brasileira, como evidencia o Quadro 9, que se constitui em uma síntese das perspectivas de investimento apuradas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Quadro 9 – Mapeamento de investimentos - Brasil

Setores	2006 - 2009		2011 - 2014	
	R\$ Bilhões	%	R\$ Bilhões	%
Petróleo e Gás	205	53,0	378	61,5
Extrativa Mineral	60	15,5	62	10,2
Siderurgia	28	7,2	33	5,3
Química	22	5,7	40	6,5
Papel e Celulose	18	4,7	28	4,5
Veículos	25	6,5	33	5,4
Eletroeletrônica	20	5,2	29	4,8
Têxtil e Confeções	9	2,3	12	1,9
<b>Indústria</b>	<b>387</b>	<b>100</b>	<b>614</b>	<b>100</b>

Fonte: BNDES, 2011

Nota-se que claramente os investimentos mapeados até 2014 continuam concentrados nos setor de petróleo e gás. No período de 2006-2009, mais da metade dos recursos para a indústria eram destinados a este setor, R\$ 205 bilhões, que correspondem a 53% do total. Para o período de 2011-2014 essa porcentagem foi da ordem de 61,5%, R\$ 173 bilhões a mais. Portanto, percebe-se um aumento da concentração dos investimentos nesta área, que aumentou mais de 8 p.p entre os períodos considerados. O segmento da indústria que aparece em segundo lugar no plano de investimentos é a indústria extrativa mineral, com 15,5% do total dos investimentos industriais no primeiro período analisado e 10,2% do total no segundo (apesar de a porcentagem ter caído, o valor monetário aumentou em R\$ 2 bilhões). Salienta-se que o resultado significativo registrado pela indústria química, que aumentou em valor e em participação, teve grande influência de atividades relacionadas à produção de petróleo (BNDES, 2011). Em termos de intensidade tecnológica, fica patente que a maioria dos investimentos é direcionada para categorias de baixo e médio baixo conteúdo tecnológico. Além disso, há uma clara tendência de concentração dos investimentos nos setores ligados à exploração do petróleo, o que pode se tornar ainda mais intenso quando começar a exploração do pré-sal<sup>20</sup>. Esses dados ajudam a corroborar a tese da doença holandesa, pois insinuam a existência de uma espécie de efeito movimento dos recursos, e nesse caso, em direção aos

<sup>20</sup> Segundo a pesquisa, “a maior parte do montante de inversões projetado ainda não está ligado à exploração do pré-sal. Nesse sentido, esses setores [petróleo e gás e química/petroquímica] terão uma importância ainda maior nos investimentos industriais, no curto, médio e longo prazo” (BNDES, 2011, p.7).

produtos de menor valor agregado. Os prováveis malefícios já são conhecidos e não faltam advertências:

No debate sobre comércio e desenvolvimento há destaque para o conjunto de problemas que são próprios às *commodities*: baixa elasticidade-renda da demanda; elasticidade-preço da demanda desfavorável; pequena absorção dos benefícios do progresso técnico; reforço de estruturas de produção retrógradas baseadas nas grandes propriedades, que gera concentração do excedente e do poder econômico; concentração da riqueza e da renda, que causa vazamento de renda e pouco dinamismo do mercado interno; restrição externa visto que *commodities* se caracterizam por alta volatilidade de preços e instabilidade da receita de exportação; rápida e profunda transmissão internacional dos ciclos econômicos; maiores barreiras de acesso ao mercado internacional; escalada tarifária; menor valor agregado; *dumping* ambiental com redução do nível de bem-estar social e riscos crescentes de litígios comerciais; e, *dumping* social com redução do nível de bem-estar social e riscos crescentes de litígios comerciais. (GONÇALVES, 2011).

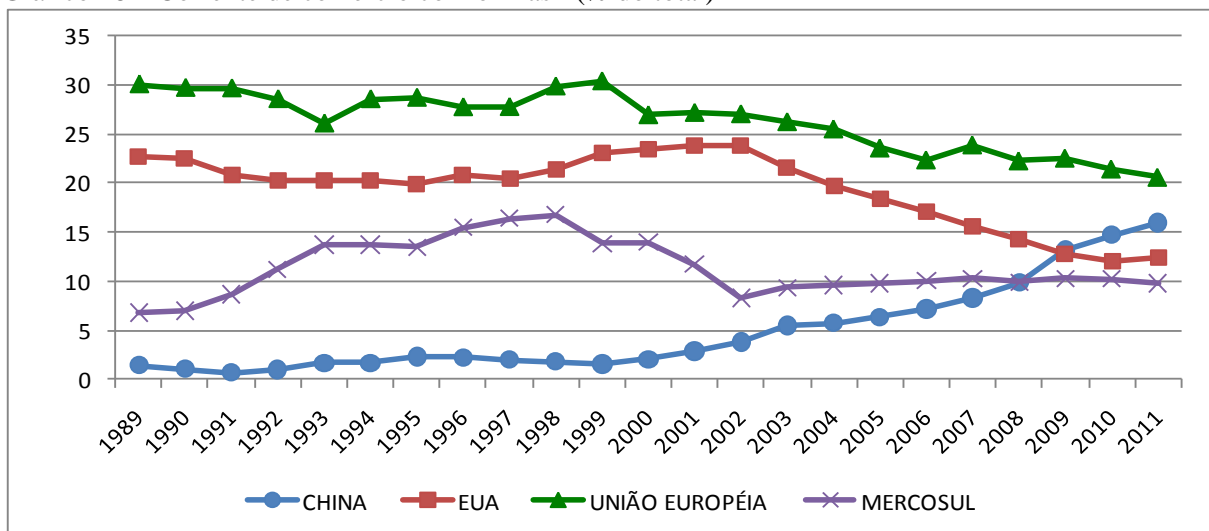
## 4 PERSPECTIVAS

O presente capítulo tem por objetivo chamar atenção para dois fatos que se julga ser de extrema relevância no curso do desenvolvimento da economia brasileira. Ambos estão relacionados ao risco de agravamento da doença holandesa: as relações bilaterais com a China e a descoberta das reservas de petróleo do pré-sal.

