

O comércio exterior dos países sul-americanos: uma investigação 20 anos após o Consenso de Washington

Tomás Amaral Torezani¹
Denise Piper²

Resumo: Este artigo objetiva analisar as características do comércio internacional dos doze países sul-americanos no período 1990-2010. São expostos seus coeficientes de abertura e suas razões de concentração (CR4 e CR10), com o intuito de examinar em que intensidade esses países implementaram o receituário do Consenso de Washington e se abriram ao comércio exterior, bem como verificar se suas pautas de exportação apresentaram elevado grau de concentração. A tendência observada é de elevação tanto dos coeficientes de abertura quanto das razões de concentração, implicando que, no período recente, além de se exporem mais ao comércio exterior, esses países apresentam elevada dependência com relação a uma reduzida gama de produtos.

Palavras-chave: Consenso de Washington. Abertura comercial. América do Sul.

The international trade of south american countries: an investigation 20 years after Washington Consensus

Abstract: This article aims to analyze the international trade's characteristics of all South American countries in the period 1990-2010. We expose their openness coefficients and their concentration ratios (CR4 and CR10), in order to examine the degree in which these countries have implemented the prescriptions of the Washington Consensus and opened to foreign trade, as well as verify their agendas export showed a high degree of concentration. The tendency observed is an increasing in both the opening coefficients and the concentration ratios, which implies that, in recent years, in addition to being exposed to more foreign trade, these countries have high dependence on a limited product range.

Keywords: Washington Consensus. Trade opening. South America.

Classificação JEL: F10, F13, N76

Introdução

A globalização, fenômeno relacionado a uma intensificação das inter-relações entre as economias mundiais, passou a se manifestar mais fortemente a partir dos anos 1980, culminando no atual estado de profunda integração econômica, verificado em nível mundial. Entende-se que tal fenômeno se expressa como a conjugação de três elementos distintos, mas interligados, quais sejam, a globalização comercial, a globalização produtiva e a globalização financeira.

O chamado Consenso de Washington, com seu receituário de medidas econômicas de cunho neoliberal, pode ser considerado como fator a promover um acirramento do fenômeno da globalização no que se refere aos países da América Latina na década de 1990. Um de seus preceitos mais amplamente adotados pelos países latino-americanos consistiu na liberalização comercial, o que fez com que esses países passassem a se abrir mais ao comércio exterior, afetando seu desempenho econômico nos anos 1990 e alterando suas trajetórias de crescimento no longo prazo.

1. Doutorando em Economia do PPGE- UFRGS. Bolsista da Capes. E-mail: tomas_torezani@hotmail.com.

2. Doutoranda em Economia do PPGE - UFRGS. Bolsista do CNPq. E-mail: denisekiper@hotmail.com.

Nesse contexto, toma-se como objetivo do presente trabalho efetuar uma análise das doze economias da América do Sul no período após o Consenso de Washington (1990-2010) sob o ponto de vista do comércio internacional. Para tanto, analisam-se as evoluções do grau de abertura ao comércio exterior e da concentração da pauta de exportação dos países sul-americanos ao longo do mencionado período, por meio dos cálculos de coeficientes de abertura e razões de concentração.

Quanto à estruturação do artigo, além dessa introdução, há quatro seções. A seção 2 contempla uma discussão acerca do conceito de globalização e de suas diferentes formas de manifestação. Na seção 3, apresenta-se uma explanação sobre o Consenso de Washington, focalizando-se um de seus preceitos mais amplamente adotados pelos países da América Latina nos anos 1990, qual seja a liberalização comercial. A seção 4 volta-se à exposição de dados relativos ao comércio internacional dos doze países sul-americanos no período 1990-2010. Por fim, a última seção remete à apresentação das considerações finais.

2. A globalização e suas diferentes faces

Os últimos anos do século XX teriam sido constituidores de uma realidade diferente por terem definido um mundo sem fronteiras em que todos os mercados estariam globalizados e as relações entre os países estariam intensificadas no que se refere ao setor produtivo e aos fluxos comerciais e financeiros (CARCANHOLO, 2002).

O termo “globalização” começou a ser empregado, segundo Prado (2001), desde meados da década de 1980, em substituição a conceitos como internacionalização e transnacionalização. Contudo, somente no fim da década de 1980 e, sobretudo, na década de 1990 é que o termo veio a ser empregado em dois sentidos: um positivo, em relação ao processo de integração da economia mundial, e um normativo, relacionado a uma estratégia de desenvolvimento baseada na rápida integração com a economia mundial.

Nesse aspecto, “a globalização se tornou a palavra da moda e, ao mesmo tempo, um tema muito controverso e polêmico, cuja compreensão tem provocado os mais diversos posicionamentos” (CORAZZA, 1997, p. 16). Para Salama (2009), o processo de globalização é fruto de um longo processo de abertura que afetou o conjunto das economias do planeta. A internacionalização crescente das atividades traduziu-se por uma expansão generalizada dos intercâmbios, mais ou menos intensa e regular entre os países. Essa tendência reforçou-se dos anos 1980 para cá. Para Bêni (2000, p. 41), a globalização é constituída pela “expansão do modo de produção capitalista tanto horizontalmente como verticalmente, em escala planetária”. Na visão de Castro (2003):

A globalização, em essência, conota a ampliação e a intensificação das relações sociais, econômicas e políticas por meio de regiões e continentes. Manifesta-se como um fenômeno multidimensional que abarca uma complexa rede de processos diferentes, e que, apesar da atitude atual implicada no vocábulo, opera em múltiplas escalas temporais (CASTRO, 2003, p. 178).

Chesnais (1996) prefere utilizar a expressão “mundialização do capital” em substituição ao termo “globalização”, na tentativa de diminuir a falta de nitidez conceitual de globalização e por entender que mundialização do capital compreende mais do que uma simples etapa no processo de internacionalização: refere-se a uma nova configuração do capitalismo mundial e dos mecanismos relacionados ao seu desempenho e regulação. Tal expressão traduz, para o autor, “a capacidade estratégica de todo grande grupo oligopolista, voltado para a produção manufatureira ou para as principais atividades de serviços, de adotar, por conta própria, um enfoque e conduta *globais*” (CHESNAIS, 1996, p. 17).

Um dos traços que caracteriza o fenômeno da globalização, de acordo com Lerda (1996), é o progressivo debilitamento do grau de territorialidade das atividades econômicas, no sentido de que indústrias, setores ou cadeias produtivas inteiras – da esfera real ou financeira – passam a desenvolver suas atividades com crescente independência dos recursos específicos de qualquer território nacional. Ainda segundo esse autor, a análise do processo de globalização

[...] se enriquece quando vista como resultado de complexos processos evolutivos, cujos antecedentes são mais remotos”, ou seja, “a crescente intensificação dos fluxos – de comércio, investimento estrangeiro direto, capitais de curto prazo, tecnologias, etc. – deve ser interpretada como aceleração de um processo histórico, cujas raízes podem ser encontradas no século passado (LERDA, 1996, p. 241-2).

Segundo Corazza (1997), o entendimento do fenômeno da globalização pode ser apreciado sob três dimensões. A primeira delas é ideológica e compreende a globalização não apenas como palavra de moda, mas também uma palavra de ordem para que todos aceitem como verdades as mudanças do mundo liberalizado e assumam políticas adequadas, se quiserem usufruir de suas benesses. A segunda, por outro lado, nega a realidade efetiva da globalização, considera que se trata apenas de uma nova palavra para traduzir a tendência histórica da internacionalização que opera desde os primórdios do capitalismo, ou seja, não é um fenômeno novo, mas um processo antigo. Por fim, a terceira dimensão ultrapassa as visões ideológicas – de que tudo mudou – e negativa – de que nada mudou – e analisa os novos fenômenos para esclarecer o significado, o alcance e os limites das mudanças provocadas pela globalização, além de investigar os impactos da globalização em relação às pessoas, empresas e nações.

