

# Abertura comercial na Argentina, no Brasil e no Chile em perspectiva comparada

Artur Tranzola Santos<sup>1</sup>

**Resumo:** Este artigo visa a apresentar, de maneira comparada, alguns dos principais fatores que contribuíram para os processos de abertura comercial na Argentina, no Brasil e no Chile. Dadas as suas grandes diferenças, tanto nos processos como nos resultados, é interessante analisá-los comparativamente com vistas a comparar os fatores influentes nas condições finais alcançadas. Não se pretende tratar o processo de liberalização como um encômio, mas, sim, entender o porquê de essas três economias terem apresentado resultados tão variados.

**Palavras-chave:** Argentina. Brasil. Chile. Reforma neoliberal. Abertura comercial.

## Commercial openness in Argentina, Brazil and Chile in a comparative basis

**Abstract:** This paper aims to present a comparative analysis on some of the main factors that contributed to the process of commercial openness in Argentina, Brazil and Chile. Given their great differences, either throughout this process and in its the final results, it is worthy to analyze them comparatively aiming to determine key factors that led to the final conditions. It is not intended to deal with the liberalization process as a eulogy but, rather, to understand why these three economies have faced so uneven results.

**Keywords:** Argentina. Brazil. Chile. Neoliberal reform. Commercial openness.

**Classificação JEL:** F13, F41, F62

## 1. Introdução

A crise econômica mundial dos anos de 1930 foi capaz de impingir fortes mudanças nos modelos econômicos dos países latino-americanos. O paradigma econômico liberal agrário-exportador<sup>2</sup> comum a essas economias ruiu, dando lugar a um enfoque alternativo, cuja referência técnica precípua foi aquela de John Maynard Keynes. Algumas das consequências da Grande Depressão de 1930 foram, entre outros: a queda dos volumes e dos preços das matérias-primas de exportação, respectivamente em 25% e 30% entre 1929 e 1933, forte contração dos fluxos de capitais das economias desenvolvidas em direção à América Latina, aumento da carga da dívida externa e da deterioração dos termos de troca, em torno de 50% no período de 1929 a 1933 (FERER, 2006; MARCHESI, 2004).

O modelo utilizado para fazer frente a tal conjuntura foi, no tocante à política comercial, protecionista e controlado pelo Estado. Chamado de Industrialização por Substituição de Importações (ISI), o objetivo fundamental desse modelo é, como nas palavras de Baer (2009, p. 274), “[...] desenvolver a capacidade produtiva doméstica para tantos produtos manufaturados antes importados quanto possível.” Dessa forma, as importações tiveram que ser fortemente limitadas (quando não proibidas), altas tarifas e quotas foram impostas e a indústria interna teve de suprir essa “nova” demanda desenvolvendo sua capacidade produtiva.

---

<sup>1</sup> Graduando em Relações Internacionais e bolsista de iniciação científica pela Universidade Anhembi Morumbi. E-mail: artur.tranzola@gmail.com. Artigo produzido com a orientação de David. A. Magalhães, doutorando em Relações Internacionais pelo San Tiago Dantas (PUC-SP, UNESP, UNICAMP).

<sup>2</sup> De acordo com Marchesi (2004), este modelo favorecia a especialização na produção de bens com menor custo relativo no mercado internacional. Tais bens eram matérias-primas e outros produtos intensivos em mão de obra e recursos naturais, que não exigem grandes investimentos e, conseqüentemente, não geram elevadas rendas.

O modelo de política comercial proposto após 1930, malgrado as inúmeras similaridades entre os três países aqui descritos, sofreu certas alterações ao longo dos anos e possuiu características pontuais. Na Argentina, do período em destaque até meados dos anos 1970, uma forte instabilidade política se instaurou, com mudanças constantes na presidência e sucessivos golpes de Estado (para ser mais preciso, foram seis golpes desde 1930 até 1976). A política comercial protecionista sofreu alterações com tendências liberais após a queda de Perón, em 1955 e, com os governos militares de 1966 e 1976 (este último sob o período do Processo de Reorganização Nacional). O Brasil, após o período de maior destaque na práxis protecionista ao longo dos anos 1950, enfrentou fortes condicionantes relacionados a tal modelo nos anos 1960, o que urgiu mudanças. O Governo militar pós-1964 optou por diversificar a pauta de exportações, baseada sobremaneira no café, além de incentivar a abertura com relação às importações, como bens de capital e combustível. Tal modelo seguiu essas características até 1974<sup>3</sup>, quando novamente a ISI foi empregada. Já no Chile, de 1956, com o Governo de Ibañez Del Campo<sup>4</sup>, até 1964, com Alessandri, tentativas de liberalização foram propostas, porém sem sucesso. Ademais, a pauta de exportações era extremamente dependente do cobre, produto gerador de baixas rendas de exportação.

Embora os três países mencionados acima tenham desenvolvido suas indústrias de maneira considerável ao longo desse período, a Argentina na ordem de 30%, o Brasil 31% e o Chile aproximadamente 25%, inúmeros entraves foram gerados (BAER, 2009; FERRER, 2006). Não se pretende muito deslindar a respeito do fenecimento e dos condicionantes gerados pelos períodos protecionistas e a aplicação do modelo de ISI, entretanto é necessário ter em mente que sua manutenção deixa de ser benéfica quando se mostra exageradamente longa<sup>5</sup>.

Tendo os três países aqui analisados enfrentado inúmeras dificuldades fortemente relacionadas ao modelo protecionista adotado, a denegação dessas políticas restritivas ao comércio e voltadas para o controle do Estado surge como uma das mais importantes e presentes no período, tanto devido a fatores internacionais, mas também, e principalmente, limitações internas. Entendendo as demandas por mudanças, importantes reformas neoliberais foram implementadas em suas economias como um todo, não olvidando o setor comercial. A Argentina inicia tal processo em 1989<sup>6</sup>, o Brasil em 1990 e o Chile, anterior aos outros, em 1973. O objetivo desse artigo é apresentar fatores influentes no processo de abertura comercial e focalizar aqueles apontados como preponderantes para analisar, em uma perspectiva comparada, as maneiras pelas quais influenciaram os três países tratados no decorrer dos seus respectivos processos de liberalização comercial. Buscou-se corroborar a hipótese de uma gradação decrescente de sucesso nesse processo, da seguinte forma: 1) Chile, o mais bem-sucedido; 2) Brasil, com certos ganhos interessantes e; 3) Argentina, um caso de insucesso<sup>7</sup>.

Este artigo está dividido em quatro partes: a primeira faz uma introdução ao tema a ser tratado; a segunda aborda o modelo a ser utilizado para comparação dos processos de abertura comercial; a terceira aplica o modelo apresentado com base em informações disponíveis na literatura, e a quarta parte traz uma conclusão a respeito dos resultados.

