

A MUDANÇA NA ESTRATÉGIA ECONÔMICA DA ÍNDIA E SEUS DESAFIOS: DA “TAXA DE CRESCIMENTO HINDU” AO DESENVOLVIMENTO ACELERADO

The change in India's economic strategy and its challenges: from the "Hindu growth rate" to accelerated development

Jacqueline A. Haffner¹
Betina Thomaz Sauter²

Introdução

O Estado indiano moderno nasceu em 1947, período no qual adotou uma estratégia de desenvolvimento “voltada para dentro” que perduraria até 1980. Esta foi caracterizada pelos planos quinquenais, com forte intervenção estatal, semelhante ao modelo soviético, que procuravam desenvolver a indústria pesada, através de forte protecionismo e substituição de importações. Dado ao baixo crescimento econômico dos anos coloniais, ocorreu uma recuperação inicial da economia no pós-independência. No entanto, sua performance econômica ficou aquém das expectativas, abaixo do que foi o crescimento médio das economias asiáticas em grau semelhante de desenvolvimento. Isso porque este foi um período em que outras economias asiáticas passavam por um rápido crescimento econômico, e a Índia recebeu, ironicamente, o estigma da “taxa de crescimento hindu” por sua estagnação. A partir de meados da década de 1980, a Índia começou a reverter essa trajetória. Contudo, sua economia foi fortemente afetada pelas mudanças geopolíticas na ordem mundial em 1991. A queda da União Soviética significou perder a seu principal parceiro comercial e, com os efeitos da Guerra do Golfo, sucumbir a uma forte crise econômica, recorrer ao Fundo Monetário Internacional e adotar reformas liberalizantes. Assim, a principal consequência do programa de reformas econômicas adotado em 1991 foi a abertura da economia indiana, o que também significava uma tentativa de integrar sua economia com a economia global.

¹ Professora do Departamento de Economia e Relações Internacionais, do programa de Pós-graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PPGEEI) da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS. Integrante do Grupo de Pesquisa sobre o BRICS (NEBRICS-UFRGS). Email: jacqueline.haffner@ufrgs.br

² Mestranda do Programa de Estudos Estratégicos da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Pesquisadora do núcleo de estudos sobre os países dos BRICS - NEBRICS. Email: betina.sauter@gmail.com

Esse contexto fez com que a Índia produzisse uma nova estratégia de desenvolvimento que a possibilitou alcançar uma série ininterrupta de duas décadas de elevadas taxas de crescimento, posicionando o país como uma das potências emergentes mais importantes do sistema internacional no século XXI. Porém, isso não ocorreu sem as peculiaridades que caracterizam o seu processo histórico de formação, bem como certas necessidades de consolidação nacional e de autonomia para execução de políticas. Assim, o país encarou as modificações do cenário internacional sendo um *freer trade*, e não *free trade*, isto é, sem deixar de lado a institucionalidade do planejamento econômico e as políticas direcionadas para os setores estratégicos, adotando ações pragmáticas na condução da economia em consonância com seus objetivos de longo prazo. No entanto, de maneira geral, apesar dos resultados positivos o país ainda necessita superar uma série de desafios como o energético e de infraestrutura, assim como as disparidades já existentes na Índia, em termos de desigualdade e emprego.

Portanto, o objetivo geral desse artigo é realizar uma caracterização geral da economia indiana e dos principais desafios causados pelas altas taxas de crescimento no período pós-reformas. Para a realização desse artigo utiliza-se uma revisão bibliográfica de cunho histórico institucionalista sobre o tema. Dessa forma, procura-se entender a partir organização institucional da economia política indiana as suas respectivas estratégias de desenvolvimento desde a independência até as reformas liberalizantes. Em especial, dedica-se uma atenção particular ao papel de Estado na economia da Índia como um complexo de instituições capaz de estruturar a natureza da estratégia de desenvolvimento adotada mesmo no período de adoção de políticas liberais. Em resumo, busca-se combinar explicações da contribuição do Estado indiano à determinação de situações políticas, no caso a ser analisado, a mudança na estratégia de desenvolvimento do país, e alguns dos principais desafios causados pelas altas taxas de crescimento no período pós liberalização econômica. Assim sendo, o artigo está estruturado da seguinte maneira: a primeira seção expõe a estratégia de desenvolvimento “voltado para dentro” do recém-formado Estado da Índia, seu período de estagnação a recuperação da década de 1980; a segunda seção discute a nova estratégia de desenvolvimento do país na era neoliberal e seus condicionantes internos e externos; a terceira seção aborda as altas taxas de crescimento do Estado indiano e alguns de seus desafios; e, por último, são apresentadas as conclusões deste artigo.

A estratégia de desenvolvimento “voltada para dentro” do recém-formado Estado indiano: estagnação e recuperação nascente

Com o fim da colonização britânica e sua independência em 1947, a Índia inseriu-se em um mundo bipolar, e decidiu defender os seus interesses e conservar uma posição de país não alinhado. Adicionalmente, passou a ser caracterizada como tendo uma economia capitalista. Porém, extremamente fechada, influenciada pelo modelo de desenvolvimento soviético. De acordo com Cruz (2008), essa estratégia de modernização econômica, apesar de ser um projeto proeminente do então Primeiro Ministro Nehru, subordinava-se a imperativos de consolidação de poder, de pacificação interna e de transformação social para a construção nacional. Uma vez que, os custos da II Guerra Mundial, a fome, violência e a

agitação pela divisão da colônia britânica, bem como os custos das mudanças políticas e econômicas trazidas pela independência, abalaram a economia do país recém-formado. Já nas eleições de 1936-37, foi possível observar o objetivo do Partido do Congresso, de uma Índia forte e centralizada sob seu controle, para que fosse possível no pós-independência reconstruir o país como um Estado industrializado e próspero³ (WALSH, 2006). Dessa maneira, no pós-independência da Índia, o Partido do Congresso permaneceu no poder e fomentou a necessidade de um Estado forte, capaz de promover políticas de proteção e fomento necessárias à industrialização do país (CRUZ, 2008).

Assim, de 1947 a 1980 vigorou uma estratégia de desenvolvimento “voltada para dentro” para a construção do recém-criado Estado-nação indiano. A experiência indiana de planejamento econômico teve seu início com a Comissão Nacional de Planejamento, encarregada da formulação, execução e acompanhamento dos planos quinquenais. Essa instituição desenvolveu um papel central no modelo de desenvolvimento indiano entre os anos de 1950 e 1970 (período que foi caracterizado principalmente pelo modelo de substituição de importações e pela redução da liberdade dos agentes econômicos, a qual ocorreu através de uma série de controles governamentais sobre as atividades empresariais: licenças industriais, câmbio, importações, exportações, preços e movimento de alimentos) e persistiu mesmo depois das reformas liberais iniciadas em 1991 (PRESTES; CINTRA, 2009; NASSIF, 2006). Conforme relata Cruz (2008), o fato dessa instituição persistir por tanto tempo seria um indicativo de que essa prática estaria institucionalizada no Estado indiano.

Outra especificidade é o papel atribuído, desde o início, à indústria pesada. Esse objetivo foi enfatizado por Nehru mesmo antes da independência e concretizado a partir dos planos quinquenais, que propunham um crescimento de longo prazo através da industrialização. A política industrial passou a contar com dois mecanismos básicos, os quais foram eliminados somente com as reformas econômicas de 1991: o sistema de licenciamento industrial⁴ e o sistema de licenciamento de importações. Eles consistiam, na prática, no caso do primeiro em colocar restrições à capacidade produtiva e, no segundo, à concorrência externa (NASSIF, 2006). Segundo Prestes e Cintra (2009), a defesa a proteção da indústria ocorreu para viabilizar a implantação do setor de bens de produção num contexto em que os países do ocidente estavam apreensivos em fornecer qualquer tipo de ajuda à Índia para construir empresas no setor público. No entanto, Moscou passou a ajudar o país na criação de suas indústrias, na exploração dos recursos naturais, como petróleo e gás, bem como no reforço na base científica e tecnológica, necessários para o desenvolvimento econômico indiano. Além disso, o país exerceu um papel político importante na mediação do conflito entre Paquistão e Índia de 1965, o qual teve como efeito a uma maior aproximação indo-soviética na área econômica⁵ (DASH, 2008).