No mesmo sentido, Prado (2001) identifica que o fenômeno da globalização percebe quatro linhas básicas de interpretação: (i) globalização como uma época histórica; (ii) globalização como um fenômeno sociológico de compreensão do espaço e tempo; (iii) globalização como hegemonia dos valores liberais; e (iv) globalização como fenômeno socioeconômico.

Por sua vez, Coutinho (1996, p. 219-220) interpreta que a globalização possui um conteúdo ideológico, mas também apresenta fenômenos genuinamente novos dentro da evolução do capitalismo pós-1980. Isso porque a economia mundial foi objeto de rápidas e importantes transformações ao longo do período mencionado, que “uma etapa nova e mais avançada de progresso tecnológico e de acumulação financeira de capitais”, “caracterizando um estágio mais profundo e intenso de internacionalização da vida econômica, social, cultural e política”. Além disso, o autor complementa que o processo da globalização também apresenta: um novo padrão de organização da produção e da gestão; um aprofundamento da centralização de capital, com poucos atores globais; novos oligopólios mundiais; policentrismo econômico; interpenetração patrimonial; aumento da riqueza mobiliária mundial; ausência de padrão monetário mundial estável, com taxas cambiais flutuantes; ampliação de especulação; desenvolvimento de mecanismos de proteção de risco e potencialização do risco sistêmico.

Diversos estudiosos compartilham uma visão semelhante sobre o fenômeno da globalização: deve ser vista como um processo cujo impacto se faz sentir em diversas áreas (COUTINHO, 1996; CORAZZA, 1997; GONÇALVES, 1999; PRADO, 2001). Dessa forma, a globalização é, na realidade, um tema de múltiplas dimensões, o que dificulta significativamente uma elaboração conceitual ou teórica (IANNI, 1995; BAUMANN, 1996; GONÇALVES, 2003). Apesar do risco de se incorrer em uma simplificação exagerada, algumas tentativas de conceituar esse fenômeno multifacetado foram empreendidas.

Prado (2001, p. 4) define globalização como o “processo de integração de mercados domésticos, no processo de formação de um mercado mundial integrado”. Já para Corazza (1997, p. 19-20), “a globalização é um complexo processo de mudanças estruturais, que envolve múltiplas dimensões”, a saber, a econômica, a política, a social e a cultural, além de ser “também e principalmente, um fenômeno contraditório, ou seja, não se trata de um movimento linear, guiado por forças inexoráveis, que vão padronizando e igualando todas as situações econômicas, sociais e institucionais mundo a fora”.

Para Franco (1998, p. 122), uma avaliação objetiva identifica o processo de globalização como “o crescimento dos fluxos de comércio de bens, de serviços e do investimento internacional em níveis consistentemente superiores aos do crescimento da produção”. O autor ainda afirma que tal processo “é um crescimento da propensão a exportar (e a importar), ou do grau de abertura, para

o conjunto das principais economias do planeta, processo do qual resulta uma mudança qualitativa no caráter da produção manufatureira”.

Gonçalves (1999), por sua vez, argumenta que a globalização pode ser definida como a interação de três processos distintos – a expansão extraordinária dos fluxos internacionais de bens, serviços e capitais; o acirramento da concorrência nos mercados internacionais; e a maior integração entre os sistemas econômicos nacionais – que vem ocorrendo ao longo das últimas décadas, e que afetam as dimensões financeira, produtiva-real, comercial e tecnológica das relações econômicas internacionais.

Assim, globalização é usualmente dividida em três processos interligados: globalização comercial, globalização produtiva e globalização financeira. Segundo Carcanholo (2002), o processo de globalização, conforme a denominação que se disseminou, manifesta-se na globalização comercial, com a intensificação do comércio de bens e serviços entre os países; na globalização produtiva, definida pela maior participação das operações produtivas das empresas transnacionais por toda a economia mundial; e na globalização financeira, representada pela intensa circulação do capital internacional.

i) Globalização comercial

A globalização comercial não é, para Salama (2009, p. 29), “a livre-troca tão cara aos economistas liberais”. Para o autor, ela se situa entre a abertura total das trocas comerciais e a autarquia, não indicando o fim do processo que seria a abertura total, mas sendo um momento de um processo. Ainda segundo o autor, o que caracteriza a globalização comercial de alguns decênios para cá é seu rápido avanço, já que o ritmo dos intercâmbios é algo em torno da ordem do dobro do ritmo do PIB nos últimos 30 anos, aproximadamente.

De acordo com Prado (2001), quando o crescimento do comércio mundial se dá a uma taxa de crescimento média anual mais elevada do que a do PIB mundial, pode-se afirmar que há globalização comercial. Também se pode afirmar que uma região passa por um processo de globalização comercial em determinado período, se o comércio exterior regional crescer a taxa superior ao crescimento do PIB regional. Assim, pode-se verificar a existência de globalização comercial em um país, em uma região ou no mundo e identificar os períodos em que tal processo foi observado (PRADO, 2001).

O processo de globalização se traduz, em sua face comercial, na semelhança crescente das estruturas de demanda e na crescente homogeneidade da estrutura de oferta nos diversos países, possibilitando: apropriação de ganhos de escala; uniformização de técnicas produtivas e administrativas; e redução do ciclo do produto (BAUMANN, 1996). De acordo com Nakano (1994), a competição passa a ocorrer em escala mundial, com as empresas frequentemente reestruturando sua atividade geograficamente e sendo beneficiadas tanto pelas vantagens comparativas de cada país como pelo próprio nível de competitividade de cada empresa.

ii) Globalização produtiva

A globalização produtiva envolve a interação de três processos distintos: o avanço do processo de internacionalização da produção; o acirramento da concorrência internacional; e a maior integração entre as estruturas produtivas das economias nacionais (BAUMANN, CANUTO; GONÇALVES, 2004). A dimensão produtiva da globalização, para Prado (2001), se refere ao processo de integração das estruturas produtivas domésticas em uma estrutura produtiva internacional. Para esse autor, outra forma de apresentar o mesmo fenômeno seria vê-lo como a relação entre a parcela da produção internacionalizada e o PIB mundial; isso evidencia que a globalização produtiva está diretamente vinculada a questões de tecnologia, organização industrial e investimento internacional, isto é, ela está associada às economias fortemente internacionalizadas, onde as estruturas produtivas caracterizam-se por forte participação de empresas transnacionais.

Para Baumann (1996), o processo de globalização apresenta, do ponto de vista do setor produtivo, uma convergência das características do processo produtivo nas diversas economias, que se traduz na semelhança do tipo de técnicas produtivas, de estratégias administrativas, de métodos de organização do processo produtivo etc.

iii) Globalização financeira

Prado (2001) identifica a globalização financeira como sendo o processo de integração dos mercados financeiros locais aos mercados internacionais, fenômeno este que não apenas trata do crescimento de transações financeiras com o exterior, mas também compreende a integração dos mercados financeiros nacionais na formação de um mercado financeiro internacional, ou seja, a globalização financeira é essencialmente caracterizada pelo grande crescimento e integração de serviços financeiros em escala global.

A globalização financeira é caracterizada por Chesnais (1996) como a interação entre a eliminação dos mercados locais segmentados (desregulamentação financeira interna), a interpenetração dos mercados monetários e financeiros nacionais (liberalização financeira interna) e a integração desses nos mercados mundializados (liberalização financeira externa). Segundo Baumann (1996), um maior grau de globalização financeira corresponde, simultaneamente, a: (a) um aumento do volume de recursos; (b) um aumento da velocidade de circulação dos recursos; e (c) uma interação dos efeitos de (a) e (b) sobre as diversas economias.