### 4.1 AS RELAÇÕES BILATERAIS COM A CHINA

A China vem alcançando as maiores taxas de crescimento das últimas décadas e galgou o posto de segunda maior economia do mundo em 2010, ao ultrapassar o Japão. No início da década de 1990, a participação do país no PIB global, medido em dólar corrente, era de 1,8%, enquanto que em 2010 foi de 9,3%. Esse crescimento foi fundamentado sobretudo em três aspectos: a política cambial de manter o iuan desvalorizado frente ao dólar, baixos salários, e o ingresso da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001 (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011). O país deixou de ser um mero produtor de cópias e passou a investir em tecnologia, educação e infraestrutura. Com a ascensão veio o estreitamento das relações comerciais com o Brasil, o qual pode ser visto no Gráfico 18.

Gráfico 18 – Corrente de comércio com o Brasil (% do total)



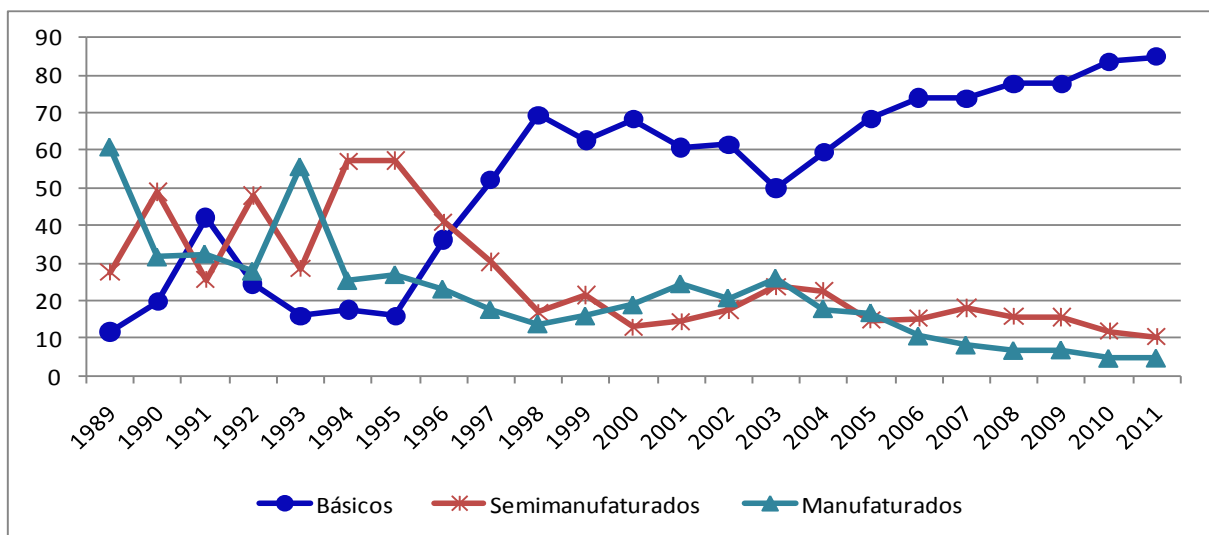
Fonte: BRASIL, 2012

Em 1989, a China representava apenas 1,4% da corrente de comércio brasileira (soma das exportações e importações), enquanto o principal parceiro do Brasil desde os anos 30, os Estados Unidos, respondiam por 22,7%. Em 2008, a China ultrapassou o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e, no ano seguinte, superou os Estados Unidos como maior parceiro

comercial do Brasil. Em 2011 o país asiático respondia por 16%, enquanto os americanos registraram 12,4%. Percebe-se que é a partir da década de 2000, especialmente na segunda metade, que o processo de aproximação com a China se intensifica concomitantemente ao arrefecimento na relação comercial com Estados Unidos e União Europeia. Em torno de um quarto dos Investimentos diretos estrangeiros no Brasil provém da China.

O problema da relação comercial com a China é que o Brasil está se comportando cada vez mais como um fornecedor de produtos básicos e importador de bens com maior conteúdo tecnológico. O Gráfico 19 mostra a contribuição de cada categoria, segundo o critério de fator agregado, para o total das exportações destinadas à China.

Gráfico 19 – Exportação brasileira por fator agregado - participação percentual no total das exportações para a China

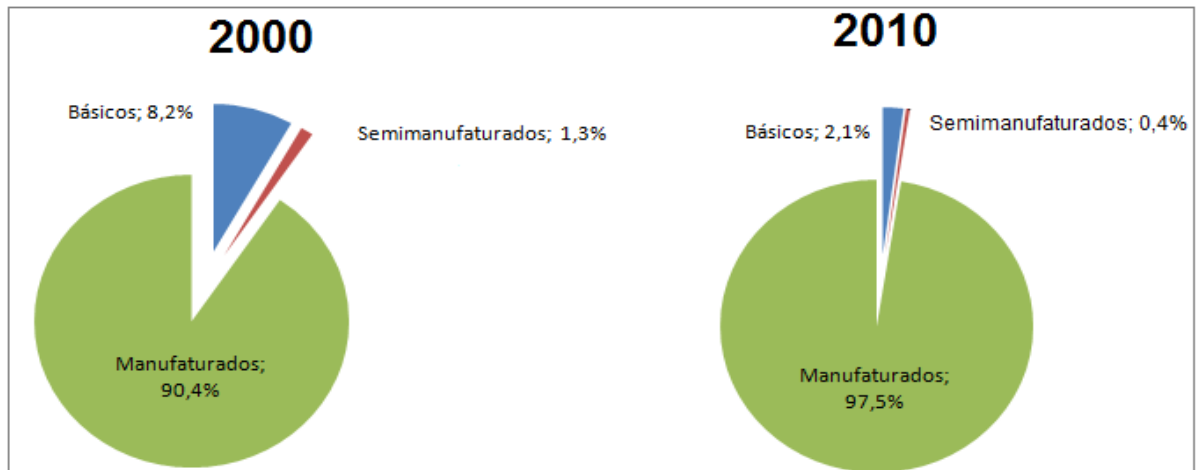


Fonte: BRASIL, 2012

Em 1989, a maioria dos bens que o Brasil exportava para a China era de manufaturados, exatamente 60,8% do total, enquanto que a porcentagem dos básicos era de 11,7%. A partir de meados dos anos 90 essa situação começa a se inverter, se acentuando a partir de 2003. Em 2011, a proporção dos básicos no total era de incríveis 85%, enquanto que a dos manufaturados despencou para 4,6%. Os principais produtos exportados pelo Brasil são soja em grão e minério de ferro. A trajetória para os semimanufaturados também é de queda, uma diferença de 17,1 p.p separa o ano de 2011 da participação registrada no início da série.