³ Entretanto, não foi possível aguardar uma resolução que protegesse os temores dos grupos minoritários sobre essa centralização para depois da emancipação do país e, conseqüentemente, as diferenças políticas entre hindus e muçulmanos promoveram a divisão da colônia britânica em dois Estados, o do Paquistão e da Índia (WALSH, 2006).

⁴ O sistema de licenciamento industrial constituía o âmago do modelo indiano de substituição de importações. Ele procurava direcionar os fluxos de investimento industriais para setores específicos, de acordo com as prioridades estabelecidas previamente pelos planos quinquenais, mas, na prática, os controles poderiam alcançar o nível de produto propriamente dito (NASSIF, 2006).

⁵ O comércio bilateral expandiu sob o acordo mútuo entre as moedas, Rúpia-Rublo, de 1968, o qual favoreceu principalmente a transferência tecnologia e de armas para a Índia. O acordo implicava que, a Índia estava livre para pagar através de mercadorias seus débitos com a URSS (DASH, 2008).

No entanto, apesar dessa aproximação entre Délhi e Moscou, os Estados Unidos continuaram a dar ajuda econômica à Índia, principalmente de grãos e alimentos, além de ajudar a promover a “revolução verde” do país. Na época, na Índia, a produção de alimentos não estava acompanhando o crescimento populacional do país, esse contexto a forçou a aumentar as importações neste setor. As importações de grãos e alimentos aumentou de 4,8 milhões de toneladas em 1950 para 10,4 milhões de toneladas em 1960; em 1965, a Índia importava mais de 7,5 milhões de toneladas de alimentos apenas dos Estados Unidos (WALSH, 2006). De acordo com Barbosa (2008), o governo indiano aprendeu uma lição por negligenciar a agricultura e ficar à mercê da dependência de grãos estrangeiros e promoveu uma política de estímulo a agricultura a partir da segunda metade da década de 1960. Durante esse período, os empréstimos do FMI e dos Estados Unidos foram utilizados para financiar o intensivo programa de investimentos em novas tecnologias agrícolas, com o objetivo de promover a agricultura irrigada e a produção de alimentos. Para Hiro (2015), a intenção dos Estados Unidos era ver a Índia ganhar uma corrida econômica contra a China comunista e ilustrar a superioridade da democracia de estilo ocidental ao comunismo. Contudo, a dependência de grãos estrangeiros e da ajuda externa limitou a capacidade do governo indiano de planejar em longo prazo, em 1969 os planos quinquenais foram abandonados, e os orçamentos foram elaborados apenas de ano para ano (WALSH, 2006).

Em vista disso, apesar da Índia adotar os conselhos ocidentais sobre a agricultura, o mesmo não ocorreu em relação à política industrial, uma vez que a então Primeira Ministra Indira Gandhi retomou a formulação da política econômica mais intensamente orientada pelo Estado para promover a industrialização nos anos de 1969-1974 (GANGULY; MUKHERJI, 2011). Em 1969, nacionalizaram-se 14 dos bancos privados no país, entre eles o Banco da Índia; em 1970, aboliram-se pagamentos chamados “*Privy Purse*” que eram realizados aos antigos príncipes indianos desde a independência.⁶ O governo indiano passou a monopolizar o acesso das empresas privadas e públicas à poupança privada do país. Como consequência, formou-se um sistema bancário regulado, com alta participação de instituições financeiras públicas, que facilitava o direcionamento dos recursos para setores prioritários (PRESTES; CITRA, 2009; NASSIF, 2006). Porém, de acordo com Cruz (2008), apesar dos mecanismos de intervenção econômica (em relação ao gigantismo do setor público) quase o tempo todo o país observou uma política monetária relativamente austera.

Tais medidas só foram possíveis porque, na época, nem os donos de bancos nem príncipes controlavam distritos o suficiente para reagir contra o governo. Mesmo quando os ministros do Estado se opuseram às propostas de reforma agrária, Gandhi decidiu pedir eleições em 1972 e formou um partido próprio com os membros mais jovens e de esquerda, o Partido do Congresso (R), para concorrer com o partido original do Congresso. Sua plataforma consistia em um programa de metas e reformas econômicas. O seu slogan de campanha era “*garibi hatao*” - abolir a pobreza. As eleições foram afetadas pela guerra civil no Paquistão, a qual resultou na independência do Paquistão Oriental, hoje Bangladesh. Dentro desse

⁶ Na Índia, o *Privy Purse* foi um pagamento feito às famílias governantes de estados príncipes como parte de seus acordos para integrar pela primeira vez a Índia como Estado-nação em 1947.

contexto, Índia assinou o “Tratado de paz, amizade e cooperação” com a União Soviética que foi em essência um acordo de segurança bilateral. Ao mesmo tempo, a Índia apoiou secretamente as revoltas em Bangladesh com fundos, treinamentos e equipamentos e, em retaliação, o Paquistão declarou guerra à Índia. A vitória militar de Gandhi sobre o Paquistão foi muito popular na Índia. Assim, nas eleições de 1972, o Partido do Congresso (R), obteve uma vitória esmagadora com uma maioria de dois terços do voto popular (WALSH, 2006).

A partir do final da década de 1960, o governo passou a criar uma série de dispositivos legais, que tornariam a Índia um dos regimes de investimento externos mais restritivos do mundo fora do bloco socialista (CRUZ, 2008). Dentre esses dispositivos estavam, a Lei de Monopólios e Práticas Comerciais Restritas (Monopolies and Restrictive Trade Practices Act - MRTP) de 1969, a qual colocava regulamentos rigorosos sobre qualquer empresa privada com valor de mais de 200 milhões de rúpias (US \$ 4,3 milhões) e, de 1974, a Lei de Regulação de Câmbio (Foreign Exchange Regulation Act - FERA), que restringiu a participação máxima de capital externo em uma empresa indiana a 40%. A limitação da participação de capital estrangeiro após a imposição da FERA reduziu os poderes das empresas estrangeiras na administração de suas subsidiárias indianas, e isso se tornou um desincentivo significativo para os investidores externos (CRUZ, 2008; PRATES; CINTRA, 2009; GANGULY; MUKHERJI, 2011). Essas políticas, aliadas às prioridades setoriais do planejamento, possibilitaram a expansão do número de empresas do Estado indiano em setores estratégicos, estas passaram de 20 a 35 entre as cem maiores empresas de 1970 a 1980. Assim, ao mesmo tempo em que o Estado indiano restringiu o capital estrangeiro, atribuiu às empresas públicas um papel dominante no conjunto da economia (CRUZ, 2008). Para Prates e Cintra (2009, p. 404) “a função dominante das empresas públicas foi uma opção estratégica do Estado indiano, e não uma resposta a problemas circunstanciais ou à necessidade de ocupar espaços vazios deixados pela iniciativa privada”.