<sup>3</sup> Algo interessante referente ao período 1968-73 foi o chamado milagre econômico, período no qual a taxa de crescimento médio do PIB brasileiro foi de 11,1%, houve queda na inflação e a balança de pagamentos não apresentou descontrole (GIAMBIAGI *et al.*, 2005).

<sup>4</sup> Vale lembrar o apoio da missão Klein-Sachs, de inclinação liberal, nesse período.

<sup>5</sup> Para uma análise mais completa dos condicionantes relacionados ao modelo protecionista de comércio ver Krueger (1998).

<sup>6</sup> Vale lembrar novamente o período do Processo de Reorganização Nacional e a forte inclinação neoliberal do governo militar de 1976, porém suas políticas não foram benéficas e não tiveram continuidade após o período de redemocratização, além de não ter enfatizado o setor da política comercial.

<sup>7</sup> As literaturas utilizadas como referência para essa gradação apresentada são: a) para a Argentina, Aldo Ferrer (2006) e Mercedes Nadal (1997); b) para o Chile, Ricardo Ffrench-Davis (2002) e Manoel Agosin (1999), e; c) para o Brasil, Werner Baer (2009) e Giambiagi *et al.* (2005).

## 2. Modelo de análise

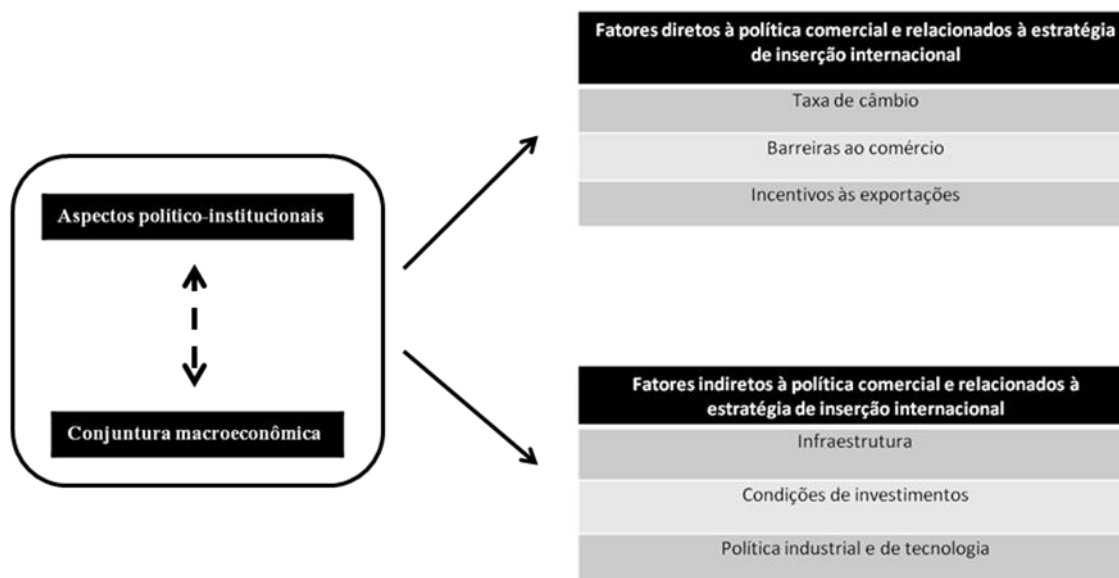
Política comercial (ou política de comércio) de um país é qualquer política implementada pelo seu Governo e que tenha como objetivo reger as relações comerciais com outras nações, individualmente ou em blocos. Essas políticas podem ser, *grosso modo*, de cunho protecionista ou liberal; os principais instrumentos a disposição de seus formuladores são: tarifas, cotas de importação, restrições ou subsídios às exportações, necessidades de requisitos locais, regimes de *drawback*, incentivos à atividade exportadora, licenças de importação entre outros (KRUGMAN; OBSTIFELD, 2010; BEKERMAN; SIRLIN, 1996). Entretanto, com o objetivo de entender o sucesso ou o insucesso de um processo de liberalização comercial, a análise centrada apenas nos instrumentos diretamente relacionados e subordinados a esse modelo de política não é suficiente.

De acordo com Bekerman e Sirlin (1996, p. 95) “[l]a primera condición necesaria para lograr una inserción internacional adecuada es disponer de niveles apropiados de inversión en los sectores donde se especializará internacionalmente la economía.” Porter (1993) defende que o comércio internacional é capaz de elevar o nível de produtividade e a qualidade de uma economia, porém é capaz também de ameaçar esse mesmo crescimento, quando mal planejado. Para o autor, inúmeros outros fatores devem ser considerados, ao se analisar a capacidade de inserção internacional das indústrias de uma nação, não apenas os instrumentos diretamente relacionados à política comercial<sup>8</sup>. Bhagwati (1989) e Bekerman e Sirlin (1996) analisam também de que forma os aspectos político-institucionais e as condições de infraestrutura podem afetar um processo de abertura comercial. Perkins *et al.* (2001) apontam para a influência da taxa de câmbio no processo de liberalização comercial de países em desenvolvimento, alinhando-se com outras correntes teóricas que apontam para a supremacia de um câmbio desvalorizado relacionado a resultados mais satisfatórios. Suzigan e Furtado (2006) apresentam a importância e a relação da política industrial com o desenvolvimento econômico de uma nação e como a aplicação eficaz de tais políticas gera um incremento da competitividade.

Dessa forma, outras variáveis exercem considerável influência e este artigo divide os fatores entendidos como preponderantes na análise dos processos de abertura em direta ou indiretamente relacionados à política comercial e aqueles relacionados ou não à estratégia de inserção internacional da economia. Ademais, são adicionados dois elementos de influência constante nos fatores expostos, além de agirem de forma interativa entre eles: a conjuntura macroeconômica, e os aspectos político-institucionais. A Figura 1 ilustra esse modelo e as interações entre as variáveis, representadas por setas.

---

<sup>8</sup> Porter (1993) sustenta que a existência do que ele denomina vantagem competitiva de uma nação repousa em quatro fatores precípuos e relacionados entre si: as estratégias, estruturas e rivalidades entre empresas; as condições dos fatores de produção; as condições de demanda, e; as indústrias correlatas e de apoio.

**Figura 1:** Classificação e relação entre as variáveis analisadas

### 3. Análise comparativa dos processos de liberalização comercial

Os processos de abertura comercial na Argentina, no Brasil e no Chile, portanto, analisados de maneira comparada, abordando cada um dos pontos supracitados. As próximas seções apresentam tais análises separadamente, contudo, antes de adentrar as análises referentes às variáveis apontadas, uma observação a respeito do recorte temporal utilizado para cada país é necessária. Entende-se que os períodos que envolvem os processos de liberalização comercial nos três países exercem um papel de destaque e, conseqüentemente, devem ser apresentados separadamente.

