

## Equilíbrio entre estado e mercado na Índia do Século XXI: análise das políticas econômicas e regulatórias

### *Balance between state and market in 21st century india: analysis of economic and regulatory policies*

Thiago Malta De Assis<sup>1</sup>, Fred Aparecido Matano<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Universidade Sagrado Coração de Jesus – UNISAGRADO, Bauru/SP.

\*Autor para correspondência, E-mail: [fred.matano@unisagrado.edu.br](mailto:fred.matano@unisagrado.edu.br) (autor principal)

## RESUMO

A presente pesquisa tem por objetivo examinar a interação estado-mercado indiana no século XXI. Após a independência em 1947, os líderes políticos e intelectuais do país visionaram um modelo de desenvolvimento fechado e pautado pelo estado, o Modelo Mahalanobis. Ele vigorou até os anos 1980 quando uma nova elite intelectual e política o substituiu através de um novo movimento que priorizava abertura e liberdade de mercado, as reformas liberais. A Índia do presente é um amalgama de ambas as instituições (estadista e liberalista de mercado). Dentro dessa perspectiva, a “Nova Índia” se posiciona como uma economia de mercado alinhada a um estado regulatório. Entre 2000-2020 a interação estado-mercado tem passado por diversas problemáticas e modificações. O mercado permanece significativamente desorganizado e marcado pela vanguarda dos serviços, as regulações de entradas e saídas de empresas avançaram, a política de concorrência obteve novas ferramentas e a tributação ficou marcada pela dubiedade dos atrasos e da dinâmica modernização. O resultado geral é de que a Índia tem progredido auspiciosamente seu equilíbrio entre estado-mercado. O trabalho visa contribuir para os estudos sobre a experiência de desenvolvimento dos países emergentes. Uma vez que a Índia é um dos mais idiossincráticos e relevantes deles, lhe cabe um olhar direcionado. Metodologicamente, o trabalho foi construído dentro da família qualitativa, apoiado na pesquisa bibliográfica e revisão sistemática de literatura estruturada. As fontes de dados são secundárias obtidas de livros, teses, artigos de periódicos e dos bancos de dados de entidades internacionais e do governo da Índia.

**Palavras-chave:** Estado; Economia; Índia; Mercado; Política; Setores econômicos.

## ABSTRACT

*The present research aims to examine the Indian state-market interaction in the 21st century. After independence in 1947, the country's political and intellectual leaders envisioned a closed, state-driven development model, the Mahalanobis Model. It lasted until the 1980s when a new intellectual and political elite replaced it through a new movement that prioritized openness and market freedom, liberal reforms. The India of the present is an amalgamation of both institutions (statesman and market liberal). Within the new perspective, the "New India" positions itself as a market economy aligned with a regulatory state. Between 2000-2020, the state-market interaction has gone through several problems and modifications. The market remains significantly disorganized and marked by the vanguard of services, regulations on entry and exit of companies have advanced, competition policy has gained new tools and taxation has been marked by the dubious delays and dynamic modernization. Methodologically, the work was built within the qualitative family, supported by bibliographic research and systematic review of structured literature. The data sources are secondary obtained from books, theses, journal articles and from the databases of international entities and the Government of India. The overall result is that India has progressed auspiciously in its state-market balance. The work aims to contribute to studies on the development experience of emerging countries, since India is one of the most idiosyncratic and relevant of them, it is up to a targeted look.*

*Keywords: Economic sectors; Economy; India; Marketplace; Policy; State;*

## 1 INTRODUÇÃO

Uma suposição modesta seria conjecturar que a Índia é uma das civilizações mais antigas ainda existente, bem como uma economia proeminente há, no mínimo, séculos. Portanto, sua relevância na história humana é inestimável. Nos séculos X, XV e XVII a Índia contava respectivamente com 27,8%, 24,4% e 24,5% do Produto Interno Bruto (PIB) global (NAYYAR, 2014). O colonialismo britânico ocorrido nos séculos seguintes infligiria um peso socioeconômico degradante a nação, como enfatizou Sir George Wingate, administrador britânico, a extração de recursos feita pela Companhia Britânica Das Índias Orientais<sup>1</sup> e posteriormente pelo Raj Britânico era tão disfuncional, no sentido de não haver retorno na própria economia de onde são retirados, que os recursos poderiam ser jogados no mar e praticamente não haveria a menor diferença. Posteriormente, diante do processo de independência unificada, Winston Churchill incitou provocativamente que o novo país jamais seria capaz de se manter unido de forma coesa<sup>2</sup>, conservando o nome "Índia" como região e não como nação (THAROOR, 2017, p. 26 apud SIDDIQUI, 2018a; JOSHI, 2017).

Apesar da cessão com o Paquistão, Churchill estava imensamente errado, a Índia se manteve unida e precisou passar por um complexo e árduo processo de construção institucional. Atualmente, o mais economicamente expressivo país do sudeste asiático vem retomando tam-

bém sua posição de expressividade global, além de já contar com um dos maiores PIBs (3º em paridade de poder de compra (PPC)) é também uma das nações que mais cresce (FMI, 2022). Para manter sua progressão no século XXI não somente no crescimento do produto, mas no desenvolvimento como um todo, o país precisa promover o melhor arranjo institucional interno possível para sua realidade, onde o equilíbrio entre estado e mercado possui posição elementar. No entanto, o status político e econômico indiano moderno é complexificado tanto pela necessidade de atingir as mudanças corretas quanto pela necessidade de correspondência dessas mudanças com sua extrema peculiaridade interna (BANIK e PADOVANI, 2014).

A primeira seção desta pesquisa analisa as linhas gerais da mudança institucional indiana ocorrida pós independência e busca a partir disso traçar características do perfil institucional indiano moderno. Entre 1947-2004 o país passou por constantes transformações. Logo após adquirir sua autonomia a situação política e econômica era alarmante, em resposta instituiu-se um modelo profundamente fechado e centralizador que ficou conhecido por Modelo

Mahalanobis, notavelmente influenciado pela experiência institucional soviética. Esse sistema imperou por pouco mais de duas décadas e implicou em menor liberdade para os agentes privados e maior poder discricionário para o estado que assumiu para si a responsabilidade do desenvolvimento (BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018; SINGH, 2014).

Posteriormente, o país passou por uma renovação institucional iniciada mais enfaticamente a partir da década de 1980. Em conformidade com a onda liberalizante do período, obstinava-se um novo entendimento do papel do estado e dos agentes privados. O resultado foi a abertura contínua do país para com a economia global, expandindo progressivamente sua inserção nas cadeias globais de valor nos anos subsequentes. No mesmo sentido, o ambiente de negócios interno foi gradualmente sendo desobstruído do controle estatal. O país caminhava conscientemente para tornar-se uma economia de mercado moderna (AHLUWALIA, 2002).

A Índia que inicia o século XXI é a fusão ponderada desses dois modelos. Embora claramente o modelo liberal possua mais peso até por conta da sua proximidade temporal, quesitos de um estado forte, interventor e direcionador permanecem.