A despeito de suas três faces distintas, anteriormente especificadas, a globalização como um todo apresenta determinantes que podem ser agrupados em três conjuntos de fatores: tecnológicos, institucionais e sistêmicos (GONÇALVES, 1999). O primeiro refere-se aos desenvolvimentos tecnológicos associados à revolução da informática e telecomunicações que resultaram em uma extraordinária redução dos custos operacionais e de custos de transação em escala global. O segundo envolve os fatores de ordem política e institucional vinculados à ascensão das ideias liberais ao longo dos anos 1980, que resultou em uma onda de desregulamentação do sistema econômico global. O terceiro conjunto de determinantes da globalização refere-se a fatores de ordem sistêmica e estrutural e reside em ver a globalização como parte integrante de um movimento de acumulação em escala global, caracterizado pelas dificuldades de expansão da esfera produtivo-real das economias capitalistas maduras (insuficiência de demanda agregada).

Mesmo de um ponto de vista econômico, o termo globalização compreende uma variedade de fenômenos. Depreende-se, então, que o fenômeno da globalização possui múltiplas faces e manifesta-se com maior intensidade no fim da década de 1980 e início dos anos 1990. Nesse período, emergiu e foi implementado o conjunto de medidas que veio a ser conhecido como Consenso de Washington.

3 Consenso de Washington: as imposições neoliberais às economias latino-americanas

A onda de transformações, ocorridas tanto na economia mundial como nas economias nacionais, consubstanciada no processo de globalização, foi marcada por profundas readaptações nas estruturas econômicas nacionais, culminando no liberalismo econômico (neoliberalismo) que evidencia a valorização do mercado, uma preocupação crescente com a competitividade e menor participação do Estado (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO JÚNIOR, 2007). De acordo com os autores, para essa competitividade ser alcançada na visão neoliberal, os países deveriam ampliar a concorrência em todos os mercados, justificando, então, a retirada do Estado de diversos setores, a ampliação da abertura comercial, a desregulamentação de vários mercados, a diminuição do poder dos sindicatos, etc.

O surgimento do Consenso de Washington pode ser circunscrito, de acordo com Pereira (1995), no contexto das significativas transformações tecnológicas e financeiras ocorridas desde os anos 1970 nas economias avançadas que colocaram em dúvida a eficiência das políticas keynesianas e as teorias do desenvolvimento e abriram lacunas para o ressurgimento do pensamento

(neo)liberal. Dessa forma, a necessidade de reformas estruturais econômicas pró-mercado surgiu nos países desenvolvidos e ganhou força nos anos 1980 e mais particularmente no início dos anos 1990, tendo as reformas sido adotadas com muito mais força nos países em desenvolvimento com a desregulamentação de suas economias e a promoção da saída do Estado da esfera econômica.

Cervo (2000) identifica que, embora a América Latina tenha demonstrado a maior coerência entre todas as regiões mundiais na adoção do consenso neoliberal, não houve uniformidade na intensidade e nos ritmos das reformas internas requeridas pela nova forma de inserção internacional. Essas reformas foram adotadas nos anos 1990 pelo fato de que na década anterior – “década perdida” – foi verificada uma profunda instabilidade econômica com retrações nas taxas de crescimento e aceleração inflacionária na maior parte dos países, no bojo da crise da dívida externa (GREMAUD, VASCONCELLOS; TONETO JÚNIOR, 2007).

O modelo de desenvolvimento baseado na substituição de importações e uma forte presença do Estado na economia entrou em colapso ao final dos anos 1980, período no qual países como Brasil, Argentina, Bolívia, Peru e Nicarágua já haviam passado, ou estavam passando, por experiências hiperinflacionárias, apresentavam déficits públicos extremamente elevados para os padrões internacionais e também elevados graus de proteção (GIAMBIAGI; ALMEIDA, 2003). Resumindo, Baumann (1999) explica que, durante as décadas de 1970 e 1980, os países latino-americanos sofreram um conjunto de pressões (distorções e ineficiências econômicas e sociais, aliadas a restrições externas agravadas por intensas movimentações no mercado internacional de *commodities* e por dificuldades financeiras desses países) que consolidaram a necessidade de promover reformas substanciais em suas economias.

Nesse tocante, para Bresser-Pereira (1991, p. 15), em relação ao enfoque de Washington, as causas da crise latino-americana são, basicamente, duas: o excessivo crescimento do Estado, traduzido no protecionismo (o modelo de substituição de importações), excesso de regulação e empresas estatais ineficientes e numerosas; e o populismo econômico, traduzido pela incapacidade de controlar o déficit público e de manter sob controle as demandas salariais dos setores público e privado. Assim, o enfoque de Washington entendia que a necessidade de reformas direcionadas ao mercado nos países da América Latina resultava da ineficiência da estrutura econômica decorrente da baixa exposição à concorrência internacional e da forte presença do Estado.

Foi nesse contexto de instabilidade econômica nos países latino-americanos que emergiu e se tornou hegemônica a síntese do pensamento neoliberal consubstanciada no “Consenso de Washington” – termo cunhado por John Williamson – que apresentava a visão dos países avançados sobre a natureza e as causas da crise latino-americana, além das políticas econômicas a serem adotadas. Nas palavras de Tavares e Fiori (1993) o Consenso de Washington foi:

[...] um conjunto, abrangente, de regras de condicionalidade aplicadas de forma cada vez mais padronizada aos diversos países e regiões do mundo, para obter o apoio político e econômico dos governos centrais e dos organismos internacionais. Trata-se também de políticas macroeconômicas de estabilização acompanhadas de reformas estruturais liberalizantes (TAVARES; FIORI, 1993).

O Consenso de Washington, datado de novembro de 1989, foi o conjunto de políticas macroeconômicas e reformas estruturais liberalizantes para o “crescimento” dos países latino-americanos proposto em uma reunião de membros de organismos internacionais de financiamento, funcionários do Governo norte-americano e economistas latino-americanos para fornecer subsídios para os *policy makers* dos países da América Latina e que abrangeu sistematicamente um contundente receituário resumido por John Williamson (1990) em dez pontos: (1) disciplina fiscal; (2) prioridade dos gastos públicos nas áreas de saúde e educação; (3) reforma tributária; (4) estabelecimento de taxas de câmbio competitivas; (5) liberalização comercial; (6) liberalização financeira; (7) abertura ao investimento estrangeiro direto; (8) desregulamentação; (9) privatização; e (10) proteção aos direitos de propriedade.

Analisando as políticas do Consenso, Carcanholo (2002) identifica que no “*front* externo” seria promovida a liberalização comercial e a financeira para aumentar a concorrência interna,

mobilizar a poupança externa e reduzir o risco de políticas locais inadequadas, dada a perda de autonomia da política econômica, aparecendo a privatização das estatais e a desregulamentação dos mercados de bens e de trabalho como medidas complementares para acentuar o papel do mercado na economia elevando seu grau de competitividade.

O programa de ajuste neoliberal pode ser dividido em três elementos ou componentes distintos, que são abordados por autores como Fiori (1997), Cano (1999) e Carcanholo (2002). O primeiro consiste na estabilidade macroeconômica, objetivando reduzir a inflação e controlar as contas governamentais. O segundo consiste nas reformas estruturais: abertura comercial, desregulamentação dos mercados, privatização, eliminação de subsídios visando garantir a liberalização dos preços e a abertura financeira. Por fim, esses dois elementos, que são pré-condições estruturais que possibilitam o funcionamento da economia, garantem o terceiro elemento do programa, a saber, a retomada dos investimentos e crescimento econômicos associado à distribuição de renda para os países periféricos. Contudo, essa sequência não é tão rígida e não segue necessariamente a ordem dos elementos assinalados.