#### 3.1 Recorte temporal

A proposta de se analisar o recorte temporal é determinar o contexto no qual estavam inseridas essas economias quando da implementação das políticas de liberalização comercial. A influência internacional, as manifestações ideológicas do período, a pressão interna, a conjuntura econômica vigente e a organização político-institucional são os fatores preponderantes nesse campo objetivando concluir se o processo de liberalização contava com um ambiente favorável ou não, além de determinar quais outros fatores poderiam influenciar tais políticas. É importante analisar que a variável “recorte temporal” não sofre a influência das outras variáveis, por razões óbvias de mera indicação de tempo do período em que tais processos ocorreram.

Antes de iniciar a análise referente ao recorte temporal dos países aqui tratados, cabe uma breve observação referente ao período analisado da economia argentina. Ferrer (2006) e outros autores apresentam o período iniciado em 1976, com o Governo militar do Processo de Reorganização Nacional, como a “hegemonia neoliberal”. Entretanto, alguns fatores levaram este artigo a considerar apenas o Governo Menem como um período propício para análise; estes fatores são: a certa negligência das primeiras políticas neoliberais em relação à política comercial e seus grandes efeitos perniciosos, que forçaram a descontinuidade desse processo durante o Governo de Alfonsín. Assim, a retomada do projeto neoliberal em 1989 é entendida como mais adequada para este estudo.

Destarte, o recorte temporal apresenta uma notável e importante diferença. A Argentina e o Brasil deram início ao processo de liberalização comercial em períodos muito próximos, a primeira ao final de 1989 e o segundo em 1990, fazendo com que as influências internacionais fossem bastante semelhantes. Havia a forte pressão do Consenso de Washington<sup>9</sup>, a “vitória” do capitalismo após a queda do Muro de Berlim e das visíveis fragilidades das economias socialistas, além da crescente globalização. Adiciona-se a isso a experiência bem sucedida de outras reformas neoliberais empregadas nos Estados Unidos, na Europa e até mesmo no Chile. Este, por sua vez, iniciou seu processo de liberalização em 1973, após o golpe militar liderado por Augusto Pinochet. Diferentemente de Brasil e da Argentina, esse contexto internacional não exercia ainda as mesmas pressões políticas e econômicas. O Chile foi o primeiro país no mundo a seguir medidas neoliberais nos moldes propostos por Milton Friedman e os *Chicago Boys*. Ademais, a inserção dessa economia na competição internacional nesse período ocorreu em um momento no qual o processo de *catch-up* se iniciaria com antecedência de quase vinte anos *vis-à-vis* os casos anteriores, o que pode ser uma vantagem.

A conjuntura econômica vivida pelos três países analisados era similar e preocupante. O crescimento era baixo, praticamente nulo, como no caso chileno. As estruturas industriais estavam pouco desenvolvidas e atrasadas, com destaque para a Argentina e o Brasil, dado que estes implementaram suas reformas em 1989 e 1990, como visto anteriormente; o Chile, que deu início ao processo de liberalização em 1973, apresentava uma estrutura industrial pouco diversificada e extremamente dependente do cobre. A alta inflação atingia os três países e a Argentina vivia um caso de hiperinflação. A elevada dívida externa pressionava o balanço de pagamentos, novamente com destaque para o caso argentino, que representava a maior dívida externa do mundo à época. Os governos tinham gastos excessivos e ineficazes, o pior dos casos era o Chile, com um déficit público que chegava a 11,5% do PIB (FRANCH-DAVIS, 2002). A infraestrutura era igualmente precária e os investimentos insuficientes e declinantes.

Dessa forma, pode-se concluir que as três economias se encontravam em situação delicada e incapazes de concorrer com as indústrias dos países centrais. A despeito dos diferentes recortes temporais, a liberalização colocaria essas nações em competição direta com economias mais diversificadas e desenvolvidas, forçando um grande e difícil processo de *catch-up*. Nesse ponto a economia chilena apresentou uma vantagem. Foi notável o desenvolvimento econômico e tecnológico de meados da década de 1970 até os anos 1990, assim a mais rápida abertura da economia chilena aos processos e tecnologias difundidos internacionalmente pode ter auxiliado a reduzir o *gap* entre o desenvolvimento industrial desse país e o centro desenvolvido. A tardia abertura de Brasil e Argentina retardou o processo de interação dessas economias com a dinâmica econômica internacional.

### 3.2 Taxa de câmbio

Segundo Bekerman e Sirlin (1996) e Perkins *et al.* (2001) a literatura teórica e a experiência asiática dos anos 1970 e 1980 destacam a importância da manutenção de um câmbio real estável e desvalorizado. Isso porque “[...] en un proceso de apertura comercial el tipo de cambio real que equilibra la balanza comercial puede llegar a ser más alto debido a la necesidad de incentivar una reasignación de recursos hacia el sector de bienes transables” (BEKERMAN e SIRLIN, 1996, p. 96). Os exemplos de sucesso da Coreia do Sul, de Taiwan e do próprio Chile demonstram a validade de tal teoria.

<sup>9</sup> Segundo Gennari (2001), os pontos defendidos pelo Consenso de Washington foram: a) disciplina fiscal; b) priorização dos gastos públicos; c) reforma tributária; d) liberalização financeira; e) regime cambial; f) liberalização comercial; g) investimento estrangeiro direto; h) privatização; i) desregulamentação; j) propriedade intelectual.

No caso argentino, o câmbio foi inicialmente desvalorizado em quase 100% no ano de 1989, com o Plano B.B.<sup>10</sup>, e se manteve decrescente até abril de 1991 (NADAL, 1996). O objetivo principal dessa medida era conter a escalada inflacionária, todavia o Governo não obteve sucesso. A chegada de Domingo Cavallo e sua equipe à pasta da Economia e o lançamento do Plano de Convertibilidade fixaram a paridade do austral em 10.000 por dólar por um período indeterminado. Entretanto, a partir de 1992, o austral foi substituído pelo peso, que teve sua paridade fixa em 1 peso por dólar (ou seja, sobrevalorizado). Essa paridade se prolongou demasiadamente, até o ano de 2001, acompanhando todo o resto do processo de liberalização da economia argentina.

No caso do Brasil, assim como na Argentina, ocorreu uma importante desvalorização cambial no início da década e que durou até o ano de 1994. Esse fator foi de grande importância dada a crescente inflação interna e a forma pela qual isso elevava a taxa de câmbio real. Contudo, após a aplicação do Plano Real, em meados de 1994, o câmbio foi fortemente valorizado até a paridade próxima de 1 real para 1 dólar, novamente de maneira similar à Argentina.