Pelo lado das importações, em 2010, cerca de 97% foi de manufaturados, especialmente máquinas, materiais elétricos, eletrônicos, etc. (JAGGI, 2011). A tendência verificada na década de 2000 foi um aumento da concentração nos produtos manufaturados, que saíram da cifra de 90,4% do total das importações brasileiras vindas da China no ano 2000 para 97,5% em 2010 (Figura 3).

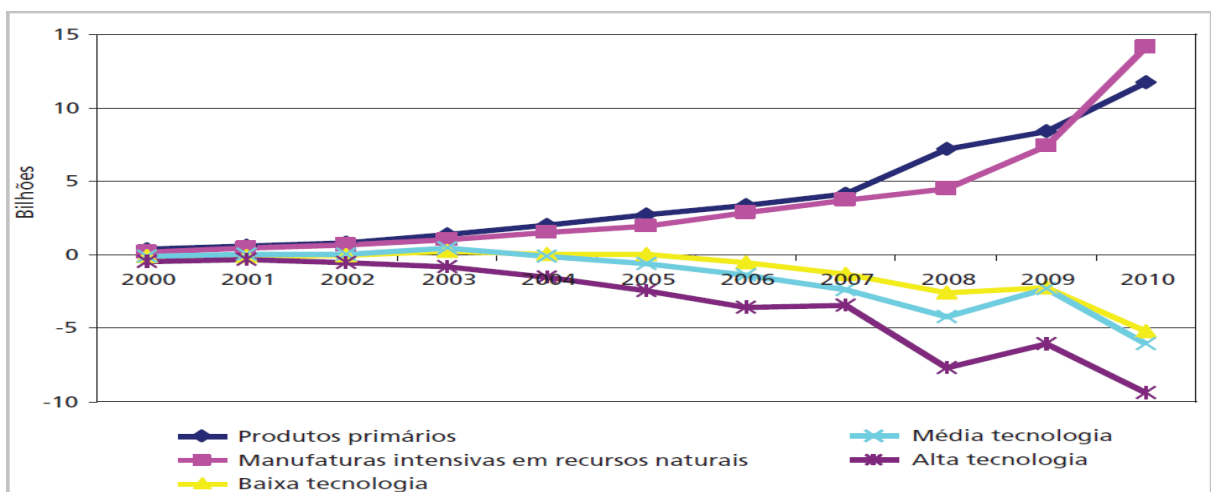
Figura 3 – Importação brasileira da China – Participação percentual por fator agregado



Fonte: THORSTENSEN, 2011

Segundo o critério de intensidade tecnológica, o saldo comercial brasileiro como um todo, mostrado no capítulo anterior, pode ser considerado como um reflexo da situação entre Brasil e China, conforme pode ser visto no Gráfico 20.

Gráfico 20 – Balança comercial do Brasil com a China por intensidade tecnológica



Fonte: ACIOLY;PINTO; CINTRA, 2011

Corroborando o que já havia sido dito, o Brasil apresenta um grande déficit nos produtos de maior valor agregado, intensificado no período crítico da segunda metade dos anos 2000, mesma época em que o superávit em produtos primários e de baixa intensidade tecnológica ganha força.

A relação de curto prazo entre os dois países parece ser benéfica para o Brasil, com a China figurando entre os maiores demandantes das *commodities* brasileiras, aparentemente aliviando dois problemas estruturais brasileiros, o déficit em conta corrente (pois as exportações brasileiras para a China têm ajudado a manter as contas externas sob controle) e a inflação (pois as importações de bens intermediários e bens de consumo teriam ajudado a diminuir as pressões sobre a oferta, ocasionando até mesmo quedas de preços desses bens. (ARBACHE, 2011). No entanto, essa relação é deletéria a longo prazo, pois conduz o país à uma especialização regressiva.

Os investimentos chineses no Brasil são, na sua maioria, nos setores relacionados à produção e distribuição de *commodities* além de promoverem a criação da infraestrutura necessária para o escoamento dos produtos básicos que a China tanto carece. Dessa forma, a intenção é “expandir e dinamizar o complexo exportador primário brasileiro” (CEBC, 2011, p. 24). Quase 70% dos investimentos chineses em 2010 foram na forma de fusões e aquisições, apenas 23% em *greenfield*, isto é, construções de instalações totalmente novas, sendo que 85% de todos os investimentos foram destinados aos setores de energia (petróleo e gás), *agribusiness* e mineração (CEBC, 2011). A China está cada vez mais em busca do acesso direto a fontes de recursos naturais e de garantir a influência nos seus preços (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011).

Apesar da significativa liberdade de investir que os chineses se beneficiam no Brasil, as empresas brasileiras encontram uma série de dificuldades para produzir na China. Além de não permitirem investimentos em setores estratégicos, como o minério de ferro, qualquer tentativa de agregação de valor tem que ser realizada mediante licença do governo chinês, muitas vezes de difícil obtenção. Existe um sistema de escalada tarifária (ou escalada tributária), pelo qual à medida que o valor agregado de um produto aumenta, maiores são as taxas para produzir na China ou exportar para lá. O caso da soja é emblemático. A China importa a maior parte do vegetal na forma de grão, que é a menos elaborada, mediante uma

alíquota de 3%. Para exportar o farelo ou óleo de soja, as tarifas são de 5% e 9%, respectivamente (VEIGA FILHO, 2011). Assim, em lugar de tarifas diferentes por fator agregado (por exemplo, uma tarifa para básicos e outra para manufaturados), as tarifas são progressivas mesmo em um segmento de baixo valor agregado. Dessa forma, o produtor que pode produzir o óleo e o grão terá sempre mais incentivos a exportar na forma de grão. A China então “força” o exportador a se acomodar na menor agregação de valor possível. Acioly, Pinto e Cintra (2011) chamam atenção para o caso de duas empresas produtoras de bens de alta tecnologia que tentam operar na China. Uma delas, devido à impossibilidade de encontrar um parceiro local, como exigido pelo governo chinês, não teve a permissão para produzir o bem final, apenas os componentes. A outra não conseguiu a licença do governo para produzir um bem de maior valor agregado porque a China já estaria desenvolvendo este tipo de bem. Os mesmos autores salientam que embora as tarifas chinesas à importação não sejam altas (ao contrário do Brasil), as barreiras não tarifárias, que estão associadas a exigências técnicas e medidas sanitárias, estão sendo usadas pela China como instrumentos de barreira ao comércio.