No entanto, o controle estatal e a industrialização autárquica, que deveriam contribuir para o alívio da pobreza e o desenvolvimento humano, não atenderam às expectativas dadas às baixas taxas de crescimento. A economia indiana cresceu a uma lenta taxa média anual de 3,4% entre 1956 e 1974, neste mesmo período outras economias asiáticas passavam por um rápido crescimento econômico e o crescimento indiano foi ironicamente estigmatizado como a “taxa de crescimento hindu”. A situação começou a se modificar somente em 1980 quando se passou a desregulamentar gradualmente as atividades econômicas do setor privado. Logo após Rajiv Gandhi assumir em 1984, reduziram-se os processos de licenciamento, permitindo, assim, a desregulamentação da indústria e conseqüentemente do setor privado, e também o relaxamento das licenças de importação (NASSIF, 2006; WALSH, 2006). Assim, essas mudanças institucionais retiraram restrições importantes às grandes empresas, para expandir e incentivá-las a entrar em áreas até agora reservadas para o setor público. Entretanto, grande parte dessa reforma das políticas internas, incluindo a eliminação de muitos requisitos de licenciamento, a remoção de restrições adicionais sobre o quão grande o negócio podia ser e a abertura de áreas reservadas para o setor público ao setor

privado, ajudaram as empresas grandes e não as pequenas ou médias empresas privadas em áreas estratégicas⁷ (KOHLI, 2006).

Para Rodrik e Subramanian (2008), essas políticas seriam um indicativo de mudança de atitude do governo, de hostil a favorável aos negócios,⁸ iniciada ainda por Indira Gandhi e reforçada por Rajiv Gandhi após sua ascensão ao poder em 1984. Essa mudança é caracterizada pelos autores como o gatilho que possibilitou o crescimento econômico indiano na nova ordem mundial que se instaurara a partir 1991. De maneira que a redução das restrições à expansão da capacidade dos produtores, a eliminação do controle de preços e a redução dos impostos sobre a sociedade seriam exemplos de políticas pró-negócios que tendiam a favorecer as atividades existentes em vez de incentivar a nova concorrência. Nesse nexo, a liberalização do comércio, que não ocorreu de forma significativa até os anos 1990, seria a política padrão, adotada desde então, orientada para o mercado⁹. Isso significava essencialmente mais substituição de importações, as quais se tornavam mais atraentes do ponto de vista da economia política nacional. Sob essa perspectiva, a orientação pró-negócio acabou se manifestando nas reformas econômicas indianas da década de 1980, em que as políticas eram voltadas mais para o vetor interno do que o externo do país e gerou maior “liberdade” às empresas na época.

Rodrik e Subramanian (2008) apontam como relevantes as mudanças institucionais desse período, como o surgimento de novos partidos de oposição e a perda gradual de poder das elites políticas do passado, que impulsionaram negociações entre o Partido do Congresso e a elite empresarial que começava a surgir com maior influência política e econômica. Kohli (2006) contribui para essa perspectiva ressaltando que nesse contexto, o governo acomodou as demandas dos grupos empresariais indianos sobre a abertura externa, o investimento estrangeiro e o comércio. Ademais, todos esses movimentos foram retribuídos pela elite empresarial, que aumentou significativamente seus investimentos e atividades durante esse período. Porém, para o autor, o país não teve outra alternativa senão recuperar as taxas de crescimento para controlar a inflação (uma vez que as camadas mais pobres da população que eram a base de apoio do Partido do Congresso, eram particularmente vulneráveis a preços elevados) e por isso se deu então o alinhamento político com a elite empresarial nos anos de 1980.

Para Prates e Cintra (2009) e Nassif (2006), apesar da mudança de atitude política produzir uma sociedade capaz de dar continuidade a um processo de mais amplo de mudanças institucionais no período pós-1991, os instrumentos de política macroeconômica não devem ser descartados, como a adoção de políticas fiscais expansionistas e outras políticas de demanda agregada (das quais resultam déficits

⁷ O limite da Lei MRTP foi elevado de US\$ 4,3 milhões para US\$ 21,5 milhões e liberou cerca de 27 indústrias de seguir essa lei (GANGULY; MUKHERJI, 2011). A própria diluição da Lei MRTP, que limitava o crescimento das grandes empresas, eliminando as restrições de licenciamento, permitiu que as grandes empresas se expandissem em indústrias consideradas como essenciais: produtos químicos, farmacêuticos, cerâmica e cimento (KOHLI, 2006).

⁸ Os autores fazem uma distinção importante entre uma orientação pró-mercado e uma pró-negócio. A primeira se foca na remoção de obstáculos aos mercados e visa atingir esse objetivo através da liberalização econômica, favorecendo os participantes e os consumidores. Em contrapartida, a última se concentra em aumentar a rentabilidade dos estabelecimentos industriais e comerciais estabelecidos, tendendo a favorecer os produtores (RODRIK; SUBRAMANIAN, 2008).

⁹ Esta distinção pode ser observada, também, no exemplo de Rodrik e Subramanian (2008), das abordagens contrastantes das reformas econômicas que foram aplicadas no Leste Asiático e na América Latina. Nesse sentido, as reformas da Coreia do Sul nas décadas de 1960 e 1970 foram principalmente pró-negócios e não pró-mercado. Enquanto as reformas da América Latina na década de 1990 foram principalmente pró-mercado.

crescentes e insustentáveis em conta corrente). Pois há certo consenso na literatura de que a expansão do déficit público foi o principal determinante da aceleração do crescimento econômico da Índia nos anos de 1980. Assim, a combinação desses fatores com a implementação de políticas governamentais orientadas para o desenvolvimento do país possibilitou uma recuperação. Portanto, de 1950 a 1980, a economia indiana cresceu a uma taxa média de 3,5% ao ano e nos anos entre 1980 e 1988 passou a crescer cerca de 5,2% ao ano, sendo a maior parte do crescimento proveniente da indústria, que por sua vez estava crescendo a uma taxa de 7,6% ao ano (WALSH, 2006).

Desse modo, apesar da década de 1980, também conhecida em alguns países como “a década perdida”, não ter se apresentado como um período hospitaleiro para os países em desenvolvimento, a Índia conseguiu suportar a crise da economia internacional, dado aos controles impostos ao comércio externo e aos movimentos de capitais (CRUZ, 2008). A economia indiana nesse período começou a crescer a um ritmo mais rápido, e o crescimento ocorreu nos setores em que houve investimentos prévios. De modo geral, os anos 1980 enfatizaram o gradualismo como a marca da abordagem indiana para as reformas, em contraste com a terapia de choque, apesar da maioria dos estudos convencionais associar o desempenho econômico sem precedentes à liberalização de 1991. Felizmente para a Índia, a “taxa de crescimento hindu” não foi eterna. A limitada reforma dos anos 1980 teve o grande mérito de construir o tipo de eficiência dinâmica que ajudou a Índia a implementar reformas mais profundas na década seguinte. A dose de proteção temporária permitiu que as indústrias domésticas aprendessem e se tornassem eficientes para se prepararem para o subsequente e necessário desencadeamento das forças da concorrência internacional do pós-guerra.

Emergência de uma nova estratégia de desenvolvimento na era “neoliberal”: a abertura econômica e a conquista de resultados econômicos positivos

Apesar dos bons resultados econômicos da década de 1980, os acordos políticos de Rajiv Gandhi começaram a desmoronar, uma grande instabilidade política assolou o país e com o seu assassinato, Narasimha Rao assumiu como Primeiro Ministro do Partido do Congresso, em um governo minoritário entre de 1991 a 1996. Desta forma, a década de 1990 pode ser caracterizada como o início de uma série de experiências políticas para encontrar um substituto ao partido indiano hegemônico em declínio, o Partido do Congresso, especialmente pelo surgimento do Partido do Povo Indiano¹⁰. Nesse contexto, outra consequência do fracionamento político, foi o surgimento de partidos regionais que passaram a ter significativa importância. Concomitante ao movimento em direção a um sistema político mais competitivo reitera-se que houve sinais graduais de mudança na política econômica indiana de uma orientação mais pró-negócios desde o início dos anos de 1980. Este ambiente influenciou a divisão política: o recém-criado Partido do Povo Indiano apesar de desconfiar dos investidores estrangeiros e resistir à flexibilização das restrições ao investimento estrangeiro direto e de portfólio, foi considerado mais pró-negócios; o Partido do Congresso, que historicamente foi anti-negócios tornou-se mais pró-negócios, com Rajiv Gandhi, e marcadamente pró-mercado sob a liderança de Rao (KAR; SEN, 2016).