Feita essa consideração do perfil institucional indiano regente na contemporaneidade, a segunda seção do trabalho visa conceber um exame mais minucioso da relação de fato entre estado-mercado na Índia ao longo das duas primeiras décadas do século XXI, traçando suas propriedades e interações. Para isso, por questão de escopo e abrangência do tema, bem como para manter uma linha de coerência, a pesquisa concebe três recortes. Em primeiro lugar, a pesquisa fundamenta-se na investigação das interações entre os objetos de análise por meio das políticas econômicas e regulatórias estatais; segundo, a pesquisa se restringe apenas ao âmbito econômico interno, limitando paralelos externos como o comércio; terceiro, a pesquisa enfoca

<sup>1</sup> Cujo apelido outrora imponente de a “honorable companhia” é comumente visto hoje como chacota.

<sup>2</sup> “Índia is a geographical term. It is no more a united nation than the Equator.”

essencialmente no lado real da economia, isto é, o mercado de bens e serviços e o mercado de trabalho. Quando nos referirmos a relação estado-mercado estamos nos dirigindo a esse recorte simplificador.

Isto posto, a segunda parte examina o estado regulatório indiano e seus entraves e, posteriormente, sua relação com os elementos macro da estrutura econômica indiana no que tange a interação estado-mercado: organização de mercado e desigualdade setorial; entrada e saída de empresas; concorrência e competitividade; e tributação e impostos. É importante esclarecer neste ponto que por mais que abordemos separadamente cada elemento proposto por fins de organização e simplificação, eles são partes de um todo, significa que factualmente exercem influência mútua um com outro, sendo, a depender da matéria, praticamente indissociáveis.

Conceitualmente, o estado é a entidade de maior poder social. Por ser o único possuidor do monopólio legítimo do uso da força possui também máxima capacidade coercitiva, governando a sociedade por meio de processos políticos de tomada de decisão. Portanto, há no estado o viés de organizador social, capaz de fazer valer seus arbítrios em âmbito máximo<sup>2</sup>. Assim sendo, ao investigarmos as políticas econômicas e regulatórias tomaremos principalmente a perspectiva do proponente e implementador, o estado (KELKAR e SHAH, 2019). As mudanças ocorridas na Índia desencadearam na formação de um tipo moderno e sofisticado de estado diretamente correspondente com a vigente economia de mercado, usualmente o denominamos de estado regulatório. Esse modelo, reiteradamente apresentado também em demais economias de mercado, implica sobretudo na mudança do foco do exercício estatal, de produtor para essencialmente regulador a distância (MORAN, 2002). Não obstante, o estado regulatório indiano possui entraves consideráveis diretamente ligados às especificidades nacionais que limitam a efetividade das políticas econômicas e regulatórias. Politicamente, duas grandes alianças partidárias governaram o país nacionalmente no decorrer do século XXI, a National Democratic Alliance (NDA)<sup>3</sup> governou entre 1998-2004, em seguida, a United Progressive Alliance (UPA)<sup>4</sup> governou entre 2004-2014. De 2014 até o presente momento o NDA voltou ao poder, apostando frequentemente no nacionalismo hindu e na figura carismática do líder político e primeiro-ministro Narendra Modi (JOSHI, 2017). As políticas econômicas e regulatórias descritas ao longo da segunda parte do trabalho ocorrem dentro desse contexto político.

A estrutura setorial indiana apresenta notável diferenciação quando comparada com os demais países emergentes<sup>5</sup> asiáticos. Esses, no decorrer de seu processo de desenvolvimento, conceberam um ambiente propício para que a atividade privada se consolidasse na indústria, sobretudo na indústria intensiva em mão de obra, absorvendo mão de obra da agricultura e enrijecendo futuramente as bases para os serviços. A Índia, por sua vez, aparenta um elo perdido com o setor industrial, ao passo que os serviços tomaram a vanguarda do crescimento econômi-

---

<sup>2</sup>Em síntese, conforme Kelkar e Shah (2019) parafraseando o pensador político Manish Sabharwal: "governments have hostages, not customers".

co (BARBOSA, 2008). Essa peculiaridade relaciona-se abertamente com a problemática da alta desorganização compreendida intrasetorialmente. As políticas econômicas nesse sentido têm sido enérgicas, porém marginais.

A entrada e saída de empresas representa o início e o fim da ligação entre os agentes privados produtores e o estado. Ela também é a ferramenta básica que permite o fenômeno de destruição criativa, entendido como o impulso fundamental da inovação através da saída de empresas menos eficientes para a entrada de empresas mais eficientes. Na Índia, a entrada e saída de empresas sofreu notável mudança nos anos observados, inicialmente era marcada por amplo bloqueio, os custos e procedimentos burocráticos de entrada bem como o tempo gasto e a recuperação financeira das saídas eram contraproducentes. O governo tem melhorado criteriosamente a raiz de ambos os problemas.

A concorrência é um dos motores do crescimento e fomentadora de um sistema de mercado funcional, quando operada ao seu máximo, o resultado é maior competitividade desencadeando ganhos agregados a toda sociedade. A concorrência indiana possui consistência, mas ainda há muito espaço para melhora. Órgãos regulatórios públicos e mecanismos legais têm contribuído no aperfeiçoamento da concorrência, no entanto, ainda possuem limitações próprias.

Por fim, a tributação é a interação mais perceptível e reiterada entre agentes públicos e privados. Seu principal componente são os impostos, divididos entre impostos diretos e indiretos. Ela deve ser dosada precisamente com intuito de arrecadar o orçamento demandado sem resultar na diminuição do mercado e, por consequência, do produto. Os governos indianos têm gerenciado o assunto com perceptível dubiedade. Os impostos diretos obtiveram poucas reformas, resultando em pouco avanço, todavia, os impostos indiretos foram atingidos por forte dinamicidade reformista e no mesmo intervalo avançaram rumo a um sistema mais eficiente.

Apresentadas as partes, o estudo fundamenta-se no seguinte problema: como o estado e o mercado se relacionaram na Índia no decorrer das duas primeiras décadas do século XXI? Desarte, o objetivo geral é examinar a interação estado-mercado indiana no século XXI. Para tanto, os objetivos específicos são: (1) Analisar as mudanças institucionais políticas e econômicas da Índia e sua consolidação na instituição política e econômica vigente; (2)

Analisar as características relevantes da estrutura de relação estado-mercado da Índia moderna e; (3) Examinar como o estado e o mercado interagem através de políticas econômicas e regulatórias.

---

<sup>3</sup>Aliança partidária posicionada entre centro-direita e direita fundada em 1998 e operante até o presente momento, o BJP é o maior e mais influente partido da filiação.

<sup>4</sup>Aliança partidária de centro-esquerda fundada em 2004 e operante até o presente momento, o INC é o maior e mais influente partido da filiação.

<sup>5</sup>“Emergentes” ou “em desenvolvimento” são termos intercambiáveis e possuem definições amplas e recentes, de cunho predominantemente socioeconômico. Em geral é usado pra designar aqueles países de África, Ásia excluindo o Japão e América Latina incluindo o Caribe que não atingiram certo grau de prosperidade econômica e/ou possuem padrões de vida comparativamente inferiores (NAYYAR, 2014).