O objetivo de ambos os governos com a manutenção do câmbio sobrevalorizado era combater a inflação. Esse objetivo foi alcançado, entretanto o câmbio valorizado agia em detrimento dos bens transáveis, favorecendo a substituição da produção interna por importações, dificultando as exportações e, conseqüentemente, a inserção internacional das economias. Isso demonstra uma clara limitação imposta pela má conjuntura econômica em ambos os países, dado que a luta contra a recente hiperinflação limitava a ação da política cambial (GIAMBIAGI *et al.*, 2005).

Quanto ao Chile, a política cambial flutuou entre um câmbio valorizado e desvalorizado, entretanto foi um fator positivo na inserção internacional da economia preponderantemente após 1983. Em um primeiro momento, o câmbio foi simplificado e desvalorizado, de 1974 até 1979. Em um segundo momento, como ferramenta para igualar a inflação interna com a internacional, o câmbio sofreu valorização no período de meados de 1979 a 1984, o que foi capaz de controlar o nível de preços, no entanto afetou a produção interna de forma pernicioso. De forma similar à Argentina e o Brasil, o câmbio valorizado facilitou a substituição da produção interna por importações e dificultou a ação das exportações, forçando uma nova desvalorização em 1984, que se seguiu até o fim do período analisado, em 1990 (FRENCH-DAVIS, 2002; MARCHESI, 2004).

Assim como a teoria propõe, o câmbio desvalorizado é positivo para a inserção internacional de economias em crescimento. A desvalorização inicial do câmbio chileno foi benéfica para a estratégia de expansão das exportações que atuou *pari passu* com todo o processo de liberalização. A valorização de 1979-1984, como visto anteriormente, afetou essa estratégia, forçando um retorno à desvalorização ao final desses anos e que se seguiu até 1990. O sucesso da expansão das exportações chilenas, como tratado pela literatura (AGOSIN, 1999), pode ser explicado, em grande parte, devido à manutenção, por longos períodos, de um câmbio desvalorizado. Na Argentina, o câmbio se manteve em paridade com o dólar durante praticamente todo o processo, enquanto, no Brasil, o câmbio nominal inicialmente desvalorizado era corroído pela valorização real, o que foi seguido de uma supervalorização após 1994 e apenas em 1999 houve uma forte e positiva desvalorização.

### 3.3 Barreiras ao comércio

As barreiras tarifárias e não-tarifárias (tais como *high* ou *low track*, segundo análise de Bhagwati, 1989) ao comércio são as mais tradicionais ferramentas de proteção comercial. Dessa feita, uma análise concernente ao processo de liberalização de uma economia, necessariamente, perpassar essa questão.

<sup>10</sup> Este plano recebeu esta nomenclatura por ter sido elaborado sob a equipe do ministro Roig, do grupo empresarial Bunge e Born.

No Governo Menem, a queda de barreiras tarifárias se iniciou em 1989 com produtos , seguindo para bens manufaturados e de capital; em 1999, a tarifa média estava abaixo de 10%. No que tange a barreiras não-tarifárias, foram canceladas todas as cotas, permissões, autorizações e licenças prévias para exportação, além de serem suspensas as restrições às importações (salvo no setor automotivo). Esses fatores, aliados aos efeitos da suspensão da Lei nº 20.680<sup>11</sup> e à retirada do Estado como controlador central da atividade econômica, representaram uma forte queda da regulação vinculada ao comércio exterior (NADAL, 1999).

As fragilidades fiscais, a baixa competitividade de alguns setores específicos e, principalmente, a pressão política forçaram o Governo argentino a não reduzir as tarifas de maneira uniforme, mormente no período 1989-1993. Dessa forma, de maneira contraditória, muitos setores foram expostos à competição internacional, enquanto outros mantiveram as estruturas protecionistas de reserva de mercado, como os setores têxtil, de calçado e de papel (BEKERMAN; SIRLIN, 1996; LUCENA, 2008).

No Brasil, a queda de barreiras tarifárias se deu já em 1987, com o Governo Sarney, entretanto sua intensificação foi ao longo dos anos 1990. No Governo Collor, a eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias se inseriu no plano da Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE). De 1990 até 1994, a tarifa média declinou quase 20% (chegando a 14,2%), com um desvio-padrão de 7,9%. As barreiras não tarifárias seguiram o mesmo curso, sendo eliminadas as listas de produtos com guias de importação suspensa (o chamado “Anexo C”), muitos dos regimes especiais de importação e, como sugere a literatura, as mais importantes formas de controles quantitativos foram substituídas por tarifas cadentes (PERKINS *et al.*, 1991). O processo se manteve durante o Governo de Fernando Henrique Cardoso (FHC), entretanto com certos aumentos tarifários em períodos de difícil conjuntura econômica, como as crises de 1995 e 1998.

De maneira similar à Argentina, a súbita exposição da economia brasileira à vigorosa competição internacional revelou as limitações da estrutura industrial do País. Foram notáveis as incapacidades de competir com a entrada de produtos estrangeiros e de inserção internacional, além da clara substituição da produção interna por importações, mormente no setor de bens de capital, o que levou a uma queda constante da participação industrial no PIB da década de 1990. Essa situação sofreria alguma melhoria somente após a estabilização, em 1995 (BAER, 2009).

Com relação ao Chile, assim como nos casos que são descritos a seguir, foi forte a queda de tarifas ao comércio após a chegada de Pinochet, passando da média de 90%, em 1973, a 10%, em 1979. As barreiras não-tarifárias com pedidos de depósitos prévios e licenças de importação foram zeradas. Contudo, essa tendência teve de ser interrompida com a chegada da crise de 1982-83, que forçou a subida das tarifas alfandegárias. A volta da normalidade, em 1984, não retomou a clara posição ideológica de liberalização adotada pelo Governo militar. Com uma posição mais pragmática, segundo Marchesi (2004), os níveis tarifários passaram a ser usados como forma de otimizar as relações comerciais e as oportunidades de desenvolvimento do país, sendo elevados quando necessário.

É possível traçar um comportamento diferenciado no que tange a barreiras comerciais por parte do Chile. Houve um claro esforço no sentido de reduzi-las ao longo de todo o processo, entretanto a resposta a alguns condicionantes gerados por essa estratégia foi fundamental para o sucesso de tais medidas. A crescente substituição da produção interna por importações e os atrasos no desenvolvimento industrial, gerados pela forte abertura ao comércio, fizeram com que o Governo respondesse de forma pragmática quanto à efetividade dessa estratégia, elevando as tarifas em um momento de forte crise e controlando seus níveis após a volta da normalidade.