¹⁰ Partido do Congresso foi hegemônico durante as quatro primeiras décadas desde a independência (exceto um breve período na década de 1970, quando estavam em oposição, como uma reação do eleitorado ao período de emergência).

Contudo, não foi somente o ambiente interno que influenciou e propiciou as mudanças econômicas de 1991 na Índia. O mundo socialista encontrava-se numa crise interna, agravada pelas pressões do mundo capitalista e pela renascente onda neoliberal liderada pelos Estados Unidos de Ronald Reagan e pela Inglaterra de Margaret Thatcher (SANMARTIN BARROS, 2003). Quando ocorre a queda da União Soviética e surgimento da Federação Russa em 1991, a transformação econômica do país, de uma economia planificada para uma economia de mercado, modifica o caráter das relações econômicas entre Índia e Rússia; a consequência imediata desse processo para a Índia foi a perda do seu principal parceiro comercial (DESHPANDE, 2008). Este acontecimento foi sucedido por uma renegociação do regime comercial, depois de longas negociações, todas as transações comerciais bilaterais passaram a ser realizadas em regime de moeda forte, o crédito do rublo foi determinado em rúpias e um cronograma de reembolso redigido. O acordo previa pagamentos anuais e a utilização pelos russos dos fundos de rúpia para a compra de mercadorias e serviços indianos¹¹ (SEN, 1999). Como resultado, o comércio e outras relações econômicas, como as unidades do setor público e as empresas estatais de comércio, já não eram tão relevantes quanto costumavam ser na época soviética (SACHDEVA, 2010); a Índia ficou numa situação em que necessita de novos parceiros comerciais.

Adicionalmente, o país foi atingido por uma séria crise macroeconômica relacionada com a queda abrupta dos fluxos de remessa petróleo e o aumento nos preços do produto causado pela Guerra do Golfo (1990-1991). Para poder atender a grande demanda por produtos importados, principalmente de petróleo, o país utilizou suas reservas e aumentou a sua dívida externa. Assim, ao mesmo tempo em que o consumo público aumentava, os déficits no balanço de pagamentos cresceriam e a dívida interna e externa se expandiam (BARBOSA, 2008). Conforme Lima (2008, p. 88), já “em 1988, o país se torna o mais endividado país da Ásia, com uma dívida próxima aos 60 bilhões de dólares, dos quais uma parte crescente de curto prazo. E com reservas cambiais fracas, que não suportaram o choque do petróleo de 1990”. Assim, a crise do balanço de pagamentos foi resultado de uma política fiscal expansionista aplicada na década de 1980, que, apesar de ter contribuído para o crescimento acelerado da época, se mostrou insustentável no longo prazo. De acordo com Nassif (2006), dado ao regime de câmbio fixo o colapso econômico indiano foi intensificado por uma crise cambial, pela taxa de crescimento real do PIB praticamente nula e uma taxa de inflação de 13,5%. O aumento da inflação resultou na apreciação real da rúpia no final da década, o que levou a um rápido aumento nas importações que não foi seguido pelas exportações (PRESTES; CINTRA, 2009). Era notório o agravamento da crise, nesse momento, o governo indiano tinha um duplo desafio de estabilização interna e externa do país.

Diante desse contexto, Rao e seu Ministro da Fazenda, Monmohan Singh, fecharam um acordo com o FMI no ano de 1991. O qual teve como principal consequência um programa de reformas econômicas para abrir a economia indiana. Esse acordo significava duas coisas: abertura em relação aos fluxos comerciais e abertura em relação aos fluxos de capital estrangeiro. O primeiro aspecto refere-se à liberalização do

¹¹ O efeito disso foi que, na década de 1990, cerca de dois terços das exportações indianas foram financiados através do mecanismo de reembolso dos débitos de rúpia renegociados (SEN, 1999).

comércio, passando de um regime de substituição e restrição de importações para um regime de importação liberal, sem restrições ou apoios para a promoção das exportações, como os subsídios. O segundo aspecto preocupa-se em acabar com todos os tipos de controles de capital e de câmbio, de modo a facilitar fluxos de capitais estrangeiros livres e sem impedimentos sob a forma de fluxos de investimento externo direto (IED), fluxos de investimento de portfólio (FIP) ou ambos. Em certo sentido, a reforma econômica da Índia era uma tentativa de integrar a economia indiana à economia global, ou seja, uma tentativa de globalizar a economia (DASGUPTA, 2013).

Contudo, o processo da globalização, ao mesmo tempo, também, diminuiu o espaço de política e a autonomia dos países, principalmente para os países periféricos que buscavam estratégias de desenvolvimento (NAYYAR, 2006). Nesse sentido, conforme Gonçalves (2005), uma inserção internacional positiva e autônoma seria aquela em que os Estados teriam margem de manobra para a execução de políticas (à revelia das recomendações dos organismos multilaterais), mantendo baixos índices de vulnerabilidade externa¹² (para que se possa empregar uma política macroeconômica estável e favorável aos investimentos e ao crescimento econômico), sendo que ambos estão relacionados. Para o autor, a vulnerabilidade externa é maior quando se tem menos opções de resposta à disposição e maiores custos no ajuste, de contestar a dinâmica internacional na forma que ela se impõe para o país. Assim, condição da vulnerabilidade externa tem efeitos não só diretamente relacionados ao desempenho econômico, mas, também, na esfera de atuação mais direta do Estado, através de sua política externa.

Conforme Cruz (2007), o processo de liberalização e desregulamentação econômica indiana somente foi possível, primeiro, por causa da existência de uma visão crítica, de inspiração liberal, à estratégia de desenvolvimento do pós-independência, que converge com as medidas econômicas recomendadas e as transformações globais em curso no período. Segundo, pelo contexto geopolítico, a Índia perdera sua parceira histórica a União Soviética e o Movimento dos Países Não Alinhados não fazia mais sentido já que a bipolaridade havia terminado. Portanto, o país passa a se aproximar dos Estados Unidos, que exige uma postura mais favorável às políticas neoliberais. Em terceiro, a Rodada do Uruguai (1986-1994) do GATT resultou na OMC (1995), criada para supervisionar e liberalizar o comércio internacional, que certamente traria consequências para as relações internacionais da Índia. E por último, em virtude do que o autor chama de “ensaio de liberalização dos anos de 1980”. O qual, não seria o principal determinante da performance da economia desse período, mas que pode ter contribuído para uma postura mais favorável da sociedade indiana em relação às reformas. Para Nassif (2006) é provável que as medidas liberalizantes da década de 1980 tenham contribuído, de alguma forma, para dar início à ruptura de práticas autárquicas. Mas, adiciona que também lhe parece plausível que elas tenham sido impulsionadas pela baixa tolerabilidade dos indianos às taxas de inflação de dois dígitos, num país de relativa disciplina fiscal e preços baixos e estáveis.