As conseqüentes crises econômicas da América Latina, para o enfoque de Washington, não teriam suas causas nas reformas, mas, sim, na incapacidade desses países de não levarem ao final tais reformas e de não conseguirem evitar as crises financeiras. Todavia, com essas crises da década de 1990, realizou-se uma nova reunião em 1993, que ficou conhecida como Pós-Consenso de Washington. Tal Pós-Consenso, também de cunho ortodoxo, reavaliou a posição sustentada pelo Consenso anterior e entendeu que uma economia de mercado totalmente desregulamentada e liberalizada não traria os resultados esperados por causa das falhas de mercado. Desse modo, far-se-ia necessária a presença do Estado (não excludente com o mercado) para corrigir essas imperfeições (STIGLITZ, 1999; WILLIAMSON; KUCZYNSKI, 2004).

Alguns autores apresentaram críticas aos preceitos ditados pelo Consenso de Washington. Para Batista (1994), as propostas do Consenso nas dez áreas a que se dedicou convergiram para dois objetivos básicos em nome do princípio da soberania absoluta do mercado autorregulável nas relações econômicas: a drástica redução do Estado e a corrosão do conceito de Nação; e o máximo de abertura à importação de bens e serviços e à entrada de capitais de risco. Além disso, no Consenso de Washington pregou-se uma economia de mercado que o próprio Estado norte-americano tampouco praticou ou pratica, sem contar de ter ignorado completamente versões mais sofisticadas de capitalismo desenvolvidas na Europa e no Japão (BATISTA, 1994).

Para Pereira (1995), os proponentes do Consenso de Washington julgaram-se “clarividentes”, dada sua crença de que bastaria a estabilização da economia (com a liberalização dos mercados, privatização e redução do tamanho do Estado) para promover a retomada do crescimento. Ainda segundo o autor:

O que salta aos olhos é a extravagância e a simplicidade do diagnóstico e das estratégias propostas pelo "Consenso de Washington". Ao situar as causas da crise da América Latina no crescimento exagerado do Estado e na indisciplina fiscal (populismo), atribuindo pouca importância aos problemas oriundos da dívida externa, desconsiderando a heterogeneidade estrutural em termos de níveis de produtividade e competitividade, as diferenciações no mercado de trabalho, o desemprego estrutural e os baixos níveis salariais, a ciranda financeira, as relações de poder entre as diversas classes e frações de classes, o enfoque de Washington o faz de maneira atemporal, não contextualizando historicamente as duas características (PEREIRA, 1995, p. 130).

Nesse sentido, o Consenso, para Bresser-Pereira (1991, p. 16), não levou em consideração “nenhum caráter histórico, não situou a intervenção do Estado e do populismo econômico em um plano histórico, sugerindo implicitamente que esses problemas foram sempre, historicamente, causas da crise”. Gremaud, Vasconcellos e Toneto Júnior (2007) indicam que foram colocadas as recomendações sem se discutir como deveriam ser realizadas e quais seriam os custos envolvidos no período em que estivessem sendo realizadas.

3.1 A década de 1990 e a abertura comercial

A abertura comercial³ é um dos pontos que se destaca no receituário do Consenso de Washington, referindo-se basicamente à redução de tarifas e barreiras às exportações e importações e à simplificação do sistema tarifário. Países como Chile, Argentina e Uruguai já vinham liberalizando suas economias desde os anos 1970; no período de 1985 a 1986 foi a vez de México e Bolívia iniciarem suas reformas comerciais, passando os demais países da América Latina a fazer o mesmo ao final dos anos 1980 e início dos anos 1990, já em decorrência das imposições do Consenso de Washington.

Para Bandeira (2002), a abertura ao exterior foi motivada, em grande medida, pela reversão do viés antiexportador e pela percepção de que os setores da economia doméstica, em especial o industrial, deveriam ser expostos à competição externa. A intenção de alguns países latino-americanos, no que se refere ao crescimento econômico, era, então, transformar o setor exportador em um motor de crescimento. De acordo com a autora, outros objetivos da reforma comercial também tiveram destaque, entre os quais a geração de uma alocação mais eficiente de recursos dentro da economia, o aumento da eficiência e a redução de distorções e custos.

De acordo com Giambiagi e Almeida (2003), a liberalização comercial “sugerida” pelo enfoque de Washington aos países latino-americanos visava reduzir o grau de proteção existente nesses países no final dos anos 1980 que garantia reservas de mercado que permitiam a produtores locais se apropriarem de ganhos extraordinários decorrentes da diferenciação entre os preços domésticos e internacionais.

A abertura comercial dos países latino-americanos se constituiu em quatro medidas básicas, elencadas por Bandeira (2002) conforme Edwards (1995)⁴ e IDB (1996)⁵: (i) redução do nível médio das tarifas de importação; (ii) redução do grau de dispersão da estrutura tarifária; (iii) diminuição das barreiras não-tarifárias e restrições quantitativas; e (iv) redução ou eliminação dos impostos sobre exportações. Nos anos iniciais, essas medidas foram, em geral, acompanhadas por políticas cambiais para manter taxas de câmbio competitivas.

A maior parte dos países latino-americanos efetuaram as reformas comerciais no decorrer dos anos 1990⁶. Segundo o IDB (1996 *apud* BANDEIRA, 2002), o nível médio de tarifas caiu de 44,6% nos anos pré-reforma, para 13,1%, em 1995, tendo essa redução se concentrado, para a maioria dos países nos três anos iniciais dos programas. Além disso, ocorreu uma redução da dispersão tarifária e dos níveis máximos das tarifas. Como resultado, a corrente de comércio cresceu significativamente em toda a região.

Todavia, Batista (1994) critica o fato de os proponentes do Consenso de Washington tentarem “forçar” os países emergentes a promover a total abertura comercial. Segundo o autor, a abertura comercial do enfoque de Washington invocou a

[...] ineficiência do protecionismo como alocador de recursos, como obstáculo aos interesses do consumidor nacional e como fator comprometedor das chances de uma inserção competitiva na economia mundial, vista como única forma de promover o desenvolvimento (BATISTA, 1994, p. 21).

Desse modo, para o autor, foram desconsiderados: o caráter oligopolista do comércio internacional dominado por grandes empresas; que a substancial parcela desse comércio já se faz intrafirmas; a má estrutura da distribuição da renda que pode afetar a propensão a importar; o risco da desindustrialização e do desemprego etc.

³ Nesta subseção, utilizam-se os termos “abertura comercial”, “reforma comercial” e “liberalização comercial” como se referindo ao mesmo fenômeno.

⁴ EDWARDS, S. **Crisis and reform in Latin America**: from despair to hope. World Bank. New York: Oxford University Press, 1995.

⁵ IDB – Inter-American Development Bank. **Economic and social progress in Latin America**. Washington, D.C. Inter-American Development Bank, 1996.

⁶ Conforme anteriormente mencionado, em alguns países essas reformas ocorreram nos anos 1970 e 1980.

Além disso, Batista (1994) explica que o Consenso de Washington, em relação à abertura comercial, não mencionou o que de fato se praticou na abertura dos mercados dos países desenvolvidos, que observaram três princípios básicos: (i) obtenção de contrapartidas equivalentes dos parceiros comerciais; (ii) admissão de cláusulas de salvaguarda contra a concorrência desleal ou capaz de desorganizar mercados; e (iii) gradualismo na redução das barreiras tarifárias. Já aos países latino-americanos foi sugerida a inserção não negociada, pela abertura unilateral e rápida de seus mercados⁷. Nesse sentido:

A presunção do Consenso de Washington pareceria ser a de que os países latino-americanos teriam condições de competir na exportação de produtos primários para os quais possuíssem uma vocação natural e/ou em produtos manufaturados sobre a base de mão de obra não qualificada de baixos salários. Como se fosse possível ou desejável perpetuar vantagens comparativas baseadas em uma situação socialmente injusta e economicamente retrógrada e, ao mesmo tempo, enfrentar as visíveis nuvens negras do protecionismo que começam a se esboçar no horizonte dos mercados dos países desenvolvidos, em nome do que já classificam de "*dumping social*" (BATISTA, 1994, p. 22).