Concluindo, parece claro que as tendências no que diz respeito ao comércio bilateral entre Brasil e China estão mais de acordo com os interesses da última. O papel de cada uma das partes, principalmente o Brasil como fornecedor de produtos primários em seu estado mais bruto, vai ao encontro das prioridades do governo chinês. Os chineses sabem exatamente o que querem do Brasil, mas a recíproca não é verdadeira. Além disso, os chineses praticam, não só no Brasil, mas também na África, Ásia e restante da América Latina, o que não permitem que seja praticado dentro do seu território. Em suma:

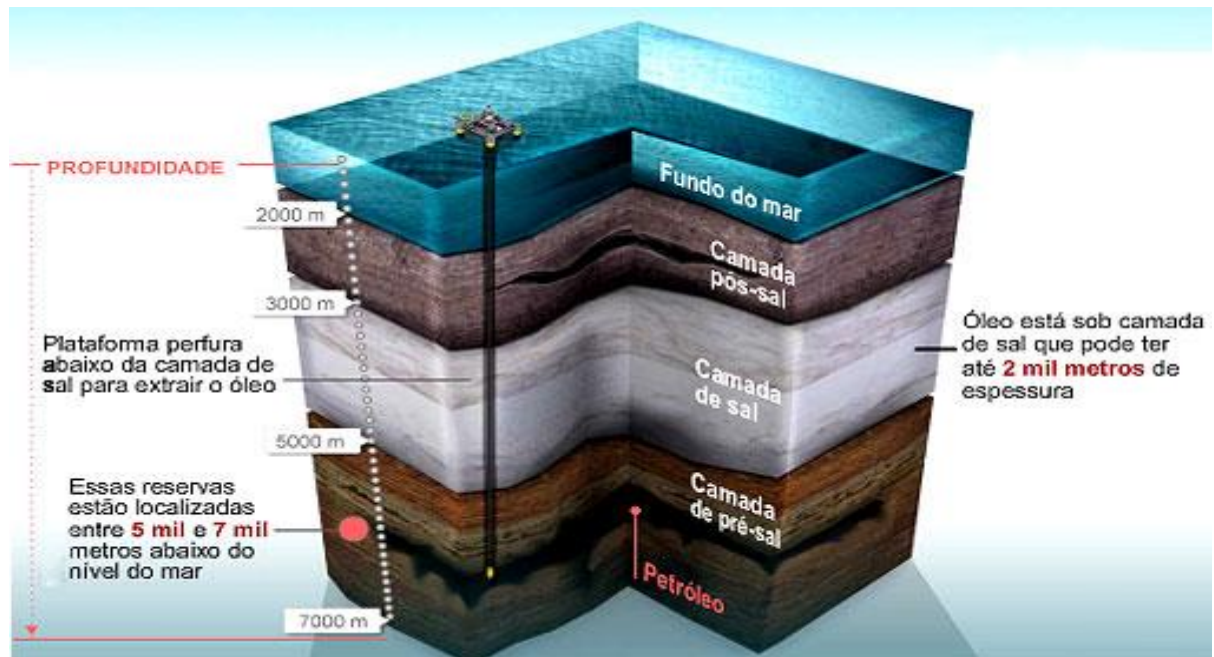
A ampliação da corrente de comércio entre a China e o Brasil veio acompanhada de pressão competitiva das manufaturas chinesas sobre o parque industrial brasileiro. O “efeito China” tem gerado: i) especialização regressiva da pauta exportadora – entendida como o aumento da participação relativa dos produtos básicos para a exportação; ii) significativo déficit comercial para o Brasil no caso dos produtos de mais alta intensidade tecnológica; e iii) perda na participação das exportações brasileiras de maior intensidade tecnológica em terceiros mercados (Europa, Estados Unidos e América Latina) em virtude da expansão das exportações chinesas (...) a forte expansão do IDE chinês no Brasil fora das prioridades da política industrial e sem uma negociação quanto à forma de acesso ao mercado (*joint ventures*, alianças tecnológicas etc.) pode significar a perda do controle estratégico soberano do Brasil sobre as fontes de energia (petróleo) e de recursos naturais (terras e minas), sem que isso signifique maior transferência de tecnologia para o país. (ACIOLY; PINTO; CINTRA, 2011, p. 345-346).



## 4.2 A EXPLORAÇÃO DO PRÉ-SAL

Convencionou-se chamar de “pré-sal” um conjunto de campos petrolíferos que está situado entre o litoral dos estados de Santa Catarina e Espírito Santo, a uma profundidade que pode atingir a marca de 7.000 metros, logo abaixo da camada de sal (FIGURA 4).

Figura 4 – Pré-sal



Fonte: CASTRO, 2012

Os campos de maior potencial encontram-se na bacia de Santos, a uma distância média de 300 km da costa, entre o litoral dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Antes da descoberta dessas reservas, o Brasil ocupava a décima sexta posição em termos de reservas de petróleo, com 12,6 bilhões de barris. Com o pré-sal, o Ministério de Minas e Energia (BRASIL, 2009a) estima que o país salte para a oitava posição. Apenas as reservas das quatro maiores descobertas são da ordem de 10,6 a 16 bilhões de barris. Com as áreas até agora avaliadas, será possível atingir a produção média diária de aproximadamente 3,6 milhões de barris/dia de petróleo em 2017, em um cenário em que a demanda doméstica seja em torno de 2,6 milhões de barris/dia, sobram 1 milhão de barris/dia para exportação. No entanto, para que o petróleo encontrado se materialize em riqueza, é necessário que o país supere grandes desafios de ordem técnica-operacional, política e econômica. Como os dois últimos costumam andar juntos, esta breve subseção tratará exclusivamente deles.