Desse modo, pode-se observar que tanto o contexto político e econômico indiano quanto o cenário internacional de 1991 conduziram o país a um ajuste significativo e a uma liberalização. Contudo, isso

¹² Entende-se por vulnerabilidade externa a capacidade de “resistência a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos” (GONÇALVES, 2005, P. 19).

ocorre, conforme Prestes e Cintra (2009), de forma gradual e pragmática, com o governo indiano adaptando as recomendações da reforma econômica recomendada pelo FMI conforme a realidade do país. A nova política industrial aplicada a partir dessas reformas extinguiu o regime de licenciamento industrial, apesar de ainda haver algumas poucas exceções, dando início ao rompimento com a antiga estratégia de desenvolvimento “voltada para dentro”. Porém, não houve um amplo programa de privatização, o número de indústrias reservadas para o setor público foi sendo reduzido de forma gradual. Procurou-se reestruturar o sistema empresarial do Estado através de uma política de “desinvestimento”: vendas de participações, sem transferência de controle das empresas (CRUZ, 2008). No âmbito da política comercial, foi praticamente eliminado o licenciamento de importações. Porém, houve pouca mudança em relação aos bens de consumo, que permaneceram na lista negativa. Esses conservam vícios do regime de licenciamento das compras externas. Mudanças ocorreram somente depois de 2001, através da OMC.

Em relação à questão tarifária, apesar da redução significativa, a Índia continuou a exibir níveis de proteção altos. De acordo com Nassif (2006, p. 42), as tarifas máximas alcançavam 355% em 1990 e foram reduzidas progressivamente a 150%, 110%, 80%, 65% e 50% até que atingiram o nível máximo de 40% em 2002. Além disso, segundo o autor, o país seguiu utilizando os dispositivos de antidumping e salvaguardas comerciais previstos na OMC quando as restrições de produtos protegidos por quotas de importações foram eliminadas. Dessa maneira, para Schatzmann (2010), os mecanismos de controle foram substituídos por outros de resistência. Pois, através das áreas cinza das salvaguardas e subsídios seletivos a Índia desenvolveu, no seu novo campo de atuação pós-guerra Fria, suporte à empreendimentos nacionais e apoio aos setores/empresas que concorrem no mercado internacional, encarando as modificações do cenário internacional como sendo um *freer trade*, e não um *free trade*. Porém, isso não significou que não houve um aumento progressivo no grau de abertura em termos de fluxos comerciais: em 1970-71 representavam 6,65% do PIB e passou para 12,87% em 1980-81 chegando a 13,54% em 1991-92; após as reformas econômicas a o grau de abertura chegou a 20,03% em 2000-01 e em 2011-12 a 42,40% do PIB (DASGUPTA, 2013, p. 57).

Ademais, observa-se um aumento do grau de abertura da Índia realmente dramático no âmbito dos fluxos de capitais estrangeiros. Ao adotar como estratégia de desenvolvimento estar “voltado para dentro”, o Estado indiano restringiu fortemente o capital estrangeiro e atribuiu às empresas públicas um papel dominante no conjunto da economia (CRUZ, 2008). De modo que, no ano anterior à reforma de 1990-91, os capitais externos representavam apenas 0,16% do PIB da Índia. De menos de 1% do PIB, o grau de abertura do capital estrangeiro do país cresceu para 136,28% em 2011-12, um aumento de mais de 850% em apenas vinte anos. Isso, em outras palavras, implica um aumento de 42,5 vezes durante o período entre 1990-1 e 2011-2 (DASGUPTA, 2013, p. 60). Dessa forma, o IED é outro ponto que pode ser caracterizado como uma ruptura com o passado, pois as mudanças introduzidas com as reformas acarretaram na liberalização de praticamente todos os setores da economia, salvo alguns casos específicos. Como a atração de IED era um dos objetivos da reforma, muitas barreiras até então existentes foram suprimidas. Mas, o governo indiano foi sensível à diferença entre o IED e o FIP, expresso no controle dos capitais sobre os fluxos mais voláteis, opção condicionada pela eclosão das crises mexicana e asiática. Assim, na Índia, as entradas de FIP no

mercado de ações do país permaneceram mais promissoras do que as entradas de IED somente no período pós-reforma.

De acordo com Prestes e Cintra (2009), a estratégia de maior mobilidade dos fluxos de capitais, mesmo que gradual, aprofundou o grau de abertura financeira ao mesmo tempo em que aumentou o da vulnerabilidade externada economia da Índia. A crise financeira de 2008 que afetou o país teve como principal saída os FIP. Isso revela que esses investimentos eram menos voláteis que os fluxos de renda fixa. Além disso, o próprio contexto de maior abertura financeira tornou as políticas cambial e monetária interdependentes, impossibilitando o banco central indiano de manter as taxas de câmbio e juros fixos. No entanto, a política fiscal manteve um maior grau de autonomia quando comparada às políticas cambial e monetária, graças à preservação de um sistema financeiro regulado. Por outro lado, é importante ressaltar que, de modo geral, o crescimento acelerado da economia da Índia, durante as décadas de 1990-2010, se deu em um quadro de reduzida vulnerabilidade externa¹⁵ acompanhado de elevadas taxas de investimento. E, que isso colocou o país em pauta no sistema internacional, uma vez que passou a contestar a assimetria econômica e de poder entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos, desempenhando um papel de protagonismo junto com outros países em desenvolvimento como os BRICS (SCHATZMANN, 2010).

Assim, devido ao conjunto de atitudes cautelosas em relação à abertura econômica e à inserção internacional do país, Cruz (2008, p.17) aponta como característica do governo indiano “a flexibilidade, a disposição de mudar de curso sempre que as circunstâncias assim o recomendem, a determinação de evitar compromissos com fórmulas pré-fabricadas que passem a operar como camisas de força”. Nesse sentido Nassif (2006) acrescenta que o desempenho da Índia não deve ser atribuído às reformas econômicas liberalizantes, mas à consciência dos governantes indianos de que a maior integração internacional, não implica na falta de coordenação ou saída do Estado das atividades estratégicas para o desenvolvimento econômico e social no longo prazo. No entanto, o papel relevante do planejamento econômico na Índia não é uma particularidade do país. Conforme Cruz (2008), o que o faz uma experiência incomum, principalmente em meio aos países chamados subdesenvolvidos, é o exercício deste em condições de intensa competição eleitoral. Além disso, o fato de persistir por tanto tempo, para o autor, seria um indicativo de que essa prática está institucionalizada no Estado indiano. Para Schatzmann (2010), essa institucionalidade do planejamento da Índia consistiria no processo histórico de formação do país, sobretudo nos aspectos relacionados à consolidação do Estado indiano e da percepção do seu lugar no mundo, o que resultaria, também, na maneira com que ocorre a inserção internacional do país na globalização. Segundo a autora, chega a haver uma simetria no padrão de inserção internacional recente em relação ao anterior, em que os objetivos nacionais de crescimento e desenvolvimento seriam colocados em primeiro lugar.

Dessa forma, a estratégia de desenvolvimento ancorada na substituição de importações e na forte intervenção estatal muda gradualmente a partir de década de 1980 e atinge seu auge na década de 1990, pela ruptura com a estratégia de desenvolvimento “voltada para dentro”. Contudo, apesar do país aplicar as

¹⁵ “Considerando a melhora no perfil da dívida externa (em relação aos recebíveis do exterior e em relação à participação do PIB) e os saldos positivos do balanço de pagamentos e acúmulo de reservas, e apesar da oscilação cambial, pode-se considerar que a vulnerabilidade externa da economia da Índia é relativamente baixa” (SCHATZMANN, 2010, p.119).

reformas liberalizantes, a nova estratégia de desenvolvimento não implicou a falta de coordenação ou mesmo a saída do Estado de atividades estratégicas ou essenciais para o desenvolvimento econômico e social, em uma perspectiva de longo prazo. Assim, a nova estratégia de desenvolvimento do Estado indiano, que não logrou partilhar irrestritamente dos preceitos neoliberais, possibilitou que sua atuação se mantivesse direta no setor produtivo e financeiro, continuou a exercer um papel de regulador adaptando as políticas a um novo ambiente econômico de maior desregulamentação interna, internacionalização produtiva e abertura externa. Ou seja, a Índia conseguiu manter certa autonomia e também estimulou o dinamismo de sua economia, inserindo-se na era da globalização neoliberal obtendo resultados econômicos positivos.