Como ressalta Munhoz (2002), não passou de “discurso vazio” e “enganoso” a afirmação de que a abertura comercial poderia favorecer as economias emergentes – ampliando os espaços nos grandes mercados internacionais. Como pode ser observado na Tabela 1, em quase todas as economias mundiais, e nos principais blocos econômicos, o crescimento das exportações e das importações entre 1990 e 1997 deu-se de forma equilibrada, com taxas muito próximas, sem qualquer exemplo de país que tenha introduzido políticas de abertura unilateral dos seus mercados. Dessa forma, adverte o autor:

[...] *apenas as economias latino-americanas praticaram o liberalismo comercial*, e conseqüentemente ampliaram explosivamente suas importações (estimuladas pelos subsídios cambiais e tarifários), enquanto as exportações, além de enfrentar os esquemas protecionistas do mundo rico, eram travadas em face da perda de competitividade determinada pela valorização artificial da moeda [...]. A abertura comercial unilateral praticada na América Latina em meados dos anos 1990 – que foi precedida da experiência mexicana de 1990-1994 – provocou grandes déficits no balanço de pagamentos dos países da região, que desaguiariam em rápido crescimento do endividamento externo, além de desnacionalização das economias (MUNHOZ, 2002, p. 15-16).

Salama (2009) elabora uma análise sintética da abertura comercial nas economias latino-americanas na década de 1990 – década marcada pela aplicação das principais recomendações do Consenso de Washington – bem como das conseqüências dessa abertura para os anos 2000. Nos anos 1990, afirma o autor, a economia latino-americana se liberalizou ampla e subitamente: as economias que estavam fortemente fragilizadas nos anos 1980 – anos de hiperinflação e de redução maciça de suas taxas de investimento – a partir daí sofrem, ao mesmo tempo, uma destruição de setores inteiros de seu aparelho produtivo, uma importação maciça de segmentos antes produzidos localmente, um elevado déficit de sua balança comercial e uma modernização – em uma segunda etapa – de “certas franjas de seu tecido industrial”. Já nos anos 2000, a situação começa a se

⁷ Em conformidade com a exposição do autor, isso significa que tal inserção foi efetuada: (i) sem levar em consideração que as trocas comerciais entre as nações são cada vez mais reguladas pelas práticas comerciais restritivas das multinacionais; (ii) sem se discutir a insuficiência do argumento das vantagens comparativas (vistas no ideário neoliberal como sendo de natureza estática, em termos de utilização apenas dos fatores existentes de produção); e (iii) afirmando que o crescimento econômico seria em toda a América Latina essencialmente dependente do comércio exterior, recomendando o modelo *import-led-growth* – de importar para crescer – ao invés do *export-led-growth* – crescer pela via de exportação.

inverter: o crescimento, em geral, é mais elevado com baixa volatilidade e os efeitos positivos da liberalização aparecem com a modernização do tecido industrial e a balança comercial torna-se positiva.

Tabela 1: Expansão do Comércio Mundial entre 1990 e 1997

Países/Blocos	Aumento nas Exportações (%)	Aumento nas Importações (%)
Estados Unidos	74,7	76,1
Rússia*	108,1	82,7
Alemanha	24,2	27,4
Reino Unido	52,0	61,9
França	36,0	15,3
Itália	39,9	13,2
Espanha	87,9	38,9
União Europeia	38,3	27,2
Japão	45,9	43,9
Coréia do Sul	110,2	117,8
Indonésia	110,0	114,9
Filipinas	207,3	198,4
Ásia	147,2	141,9
Argentina	105,6	644,6
Brasil	68,8	188,6
Chile	101,2	154,0
México	140,6	134,7
Peru	110,5	195,7
Venezuela	34,5	98,6
América Latina	84,3	160,8
Total Mundial	60,1	58,7

* 1992-1997

Fonte: Munhoz (2002)

Isso fica claro ao se observar o Gráfico 1, que apresenta o saldo comercial⁸ da América do Sul no período entre 1990-2010. O gráfico 1 evidencia que houve uma deterioração do saldo comercial sul-americano ao longo da década de 1990, sendo que a recuperação desse saldo apenas volta a ocorrer no final dos anos 1990 e no decorrer da década de 2000.

⁸ Saldo comercial obtido através da soma dos saldos dos doze países sul-americanos a cada ano. Tal saldo contempla apenas as transações de bens desses países, desconsiderando-se os serviços.

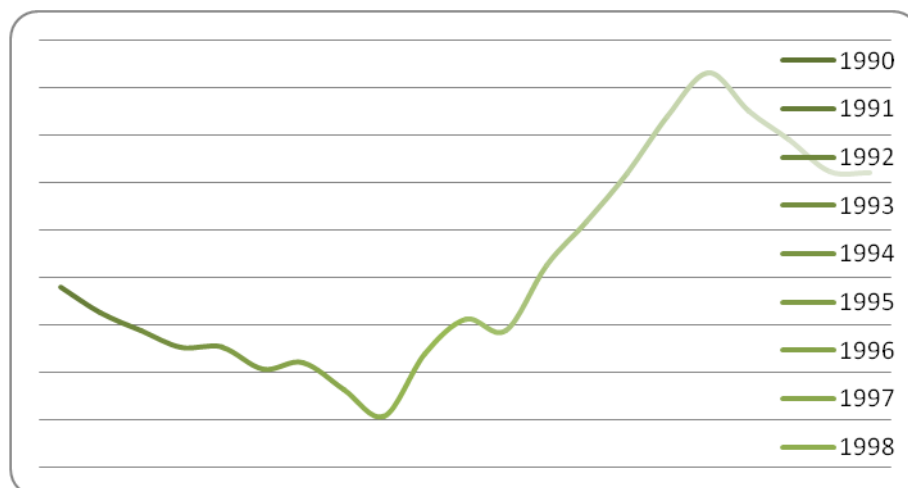


Gráfico 1: América do Sul – Saldo Comercial no período 1990-2010

Fonte: Cepal (Anuário Estatístico 2011) – Elaboração dos autores.

4 Vinte anos de liberalização comercial: as evidências para as economias sul-americanas no período 1990-2010

Para o ideário neoliberal, a política de inserção externa é de suma importância para o crescimento econômico dos países e abrange a abertura comercial, a abertura na conta de transações correntes e a liberalização da conta de capital.

De acordo com Modenesi e Vianna (2010), o termo inserção externa comporta duas dimensões: a comercial, que diz respeito aos fluxos de bens e serviços do país com o resto do mundo; e a financeira, que se refere aos movimentos de capitais entre a economia doméstica e o exterior. As aberturas comercial e financeira se enquadram dentro do corpo das políticas neoliberais de desenvolvimento adotadas por diversos países desde o final dos anos 1980 e que se intensificaram nos anos 1990 pelo acelerado grau do fenômeno da globalização, entre outros motivos. Como exposto na seção precedente, a partir da década de 1990, verificou-se uma drástica mudança no padrão de inserção das economias latino-americanas no que se refere aos fluxos de comércio⁹. Assim sendo, um elevado grau de abertura e inserção externas, para a visão neoliberal, é imprescindível para garantir o crescimento econômico.

Esta seção visa a analisar mais de perto como se manifestou o processo de globalização, sob a égide comercial¹⁰, nas economias da América do Sul a partir do ano 1990 – ano marcado pelo início da implementação das políticas do Consenso de Washington – até o ano de 2010. Para tanto, foi efetuada uma análise dos coeficientes de abertura, das razões de concentração e da pauta de exportação dos países sul-americanos no período 1990-2010¹¹.