É razoável pensar que diante de tamanha exuberância o risco de aprofundar sobremaneira a doença holandesa seja mais do que significativo. Nesse caso, seria a forma mais “clássica” e conhecida de doença holandesa, a causada por um tipo específico de recurso natural. A fim de evitar que o Brasil seja “contaminado” faz-se necessário uma atenção especial à gestão dos recursos advindos da exploração do petróleo. IEDI (2008) aponta algumas estratégias que poderiam ser adotadas no sentido de mitigar os efeitos da doença holandesa que seria causada pelo pré-sal.

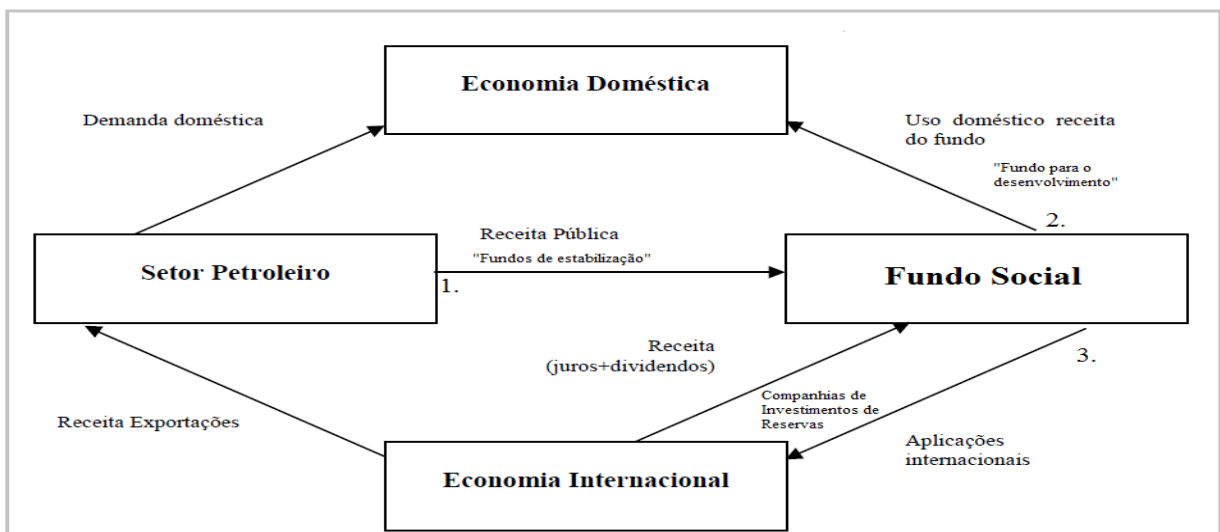
A primeira delas diz respeito à velocidade de exploração, que poderia ser arrefecida deliberadamente no caso da incapacidade com relação à gestão das receitas. A segunda estratégia se refere à adoção de políticas de investimento que agissem no sentido de reduzir a dependência do recurso natural em questão, isto é, que fomentassem a diversificação produtiva. Além disso, deve-se resistir à tentação do endividamento externo do governo e dos agentes privados, uma vez que, dada a solvência externa, a tendência é que haja um aumento de liquidez via taxas de juros mais baixas e aumento de oferta de crédito. Isto é importante porque, além da entrada de capitais externos favorecer a doença holandesa, em um cenário futuro de crise de desconfiança ou de liquidez, o custo da rolagem da dívida será muito alto. Na impossibilidade de manter o nível de atividade e em meio à desconfiança, o resultado provável seria fuga de capitais e uma crise cambial. Outro tipo de estratégia para conter o avanço da doença holandesa seria a criação de fundos. Existem vários tipos de fundos, classificados segundo o objetivo a que se destinam e a forma de captação. De acordo com a taxionomia do Fundo Monetário Internacional (FMI):

Os fundos poderiam ser: a) fundos de estabilização (*stabilization funds*) – constituídos por países ricos em recursos naturais para proteger o orçamento fiscal e a economia doméstica das oscilações dos preços dos produtos primários (sobretudo petróleo). Os fundos acumulam ativos durante os anos de receitas fiscais (elevados preços) abundantes para se preparar para os períodos de reversão; b) fundos de poupança (*saving funds for future generations*) – destinam-se a compartilhar a riqueza entre as gerações. Nos países ricos em recursos naturais, os fundos de poupança transferem ativos não renováveis para um portfólio diversificado de ativos financeiros para suprir futuras gerações ou outros objetivos de longo prazo; c) companhias de investimentos de reservas (*reserve investment corporations*) – fundos constituídos como instituições separadas para reduzir o custo de carregamento negativo de manter reservas ou para seguir políticas de investimento com elevado retorno. Normalmente, os ativos nessas operações ainda são considerados como reservas; d) fundos para o desenvolvimento (*development funds*) – alocam recursos para financiamento de projetos socioeconômicos prioritários – em infraestrutura ou em política de desenvolvimento industrial – a fim de ampliar o potencial de crescimento dos países; e) fundos de reserva para o sistema de aposentadoria (*contingente pension reserve funds*) – identificam-se recursos para o sistema de aposentadoria na contabilidade do setor público. (FMI *apud* IEDI, p. 8).

Dado que cada tipo de fundo enfatiza um determinado aspecto, seja a proteção contra a volatilidade e os efeitos cíclicos, a busca de melhor rentabilidade e diversificação, etc., seria de bom alvitre um fundo multifacetado que possa promover o desenvolvimento socioeconômico ao mesmo tempo em que aumente os rendimentos e se constitua em um obstáculo à doença holandesa. Nesse sentido, o Brasil criou o Fundo Social (FS). Segundo o Ministério de Minas e Energia (BRASIL, 2009b), o FS tem três objetivos principais. O primeiro deles é organizar uma poupança pública de longo prazo baseada nos rendimentos auferidos pela União nas atividades relacionadas ao setor de petróleo. O segundo objetivo é direcionar os recursos para o desenvolvimento social na forma de projetos e programas nas áreas de combate à pobreza, educação, desenvolvimento ambiental, cultura e ciência e tecnologia. Por fim, o fundo se prestaria a reduzir os impactos macroeconômicos advindos das variações da renda gerada pelas atividades de exploração e produção de petróleo. Além dos três objetivos citados o fundo também realizará a aplicações financeiras, não só no Brasil mas também no exterior. A aquisição direta de ativos fora do Brasil serviria também para evitar uma maior valorização da moeda nacional. Dessa forma, o fundo também assumiria a forma de “companhias de investimentos de reservas”, o tipo “c” segundo a taxionomia do FMI, realizando operações “tais como a compra de títulos estrangeiros e a aquisições de ações, devendo observar critérios de rentabilidade esperada e diversificação de risco, podendo ser destinados a projetos de infraestrutura” (BRASIL, 2008b, p. 32).