O desenvolvimento acelerado do estado indiano e alguns de seus desafios: energia, agricultura, emprego, educação e desigualdade

Como explicado, a Índia retomou seu crescimento econômico ainda nos anos 1980, após o período de estigma da “taxa de crescimento hindu” e o consolidou depois das reformas de 1991. Entre os indicadores do estabelecimento dessa mudança está o crescimento do PIB per capita, que passa de 1,86% a.a. entre 1950-1992 para 4,15% a.a. entre 1993-2001. No entanto, foi no período de 2002-2010 que a economia indiana testemunhou a maior taxa de crescimento desde a sua independência, a qual foi em média de 6,42% a.a. (mesmo durante os anos da recessão mundial de 2007-2009) (KAR; SEN, 2016). De acordo com Schatzmann (2010), durante essas duas décadas, o setor que mais se destacou foi o de serviços, que passou de um total de 44% em 1980 a 62,6% em 2008.¹⁴ Nesse conjunto, o componente tecnológico, para Banik e Padovani (2014), é o polo dinâmico que tem sustentado o desenvolvimento acelerado da economia indiana, sendo responsável por cerca de até 3% do PIB. No entanto, apesar do rápido crescimento econômico a Índia possui uma série de desafios a serem superados que, no longo prazo, podem atingir o desenvolvimento ininterrupto do país.

Um dos principais desafios para a continuidade do desenvolvimento acelerado da Índia passou a ser a obtenção de insumos energéticos, pois a energia é fundamental para a indústria, o crescimento agrícola e o bem-estar geral da população. O consumo de produtos petrolíferos aumentou de 5,6% em 1993-2001 para 13% em 2002-2010 (KAR; SEN, 2016) e essa demanda pesou nas contas de distribuição de subsídios, que em valores líquidos chegaram a aumentar de US\$ 4,75 bilhões em 2005-2006 para US\$ 7,03 bilhões em 2008-2009 (GANGULY; MUKHERJI, 2011). Dado os custos de obtenção do petróleo e os problemas de infraestrutura relacionados a constantes apagões, a questão energética tornou-se uma ameaça à sustentabilidade do crescimento econômico indiano. Conforme Banik e Padovani (2014) somam-se a essa situação a prática do roubo do produto por agricultores que não pagam uso da eletricidade, restando aos consumidores industriais subsidiar as perdas do produto. Para os autores, está se tornando uma característica sintomática que uma parte considerável das empresas estrangeiras no país - cerca de 40% - possuem seus

¹⁴ O setor de comunicação testemunhou um crescimento espetacular em 2002-2010, com uma taxa de crescimento média de 23,07% a.a. durante esse período, em comparação com um crescimento médio de 13,56% a.a. em 1993 -2001; o setor de comércio, hotéis e restaurantes com uma média de 7,64% a.a. em 2002-2010, em comparação com 6,54% a.a. em 1993-2001 (KAR; SEN, 2016).

próprios esquemas de produção de eletricidade. Em vista disso, o fracasso do setor de energia da Índia em prestar serviços de forma eficiente passou a contrastar fortemente com o sucesso do setor de telecomunicações do país (GANGULY; MUKHERJI, 2011).

De maneira semelhante, o setor primário durante o período de 1990-2010 apresentou uma grande falta de dinamismo. Segundo os dados de Ganguly e Mukherji (2011), os subsídios a esse setor em relação ao PIB aumentaram de 0,43% no ano fiscal de 1990-1991 para 0,74% em 2005-2006. Porém, o aumento do subsídio não produziu maiores taxas de crescimento agrícola entre 1990 e 2000 (2,97%) em relação aos anos 1980 (3,4%); a taxa média de crescimento foi de 2,9% entre 2000 e 2007, com alguns anos de crescimento negativo ou zero entre 2000 e 2004. Como relatam os autores, diante desse quadro criou-se a perspectiva de uma segunda crise agrária na Índia (a primeira foi na década de 1960). Banik e Padovani (2014) contribuem com este ponto de vista afirmando que é necessária uma segunda “revolução verde”, para a superação de gargalos de infraestrutura e produtividade, com urgência. Ademais, apontam que baixa taxa de crescimento do setor agrícola deste período resultou na falta de oportunidades de emprego para a grande maioria dos jovens indianos que vivem em áreas rurais, que migraram às cidades e passaram a enviar dinheiro à suas aldeias.

Em tal cenário de carência de dinamismo do setor agrícola, os estados indianos que possuem um setor industrial e de serviços mais desenvolvido registram taxas maiores de crescimento. Como consequência, criou-se uma grande diferença entre os estados ricos e pobres na Índia, a qual se ampliou particularmente e rapidamente a partir da década de 1990 (AHAMED, 2007). Nas palavras de Ganguly e Mukherji (2011, p. 104, tradução nossa), “as disparidades crescentes podem fazer com que as partes mais ricas da Índia se assemelhem a Cingapura, enquanto as mais pobres com a África do Sul”. Isso ocorre, segundo os autores, porque os estados indianos tornaram-se mais diretamente envolvidos na tarefa de atrair investimentos depois que o licenciamento industrial foi abolido em 1991; ao mesmo tempo em que os fundos federais para o desenvolvimento de estados pobres diminuíram. Portanto, somente alguns estados conseguem proporcionar melhores oportunidades de investimento e crescer a um ritmo mais rápido após a abertura econômica do país. Essa mudança, na maneira como os investimentos ocorrem, nos estados indianos ajudou os estados empresariais como Maharashtra e Gujarat a crescer rapidamente, enquanto os mais pobres, incluindo o Bihar, o Uttar Pradesh e Orissa, ficaram para trás.

Por consequência, houve um aumento na divergência dos rendimentos per capita dos estados indianos, o que levou a grandes diferenças no padrão de vida da população e um atraso na redução da pobreza, que é uma importante pauta política no país. Os dados da ONU (2008), apontam que o percentual de pessoas vivendo abaixo da linha de pobreza diminuiu de uma média de 36% entre 1990-1999 para 27,5% entre 2001-2006 indicando que apesar da riqueza ter sido apropriada de maneira concentrada e desigualdade maneira geral, ela se propagou. No entanto, para Schatzmann (2010) essa melhora estaria relacionada, em parte, as taxas de crescimento do PIB per capita serem mais elevadas do que as do crescimento populacional. Nesse contexto, a incidência da pobreza tende a ser mais baixa nos estados de

alta renda e maior nos estados de baixa renda per capita e, uma parte do desafio do desenvolvimento indiano é encontrar formas de acelerar o crescimento nas regiões em atraso (AHAMED, 2007).