A Índia é um país que tem ganhado relevância internacional exponencialmente. Além de ser vista como uma possível potência internacional futura, já é inegavelmente uma potência regional do sudeste asiático e um participante Imprescindível das questões globais, inclusive parceiro brasileiro no comércio em geral e no BRICS<sup>6</sup>. No entanto, esse ganho de relevância necessita encontrar sua necessária equivalência nos trabalhos acadêmicos brasileiros acerca do país. Esse trabalho visa primordialmente contribuir para suprir essa contrariedade. Ademais, busca contribuir para o exame e debate da notavelmente diversa experiência de desenvolvimento dos países emergentes, acreditamos que se trata de uma questão ainda mais importante uma vez que a experiência indiana em particular diverge acentuadamente da ortodoxia ocidental e está tomada de peculiaridades. Por fim, em específico, julgamos crucial exames que abordam constantemente as relações estado-mercado e sua funcionalidade dentro da realidade das economias emergentes, pois viabilizam novas perspectivas possíveis, tanto de conhecimento quanto de práticas normativas.

Metodologicamente, o estudo pertence à família metodológica qualitativa e apoia-se por essência na pesquisa bibliográfica. Para afiná-la e estruturá-la dentro da estrutura predisposta, usa-se a revisão sistemática de literatura baseada em domínio de categoria estruturada. Sequencialmente, a pesquisa é produzida de maneira exploratória. As fontes de dados são secundárias, obtidas de livros, teses, artigos de periódicos e de bancos de dados do Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, governo da Índia e organismos internacionais independentes como a Transparency International e International Institute for Management Development.

O trabalho é organizado da seguinte forma: a primeira seção analisa a mudança institucional indiana e divide-se na abordagem do modelo mahalanobis, modelo liberal e da Índia moderna. A segunda seção analisa a interação prática entre estado-mercado dentro da Índia do século XXI e divide-se em duas partes, a primeira aborda o estado regulatório indiano, a segunda aborda as características e interações entre estado e mercado nos temas: organização de mercado e desigualdade setorial; entrada e saída de empresas; concorrência e competitividade; e tributação e impostos. As considerações finais encerram elencando os argumentos relevantes.

## 2 METODOLOGIA

O objetivo geral da pesquisa é analisar a interação estado-mercado indiana no século XXI e como ela se relaciona com o crescimento econômico. Para tanto, metodologicamente optou-se por elaborar a pesquisa dentro da família metodológica qualitativa.

A construção do estudo parte fundamentalmente da pesquisa bibliográfica, sendo essa, por definição, a revisão ou levantamento programático de obras pertinentes que, por meio de sua

---

<sup>6</sup>Agrupamento de países emergentes visando promover alianças de desenvolvimento. É composto por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul, gerando o acrônimo que dá nome ao grupo (INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, 2014).

análise crítica, servem de arcabouço para apoiar a pesquisa (SOUSA, OLIVEIRA e ALVES, 2021). A pesquisa bibliográfica, portanto, é imprescindível para fornecer a robustez de informações que a pesquisa demanda. Analogamente, o refino dos dados obtidos pela literatura é desempenhado pelo método da revisão sistemática de literatura, que consiste no uso de protocolos específicos de encadeamento de procedimentos sobre a literatura filtrada e analisada (GALVÃO e RICARTE, 2020). Neste caso, conforme a tipologia de Justin Paul e Alex Criado (2020), o gênero de revisão sistemática de literatura escolhido é o de revisão baseada em domínio de categoria estruturada. Isto é, a literatura foi selecionada com ênfase na área de estudo de economia política dando foco no fenômeno econômico e político indiano e, em seguida, organizada dentro de uma estrutura lógica correspondente as partes do trabalho. A adequação da literatura foi feita através de uma lista de questões para verificação, conforme a ferramenta CASP Systematic Review Checklist (GALVÃO e RICARTE, 2020).

As fontes de dados são secundárias obtidas de livros, teses, artigos de periódicos e do banco de dados do Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, governo da Índia e organismos internacionais independentes como a Transparency International e International Institute for Management Development. Uma vez coletados e analisados os dados, a pesquisa é confeccionada de maneira exploratória.

### **3 RESULTADOS**

#### **3.1 MUDANÇA GERAL DO PERFIL INSTITUCIONAL INDIANO PRÉ-SÉCULO XXI**

A compreensão do atual modelo de estado e de mercado da Índia moderna demanda que analisemos com certa diligência as linhas gerais das mudanças institucionais do país, ocorridas especialmente na segunda metade do século XX. Isso porque o modelo de estado e de mercado contemporâneos são produto indissociável da profunda e contínua construção institucional indiana.

Instituições são estruturas evolutivas padrão de normas e procedimentos que vigoram em um determinado objeto de análise social por meio de imposições tácitas ou explícitas. Em síntese: “As instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, são as restrições humanamente concebidas que moldam a interação humana.” (NORTH, 1990, p. 3, tradução nossa).

Uma instituição concerne à organização da sociedade e, portanto, está atrelada a um processo histórico resistente a alterações. Dessa forma, podemos observar suas criações e evoluções não em anos, mas em décadas, ou, ainda, séculos. A interação entre diversas instituições possivelmente estará tomada de certa hierarquia. Para nossas finalidades, cabe ter em mente que as instituições políticas exercem dominância sobre as instituições econômicas, isso porque essas últimas são mais resultado do que resultante das primeiras, muito embora atue entre elas

um processo de influência mútua. Em caráter amplo, são as instituições econômicas que ordenam os modos de transações comerciais, produção e produtividade, podendo ser determinantes no longo prazo de uma economia (ACEMOGLU e ROBINSON, 2012).

Há evidentemente uma série de variáveis pela qual pode-se analisar as mudanças institucionais indianas. Aqui nos coube analisar somente duas: política e economia, com ênfase na segunda. Portanto, a parte seguinte expõe uma síntese focada na criação e evolução das instituições econômicas ocorrida na Índia paulatinamente entre 1947-2004, enfatizando as interações entre instituições políticas e econômicas e, principalmente, traçando suas características gerais para usá-las na base do entendimento do status atual do equilíbrio entre estado e mercado na Índia.

### 3.1.1.1 3.1.1.1 MODELO MAHALANOBIS, A ÍNDIA FECHADA (1947-1980)

Em 15 de agosto de 1947 a Índia tornou-se definitivamente livre do Raj britânico. Na esteira desse processo, coube aos pais da independência e aos líderes intelectuais do período conceber as diretrizes que o país deveria tomar a partir de então. Dentre eles, dois dos mais proeminentes na confecção do novo sistema econômico foram Jawaharlal Nehru e Prasanta Chandra Mahalanobis, de onde vem um dos nomes mais conhecidos do novo sistema econômico pós-independência. O Indian National Congress (INC), existente desde o século XIX, foi o primeiro partido a assumir o país autônomo, e se conservaria na posição de principal força política até meados da década de 1980. Embora o desenvolvimento de tipo planejado do modelo soviético tenha definitivamente exercido influência sobre os políticos indianos do período, é enganoso enquadrar essa experiência indiana como plenamente socialista ou algo semelhante ao modelo soviético. Na verdade, a economia era um tipo de capitalismo fechado, pensado para funcionar como uma economia mista alicerçada pela intervenção estatal (SINGH, 2014).