### 3.4 Incentivos às exportações

---

<sup>11</sup> A Lei nº20.680 foi sancionada na década de 1970 por Juan Domingo Perón e tinha como efeito possibilitar ao governo regulamentar qualquer atividade econômica, desde o setor agropecuário até o de serviços. O objetivo do governo era manter o abastecimento de produtos e a prestação de serviços à população (NADAL, 1999).

Um dos papéis de maior importância da política comercial é a promoção do ambiente econômico no qual haja rentabilidade em uma parcela da produção interna para ser direcionada à exportação. Caso os produtores não tenham estímulos para exportar e suas mercadorias sejam todas destinadas ao mercado interno, pode-se dizer que há, nessa economia, um viés antiexportador<sup>12</sup>. Bekerman e Sirlin (1996) apontam para o sucesso das economias asiáticas com a implementação de políticas de incentivo à exportação, como regimes de *drawback*; zonas de processamento de exportações; provisão de informação sobre mercados externos (com destaque para Taiwan); sistema de financiamento para as exportações (com destaque para a Coreia do Sul).

As ações de incentivo à exportação por parte do Governo argentino não aconteceram no nível necessário para romper com as barreiras que tornavam a venda para o mercado interno mais favorável, nem mesmo para tornar os produtos argentinos mais competitivos no mercado internacional. Segundo Lucena (2008), houve incentivos tributários para a produção industrial destinada à exportação, a aplicação de regimes de *drawback* e admissão temporária, foram eliminados impostos como o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)<sup>13</sup> e impostos consulares; houve melhoria dos processos administrativos nas aduanas, foi extinta a reserva de mercado para a frota de bandeira argentina e facilitado o registro de importador/exportador.

Entretanto, o atraso relativo das indústrias do país e as ainda existentes distorções tarifárias na Argentina urgiam um esforço ainda maior nos processos de estímulo às exportações, sem que as limitações impostas pelo GATT/OMC fossem atingidas. Ademais, faltou ao país uma política de formação de *trading companies*, principalmente em benefício de pequenas e médias empresas. Como Bekerman e Sirlin (1996, p. 98) afirmam, algumas das medidas corretas foram de fato aplicadas, entretanto “[I]a diferencia pasa más bien por la intensidad con que se aplican.”

Com relação ao Brasil, logo no início do processo de abertura comercial, foram eliminados os incentivos às exportações. Como o “vilão” da inflação persistia e o Governo buscava reduzir custos e elevar a arrecadação, esses incentivos tardaram a ser introduzidos novamente. Apenas no segundo Governo FHC, em 1998, foi lançado um agressivo programa de incentivo, por meio de cursos, disponibilização de recursos por meio do Programa de Financiamento às Exportações (Proex), redução dos custos de logística, automatização dos processos burocráticos em portos e em aeroportos, entre outros (LUCENA, 2008).

Diferentemente da Argentina, o programa brasileiro alcançou as pequenas e médias empresas, mostrou-se mais eficiente na tomada de consciência dos gargalos referentes às dificuldades burocráticas, forneceu incentivos financeiros e cursos relacionados a mercados no exterior e os processos de exportação e teve o apoio de diversas agências (como a Agência Brasileira de promoção de Exportações e Investimentos – Apex) e de bancos (como o BNDES-Exim e do Banco do Brasil). Entretanto, vale ressaltar que os resultados almejados com tais programas foram conseguidos apenas após a flutuação e consequente desvalorização cambial em 1999.

A questão dos incentivos às exportações é um dos pontos insígnies do sucesso chileno no processo de liberalização. A literatura mostra como o incentivo às exportações pode gerar crescimento e, principalmente, como isso foi mantido na prática chilena (BHAGWATI, 1989; AGOSIN, 1999; FRENCH-DAVIS, 2002). Desde o início do processo de liberalização o Governo seguiu a ideia de favorecer o crescimento e a diversificação das exportações (até então baseada sobremaneira no cobre). Foram criados programas de treinamento e de informação de grande abrangência, oferecidos reembolsos, incentivos fiscais, facilidades a bancos voltados para

<sup>12</sup> Nesses casos, as empresas dos setores transáveis avaliam como mais rentável a venda no mercado interno fortemente protegido, em vez de enfrentar os menores preços do mercado internacional. Ademais, a proteção encarece os bens importados, direcionando a demanda para os bens produzidos internamente. São então reduzidos os incentivos para exportar e importar, afetando os níveis de comércio (BEKERMANN; SIRLIN, 1996; PERKINS *et al.*, 2001).

<sup>13</sup> Essa contribuição tem a mesma função vista no Brasil, que, segundo Coimbra (2011), tem como objetivo contribuir para o Fundo da Marinha Mercante e para a manutenção das condições de transporte fluvial, lacustre e marítimo.



exportação e direcionados aos bens de capital e para os setores com vantagem competitiva tecnológica (esta ainda com certas limitações).

Diferentemente dos outros países analisados, o Chile teve grande sucesso em promover suas exportações em benefício do crescimento e do desenvolvimento. Antes da liberalização, cerca de 90% das vendas do país ao exterior eram baseadas no cobre e outros minérios, em 1990 esta participação era menor que 50%. Quanto às exportações manufatureiras, apenas 10% compunham esses números em 1973, já no início de 1990 esse número passou para mais de 40%. Com relação à participação no PIB, em 1973 as exportações representavam apenas 10% do total, em 1990 passaram a quase 30% (AGOSIN, 1999). Estes números mostram claramente um fator de grande importância que não foi visto no Brasil e na Argentina, além de enfatizar, assim como no caso dos Tigres Asiáticos, a importância da promoção das exportações em processos de abertura comercial.

### 3.5 Infraestrutura

A forma pela qual a infraestrutura se liga ao crescimento econômico e à formação de competitividade está bem disseminada na literatura. Ramos e Castillo (2010) e Porter (1993) apresentam como as condições de infraestrutura<sup>14</sup> influenciam a criação de um ambiente mais favorável à produção, ao investimento, ao comércio e à criação de vantagens competitivas. Ferreira e França (2004) chegam a apresentar o conceito de *crowding in*, no qual a participação dos atores privados seria crescente à medida que os ganhos de produtividade e de remuneração dos fatores relacionados ao desenvolvimento da infraestrutura aumentam e geram maior competitividade.

Tanto na Argentina como no Brasil, as maiores ações de melhoria na infraestrutura estiveram relacionadas aos processos de privatização dos anos 1990, dado que o Estado buscava uma redução dos custos com investimento e custeio e a ação da iniciativa privada era vista como uma opção para tal, além da tendência em oferecer maior qualidade nos serviços.