O coeficiente de abertura mede o grau de abertura comercial de uma economia com o exterior, sendo definido como a soma das exportações e importações de um país dividido pelo seu PIB; um valor elevado do coeficiente indica uma elevada abertura. Foram analisados os coeficientes de abertura conforme divulgados pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (Cepal).

A partir do cálculo da razão de concentração (CR) é possível avaliar o grau de diversificação da pauta de exportação de um país; essa razão mede a proporção dos k principais produtos da pauta

⁹ A mudança no padrão de inserção das economias latino-americanas a partir da década de 1990 também se refere aos fluxos de capitais, não abordados neste artigo.

¹⁰ Ou seja, esta análise limita-se às questões comerciais, não aprofundando a discussão sobre outros temas, tais como a liberalização dos fluxos de capitais, os impactos sobre o emprego, a produtividade, variáveis macroeconômicas etc.

¹¹ As tabelas completas com os dados referentes aos coeficientes de abertura e as razões de concentração (CR4 e CR10) analisados encontram-se em Apêndice.

de exportação desse país, tomando-se como indicador o valor de cada produto exportado. Seu cálculo é dado por:

$$CR(k) = \sum_{i=1}^k P_i$$

onde k é o número de produtos de maior valor na pauta de exportação do país; e P_i a participação percentual do i -ésimo produto na pauta de exportação do país. Nesse trabalho calcularam-se os CR4 e CR10 referentes aos doze países sul-americanos; para tanto, utilizaram-se dados acerca das exportações dos quatro e dez, respectivamente, principais produtos de cada país segundo sua participação no total de exportações a cada ano, também disponibilizados pela Cepal, conforme a Classificação Uniforme para o Comércio Internacional – Revisão 1 (CUCI, Rev.1).

Aprofunda-se a análise das razões de concentração examinando-se quais os principais produtos da pauta de exportação dos países em que ela se mostra bastante concentrada, com o intuito de verificar se esses principais produtos são primários ou industriais. Essa análise se revela pertinente, ao se considerar que uma pauta de exportação centrada em produtos industriais faz com que um país experimente uma maior elasticidade-renda da demanda, agrega maior valor à pauta comercial, torna o país menos exposto à deterioração dos termos de troca e o deixa menos suscetível a substitutos no mercado internacional.

Na Tabela 2, são apresentados os dados referentes ao coeficiente de abertura para os países sul-americanos nos anos de 1990, 2000 e 2010. Na comparação entre os valores do ano 1990 com os do ano 2000, cinco países (Argentina, Brasil, Colômbia, Equador e Peru) tiveram uma elevação em seus coeficientes de abertura, enquanto que outros cinco (Bolívia, Chile, Paraguai, Uruguai e Venezuela) tiveram uma redução nesses coeficientes. Já na comparação entre o ano 2000 com o de 2010, com exceção da Venezuela, todos os países sul-americanos com dados disponíveis para análise apresentaram uma maior abertura comercial de suas economias.

Em relação à comparação entre os anos 1990 e 2010, verificou-se que, excetuando-se a Venezuela, que teve uma queda de 24,43%, os demais países sul-americanos apresentaram elevação nos seus coeficientes de abertura. As maiores elevações foram observadas na Argentina (137,28%), Brasil (61,70%), Bolívia (61,67%) e Peru (60,34%). Por outro lado, os países que apresentaram menores elevações em seus coeficientes de abertura foram: o Chile (18,46%), a Colômbia (21,30%), o Paraguai (22,98%) e o Uruguai (23,84%).

Tabela 2: Coeficientes de abertura dos países da América do Sul para os anos de 1990, 2000 e 2010

País	1990	2000	2010	País	1990	2000	2010
Argentina	16,9	22,6	40,1	Guiana
Bolívia	46,7	45,6	75,5	Paraguai	89,2	86,9	109,7
Brasil	14,1	21,7	22,8	Peru	29,5	34,0	47,3
Chile	62,3	61,2	73,8	Suriname	54,1
Colômbia	27,7	32,7	33,6	Uruguai	41,1	39,9	50,9
Equador	53,0	67,0	71,6	Venezuela	61,0	47,9	46,1

(...) – Dados indisponíveis.

Fonte: Cepal (Anuário Estatístico 2011) – Elaboração dos autores.

No período de 1990-2000, o valor médio do coeficiente de abertura da América do Sul¹² foi de 44,8. Já em relação ao período 2000-2010, esse valor foi de 54,2. Para fins de comparação,

¹² A média foi feita com base nos dez países sul-americanos para os quais todos os dados estavam disponíveis entre 1990-2010, ou seja, excluiu-se Guiana e Suriname.

calcularam-se os valores médios dos coeficientes de abertura de cada país sul-americano para os períodos 1990-2000 e 2000-2010, os quais são expostos na Tabela 3.

Conforme evidencia a mencionada tabela, no período 1990-2000, Bolívia, Chile, Equador, Paraguai e Venezuela apresentaram um coeficiente médio de abertura comercial maior do que o valor correspondente à América do Sul como um todo. No que se refere ao período 2000-2010, apenas a Venezuela não figurou no grupo dos países com coeficiente de abertura maior que a média dos países da América do Sul. Ainda assim, quase todos os países sul-americanos¹³ apresentaram uma elevação em suas médias do coeficiente de abertura no segundo período em comparação ao primeiro.

Tabela 3: Média dos coeficientes de abertura de cada país da América do Sul nos períodos 1990-2000 e 2000-2010

País	1990-2000	2000-2010	País	1990-2000	2000-2010
Argentina	19,6	38,8	Guiana
Bolívia	48,4	63,2	Paraguai	101,3	98,7
Brasil	17,1	25,4	Peru	30,4	42,1
Chile	57,0	72,2	Suriname*	124,9	...
Colômbia	28,9	35,3	Uruguai	39,2	52,1
Equador	53,6	63,7	Venezuela	52,7	50,5

* 1990-1998.

(...) – Dados indisponíveis.

Fonte: Cepal (Anuário Estatístico 2011) – Elaboração dos autores.

Por meio do exame dos valores calculados para o coeficiente de abertura, constata-se que houve, em geral, um processo de intensificação dos fluxos comerciais internacionais nas nações analisadas a partir do início dos anos 1990. Contudo, verificou-se, por meio da análise dos fluxos da balança comercial dos países analisados, que a elevação verificada no coeficiente de abertura foi caracterizada pelo significativo aumento das importações desses países, sobretudo na década de 1990, e não de suas exportações. Já nos anos 2000, essa tendência se reverteu e a maioria dos países logrou superávits comerciais.

A análise da evolução do saldo comercial dos países da América do Sul permite que se distingam alguns padrões entre países. Bolívia, Peru e Brasil exibiram superávits comerciais nos primeiros anos da década de 1990, entretanto déficits no restante da década e início dos anos 2000. Os dois primeiros países apresentaram superávits em suas balanças comerciais em 1990, e o Brasil apresentou superávits até o ano de 1994. Contudo, no decorrer da década de 1990 e início dos anos 2000, as importações desses países superaram as exportações: a Bolívia teve déficits durante doze anos em sua balança comercial (entre 1991 e 2002); o Peru apresentou balança comercial deficitária entre os anos 1991 e 2001; já o Brasil, déficits entre 1995 e 2000. A partir de meados dos anos 2000 os saldos comerciais desses países voltaram a ser superavitários (no Brasil a partir de 2001, no Peru a partir de 2002 e na Bolívia de 2003 em diante).

A Guiana apresentou uma balança comercial superavitária apenas entre os anos 1996 e 1999. Já a Venezuela exibiu saldos positivos em todos os anos de análise. Por sua vez, o Paraguai apresentou déficits comerciais de 1994 em diante. Pelo seu elevado grau de abertura comercial em comparação com qualquer outro país sul-americano, percebe-se que essa elevação se deu, então, pelo grande salto de suas importações frente suas exportações.