O crescimento econômico acelerado sempre fora desejado pelos formuladores de políticas da Índia independente, que o entendiam como fundamento para uma transformação socioeconômica no menor tempo possível (SINGH, 2014). Deste modo, o modelo Mahalanobis partia do pressuposto que para o desenvolvimento do país era necessária a transição setorial rumo à industrialização. Essa, por sua vez, poderia ser obtida somente mediante intervenção estatal tanto na produção (promovendo investimentos públicos) quanto na regulação, criando as primeiras indústrias nacionais públicas e ordenando a estrutura econômica doméstica a fim de que não saísse do planejamento estatal, inclusive no que tange ao investimento privado. Para tanto, desde 25 de janeiro de 1950 a Índia já era contemplada com uma comissão de planejamento, responsável por delinear o caminho do desenvolvimento econômico por meio dos intitulados “planos quinquenais” (fator central do modelo). As ligações com o comércio internacional foram vistas como uma obstrução à indústria nascente via concorrência, portanto, o modelo estabelecia uma estratégia de crescimento “voltado para dentro” para que prosperasse a substituição de importações, idealizando dessa forma uma economia fechada. É importante ressaltar que

por trás dessa escolha de caminho de desenvolvimento havia uma forte inclinação nacionalista e o intrincamento de problemas sociais sensíveis no país como a justiça social e a luta contra a miséria (CHAKRABARTY e PANDEY, 2008; SIDDIQUI, 2018a; BARBOSA, 2008; HAFFNER E SAUTER, 2020).

Como resultado, o período em que esse modelo vigorou foi marcado por um estado ativo e interventor e um mercado funcional mas controlado, quando não restrito. Com intuito de efetivar o controle planejado do estado sobre os mercados foram formulados mecanismos administrativos cruciais. O Monopolies and Restrictive Trade Practices act (MRTP) de 1969 foi a primeira lei de concorrência da Índia, definiu as leis antimonopólio que impuseram restrições às grandes empresas indianas por meio do controle burocrático, enquanto as restrições ao acesso das multinationais empresas estrangeiras sobre o mercado indiano ficaram por conta do Foreign Exchange Regulation Act (FERA) de 1973. Ainda mais relevante foi o sistema de licenciamento industrial e de importações, que configuraram em profusas licenças necessárias para a atividade privada doméstica (até mesmo para expansão, investimento e decisões de negócios) enquanto restringiam acentuadamente a importação. Essa forte dependência do licenciamento estatal ficou conhecida como “license raj”. Para além desses fatores, havia uma série de outras medidas de caráter intervencionista, como o controle de preços de aço, cimento e outros bens básicos (BARBOSA, 2008; VERMA, 2019).

No que tange a produção, esse foi o período de maior participação do investimento público no investimento total, culminando no surgimento de uma grande base de empresas públicas em setores considerados estratégicos como petróleo, energia, capital pesado e telecomunicações, denominadas de Public Sector Undertaking (PSU) ou Public Sector Enterprise (PSE). O estado ainda nacionalizou quatorze bancos em 1971, tomando para si grande parte do sistema financeiro, além de parte da mineração de carvão, da indústria têxtil e do setor de metais através da nacionalização da Indian Iron & Steel Company (BARBOSA, 2008; BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018).

Com o benefício da retrospectiva, o modelo mahalanobis é visto como o eixo de onde foi possível desdobrar o desenvolvimento industrial pós independência, embora Kalim Siddiqui (2018a) enfatize que o desenvolvimento agrícola, identificado futuramente como essencial, tenha fracassado neste período em muitos quesitos. A Índia recém independente possuía inúmeras restrições econômicas que obstruiriam a emergência do setor industrial, portanto, a atuação do estado foi importante em diversos sentidos. O estado coordenou o cerne da organização da atividade industrial visto que o mercado estava impossibilitado de fazê-lo, acelerando um processo que, na melhor das hipóteses, demoraria décadas para ocorrer pela livre iniciativa de agentes privados (KELKAR e SHAH, 2019). Como exemplificam Vijay Kelkar e Ajay Shah (2019), de largada um empresário não teria incentivo inicial algum para começar um empreendimento fabril de bens intermediários sem a demanda de uma indústria de bens de capital e vice-versa.

A relação estende-se também ao capital humano, haja vista que a existência de trabalhadores mais qualificados e de empresas que utilizam mão de obra instruída possuem dependência mútua. Essas assimetrias foram solucionadas pelo estado, que consolidou a estrutura onde seria possível sustentar a atividade como um todo. De maneira mais aprofundada:

*Even if it is presumed that the task was entrusted to the then private sector, industrialization would have required huge resources, technology support and well-trained manpower, which were not available within the then private sector. Basic/capital goods industries have long gestation period (time between investment and commercial production), high break-even point (long period before profits accrue). These could be seen as natural disincentives for the private sector at that time (VERMA, 2019, p. 88).*

Deste modo, é possível concluir que de certa maneira os objetivos do modelo foram bem sucedidos no que tange a criação de capacidades industriais, a autoconfiança de produção nos diversos segmentos dentro do setor, a geração de emprego e principalmente sustentar a evolução do setor privado. Em conclusão, a Índia desse período foi enquadrada em um modelo “de cima para baixo”, isto é, planejou-se investir nas indústrias de base, de capital e nucleares à estrutura produtiva, tais como petróleo bruto, aço, cimento, geração de energia, etc. para com que progredissem a partir delas os demais segmentos industriais de maior complexidade e valor agregado, como bens de consumo, gerando um processo cíclico que resultaria no “empurrão” necessário ao desenvolvimento (VERMA, 2019).

Essa participação ativa e planejada do estado na geração da base do desenvolvimento corrobora com a análise de Ha-Joon Chang (2004) que, observando a trajetória de desenvolvimento dos países atualmente desenvolvidos, argumenta que para desenvolverem-se essas nações valeram-se em seu estágio inicial de políticas industriais, comerciais e tecnológicas (ICT) ativas, configurando um certo padrão inicial do desenvolvimento. Mesmo que a última seja menos manifestada na experiência indiana, as demais certamente estiveram presentes, podendo levantar a questão que, até certo ponto, o modelo mahalnobis pode ter sido responsável por traçar o desenvolvimento indiano dentro de um ordenamento positivo no longo prazo.

Não obstante, todo esse arcabouço institucional da Índia fechada culminaria em disfunções graves nos mercados que, a longo prazo, tornavam o modelo insustentável. O ponto mais crítico era que quando trazido à prática, o modelo acarretava medidas políticas contraproducentes por conta da rigidez excessiva. Marcel Barbosa (2008) salienta que contrariamente a experiência de outros países asiáticos que também tiveram a participação estatal como sustentáculo inicial do desenvolvimento, a Índia o fez mais reprimindo a iniciativa privada que a estimulando, especialmente pelo regime de licenciamento. As medidas eram tão restritivas ao mercado que segundo Jagdish Bhagwati et al. (2013) parte da dificuldade em promover setores exportadores partia da supressão que agentes privados teriam em conseguir importar insumos básicos que seriam posteriormente convertidos em bens exportáveis.

No decorrer de duas décadas isso desencadeou um crescimento inconstante, frequentemente menor que o ambicionado, uma vez que o mercado privado, a parte majoritária do produto nacional, tinha dificuldades incontornáveis de crescimento, fazendo com que o país ganhasse a alcunha pejorativa de “taxa de crescimento hindu” (HAFFNER E SAUTER, 2020).