Segundo análises contidas em Ferreira e França (2004), a Argentina apresenta 20% de melhoria no que tange aos aumentos medianos de lucratividade nas operações de privatização, o que por si só não indica melhorias de competitividade na seara internacional. Nesse mesmo quesito o Brasil apresenta o pior nível da região, menos de 5%. Outro ponto no qual o Brasil apresenta resultados preocupantes está relacionado ao aumento da produção das estatais privatizadas inseridas no setor de infraestrutura. Nesse fator, que interfere de maneira mais considerável nos níveis de competitividade nacional, o Brasil apresenta novamente o pior nível da região, apenas 17% de aumento (MCKINSEY & COMPANY, INC, 1998).

De forma geral, a Argentina<sup>15</sup> priorizou os setores de transporte e comunicação, com melhorias expressivas em ambos. Dois pontos a ser criticados nesse processo foram os gastos envolvendo o Estado, que ainda manteve considerável grau de financiamento e apoio, e o rápido e constante aumento dos custos aos usuários, devido à crescente inflação e à rápida renegociação entre concessionárias e o Governo. No Brasil, assevera-se que o objetivo precípua do processo de privatização foi a redução dos custos do Estado. A falta de regulação, investimentos e controle foi grande, tanto no setor de transportes como de telecomunicações e energia (este com destaque para a crise de 2001 no Governo FHC).

O caso de maior impacto positivo da infraestrutura no processo de abertura comercial foi o do Chile. Deve-se considerar muito atentamente a questão do fator “recorte temporal” para a análise referente a este aspecto. O início do processo de liberalização se deu em 1973, um momento no qual os projetos de portos, aeroportos, estradas e rodovias se completavam após os períodos anteriores de forte intervenção do Estado na economia. Dessa forma, o país pôde contar com uma condição de

<sup>14</sup> De acordo com Santiago (2010), o termo infraestrutura pode ser dividido em dois conceitos: infraestrutura econômica e infraestrutura habitacional e urbana. Para as exigências desta pesquisa, o primeiro conceito é utilizado e se refere a transportes, comunicação e energia.

<sup>15</sup> Vale mencionar que a Argentina apresentou o segundo maior programa de privatizações da América Latina (MCKINSEY & COMPANY, INC, 1998)

infraestrutura considerada desenvolvida para a época. As limitações infraestruturais se mostraram latentes ao fim dos anos 1980 e ao longo de toda década de 1990, entretanto a partir desse momento, investimentos externos e programas de privatização começaram a ser empreendidos em grande escala.

Dessa forma, comparativamente, percebe-se uma posição inferior do Brasil na variável infraestrutura, a Argentina como um caso de relativo sucesso, entretanto com altos custos e confusa administração desse processo; e o Chile, representando uma situação de maior sucesso, mesmo que se apoiando em resultados de períodos anteriores ao processo de liberalização.

### 3.6 Condições de investimento

A busca por maior competitividade, maior inserção internacional, maior desenvolvimento industrial e econômico como um todo exige opções adequadas de investimento. Em um ambiente de queda da participação do Estado, com as propostas neoliberais, a pressão política do Consenso de Washington (este para Brasil e Argentina), a crescente globalização, a facilitação dos investimentos privados e estrangeiros são ferramentas indispensáveis.

A Argentina buscou facilitar inversões, mormente estrangeiras, por meio do programa de privatização, do processo de desregulamentação econômica após a suspensão da Lei nº 20.680, com uma grande facilitação de investimentos externos nos setores de infraestrutura e, especialmente, de transportes (tanto terrestre como marítimo), com a igualdade de tratamento entre os capitais nacionais e estrangeiros e com a facilitação das remessas de lucros para os países de origem, entre outros (NADAL, 1996).

Entretanto, o que *prima facie* poderia ser um ponto favorável na questão dos investimentos se tornou um dos pontos mais controvertidos do Governo Menem. A maior monta de investimentos era estrangeira, mas não havia obrigação ou qualquer outro incentivo para manter as rendas geradas no país. A fuga de capitais era enorme, o que pressionava a balança de pagamentos. Ademais, a chegada da segunda crise da dívida mexicana, em 1995, interrompe fortemente o fluxo de investimentos para toda a América Latina, o que, aliado à crescente desordem político-econômica e ao aumento do risco-país, reduziu os investimentos para níveis inferiores àqueles de 1976.

No Brasil, um fator incentivador do aumento dos investimentos foi, assim como na Argentina, o programa de privatização que atravessou toda a década, contudo, o profundo mal-estar político e econômico da primeira metade da década, as políticas de redução de custos, o sequestro de liquidez e as políticas de redução da inflação são fatores que dificultaram o aumento dos investimentos. Nesse processo, deve-se atentar para o fato de que os investimentos estrangeiros foram muito mais presentes a partir de 1995, momento no qual esse fluxo aumentou sobremaneira, reduzidos apenas ao longo das crises russa e asiática (BAER, 2009).

De forma contrária ao que se passou na Argentina, os investimentos no Brasil foram direcionados a atividades produtivas e de mais longo prazo, principalmente com o programa de privatizações. A crescente competição internacional e as necessidades de desenvolvimento industrial também impingiram maiores investimentos de empresas tanto nacionais como internacionais na busca por maior competitividade; novas tecnologias e processos de produção foram trazidos ao País (principalmente nos setores automobilístico e de informática) e as indústrias seguiram um processo de *catch-up* em relação às concorrentes internacionais. Apesar de muitos setores se manterem defasados e com faltas de investimentos, um olhar comparado em relação a Brasil e Argentina confirma superioridade do primeiro em questão de investimentos no período.

Com relação ao Chile, logo de início é válido afirmar que os níveis de investimento tanto nacionais como estrangeiros foram bastante reduzidos ao longo do Governo Pinochet. As explicações para tal situação são o papel assumido pelo Governo como não responsável por inversões, as duas graves crises que afetaram o país em 1975 e 1982-83, sendo acompanhadas por políticas fortemente restritivas e que retardaram o crescimento econômico, as altas taxas de juros no início do período, a falta de incentivos do Governo e as dificuldades de investimentos externos.

Apenas alguns esforços limitados à Fundación Chile<sup>16</sup> e após grandes incentivos para o capital estrangeiro em 1985 no formato de conversão da dívida em capital foram capazes de elevar a quantidade de recursos voltados para investimentos produtivos. Ademais, cerca de 60% desses investimentos foram direcionados para os setores visados para exportação (AGOSIN, 1999). Concluindo esse pensamento, os três países analisados contaram com poucas e ineficientes políticas de investimento.