Uruguai e Colômbia apresentaram saldos comerciais com padrões bastante peculiares durante os anos de análise. Com relação ao Uruguai, observaram-se: superávits em 1990 e 1991,

¹³ Excetuando-se Paraguai e Venezuela.

déficits entre 1992 e 2001, superávits entre 2002 e 2005 e, por fim, déficits de 2006 em diante. No tocante à Colômbia, verificaram-se: superávits entre 1990 e 1992, déficits entre 1993 e 1998, superávits entre 1999 e 2006, déficit em 2007, e superávits a partir de 2008.

Em países como Argentina, Chile, Equador e Suriname verificaram-se intercalações constantes entre superávits e déficits ao longo das duas décadas. Entretanto, Chile e Suriname começaram a ter saldos positivos contínuos a partir de 1999, Argentina a partir de 2000 e Equador a partir de 2003 (excetuando-se o ano de 2010).

No tocante aos cálculos dos CR_4 e CR_{10} para os países da América do Sul referentes ao período entre os anos de 1990 e 2010, os resultados obtidos revelam uma elevada dependência comercial de tais países em relação a uma reduzida gama de produtos exportados. Entre os nove países para os quais foi possível efetuar os cálculos para todos os anos de análise, apenas Equador e Paraguai experimentaram uma redução no grau de concentração de suas exportações ao se comparar o início e o final do período, tanto nos quatro quanto nos dez principais produtos exportados.

A análise da Tabela 4 expõe que, no ano de 1990, apenas Argentina, Brasil, Peru e Paraguai apresentavam razões de concentração abaixo de 50% para seus quatro principais produtos exportados. Já no ano de 2000, Bolívia e Colômbia juntaram-se ao grupo anterior e apresentaram um CR_4 menor que 50%. Contudo, no ano de 2010, apenas Argentina, Brasil e Uruguai mantiveram seus respectivos CR_4 abaixo dos 50%, revelando-se, entre os países sul-americanos, os menos dependentes de seus quatro principais produtos de exportação.

De 1990 para 2000, a maioria dos países ou praticamente manteve ou reduziu os valores dos seus CR_4 , com exceção de Argentina, Peru e Venezuela (entretanto, as elevações desses países foram quase nulas). Já do ano 2000 para o ano 2010, todas as economias sul-americanas obtiveram aumento em seus CR_4 .

Tabela 4: Razões de Concentração (CR_4) dos países da América do Sul nos anos 1990, 2000 e 2010

País	1990	2000	2010	País	1990	2000	2010
Argentina	28,4	28,8	31,4	Guiana
Bolívia	56,3	40,1	67,5	Paraguai	78,4	58,7	67,0
Brasil	21,3	19,0	32,3	Peru	43,8	45,3	53,6
Chile	51,4	50,4	59,9	Suriname
Colômbia	57,7	49,6	60,0	Uruguai	36,0	34,6	36,6
Equador	81,9	70,8	71,6	Venezuela	85,5	88,4	...

(...) – Dados indisponíveis.

Fonte: Cepal (Anuário Estatístico 2011) – Elaboração dos autores.

Analisando-se a Tabela 5, por sua vez, verifica-se que tanto no ano de 1990 quanto no ano de 2000, apenas Argentina e Brasil exibiram razões de concentração abaixo dos 50% para seus dez principais produtos de exportação. O Brasil, no entanto, foi o único país sul-americano a exibir CR_{10} com valor abaixo dos 50% em 2010, sendo também o único com CR_4 inferior a 50% no mesmo ano; apreende-se, assim, que é o país que menos depende do grupo dos quatro e dez principais produtos exportados. Entretanto, deve-se ressaltar que as razões de concentração brasileiras apresentaram tendência de elevação a partir de 1994; para se ter uma noção, o CR_{10} aumentou 74,59% de 1994 a 2010, enquanto o CR_4 aumentou 44,41% no mesmo período.

De 1990 para 2000, com exceção da Venezuela (que teve um leve aumento), todas as economias sul-americanas tiveram uma redução em seus CR_{10} . Já do ano 2000 para o ano 2010, com exceção do Equador (que teve uma leve redução), todas as economias sul-americanas reverteram a tendência anterior e obtiveram CR_{10} maiores. Ainda, em relação ao ano de 2010, apenas Argentina, Brasil e Uruguai apresentaram CR_{10} menores que 70%.

Tabela 5: Razões de Concentração (CR10) dos países da América do Sul nos anos 1990, 2000 e 2010

País	1990	2000	2010	País	1990	2000	2010
Argentina	48,6	47,3	52,6	Guiana
Bolívia	78,4	66,0	81,7	Paraguai	89,6	76,0	82,6
Brasil	38,1	34,4	47,8	Peru	65,6	64,9	72,2
Chile	67,5	63,0	71,8	Suriname
Colômbia	75,1	65,1	75,8	Uruguai	53,5	51,0	54,2
Equador	93,8	84,2	83,7	Venezuela	88,3	91,4	...

(...) – Dados indisponíveis.

Fonte: Cepal (Anuário Estatístico 2011) – Elaboração dos autores.

Cabe acrescentar que, apesar de países como Equador e Paraguai terem melhorado sua situação de dependência em relação a seus principais produtos de exportação ao longo do período de análise, em geral, os países da América do Sul possuíam elevada concentração (tanto em termos de CR4 quanto em termos de CR10) no último ano analisado. Assim sendo, pode-se afirmar que no período recente esses países são muito dependentes de poucos produtos exportados.

Além de se mostrarem bastante concentradas, as pautas de exportação dos países da América do Sul ao longo do período de análise compunham-se basicamente de produtos primários, que apresentam baixo valor agregado. Um país que exporta, basicamente, apenas produtos primários tende a ter um valor total de exportação inferior a outro que apresente produtos manufaturados ou industriais como protagonistas em sua pauta exportadora.

As economias argentina, uruguaia e, especialmente, brasileira apareceram como as mais diversificadas, não apresentando uma grande concentração em um produto específico. O Peru também não apresentou uma concentração alta em poucos produtos no ano de 1990; contudo, em 2010, a exportação de “ouro (incluindo ouro platinado) não monetário, em formas brutas ou em pó” representou 22,1% do total das exportações peruanas e a de “minério de cobre e seus concentrados” 17,7%.

Diversos países possuem suas exportações diretamente relacionadas e concentradas a um determinado tipo de produto, que evoluíram positivamente em termos de participação na pauta de exportação de seus respectivos países no decorrer dos anos. A “soja (exceto farinha fina e grossa”, que representava 27,9% das exportações do Paraguai em 1990, passou a representar 35,1% em 2010. A participação do “gás natural” boliviano em sua pauta de exportação, que em 1990 representava 24,6% passou a representar 40,2% do total exportado em 2010. No Chile, os produtos exportados relacionados ao cobre – “cobre refinado (incluído o refundido)”; “minério de cobre e seus concentrados”; “cobre blister e outros cobres não refinados” – que em 1990 foram da ordem de 46,5% passaram a representar, em 2010, 56,5% da pauta de exportação do país.

Em relação ao petróleo, Colômbia, Equador e, especialmente, Venezuela se destacam na concentração de suas exportações. Considerando a exportação de “petróleo bruto” e de “produtos derivados do petróleo” nos anos de 1990 e 2010 da Colômbia, seus valores foram de 28,9% e 40,7% respectivamente. Já no Equador esses valores foram da ordem de 51,9% e 55,1% em 1990 e 2010, respectivamente. Por fim, a exportação de “petróleo bruto” e de “produtos derivados do petróleo” da Venezuela em 1990 representou 80,5% da sua pauta de exportação; e em 2006, último ano com dados disponíveis para este país, a pauta exportadora desses dois tipos de produtos representaram incríveis 87,5%.