### 3.1.1.2 3.1.1.2 AS REFORMAS LIBERAIS, A ÍNDIA ABERTA (1980-2004)

A transição de modelo econômico foi um processo construído pela modificação das instituições políticas e econômicas (interrelacionados e com soberania do primeiro). Politicamente, o entorno temporal de 1980 protagonizou intensas modificações. Foi o início do fim da supremacia invariável do INC, seus membros provavelmente mais notórios, Indira Gandhi e seu filho, Rajiv Gandhi, terminaram assassinados e partidos até então ofuscados no jogo político foram gradativamente ganhando espaço (caso do futuramente consolidado Bharatiya Janata Party (BJP)), fornecendo possibilidade para novas concepções políticas de novos líderes políticos e intelectuais (JOSHI, 2017). Economicamente, a “taxa de crescimento hindu” gerou uma mudança de pensamento de líderes políticos que cada vez mais compreendiam que o sistema intervencionista falhara parcialmente e tornara-se incompatível com o objetivo de rápido crescimento, bem como ocasionou em pressão interna de agentes privados por mudanças. Somaram-se ainda a pressão internacional pela abertura em decorrência da dívida externa com o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o ocaso soviético (crucial parceiro comercial) no final da década (GOYAL et al., 2019). A relação dessas variáveis pavimentou o caminho do país rumo a reformas liberais.

O caminho de reformas foi gradativo, mesmo que represente um redirecionamento institucional não se pode dizer que houve um rompimento com o passado. Mesmo porque ainda havia resistência política, sobretudo no começo. É difícil estabelecer onde terminam as reformas liberalizantes instituídas a partir de 1980 e onde começam as reformas características da Índia pós liberalização. Portanto, seguiremos com a qualificação de Barbosa (2008), que compreende as reformas liberais como o evento ocorrido entre 1980-2004 e separado em dois momentos 1980-1992 e 1993-2004.

A liberalização passou a ser o objetivo almejado para o novo planejamento da Índia. Significou uma mudança de conjuntura do papel do estado para a economia, que deveria distinguir a função de produtor da função de regulador, distanciando-se cada vez mais do primeiro e aproximando-se cada vez mais do segundo, o que não significaria solapar a importância do setor público, mas sim fornecer acesso ao reconhecidamente promissor setor privado (VERMA, 2019). Para o setor privado, o entendimento era de que tinha chegado a hora de testar sua capacidade, proporcionando um ambiente dinâmico e funcional onde pudesse prosperar naturalmente tal qual nas economias de mercado maduras. Com essas finalidades, as reformas foram coordenadas em três principais ordens: “liberalization, privatization and globalization” (LPG) (GOYAL et al., 2019).

As reformas de 1980 são tidas como básicas, muito possivelmente pela maior resistência e instabilidade política. Neste período, o país passou por uma política fiscal excessivamente expansionista aumentando consideravelmente a dívida externa para sustentar o investimento. As mudanças visavam desobstruir a atuação dos agentes de mercado e promover a inserção comercial voltada à exportação, começando a ocorrer ainda nos governos do INC. Factualmente, isso traduziu-se por meio da remoção do controle de preços em alguns segmentos, flexibilização dos licenciamentos aumentando as possibilidades de investimentos e as liberdades de decisão das empresas, aumento da liberdade de importação e redução de tarifas para insumos e bens de capital e incentivos fiscais e legais para exportação. Apesar de essas reformas serem não muito expressivas<sup>7</sup>, serviram de base de apoio para sustentar o processo mais incisivo que viria na década seguinte (BARBOSA, 2008; HAFFNER e SAUTER, 2020).

Em 1991 a política indiana começa um ordenamento de estabilização. Frente ao caso de assassinato de Rajiv, ocorrido anos antes, o INC conseguiu uma votação massiva e elegeu Narsimha Rao como novo primeiro-ministro com Manmohan Singh como ministro das finanças. O clima econômico era caótico devido à dívida externa alarmante e o aumento inflacionário, mas o clima político incitava determinado apoio ao governo. Deste modo, influenciados por novos líderes intelectuais onde Manmohan Singh teve notável participação, o governo deu andamento a um processo de liberalização contundente (JOSHI, 2017).

Finalmente pôde-se dizer que foi dada certa seriedade para as três principais divisões das reformas, LPG. A liberalização foi marcada por um grande desmantelamento da licença raj, a maioria dos controles industriais foram removidos, os subsetores excludentes à atividade privada reduziram-se a somente três: aeronaves de defesa e navios de guerra, geração de energia atômica e transporte ferroviário. O sistema de licenciamento ligado ao governo central foi praticamente abolido, desobstruindo e desburocratizando boa parte da atividade privada, ao passo que as limitações ao investimento de grandes empresas estabelecidas no MRTP foram revogadas. Futuramente, o próprio MRTP deu lugar a The Competition Act de 2002 (AHLUWALIA, 2002; BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018).

Na privatização as reformas foram substancialmente mais modestas. O “desinvestimento” preponderou sobre a transferência de propriedade ou gestão, mesmo com o aberto interesse privado, ou seja, o estado vendia participação minoritária para levantar fundos e gerar um maior nível de entrosamento entre a PSU e o mercado, mas ainda mantinha o controle. No final da década de 1990 algumas medidas de privatização majoritária de PSUs ocorreram, sendo a primeira somente em 1999. Conseqüentemente, em 2002, perto do fim diagnosticável das reformas liberalizantes, o estado ainda contava com 35% do valor agregado do setor industrial. A razão comumente apontada para essa estagnação da privatização é o uso das PSUs enquanto capital político (GOYAL et al., 2019; AHLUWALIA, 2002).

Por fim, a globalização, representada sobretudo pela inserção comercial e financeira internacional, também teve certa ênfase. Bens de capital, matérias primas e bens intermediários quando ausentes de substitutos domésticos podiam ser livremente importados, enquanto o limite quantitativo de importações foi amplamente removido. No entanto, as alterações da política comercial para bens de consumo finais mantiveram forte rigidez. Um elemento importante tanto para o sistema comercial quanto para o financeiro foi a mudança para um regime de câmbio flexível em 1993. Nesse período o Investimento estrangeiro direto (IED) foi flexibilizado, a participação estrangeira na propriedade de empresas tornou-se permitida tanto parcial quanto totalmente e a aquisição foi desburocratizada, com exceção de setores específicos. Com a flexibilização do mercado de capitais, o fluxo de dinheiro quente, representado majoritariamente pelo investimento estrangeiro em carteira (IEC)<sup>8</sup> também aumentou consideravelmente (AHLUWALIA, 2002).