De uma maneira geral, o fundo funcionará conforme evidenciado pela Figura 5.

Figura 5 – Funcionamento do Fundo Social



Fonte: Adaptado de IEDI, 2008

As setas 1, 2 e 3 correspondem ao comportamento do FS como três tipos distintos de fundos, de acordo com a taxionomia do FMI.

Embora ainda seja cedo para ver os desdobramentos da descoberta das reservas do pré-sal, pode-se adiantar que, ao menos na teoria, o governo brasileiro está ciente do risco da doença holandesa e do perigo em se deixar a “alocação dos recursos ao sabor do mercado”. O efeito movimento dos recursos já começou (vide QUADRO 9 no capítulo anterior), as projeções indicam que os investimentos se direcionam maciçamente para o setor de petróleo e gás. O pré-sal é visto como uma oportunidade ímpar de o Brasil dar um grande salto na resolução de seus problemas de infraestrutura, baixo investimento e aqueles relacionados às disparidades socioeconômicas. Por outro lado, há o risco de que o uso inadequado dessa riqueza submersa possa aprofundar as diferenças regionais. Nesse sentido, a briga pela distribuição dos *royalties* entre os estados e municípios já começou e se constitui no primeiro problema a ser resolvido. O governo terá ainda que resistir à tentação de gastar as riquezas do pré-sal em atividades com retorno político alto e imediato em detrimento de ações pró-crescimento. No caso específico do Brasil, trata-se de um desafio e tanto.

## 5 CONCLUSÃO

Neste trabalho, procurou-se primeiro elucidar o conceito de doença holandesa, apresentando a sua evolução. Mostrou-se que, inicialmente, a doença holandesa estava associada a um *boom* no setor de recursos naturais que, causando uma apreciação cambial e absorvendo os recursos, promovia o enfraquecimento do setor industrial. Diferenciou-se a doença holandesa da maldição dos recursos naturais ao enfatizar-se a influência do câmbio, para a primeira, e às causas, mais de ordem não econômica, para a segunda, a exemplo do *rent seeking*. Discorreu-se acerca do caráter deletério da doença holandesa, que, longe de ser apenas uma “resposta ótima” a uma nova situação econômica, implica na deterioração do setor mais importante no processo de desenvolvimento: a indústria.

Mostrou-se também os conceitos de reprimarização e especialização regressiva, que acompanham a doença holandesa. Ambos dizem respeito à estrutura produtiva, respectivamente, ao crescimento relativo do setor de produtos primários e à tendência de um país de se comportar cada vez mais como fornecedor de produtos de baixo valor agregado e comprador de manufaturas no comércio internacional. Salienta-se que ter um setor primário forte, *per se*, não é um problema, mas quando se tem um crescimento deste setor em detrimento do setor industrial, como no caso da doença holandesa, abre-se mão de um processo de desenvolvimento a longo prazo. Aventou-se a possibilidade de que a doença holandesa poderia não estar relacionada, necessariamente, aos recursos naturais, mas também, por exemplo, ao turismo e à mão de obra barata.

O conceito mais atual de doença holandesa também considera a gestão macroeconômica como uma possível causa, bem como a adoção de políticas de caráter neoliberal. Nesse sentido, a doença holandesa se consolida quando um país deixa de buscar um superávit no setor industrial, isto é, deixa de priorizar a competitividade neste setor, em favor de superávit no setor de bens que causam a doença holandesa, geralmente, recursos naturais. O superávit nesse último se presta, entre outros fatores, a compensar um déficit no setor industrial.

Para completar o cenário, a apreciação cambial ajuda a promover a queda na participação da indústria na economia. Salienta-se que a comparação entre os setores tem de ser sempre em termos relativos, pois o mero crescimento da produção e/ou do emprego não é suficiente para

garantir a relevância de determinado setor. Nesse sentido, o valor adicionado é uma variável importante para a constatação da doença holandesa.

Com a explanação do conceito de doença holandesa concluída, alcançou-se a maioria dos objetivos específicos e partiu-se para a análise dos dados. As políticas econômicas neoliberais adotadas no início dos anos 90 abriram caminho para a contração da doença holandesa, ao fragilizar financeiramente o Estado e diminuir seu “poder de fogo”, levando o desestímulo aos investimentos na indústria. A análise da evolução da taxa de câmbio aponta uma sobrevalorização da moeda brasileira, especialmente a partir do início dos anos 2000. É também nessa época que os preços das *commodities* ficam sistematicamente mais altos, sobretudo por causa da demanda chinesa e pela financeirização das *commodities*. Dessa forma, tem lugar uma melhoria significativa dos termos de troca.

A doença holandesa efetivamente se instalou no Brasil a partir da segunda metade da década de 2000, tido como um período crítico. É a partir desse período que o valor adicionado da indústria de transformação cai sistematicamente, até ficar abaixo de 15% do PIB em 2011. Nesse contexto, fica patente a inversão dos saldos comerciais em favor dos bens de menor valor agregado e em detrimento dos produtos industriais. As manufaturas e bens de maior tecnologia perdem espaço na pauta de exportações, composta cada vez mais por *commodities*. As variáveis sobre comércio exterior são contundentes para corroborar esta inversão, em qualquer critério que se queira analisar, seja por fator agregado ou intensidade tecnológica. A partir do período crítico referido, há tendências de aprofundamento tanto do déficit em bens industriais, especialmente os de maior valor agregado e superávit no setor de *commodities*. Isto fica ainda mais claro quando se verifica que, dentro da própria indústria, aquelas relacionadas às *commodities* obtêm melhor resultado.