Assim, apesar dos dados indicarem um crescimento acelerado da economia indiana baseados no setor de serviços, é necessário lembrar que: “que modelos de crescimento que não são baseados em setores intensivos em mão de obra tendem a estimular a desigualdade” (BANIK; PADOVANI, 2014, p.90). Nesse sentido, Ahamed (2007) argumenta que, em primeiro lugar, o crescimento lento do emprego na indústria e nos serviços em relação à sua contribuição para o crescimento da produção limitou a elasticidade geral do emprego e o crescimento dos salários reais em toda a economia indiana. Já que, embora os salários reais tenham crescido em toda a economia, o crescimento foi mais lento do que a expansão da renda per capita para trabalhadores pouco qualificados. Em segundo lugar, os salários reais cresceram muito mais devagar na agricultura. Isso se deveu ao lento crescimento da produtividade média do trabalho na agricultura, aos níveis muito baixos de escolaridade dos trabalhadores agrícolas e ao crescimento relativamente lento da demanda por mão de obra em atividades não agrícolas de baixa capacitação. Como resultado, constitui-se um dilema no qual continuou-se a depender fortemente da agricultura para o emprego em um momento em que o setor agrícola, como notado previamente, não demonstrou nenhum sinal de aceleração e começou a causar uma intensa migração para as cidades a procura de oportunidades de emprego. Por último, o diferencial salarial entre trabalhadores qualificados e não qualificados aumentou.

Dessa forma, por um lado, a maior parte da força de trabalho, possui baixos níveis de educação e, por outro, existe uma mão de obra muito limitada, mas altamente qualificada que compete internacionalmente. Segundo Ganguly e Mukherji, (2011), o crescimento inclusivo na Índia exige que mais empregos sejam transferidos do setor agrícola para o setor manufatureiro, que é mais dinâmico e melhor remunerado, porém isso depende de investimentos na educação básica. Além disso, avalia-se uma grande incerteza na absorção em grande escala dessa mão de obra no setor de serviços devido à transição geográfica e demográfica, que, também, ratifica a importância do crescimento do setor manufatureiro para evitar dinâmicas de desigualdade. Houve uma intensa urbanização resultante da precarização das oportunidades no setor agrícola e como consequência, a população rural passou de 77% em 1981 para 72% em 2001 e 59% em 2011 (BANIK; PADOVANI, 2014). Este fenômeno é intensificado dado ao crescimento da população, que entrega uma grande quantidade de novos trabalhadores todos os anos. No entanto, isso pode ser uma oportunidade para a Índia financiar seu crescimento através do potencial de seu mercado doméstico, uma vez que a melhor distribuição de renda per capita aumenta o poder de compra e a Índia constitui-se, dado o tamanho de sua população, em um dos maiores mercados consumidores do mundo.

Portanto, experiência da Índia com o desenvolvimento econômico sugere que sua estratégia, baseada no setor de serviços, não só estimula a desigualdade, mas compromete a absorção em grande escala da mão de obra pouco especializada. Além disso, as taxas de crescimento acelerado ocorrem de maneira muito díspar entre os estados indianos. Isso não impede que o setor permaneça como a principal fonte de estímulos para o crescimento da economia indiana como um todo. Ademais, porque se trata de um setor com amplas conexões com mercados internacionais. No entanto, a manutenção da oferta de mão de obra

qualificada para a área torna-se um requisito para a sustentação do crescimento do setor, a qual vem sendo suprida pelo governo do país. Este cenário pode gerar mão de obra intensiva somente para os segmentos em tecnologia e deixando de ser competitiva em segmentos menos intensivos. No longo prazo, isso compromete a capacidade de absorção de mão de obra na economia como um todo e gera dinâmicas de desigualdade, que podem trazer dificuldades para legitimação de políticas e coesão social do país.

Conforme Kar e Sen (2016), um elemento passou a atuar positivamente nesse sentido foi o aumento da diversidade de partidos políticos a partir da década de 1990, que fragmentou o espaço político e facilitou demandas sociais¹⁵. O autor argumenta que, ocorreu uma ampliação substancial dos recursos para o setor social depois de 2004, com a Índia iniciando o caminho para o planejamento de melhorias no bem-estar no qual o direito ao trabalho e o direito a educação e alfabetização tornaram-se consagrados em lei¹⁶. Sendo assim, se o Estado conseguir casar as preocupações dos cidadãos com os requisitos do crescimento econômico em âmbito regional e estadual, o processo de desenvolvimento se tornará mais equitativo. Entretanto, de maneira geral, apesar dos resultados positivos o país ainda necessita superar uma série de desafios como o da questão energética e de infraestrutura, a necessidade de uma segunda “revolução verde” no país e de absorção da mão de obra menos qualificada, processo intensificado pela transição demográfica. Caso contrário, a exportação de tecnologia por mais que continue produzindo riqueza esta não se disseminará para os demais setores da economia, produzindo resultados limitados.

Conclusões

Este artigo procurou estudar, as diferentes estratégias de desenvolvimento da Índia e alguns dos desafios gerados pelo crescimento acelerado de sua economia. Observou-se que a ideia de uma Índia forte, industrializada e próspera é uma concepção anterior à própria formação do Estado-Nação. No entanto, a estratégia de desenvolvimento “voltada para dentro” apesar de promover uma rápida recuperação da economia no pós-independência, obteve como resultados econômicos aquém das expectativas num período em que outras economias asiáticas e recebeu, ironicamente, o estigma da “taxa de crescimento hindu” por sua estagnação. A situação começou a modificar somente em 1980, quando a Índia passou a gradualmente desregulamentar as atividades econômicas do setor privado, pode-se dizer que esses anos enfatizam o gradualismo como a marca da abordagem indiana para as reformas, em contraste com a terapia de choque.

Em 1991, no contexto da contrapartida do acordo com o FMI para solucionar sua crise macroeconômica a Índia desenvolveu uma nova estratégia de desenvolvimento e as reformas econômicas liberalizantes foram realizadas com cautela, procurando a manutenção de políticas favoráveis aos interesses nacionais. Assim, pode-se perceber que, apesar da estratégia de desenvolvimento após os anos 1990 ser significativamente diferente, o paradigma da condução da economia não mudou, pois, os objetivos nacionais de crescimento e de desenvolvimento continuaram sendo colocados em primeiro lugar. A Índia investiu e manteve as empresas nacionais de tecnologia por meio de líderes nacionais, não partilhando

¹⁵ Nenhum partido teve condições de ter mais de 40% dos assentos no Lok Sabha (câmara baixa do parlamento do país) na primeira década dos anos 2000 (KAR; SEN, 2016).

¹⁶ Isso pode ser observado no documento da Planning Commission (2002), no qual o bem-estar passa a incluir para toda a população acesso aos serviços básicos de saúde e educação (SCHATZMANN, 2010, p.78).

irrestritamente dos preceitos neoliberais, intervindo para a execução de políticas que fossem favoráveis ao objetivo de criar condições para competir na ordem globalizada, com foco na esfera produtiva. Dessa maneira, logrou manter certa autonomia, estimular o dinamismo de sua economia, inserindo-se no neoliberalismo e conseguindo obter resultados econômicos positivos. Para que isso fosse possível, o papel do Estado foi fundamental, seja empreendendo as políticas necessárias, seja no sentido de fornecer uma visão estratégica de longo prazo para trilhar os rumos do desenvolvimento.

No entanto, experiência da Índia com o desenvolvimento econômico sugere que sua estratégia, baseada no setor de serviços, acentuou uma série de desafios para o país. O rápido crescimento econômico acentuou ainda mais os problemas energéticos e de infraestrutura, assim como as disparidades já existentes na Índia, em termos de desigualdade e emprego. No setor agrícola, sua própria estagnação passou a refletir a necessidade de uma nova “revolução verde”. Dada a falta de oportunidades de emprego no campo muitos jovens migram para as cidades e este processo de transição demográfica, implica no desafio da alocação da mão de obra pouco especializada. Este quadro é agravado no longo prazo, quando se promove mão de obra intensiva somente para os segmentos em tecnologia, deixando de ser competitiva em segmentos menos intensivos, comprometendo a capacidade de absorção de mão de obra na economia como um todo gerando dinâmicas de desigualdade. Nesse sentido, um crescimento inclusivo e sustentável na Índia exigiria mais empregos no setor manufatureiro e mais investimento na educação básica.