Considerações finais

Ao longo da década de 1990, todos os países da América do Sul adotaram, em maior ou em menor grau, as medidas ditadas pelo Consenso de Washington, que pode ser considerado uma

expressão do fenômeno da globalização na América Latina nos anos 1990. Desse modo, esses países passaram a se inserir com maior intensidade na economia mundial. Entre as políticas recomendadas pelo Consenso de Washington mais amplamente adotadas pelos países sul-americanos, destaca-se a liberalização comercial, liberalização esta que acarretou uma série de consequências para suas economias, as quais não se restringiram somente aos anos 1990, mas ao período que se seguiu desde então.

Os dados analisados neste artigo evidenciam que os coeficientes de abertura dos países sul-americanos apresentaram tendência de elevação contínua ao longo dos últimos vinte anos. Portanto, esses países aderiram, de fato, às recomendações do Consenso de Washington em relação à abertura de seus mercados, conduzindo suas economias a uma maior inserção no comércio internacional.

Nos anos 1990, essa nova forma de inserção externa se deu com saldo negativo para os países sul-americanos, uma vez que estes acabaram abrindo suas economias aos produtos estrangeiros sem que houvesse uma contrapartida de mesma magnitude no que se refere à inserção de seus produtos no mercado internacional. Em outras palavras, a abertura comercial foi acompanhada na década de 1990 por um grande aumento das importações não acompanhado pelas exportações. No decorrer da década seguinte, os países da América do Sul, em geral, conseguiram reverter a tendência de obtenção de déficits em suas balanças comerciais, mas isso não em decorrência de vantagens advindas das políticas neoliberais adotadas na década precedente, mas de mudanças, tanto exógenas quanto endógenas, que esses países sofreram ao longo do tempo.

Adicionalmente, a concentração da pauta de exportação mostrou-se como uma característica dos países sul-americanos ao longo do período de análise, concentração esta que tendeu a aumentar com o passar dos anos. Como resultado desse aumento contínuo, tem-se o fato de que, no período recente, os países da América do Sul são muito dependentes de poucos produtos de exportação, o que se mostra desfavorável, dado implicar em uma maior vulnerabilidade externa desses países. Além de bastante concentradas, as pautas de exportação dos países sul-americanos baseiam-se principalmente em produtos não industrializados, o que mostra que, no contexto do mercado mundial, esses países estão, até hoje, em uma posição de economias primário-exportadoras.

O fato de as nações da América do Sul, em geral, permanecerem dependentes de alguns poucos produtos de exportação, em sua maioria primários, pode, de certa forma, ser um fator a fragilizar o crescimento econômico de tais países e a enfraquecer o desenvolvimento pelo seu menor vigor e sustentabilidade.

Enfim, as políticas neoliberais implementadas pelos países sul-americanos nos anos 1990 ressaltaram suas vantagens comparativas clássicas e as mantiveram na posição de economias produtoras de produtos primários. Talvez, se a inserção externa praticada nos anos 1990 tivesse sido conduzida de maneira diferente, atendendo-se às especificidades de cada país e visando-se a melhora de suas condições econômicas em longo prazo, as economias sul-americanas, e as latino-americanas de modo geral, estivessem hoje em uma posição mais privilegiada no cenário internacional.

Referências

- BANDEIRA, A. C. **Reformas econômicas, mudanças institucionais e crescimento na América Latina**. 152 p. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.
- BATISTA, P. N. O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. **Caderno Dívida Externa**. São Paulo: PEDEX, n. 6, set. 1994.
- BAUMANN, R. Uma visão econômica da globalização. In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Elsevier: SOBEET, p. 33-51, 1996.
- BAUMANN, R. O Brasil nos anos 1990: uma economia em transição. In: BAUMANN, R. (Org.). **Brasil: uma década em transição**. Rio de Janeiro: Campus, p. 11-53, 1999.

- BAUMANN, R.; CANUTO, O.; GONÇALVES, R. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- BÊRNI, D. de A. Introdução. In: BÊRNI, D. de A. (Org.). **Reflexos da reestruturação produtiva mundial sobre a economia do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: EDIPUCRS, p. 39-48, 2000.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. La crisis de America Latina: consenso de Washington o crisis fiscal?. **Pensamento Iberoamericano**, Madrid, n. 19, 1991.
- CANO, W. América Latina: do desenvolvimento ao neoliberalismo. In: FIORI, J. L. (Org.) **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999.
- CARCANHOLO, M. D. **Abertura externa e liberalização financeira: impactos sobre crescimento e distribuição no Brasil dos anos 90**. 255 p. Tese (Doutorado em Economia). Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2002.
- CASTRO, J. A política econômica nos processos de integração – Globalização, integração e uma nova concepção de soberania. In: BENECKE, D. W.; NASCIMENTO, R.; FENDT, R. (Org.) **Brasil na arquitetura global**. 432 p. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003.
- CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe. **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe**, 2011. Santiago (Chile), 2012, publicação das Nações Unidas.
- CERVO, A. L. Sob o signo neoliberal: as relações internacionais da América Latina. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 43, n. 2, p. 5-27, jul./dez. 2000.
- CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- CORAZZA, G. Globalização: realidade e utopia. **Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 15, n. 27, p. 16-27, mar. 1997.
- COUTINHO, L. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Elsevier: SOBEET, p. 219-237, 1996.
- FIORI, J. L. **Os moedeiros falsos**. Petrópolis: Vozes, 1997.
- FRANCO, G. H. B. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 18, n. 3 (71), p. 121-147, jul./set. 1998.
- GIAMBIAGI, F.; ALMEIDA, P. R. Morte do Consenso de Washington? Os rumores a esse respeito parecem muito exagerados. BNDES, **Textos para Discussão**, n. 103, Rio de Janeiro, out. 2003.
- GONÇALVES, R. **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- _____ **O Nó Econômico**. Rio de Janeiro: Record, 2003.
- GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S. de; TONETO JÚNIOR, R. **Economia brasileira contemporânea**. São Paulo: Atlas, 7 ed. 2007.
- HELD, D. ¿Hay que regular la globalización?. **Claves de Razón Práctica**, n. 99, jan./fev. 2000.
- IANNI, O. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1995.
- LERDA, J. C. Globalização da economia e perda de autonomia das autoridades fiscais, bancárias e monetárias. In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Elsevier: SOBEET, p. 239-263, 1996.

- MODENESI, A. de M.; VIANNA, S. W. Inserção externa e desenvolvimento econômico. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A11, 20 jan. 2010.
- NAKANO, Y. Globalização, competitividade e novas regras de comércio mundial. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 14, n. 4 (56), p. 7-30, out./dez. 1994.
- PEREIRA, L. B. Considerações sobre a crise do Estado no Brasil: crítica ao “Consenso de Washington”. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 23, n. 1, p. 127-137, mai. 1995.
- PRADO, L. C. D. Globalização: notas sobre um conceito controverso. In: Seminário Desenvolvimento no Século XXI, **Anais...**, IE/UFRJ, 30/08 a 01/09/2001.
- SALAMA, P. Argentina, Brasil e México diante da crise internacional. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 23, n. 65, p. 27-48, 2009.
- STIGLITZ, J. E. More instruments and broader goals: moving toward the post-Washington Consensus. **Revista de Economia Política**, v. 19, n. 1 (73), jan./mar. 1999.
- TAVARES, M. da C.; FIORI, J. L. **Desajuste global e modernização conservadora**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- WILLIAMSON, J. **Latin America adjustment**. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1990.
- WILLIAMSON, J.; KUCZYNSKI, P. (Eds.) **Depois do Consenso de Washington**: retomando o crescimento e a reforma na América Latina. São Paulo: Saraiva, 2004.

Recebido em 29.03.13

Aprovado em 13.04.13