Para completar o cenário, os investimentos estão cada vez mais direcionados para os setores relacionados ao petróleo e gás e à indústria extrativa mineral. Assim, fica clara a passagem do país de um grupo que busca superávit no setor de bens industrializados, de maior conteúdo tecnológico, para o grupo daqueles que visam gerar superávit comercial no setor de bens primários. Portanto, o Brasil experimenta um processo de doença holandesa baseado em recursos naturais intensificado na segunda metade dos anos 2000. Este processo pegou

embalo no enfraquecimento da indústria que já vinha da década anterior e se potencializou sobremaneira com o aumento dos preços dos produtos primários.

Com relação às perspectivas, conclui-se que tanto a relação bilateral com a China, por estimular a especialização regressiva, quanto o pré-sal podem se constituir em mais fatores a favor da doença holandesa. Finalizou-se, assim, o alcance de todos os objetivos específicos. Embora o trabalho não tenha contemplado a parte relativa ao emprego, é importante que os estudos avancem também nesta área, de forma a complementar o que foi argumentado aqui. Outra limitação do trabalho diz respeito ao tratamento superficial em relação a algumas versões do conceito de doença holandesa que se baseiam na noção de *learning by doing*. Trata-se de um conjunto de ideias bastante relevantes que deve ser incluído em qualquer abordagem mais profunda sobre o tema aqui desenvolvido.

## REFERÊNCIAS

- ACIOLY, Luciana; PINTO, Eduardo; CINTRA, Marcos. China e Brasil: oportunidades e desafios. In: LEÃO, Fernando; PINTO, Eduardo; ACIOLY, Luciana (Orgs.). **A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos**. Brasília: IPEA, 2011. p. 307-350.
- AUTY, Richard. **Sustaining development in mineral economies: the resource curse thesis**. New York: Routledge. 1993. 272 p.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga. O caminho para a reindustrialização. **Le monde diplomatique Brasil**, 04 maio 2012. Disponível em: <<http://www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=1157>>. Acesso em: 08 maio 2012.
- BNDES. Perspectivas de investimentos na indústria 2011-2014. **Visão do Desenvolvimento**, n. 91, 2011.
- O BRASIL aos olhos de Dilma. **Revista Veja**, São Paulo, v. 2262, n. 15, p. 72-82, mar. 2012.
- BRASIL. Ministério de Minas e Energia. **Apresentação do ministro sobre o Pré-sal na câmara**. 2009a. Disponível em: <[http://www.mme.gov.br/mme/galerias/arquivos/pre\\_sal/Apresentacao\\_do\\_ministro\\_sobre\\_o\\_pre\\_sal\\_na\\_Camara\\_-\\_16-09-2009.pdf](http://www.mme.gov.br/mme/galerias/arquivos/pre_sal/Apresentacao_do_ministro_sobre_o_pre_sal_na_Camara_-_16-09-2009.pdf)>. Acesso em: 14 fev. 2012.
- BRASIL. Ministério de Minas e Energia. **Cartilha pré-sal**. 2009b. Disponível em: <[http://www.mme.gov.br/mme/galerias/arquivos/noticias/2009/10\\_outubro/Cartilha\\_prx-sal.pdf](http://www.mme.gov.br/mme/galerias/arquivos/noticias/2009/10_outubro/Cartilha_prx-sal.pdf)>. Acesso em: 14 fev. 2012.
- BRASIL. Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior. Secretaria do Comércio Exterior. **Estatísticas de comércio exterior**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 25 abr. 2012.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Doença holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana. In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Doença holandesa e indústria**. Rio de Janeiro: FGV, 2010. p. 117-153.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Maldição dos recursos naturais. **Jornal Folha de S. Paulo**, 6 jun. 2005. Disponível em: <[http://www.bresserpereira.org.br/Articles/2005/05.06.06.Maldicao\\_dos\\_recursos\\_naturais.pdf](http://www.bresserpereira.org.br/Articles/2005/05.06.06.Maldicao_dos_recursos_naturais.pdf)>. Acesso em: 17 jun. 2010.
- CASTRO, Nallu. 2012. **Fontes de energia**. Disponível em: <<http://nallucastro.blogspot.com.br/2010/06/pre-sal.html>>. Acesso em 12 mar. 2012
- CEBC. **Investimentos chineses no Brasil: uma nova fase da relação Brasil-China**. 2011. Disponível em: <<http://www.cebc.org.br/sites/500/521/00001674.pdf>>. Acesso em: 21 mar. 2012.
- CHOI, Chang Kon. **The employment effect of economic growth: identifying determinants of employment elasticity**. 2007. Disponível em: <<http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/busan07/papers/choi.pdf>>. Acesso em: 21 nov. 2011.



CORDEN, Max. Booming sector and dutch disease economics: survey and consolidation. **Oxford Economic Papers**, Oxford, v. 36, n. 3, p. 359-380, 1984.

CORDEN, Max; NEARY, Peter. Booming Sector and de-industrialization in a small open economy. **The Economic Journal**, Londres, v. 92, n.368, p. 825-848, 1982.

DAVIS, Graham. **Learning to love the dutch disease: evidence from mineral economies**. 1995. Disponível em <<http://ideas.repec.org/a/eee/wdevel/v23y1995i10p1765-1779.html>>. Acesso em: 14 out. 2011.

FILGUEIRAS, Luiz. Da substituição de importações ao Consenso de Washington. In: CONSELHO REGIONAL DE ECONOMIA. **Reflexões de economistas baianos**. Salvador: CORECON, 2001. p. 17-72

FILGUEIRAS, Luiz. **História do Plano Real**. São Paulo: Boitempo, 2006. 294 p.

GONÇALVES, Reinaldo. **Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas**. 2011. Disponível em: <[http://www.ie.ufrj.br/hpp/intranet/pdfs/texto\\_nacional\\_desenvolvimentismo\\_as\\_avessas\\_14\\_09\\_11\\_pdf.pdf](http://www.ie.ufrj.br/hpp/intranet/pdfs/texto_nacional_desenvolvimentismo_as_avessas_14_09_11_pdf.pdf)>. Acesso em: 28 out. 2011.