Os resultados das reformas para a Índia são marcados por dubiedade. Por um lado, pouco se discute sobre sua efetividade no crescimento do PIB, que passou por uma aceleração inegável. O crescimento na década de 1980 provavelmente está mais ligado à expansão fiscal através do déficit, mas o crescimento na década de 1990 é fruto do fervor do novo mercado indiano, Resultado direto do dinamismo obtido nos mercados e demonstrativo de que as bases do empreendedorismo indiano já estavam solidificadas e foram desafogadas com o desmantelamento da licença raj. Bhagwati et al. (2013) expõe que o foco dos agentes privados com a abertura comercial foi obter predominantemente insumos produtivos por meio da importação, entre 1987-2000: bens básicos tiveram um aumento de 260%, bens de capital 125% e intermediários 297%. Os autores ainda estimam que a abertura comercial foi responsável por um aumento da produtividade e da variedade de produtos produzidos<sup>10</sup>. Barbosa (2008) também atesta para um aumento da produtividade dos fatores de produção alegando que esse na verdade foi um dos maiores responsáveis pelo crescimento do PIB, aumentando 2,6% entre 1980-1992. Deste modo, as mudanças nas divisões LPG, sobretudo na década de 1990, são responsáveis pelo aumento da liberdade econômica dos agentes privados, e esses com o dinamismo aumentaram a produtividade e conseqüentemente o crescimento econômico (BAJPAI, 2011).

O outro lado desse período é marcado por críticas diversas. Primeiramente, a ideia de reformas liberais incita um avanço semelhante empenhado especialmente no tripé LPG, entretanto, é possível constatar que a experiência reformista indiana foi intensiva na liberalização, parcialmente diligente na globalização e muito pouco caracterizada pela privatização, ou seja,

---

<sup>7</sup>Ganhando, inclusive, o epíteto de “dipstick reforms”.

<sup>8</sup>O Investimento estrangeiro em Carteira (IEC), mais conhecido por sua designação em inglês: Foreign portfolio investment (FPI), é um dos tipos de investimento financeiro, usado para designar a compra em ativos financeiros de portfólio, como ações, títulos de renda fixa em geral e derivativos, possuindo, portanto, caráter mais especulativo <sup>10</sup> “There is a very clear linear and positive relationship indicating a steady increase in the number of products manufactured per firm during the period of the reform. Across all firms, firms manufactured about

sua natureza era predominantemente focada na desobstrução dos mercados internos (GOYAL et al., 2019). Mesmo que o empenho na abertura comercial tenha tido certa intensidade, comparativamente ele foi lento, quando não refreado (FIGURA 1), fazendo da Índia um dos emergentes com as maiores taxas de importação em 2002 (AHLUWALIA, 2002).

Os resultados das reformas para a Índia são marcados por dubiedade. Por um lado, pouco se discute sobre sua efetividade no crescimento do PIB, que passou por uma aceleração inegável. O crescimento na década de 1980 provavelmente está mais ligado à expansão fiscal através do déficit, mas o crescimento na década de 1990 é fruto do fervor do novo mercado indiano, Resultado direto do dinamismo obtido nos mercados e demonstrativo de que as bases do empreendedorismo indiano já estavam solidificadas e foram desafogadas com o desmantelamento da licença raj. Bhagwati et al. (2013) expõe que o foco dos agentes privados com a abertura comercial foi obter predominantemente insumos produtivos por meio da importação, entre 1987-2000: bens básicos tiveram um aumento de 260%, bens de capital 125% e intermediários 297%. Os autores ainda estimam que a abertura comercial foi responsável por um aumento da produtividade e da variedade de produtos produzidos<sup>10</sup>. Barbosa (2008) também atesta para um aumento da produtividade dos fatores de produção alegando que esse na verdade foi um dos maiores responsáveis pelo crescimento do PIB, aumentando 2,6% entre 1980-1992. Deste modo, as mudanças nas divisões LPG, sobretudo na década de 1990, são responsáveis pelo aumento da liberdade econômica dos agentes privados, e esses com o dinamismo aumentaram a produtividade e conseqüentemente o crescimento econômico (BAJPAI, 2011).

O outro lado desse período é marcado por críticas diversas. Primeiramente, a ideia de reformas liberais incita um avanço semelhante empenhado especialmente no tripé LPG, entretanto, é possível constatar que a experiência reformista indiana foi intensiva na liberalização, parcialmente diligente na globalização e muito pouco caracterizada pela privatização, ou seja, sua natureza era predominantemente focada na desobstrução dos mercados internos (GOYAL et al., 2019). Mesmo que o empenho na abertura comercial tenha tido certa intensidade, comparativamente ele foi lento, quando não refreado (FIGURA 1), fazendo da Índia um dos emergentes com as maiores taxas de importação em 2002 (AHLUWALIA, 2002).

Figura 1 - Taxas médias ponderadas de direitos de importação na Índia.

	<i>All Commodities</i>	<i>Peak Customs Duty<sup>a</sup></i>	<i>No. of Basic Duty Rates<sup>b</sup></i>
1991-92	72.5	150	22
1992-93	60.6	110	20
1993-94	46.8	85	16
1994-95	38.2	65	16
1995-96	25.9	50	12
1996-97	24.6	52*	9
1997-98	25.4	45*	8
1998-99	29.2	45*	7
1999-00	31.4	40	7
2000-01	35.7	38.5	5
2001-02	35.1	35.8	4
2002-03	29.0	30.8	4

<sup>a</sup> Includes the impact of surcharges in the years indicated by an asterisk. In 2000-2001, duties for many agricultural products were raised above the general peak in anticipation of the removal of quantitative restrictions. This explains why the average for all commodities exceeds the peak rate in 2001-2002.

<sup>b</sup> Refers to *ad valorem* duty rates. Some items attract a specific duty, and these are not included as separate duty rates.

Source: Report of the Task Force on Employment, Planning Commission 2000. Estimates for 2002-2003 have been provided by Archana Mathur of the Planning Commission.

Fonte: Ahluwalia, 2002

Ainda na questão comercial e financeira, Siddqi (2018b) argumenta que sem as devidas políticas de promoção de setores voltados à exportação sendo feita previamente, a abertura significou um déficit comercial crônico. Sem esse contraponto, a Índia torna-se dependente dos fluxos de capitais estrangeiros e remessas internacionais para equilibrar o balanço de pagamentos (BP)<sup>9</sup>. Ele também avalia que parcialmente as reformas liberais são responsabilizadas pelo crescimento disfuncional dos setores econômicos, especialmente na agricultura. Roy (2017) corrobora para essa constatação, afirmando que a liberalização significou praticamente a extinção do indispensável investimento público na agricultura e sua inserção nos mercados modernizados foi ignorada.

Finalmente, Montek Ahluwalia (2002) destaca que as reformas deixaram lacunas, como a falta de uma reforma no mercado de trabalho e a criação de infraestrutura, que acabaram estrangendo seus ganhos. Isso ainda está ligado a outra problemática, embora o ímpeto principal tenha de vir do governo central é preciso que seja acompanhado pelos governos estaduais. Pode-se sugerir que não houve a devida coordenação, ocasionando em diferentes níveis de reforma estaduais, gerando diferentes níveis de investimento e, conseqüentemente, crescimento. Como principal conclusão, o autor argumenta que o gradualismo das reformas, ainda que seja entendido como parte incontornável da necessidade de consenso político, pode ter sido incompatível com as necessidades de mudança do país.

<sup>9</sup> "Registro sistematizado de todas as transações econômicas (comerciais e financeiras) de um país com o resto do mundo." (CAR-DOSO, 2018, p. 44).