### 3.7 Política industrial e de tecnologia

A consolidação de um setor exportador dinâmico e competitivo requer não apenas níveis adequados de investimentos e infraestrutura, mas também a melhoria da produtividade e das capacidades industrial e tecnológica (SUZIGAN; FURTADO, 2006). Ganhos de competitividade são gerados por variáveis macroeconômicas como desvalorização cambial ou controle inflacionário e por redução de custos como salários e impostos. Contudo, Porter (1993) afirma serem esses tipos de vantagem os menos interessantes no longo prazo e defende os fatores estruturais (desenvolvimento industrial e tecnológico) como os mais importantes na busca por maior competitividade e melhor inserção internacional.

As políticas de desenvolvimento industrial do Governo argentino foram contraditórias no período. Foram criados o Programa de Polos Industriais, o plano de incentivo às incubadoras de empresas e o regime de extensão industrial. Outro ponto importante é que os planos de privatização tinham como um dos objetivos precípuos o aumento dos investimentos e a melhoria na prestação de serviços. Adiciona-se a isso o fato de que muitas das privatizações foram feitas por empresas internacionais que já detinham o *know-how* referente às novas tecnologias e o fato de que a abertura comercial facilitou a entrada de investimentos em capital, de maquinários e equipamentos, ou seja, esses seriam alguns dos passos iniciais para se desenvolver a capacidade industrial.

Contudo, outras medidas econômicas e a falta de rigor do Governo afetaram negativamente o processo de desenvolvimento industrial e tecnológico. As novas características de comércio também foram perniciosas para o desenvolvimento industrial, haja vista que ocorreu a reprimarização da produção e da pauta de exportações do país, obstando o desenvolvimento e, um ponto de grande relevância dada a estrutura econômica do país, pouca atenção foi dada às pequenas e médias empresas, à pesquisa e desenvolvimento e ao aprimoramento do capital humano (LUCENA, 2008).

No Brasil, dois períodos muito distintos podem ser desenhados com relação às políticas industrial e de tecnologia. Durante o Governo Collor, a já mencionada PICE tinha como um dos objetivos o desenvolvimento da competitividade industrial. Entretanto, segundo Giambiagi *et al.* (2005), essas políticas estavam sempre subordinadas ao combate da inflação e seguiam sempre aquém do necessário. A má conjuntura política, a instabilidade econômica, o sequestro de liquidez e a falta de incentivos do Governo fizeram com que a participação da indústria no PIB caísse e a produtividade da mão de obra ficasse estagnada. A mudança se deu com a estabilidade conseguida após o Plano Real, elevando os investimentos em tecnologia e desenvolvimento da produtividade, além de aumentar a competitividade dos produtos brasileiros no exterior.

De forma comparada com a Argentina, pode-se afirmar que o desenvolvimento industrial brasileiro, nesse período (1994-1998), foi superior. Não obstante a baixa competitividade em comparação com as economias desenvolvidas<sup>17</sup>, a estabilidade econômica após 1994, a facilitação dos investimentos estrangeiros e a abertura econômica foram fundamentais para o desenvolvimento industrial e tecnológico, pelos motivos expostos anteriormente.

No Chile, os anos de 1973 a 1975 do Governo Pinochet foram de queda da produção industrial e do desenvolvimento tecnológico devido à luta contra a inflação e à grave crise

<sup>16</sup> Esta ainda dependente de subsídios do Estado e da ITT (International Telephone & Telegraph).

<sup>17</sup> Para maiores detalhes a esse respeito, ver McKinsey (1998).

econômica do período, que retraiu a economia em 17%. Os anos de 1976 a 1981 assistiram a um gradual crescimento da capacidade industrial em grande parte devido à ociosidade gerada pelo Governo anterior (o Governo do populismo macroeconômico de Allende) e à já mencionada crise. Contudo, a segunda grande crise do período, entre 1982-83, que retraiu a economia em 14%, impossibilitou a continuidade do crescimento no setor. A retomada se deu a partir de 1985, com o foco do desenvolvimento industrial e da produtividade nos setores com vantagens comparativas para exportação. Vale notar que, ao longo de todo o período, a participação da indústria no PIB não cresceu de forma significativa, atribuindo-se esse fato ao baixo crescimento das exportações de manufaturas (AGOSIN, 1999).

Diferentemente de outras variáveis analisadas, as políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico no Chile, ao longo do período, foram modestas e comparáveis àquelas vistas na Argentina e no Brasil (possivelmente inferior a este). A atenção dada à diversificação e promoção de exportações ainda de baixo valor agregado e a falta de investimentos no setor ao longo do período podem ser entendidos como os maiores responsáveis por esse resultado.

### 3.8 Aspectos macroeconômicos e político-institucionais

Esta seção apresenta a importância dos aspectos macroeconômicos e político-institucionais, além de suas relações de interação no que tange aos processos aqui analisados.

A mudança de paradigma na condução da política econômica de forma geral, após as influências que impingiram maior liberalização, ensejou a ruptura dos modelos institucionais e da organização político-econômica existentes. A própria ideia do Estado intervencionista, empresário e assistencialista, deixou de ser propalada e, com isso, algumas de suas instituições. Ademais do contexto nacional, como dito *ut supra*, a influência internacional promoveu a defesa e a proliferação do neoliberalismo e a sustentação de instituições ligadas à facilitação do comércio.

Nesse contexto, seria incauto analisar um processo de tamanha magnitude toldando a influência exercida pelas variáveis macroeconômicas e político-institucionais. *Ipso facto*, menoscabar a própria relação entre essas variáveis se mostra impróprio, uma vez que agem como variáveis intervenientes e influenciam, por vezes fortemente, os demais processos.

Ao longo da construção analítica das seções anteriores, fica evidente a forma pela qual os períodos de dificuldades econômicas obstaram o desenvolvimento de políticas no sentido de liberalização ou mesmo de investimentos para a criação de um ambiente competitivo. A alta inflação no Brasil e na Argentina forçou a ênfase em medidas restritivas, um câmbio valorizado, a falta de investimentos produtivos e incentivos à exportação, maiores dificuldades no desenvolvimento de infraestrutura, entre outros efeitos nocivos. Com relação ao Chile, fica claro que a luta inicial contra a inflação e os dois períodos de grandes dificuldades macroeconômicas dificultaram o pleno desenvolvimento de medidas neoliberais e o crescimento dos investimentos.

Quanto aos aspectos político-institucionais, o primeiro e mais óbvio fator a ser analisado é o brusco rompimento das políticas de liberalização com o modelo anterior, isso devido a mudanças no perfil do Governo (de caráter neoliberal). Adiciona-se a clara instabilidade política e o perfil distante do interesse nacional nos governos de Collor e Menem como fatores relevantes para explicar o teor das medidas aplicadas. A falta de investimentos, a grande corrupção, a falta de apoio político (para Menem, esse fator foi apresentado no segundo mandato), o não direcionamento dos investimentos externos, a falta de confiança dos agentes econômicos são alguns exemplos de como aspectos político-institucionais podem ser prejudiciais à condução da política econômica. No Chile, houve uma clara e forte vinculação ideológica ao neoliberalismo que caracterizou e moldou muitas das políticas até a crise 1983. Após esse período, o Governo assumiu maior pragmatismo, modificando os rumos a serem tomados pela política na seara comercial.