REFERÊNCIAS

- AHAMED, **India's long term growth experience**: lessons and prospects. New Delhi: Sage Publications, 2007.
- BANIK, A; PADOVANI, F. Índia em transformação: o novo crescimento econômico e as perspectivas pós-crise. **Revista de Sociologia Política**, v. 22, n. 50, p. 67-93, 2014.
- BARBOSA, M. J. **Crescimento econômico da Índia antes e depois das reformas de 1985/1993**. Dissertação apresentada no curso de Pós-Graduação em Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.
- CRUZ, S. C. **Gigante precavido**: reflexões sobre as estratégias de desenvolvimento e a política externa do Estado Indiano. Rio de Janeiro, agosto de 2008. Artigo preparado para a Conferência sobre a Índia, organizado pela Fundação Alexandre de Gusmão (Funag) e pelo Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais (IPRI) do Ministério das Relações Exteriores (MRE).
- CRUZ, S. C. **Trajetórias**: capitalismo neoliberal e reformas econômicas nos países da periferia. São Paulo: Editora Unesp, 2007.
- DASGUPTA, B. Some aspects of external dimensions of the Indian economy in the age of globalization. In: DASGUPTA, B (Org.). **External dimensions of an emerging economy**, India: essays in honor of Sunanda Sen. New York: Routledge, 2013.
- DASH, P.L. India-Russia: The threshold of partnership. In: CHOPRA, V.D. (Org.). **Significance of Indo-Russian relations in 21st century**. New Delhi: Kalpaz Publications, 2008. p. 43-57.

- DASHPANDE, Sanjay. India and Russia: mismatch of potentials and performances in economics ties. In: CHOPRA, V.D. (Org.). **Significance of Indo-Russian relations in 21st century**. New Delhi: Kalpaz Publications, 2008. p. 201-222.
- GANGULY; MUKHERJI. **India since 1980**. Cambridge University Press, 2011.
- GONÇALVES, R. **Economia Política Internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- HIRO, D. **The longest August: the unflinching rivalry between India and Pakistan**. New York: Nation Books, 2015.
- KAR, S.; SEN, K. **The political economy of India's growth episodes**. Springer Nature: 2016.
- KOHLI, A. Politics of economic growth in India: 1980–2005. **Economic and Political Weekly**, Vol. 61, No. 1, p. 1251–1259, 2006.
- LIMA, M. C. Índia: Avanços, Problemas e Perspectivas. In: **III Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional “O Brasil no mundo que vem aí” - III CNPEPI**. Rio de Janeiro: Palácio Itamaraty, 2008, p. 83-100. Disponível em: <<http://www.funag.gov.br/biblioteca/dmdocuments/0588.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2017.
- NASSIF, A. **A economia indiana no período 1950-2004- da estagnação ao crescimento acelerado: lições para o Brasil?** In: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Texto para Discussão 107, Rio de Janeiro, 2006.
- NAYYAR, D. **Development through globalization?** United Nations University. World Institute for Development Economic Research (WIDER). Research Paper nº 2006/29. Março, 2006.
- PLANNING COMMISSION (1980, 2002). **Five Year Plans**. Disponível em: <<http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/welcome.html>>. Acesso em: 10 Jul. 2017.
- PRATES, D. M.; CINTRA, M. A. M. A estratégia de desenvolvimento da Índia: da independência aos dilemas da primeira década do século XXI. In: CARDOSO Jr, J. C.; ACIOLY, L.; MATIJASCIC, M. (Org.). **Trajetórias recentes de Desenvolvimento: estudo de experiências internacionais selecionadas**. Brasília - DF: Instituto de Pesquisa Aplicada, v. 2, p. 379-432, 2009.
- RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. From “Hindu Growth” to productivity surge: the mystery of the Indian growth transition. In: SUBRAMANIAN, A. **India's turn: understanding the economic transformation**. Oxford University Press, 2008. p. 03-49.
- SACHDEVA, G. Indo-Russian economic linkages: a critical assessment. In: KUNDU, N. D. **India-Russia strategic partnership: challenges and prospects**. Indian Council of World Affairs. New Delhi, 2010. p. 107-120.
- SANMARTIN BARROS, I. S. La ‘New Right’ en los años 80 y 90. **Historia Actual Online - HAOL**, No 1, 39-53, 2003. Disponível em: <<http://www.historia-actual.org/Publicaciones/index.php/haol/article/viewArticle/7>>. Acesso em: 10 maio 2017.
- SCHATZMANN, S. **Inserção internacional e desenvolvimento econômico em países emergentes**. Dissertação apresentada no curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- SEN, P. **Hard goods and soft currencies: a note on bilateral payment arrangements**. Working Paper No. 2. New Delhi: Planning Commission, 1999.

UNITED NATIONS, World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva: United Nations, 2008. Disponível em: <https://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf>. Acesso em: 22 Maio de 2019.

WALSH, J. **A brief history of India**. New York: Infobase Publishing, 2006.

WYNBRANDT, J. **A brief history of Pakistan**. New York: Infobase Publishing, 2009.

*Recebido em 5 de setembro de 2019.
Aprovado em 19 de novembro de 2019.*

RESUMO

Este artigo realiza uma caracterização geral da economia indiana- perpassando as diferentes estratégias desenvolvimento do país - e dos seus principais desafios. Após adquirir status de Estado-Nação independente em 1947, a Índia procurou desenvolver-se economicamente através de planos quinquenais com forte intervenção do Estado. Mas, a despeito disso, a performance econômica do país ficou aquém das expectativas e recebeu o estigma da “taxa de crescimento hindu” por sua estagnação. A partir da década de 1980 a Índia começa a reverter essa trajetória, mas logo sucumbe numa forte crise econômica. Contudo, apesar das reformas liberalizantes da década de 1990, o país logra manter certa autonomia, estimular o dinamismo de sua economia e obter resultados econômicos positivos. No entanto, a Índia ainda necessita superar uma série de desafios como o energético e de infraestrutura, assim como as disparidades já existentes, em termos de desigualdade e emprego. Assim sendo, o artigo estrutura-se em: a exposição da estratégia de desenvolvimento “voltado para dentro” do recém-formado Estado-nação da Índia; a discussão da nova estratégia de desenvolvimento do país na era neoliberal; e, por último são abordadas as altas taxas de crescimento do Estado indiano e alguns de seus desafios.

Palavras-chave: desenvolvimento; desafios; Índia..

ABSTRACT

This article presents a general characterization of the Indian economy – which permeates the different development strategies of the country - and its main challenges. After obtaining the status of Nation-State in 1947, the country sought to develop itself economically through five-year plans with strong State intervention. However, the India’s economic performance fell short of expectations and received the stigma of the “Hindu growth rate” due to its stagnation. From the 1980s, India began to reverse this path, but soon succumbed to a strong economic crisis. In this trajectory, despite of the liberalizing reforms of the 1990s, the country has achieved its own pace, encouraging the dynamism of its economy and the results in terms of good results. Even though, the country endures a series of energy and energy challenges as well as existing disparities in terms of inequality and employment. Thus, the article is structured by: the exposition of the development strategy “turned inside” from the just created Nation-State of India; the country’s new development strategy in the neoliberal era; and by the end are addressed the high rates of growth and some of its challenges.

Keywords: development; challenges; India.

COPYRIGHT:

Este é um artigo publicado em acesso aberto e distribuído sob os termos da Licença de Atribuição Creative Commons, que permite uso irrestrito, distribuição e reprodução em qualquer meio, desde que o autor e a fonte originais sejam creditados.

This is an open-access article distributed under the terms of a Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided that the original author and source are credited.