### 3.1.1.3 3.1.1.3 EVOLUÇÃO DO PERFIL INSTITUCIONAL, A NOVA ÍNDIA?

Deepak Nayyar (2014) analisa e traça padrões no desenvolvimento de um conjunto de 14 países que obtiveram certo sucesso no emparelhamento econômico denominados “os próximos 14”<sup>10</sup>, dentre eles, a Índia. Ele constata que o processo de desenvolvimento obstinado pelos emergentes na segunda metade do século XX perpassava necessariamente por: (1) Condições iniciais (situação inicial dos fundamentos de desenvolvimento do país, por exemplo educação e infraestrutura); (2) Governos catalisadores e; (3) Criar e/ou aperfeiçoar instituições econômicas que apoiassem o crescimento, conhecidas como instituições facilitadoras, tais instituições visavam promover a capacidade de produção, investimento e inovação nas empresas domésticas no longo prazo. Para isso, era imprescindível que houvesse proatividade política. No entanto, não havia um único caminho, um receituário indubitável, como algumas vezes sugere a vertente ortodoxa. Os países emergentes teriam que descobrir e decidir quais ajustes institucionais levariam ao melhor resultado para sua realidade, em geral, transitando entre dois padrões, discerníveis pelo foco do protagonismo:

“Nos países que frisavam os mercados e a abertura, tratou-se de minimizar as falhas do mercado. A ênfase incidia sobre chegar aos preços certos e comprar as habilidades ou as tecnologias necessárias à industrialização. Nos países que frisavam a intervenção do estado, com uma abertura moderada, calibrada ou controlada, a questão era minimizar as falhas do governo. A ênfase incidia sobre chegar às instituições certas e construir as habilidades ou tecnologias necessárias à industrialização. É claro que esse papel não foi definido de uma vez por todas, mas evoluiu com a industrialização e o desenvolvimento.” (BHADURI e NAYYAR, 1996; NAYYAR, 1997 apud NAYYAR, 2014 p.223).

Ainda em Nayyar (2014), percebe-se que a trajetória de desenvolvimento dos próximos 14, mesmo que percorrida em diferentes meandros, é tomada por um paradigma. Os estágios iniciais foram dominados de ampla participação estatal, liderando o processo, muito provavelmente pela incipiência do setor privado, promovendo incentivos e criando empresas públicas que solidificariam os alicerces da estrutura econômica nacional. Posteriormente, o papel mudaria para participação maior do mercado definida em três dimensões: (1) funcional, que objetivava corrigir as falhas do mercado; (2) institucional, que objetivava regular e monitorar o mercado dentro de regras pré-estabelecidas de direcionamento e; (3) estratégica, que objetivava orientar a interligação dos setores tanto por práticas ICT quanto por mecanismos de mercado como o câmbio livre e a taxa de juros.

Coliguemos as definições de Nayyar (2014) com nossa análise das mudanças institucionais ocorridas na Índia. Ao que tudo indica, os líderes da Índia independente perceberam cedo tanto a importância das instituições facilitadoras como o protagonismo do estado em promovê-las.

---

<sup>10</sup>São eles: Argentina, Brasil, Chile, México, China, Índia, Indonésia, Malásia, Coreia do Sul, Taiwan, Tailândia, Turquia, Egito e África do Sul.

Dadas as condições iniciais desfavoráveis, eles puxaram para a atuação estatal a responsabilidade pela industrialização e desenvolvimento (SINGH, 2014). Argumentamos, portanto, que as instituições políticas e econômicas da primeira fase do desenvolvimento indiano eram intervencionistas e frisavam a atuação do estado sobre o mercado, buscando limitar os erros do governo (o qual falhara parcialmente). Relativamente distante de um modelo soviético, mas ainda mais distante dos ocidentais, o modelo econômico gerado por essas instituições era de uma economia mista bastante particular, cuja participação intrusiva do estado parece ter se solidificado por meio de restrições formais e informais.

Em parte, isso explica a resistência política que as reformas econômicas liberais encontraram no seu desenrolar e a necessidade de gradualismo. Mesmo que Nayyar (2014) ressalte que países menos conformistas ao Consenso De Washington tenham se saído melhores por adaptar o processo de abertura a sua realidade dando tempo para que os mecanismos internos também se adaptem, essa escolha parece ter sido não somente deliberada na Índia mas também fruto da forte rigidez natural das instituições do país. Como salienta Joshi (2017), o medo dos antirreformistas quanto aos impactos da abertura se estendia da esquerda à direita.

As reformas representaram uma mudança da instituição econômica dominante proveniente de uma mudança do pensamento político dominante. Argumentamos aqui que as novas instituições que se consolidaram especialmente na década de 1990 frisavam a liberdade econômica e a abertura, buscando limitar os erros do mercado (o qual também houve falhas, principalmente por erros de transição), dentro das definições expostas anteriormente, a Índia entre 1980-1990 teria migrado de uma dimensão institucional para uma mais funcional.

Relativamente distante dos mercados plenamente liberais ocidentais, mas ainda mais distante do sistema econômico intervencionista, o novo modelo econômico era uma economia de mercado bastante particular, onde a presença do estado ainda dividia certo espaço com o mercado nas restrições formais e informais<sup>11</sup>. Por exemplo, o papel do planejamento tornou-se uma prática institucionalizada, enraizada no processo de formação histórica, integrando-se à moderna economia de mercado (SCHATZMANN, 2010 apud HAFFNER e SAUTER, 2020).

A experiência indiana (como todas as demais), conseqüentemente, é um amálgama. Nela, houve tanto uma evolução histórica de instituições presentes na Índia fechada quanto uma criação de novas instituições que configurariam a Índia aberta, sendo esses processos não excludentes, mas sim complementares.

Isso nos leva a questão final, a Índia do século XXI é comumente referida como “a nova Índia” em inúmeros sentidos: é um dos países com crescimento econômico mais acelerado do mundo cuja vanguarda se sustenta por bases inusuais: o setor de serviços e setores de alta tecnologia e uso intensivo de capital, também é uma nação que traciona a abertura voltada a inserção

<sup>11</sup>Restrições formais são as regras explícitas que tangenciam determinada questão abertamente, como leis constitucionais e contratos. Restrições informais são regras implícitas que tangenciam determinada questão tacitamente, como normas sociais evolutivamente repetíveis (NORTH, 1990).

profunda nas cadeias globais de valor ao passo que prioriza igualmente o grande e promissor mercado interno e, não menos importante, alia a rápida e recente modernização com as solidificadas instituições tradicionais (BANIK e PADOVANI, 2014). Logo, considerando a evolução institucional descrita geradora da idiossincrática Índia moderna, seria possível tentar uma definição quanto à sua nova relação estado-mercado? Banik e Padovani (2014) alegam que a meta de crescimento econômico acelerado com promoção de um sistema de mercado alicerçado pela presente importância estatal parece indicar um tipo de “Capitalismo de Estado”. Estamos praticamente alinhados com esse diagnóstico, com a diferença que concluímos que a nova Índia é composta por um tipo particular de estado regulatório e baseiase mais acentuadamente na liberdade de mercado, ainda que incipientemente.