A relação de interação também está presente ao longo dos períodos analisados, mormente nos anos de crise. A má conjuntura econômica afeta, e muitas vezes promove, conflitos políticos<sup>18</sup>, a falta de apoio no Governo pode gerar dificuldades na condução de certas medidas econômicas, um Governo não-democrático tem maior facilidade para impor um perfil à política econômica (como no caso do Chile, de Pinochet). Por outro lado, a estabilização econômica facilita a criação e o direcionamento de investimentos para instituições voltadas para exportação ou que desenvolvam as vantagens nacionais (como visto no Chile após 1983 e no Brasil após 1994).

## Conclusões

A proposta deste artigo, como exposto anteriormente, foi traçar uma análise comparada dos processos de liberalização comercial da Argentina, Brasil e Chile com o objetivo de apontar alguns fatores que contribuem para as conclusões presentes referentes à classificação de um processo bem-sucedido no Chile, resultados que variaram entre positivos e negativos no caso brasileiro e, um caso de grande insucesso na Argentina.

Para isso, após considerar a falta de uma análise que abarque um número considerável de elementos e suas relações com tais processos de abertura comercial, foi utilizado um modelo que considerou algumas variáveis como as mais eminentes. Com base em um método comparado, essas variáveis foram inseridas nos contextos dos três países apontados e as conclusões foram fortemente condizentes com a hipótese apresentada.

A questão do recorte temporal foi bastante favorável ao Chile, as políticas de câmbio mostraram novamente a supremacia de um câmbio desvalorizado nesse processo (vale notar a influência da conjuntura macroeconômica nesse ponto), as barreiras comerciais seguiram um curso similar e com inclinação liberal nas três economias analisadas (salvo o período de 1985-1990 no Chile), os incentivos às exportações foram um fator preponderante para o sucesso chileno, as condições de infraestrutura beneficiaram a inserção internacional da economia chilena (mormente no início) e prejudicaram grandemente o Brasil. Os investimentos, assim como as políticas industriais e de tecnologia, seguiram variações fortemente relacionadas às conjunturas macroeconômicas e os aspectos político-institucionais tiveram o papel de caracterizar e influenciar a forma e o conteúdo das medidas tomadas, assim como se relacionava constantemente com a situação econômica.

Foi confirmada, segundo esta análise, a melhor inserção internacional da economia chilena ao longo de 1973-1990, uma inserção desequilibrada e razoavelmente pernicioso da economia brasileira durante a década de 1990 e, a grande falta de sincronia, pragmatismo e busca do interesse nacional no Governo Menem.

## Referências

AGOSIN, Manuel R. Comercio y crecimiento en Chile. **Revista de la CEPAL**. [S.N], n. 68, p. 69 – 100, agosto 1999.

BAER, Werner. **A economia brasileira**; tradução Edite Sciulli. 3. ed. São Paulo: Nobel, 2009.

BEKERMAN, Marta; SIRLIN, Pablo. Política comercial e inserción internacional de la Argentina para los años 50. **Revista de Economía Política**, v. 16, n. 3 (63), jul./set., 1996.

BHAGWATI Jagdish. **Protecionismo versus Comércio Livre**. Rio de Janeiro: Nordica, 1989.

---

<sup>18</sup> Para uma análise mais aprofundada a respeito dessa questão, especialmente o caso argentino, ver Martinez (2012).

- COIMBRA, Delfim Bouças. **O conhecimento de carga no transporte marítimo**. São Paulo: Aduaneiras, 2011.
- FERREIRA, Pedro Cavalcanti; FRANÇA, José Mario Santos de. **Um estudo sobre infraestrutura: impactos produtivos, cooperação público-privado e desempenho recente na América Latina**. Disponível em: <http://www.fgv.br/professor/ferreira/InfraAmeLatCepal.pdf>. Acessado em: 18/08/2012.
- FERRER, Aldo. **A economia argentina: de suas origens ao início do século XXI**; tradução S. Duarte. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- FRENCH-DAVIS, Ricardo. Chile, entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. **Nueva Sociedad**, n. 183, 2002.
- GENNARI, Adilson Marques. Globalização, Neoliberalismo e Abertura Econômica no Brasil nos Anos 1990, **Revista Pesquisa & Debate**, vol. 13, no. 1(21): 30-45, 2001.
- GIAMBIAGI, Fábio *et al.* (Orgs.) **Economia brasileira contemporânea (1945-2004)**. 10. reimpressão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- KRUEGER, Anne. Why Trade Liberalisation is Good for Growth, **The Economic Journal**, p. 1513-1522, 1998.
- KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional**. São Paulo: Pearson, 2010.
- LUCENA, Andréa Freire de. Política de comércio exterior nos anos 1990: uma análise de Argentina, Brasil e Chile. **Estudos**. Goiânia, v. 35, n. 4, p. 515-525, jul./ago., 2008.
- MARCHESI, Giancarlo. La evolución de la política económica y Social en Argentina, Chile y Perú: una visión comparativa. **The University of Texas at Austin**. [S.N], feb. 2004.
- MARTINEZ, Christopher. “Presidebilismo” in South America. **2012 Illinois State University Conference for Students of Political Science**. Bloomington-Normal, 2012.
- MCKINSEY & COMPANY, INC. **Productivity – the key to an accelerated development path for Brazil**. São Paulo, McKinsy Brazil Office, mar. 1998.
- NADAL, Mercedes Muro de. **50 años de historia económica argentina, 1946-1996: una síntesis de sus principales características**. Capital Federal: Sauce Grande S.A. Editores, 1997.
- PERKINS, Dweight H. *et al.* **Economics of development**. 5. ed. New York: Norton. 2001.
- PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**; tradução Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Campus, 1993.
- RAMOS, Alejandro; CASTILLO, Ramiro Ruiz del. **Apuntes sobre infraestructura e integración en América del Sur**. Iniciativa para la Integración Regional Suramericana (IIRSA), 2010.
- SANTIAGO, Priscila Braga. **Experiências latino-americanas em infraestrutura econômica**. Infraestrutura Econômica no Brasil: diagnósticos e perspectivas para 2025, p. 51-104, 2010.
- SUZIGAN, Wilson; FURTADO, João. Política industrial e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, vol. 26, n. 2, (102), p. 163-185, 2006.

Recebido em 29.10.12

Aprovado em 13.04.13