IEDI. **Estudos sobre o pré-sal**. 2008. Disponível em: <<http://www.apn.org.br/apn/images/stories/documentos/estudos-sobre-o-presal.pdf>>. Acesso em: 15 fev. 2012.

IEDI. **Os cenários para as commodities e as perspectivas de saldo comercial brasileiro**. 2012a. (Carta IEDI, n. 513). Disponível em: <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acesso em: 22 abr. 2012.

IEDI. **A dupla assimetria do câmbio e os efeitos sobre a indústria brasileira**. 2012b. (Carta IEDI, n.516). Disponível em: <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acesso em: 22 abr. 2012.

IEDI. **O déficit nos bens da indústria de transformação**. 2012c. (Carta IEDI, n. 503). Disponível em: <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acesso em: 22 abr. 2012.

IPEADATA. **Base de dados macroeconômicos**, IPEA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 26 abr.2012.

JAGGI, Marlene. Relações bilaterais. **Valor especial Brasil-China: os dois lados da moeda - oportunidades e desafios nas relações bilaterais**, p. 8-16, abr. 2011.

KALDOR, Nicholas. A model of economic growth. **The Economic Journal**, v. 67, n.268, p. 591-624, 1957.

KRUGMAN, Paul. The narrow moving band, the dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher. **Journal of Development Economics**, Amsterdam, v. 27, n. 1, p. 41-55, 1987.

LEDERMAN, Daniel. MALONEY, Willian. **In search of the missing resource curse**. 2008. Disponível em: <

<http://www.cid.harvard.edu/Economia/papers/Yale%202008/Lederman%20et%20Maloney%20april%202008.pdf>>. Acesso em: 24 set. 2011.

NAKAHODO, Sidney; JANK, Marcos. **A falácia da doença holandesa no Brasil**. São Paulo: Instituto do Comércio e Negociações Internacionais: Documento de Pesquisa, mar. 2006.

NASSIF, André. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 28, n. 1, 2008.

OREIRO, José Luis. **Crescimento e regimes de política macroeconômica: teoria e aplicação ao caso brasileiro (1999 – 2011)**. 2011 Disponível em: <[http://www.eesp.fgv.br/sites/eesp.fgv.br/files/file/1%20Painel\\_Oreiro%20texto.pdf](http://www.eesp.fgv.br/sites/eesp.fgv.br/files/file/1%20Painel_Oreiro%20texto.pdf)>. Acesso em: 21 mar. 2012.

OREIRO, José Luis; ARAÚJO, Eliane. Câmbio e contas externas: análise e perspectivas. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A12 - A12, 18 out. 2010.

OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmem Aparecida. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 219-232, abr./jun. 2010.

PALMA, José Gabriel. **Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”**. São Paulo: FIESP, 2005.

PEREIRA, Edgar Antônio. Doença holandesa e falha no desenvolvimento econômico. In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos (Org.). **Doença holandesa e indústria**. Rio de Janeiro: FGV, 2010. p. 155-171.

PERETTO, Pietro. **Is the “Curse of Natural Resources” really a curse?**. 2008. Disponível em <<http://www.dklevine.com/archive/refs4814577000000000164.pdf>>. Acesso em: 24 set. 2011.

PINDYCK, Robert; RUBINFELD, Daniel. **Microeconomia**. São Paulo: Pearson, 2010. 647 p.

REBELO, André. Indústria e crescimento econômico. In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos (Org.). **Doença holandesa e indústria**. Rio de Janeiro: FGV, 2010. p. 173-205.

ROWTHORN, R. ; RAMASWAMY, R. Growth, trade and deindustrialization. **IMF Staff Papers**, v. 46, n. 1, 1999.

SACHS, Jeffrey; LARRAIN, Felipe. **Macroeconomia**. São Paulo: Makron, 1995. 904 p.

SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew. **Natural resource abundance and economic growth**. 1997. Disponível em <[http://www.cid.harvard.edu/ciddata/warner\\_files/natresf5.pdf](http://www.cid.harvard.edu/ciddata/warner_files/natresf5.pdf)>. Acesso em: 02 jul. 2011.

SACHS, Jeffrey; WARNER, Andrew. The curse of natural resources. **European Economic Review**. n. 45, p. 827–838, 2001. Disponível em: <<http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/pubs/EuroEconReview2001.pdf>>. Acesso em: 02 jul. 2011.

SANTOS, Airton. Câmbio e emprego: o Brasil depois do Real. In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos (Org.). **Doença holandesa e indústria**. Rio de Janeiro: FGV, 2010. p. 231-246.

SOUZA JUNIOR, Geraldo. **Doença holandesa**: o Brasil corre este risco? 2008. Disponível em:  
<[http://www.viannajr.edu.br/site/menu/publicacoes/publicacao\\_economia/artigos/edicao8/holandesa.pdf](http://www.viannajr.edu.br/site/menu/publicacoes/publicacao_economia/artigos/edicao8/holandesa.pdf)>. Acesso em: 25 set. 2011.

THIRLWALL, Anthony. **A natureza do crescimento econômico**: um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações. Brasília: Ipea, 2005. 112 p.

THORSTENSEN, Vera. **Brasil e China** - de conflitos de interesses à busca de uma agenda comum. 2011. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

TORVIK, Ragnar. Natural resources, rent seeking and welfare. **European Economic Review**, n. 45, p. 285 – 306, 2001. Disponível em: < <http://www.sv.ntnu.no/iso/ragnar.torvik/jde.pdf>>. Acesso em: 24 set. 2011.

TREGENNA, Fiona. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. **Cambridge Journal of Economics**, v. 33, 2009.

UENO, Phillip Hiroshi. **Can dutch disease harm the export performance of brazilian industry?** 2010. Disponível em: < <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=501363&cf=43> >. Acesso em: 18 nov. 2011.

VAN WIJNBERGEN, Sweder. The “Dutch disease”: a disease after all? **The Economic Journal**, v. 94, n. 373, p. 41-55, 1984.

VEIGA FILHO, Lauro. Os entraves para vender produtos industrializados. **Valor especial Brasil-China**: os dois lados da moeda - oportunidades e desafios nas relações bilaterais, p. 28-29, abr. 2011.