### 3.2 A RELAÇÃO E O EQUILÍBRIO ENTRE ESTADO E MERCADO NA ÍNDIA DO

#### 4 SÉCULO XXI

Conceitualmente, uma economia de mercado é aquela “que aloca recursos por meio das decisões descentralizadas de muitas empresas e famílias quando estas interagem nos mercados de bens e serviços” (MANKIOW, 2014, p. 10), ou seja, a participação do estado na produção é diminuta, bem como sua indução normativa. Segundo a ortodoxia econômica, esse arranjo é o mais economicamente eficiente pois maximiza o uso dos recursos, maximizando também o excedente total. Significa que esse sistema é o principal motor do crescimento. Uma vez que o crescimento passou a ser considerado o objetivo central de uma nação, de onde orbitam os objetivos secundários como o bem-estar social, a “saúde” da economia de mercado é a primeira preocupação dos políticos (SELF, 1993).

Idealmente, isso funciona porque os agentes privados de uma sociedade também buscam maximizar seus ganhos, para isso eles competem entre si. Nenhum agente de mercado tem garantia de permanência, sua continuidade e prosperidade depende do aperfeiçoamento de sua eficiência, que, por sua vez, depende da melhora constante dos fatores de produção e da capacidade de inovação. Os agentes que falham em se manterem eficientes saem do mercado, dando lugar a novos agentes capazes de fazê-lo. O resultado desse processo seria a tendência de aumento do produto, o que desdobraria em melhorias materiais para toda a sociedade (MANKIOW, 2014). Logo, a estrutura econômica demandaria liberdade de mercado.

Apesar de essa idealização encontrar forte respaldo factual, infelizmente ainda está um tanto distante da real complexidade dos mercados, especialmente frente às atuais instituições do capitalismo. Nos reais mercados modernos as falhas de mercado podem ser a regra e não a exceção, a racionalidade dos indivíduos é limitada e seus incentivos podem guiá-los para práticas contraproducentes, a busca por eficiência é instável levando a ciclos econômicos e sua organização não depende somente de sua própria lógica fechada, mas também provém de todo um ordenamento político e social (SELF, 1993). Logo, a estrutura econômica demandaria regulação estatal.

Em conclusão, uma economia de mercado moderna é um arranjo extremamente complexo onde agentes públicos e privados precisam reconhecer e se ajustar ao melhor equilíbrio possível. Quando dizemos que a Índia passou para uma economia de mercado, depreendemos que as interações estado-mercado que analisaremos mais profundamente ocorrem dentro desse arranjo. A interação estado-mercado dentro da economia indiana pode ser analisada por diversas perspectivas. Nessa seção, levantaremos as principais características do estado e do mercado indiano no século XXI e examinaremos sua interação e equilíbrio principalmente pela perspectiva das regulações e políticas econômicas.

#### 4.1.1 O ESTADO REGULATÓRIO NA ÍNDIA

O fenômeno da globalização simboliza em especial a expansão internacional dos mercados e, analogamente, o crescente aumento da dependência do estado sobre atores não estatais, ocasionando na necessidade de uma nova governança onde insere-se o estado regulatório. Estado regulatório é um constructo político, econômico, social e principalmente histórico, trata-se muito mais de uma concepção analítica que normativa. Uma definição uniforme, estável, é extremamente difícil, com efeito, seria mais correto identificar várias formas de estado regulatório com suas próprias dinâmicas e especificidades inerentes à realidade nacional, cuja origem remete diretamente às experiências européias, britânicas e norte americanas (YEUNG, 2010).

Economias de mercado são aquelas que descentralizam a alocação de recursos, isto é, têm a estrutura de mercado como fundamento do sistema econômico. Nesse sentido, o papel do estado enquanto agente interventor se distancia das ocupações onde o mercado possui exercício prioritário. De entrada, isso implica um afastamento do estado sobre o papel da produção, que é exatamente o cerne da função do mercado. Cabe ao estado, conseqüentemente, o papel preferível de regulador e/ou financiador (KELKAR e SHAH, 2019). Portanto, economias de mercado e estados regulatórios podem ser vistos como partes complementares de um mesmo sistema.

Deste modo, a primeira e mais óbvia generalização possível é a de que um estado regulatório é aquele que tem por ação prioritária a regulação. Adiante, como o objetivo do modelo é fornecer a máxima liberdade possível aos agentes privados e dentro de sua complexidade essa liberdade eventualmente falha, a segunda generalização é de que atividade regulatória é limitada exclusivamente a identificar e corrigir as falhas do mercado<sup>12</sup> (externalidades, assimetrias de informação, bens públicos e poder de mercado)<sup>13</sup>. Para que haja efetividade na identificação e correção, são necessários mecanismos públicos suficientemente especializados em suas res-

---

<sup>12</sup>Concerne também a esse debate a ideia de “autorregulação” dos mercados, isto é, sua capacidade de regularem-se sem a necessidade do aparato público.

<sup>13</sup>Externalidades: ações de um agente que, consciente ou inconscientemente, sem qualquer tipo de acordo, impactam outro agente. Podem ser positivas (escolas) ou negativas (poluição); Assimetria de informação: desigualdade de informações entre os agentes de mercado que limita os ganhos os ganhos agregados ou fornece a um poder discricionário sobre o outro; Bens públicos: Bens que não são rivais e nem excludentes, ou seja, o uso de um agente não limita e nem exclui o uso de outro. Geralmente bens públicos, como rodovias, não podem ser produzidos pela iniciativa privada, ou porque esta não possui incentivos para fazê-lo ou porque possui incentivos para fazê-lo em detrimento do bem comum; Poder de mercado: Capacidade de agentes de mercado arbitrar sobre determinado mercado unilateralmente ou em pequenos grupos (cartéis) (MANKIWI, 2014)

pectivas temáticas e significativamente separados da influência política. Deste modo, constituem-se agências reguladoras independentes (como a Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI), que investiga e estabelece padrões para segurança alimentar) como forma institucional para monitorar e impor normas regulatórias de qualidade, mantendo a credibilidade política. As agências reguladoras independentes impõem um ordenamento tecnocrático que combina profissionalismo, autonomia operacional e adaptabilidade a mudanças circunstanciais, consolidando nossa terceira generalização. Por fim, a última generalização possível sobre os estados regulatórios diz respeito à dependência de formas mais longas de supervisão, geradas especialmente por normas e regras especificadas com antecedência, ou seja, os estados regulatórios são pautados em um vasto e previamente estabelecido arcabouço de regras (como o Fiscal Responsibility and Budget Management Act (FRBMA) de 2003, que estabelece os limites do déficit fiscal) o que eleva o papel dos sistemas judiciais e coloca o estado numa posição de “governar à distância” visto que o espaço para ações deliberadas se reduz (MORAN, 2002; YEUNG, 2010; VERMA, 2019).

Como fica claro nas partes seguintes em que se analisa o exercício regulatório e político, o estado indiano possui todas essas generalizações. Essa nova perspectiva de estado é fruto do processo de mudança institucional vivido pelo país que, como visto, gerou um afastamento do estado da produção, desregulamentação da atividade privada e inserção do país na globalização e nos preceitos ocidentais, resultando em um tipo particular, específico, de estado regulatório incipiente, dotado de práticas de liberdade de mercado, afastamento da produção e aprimoramento regulatório, criação e capacitação de agências reguladoras e regras e normas especificadas com antecedência, mas que necessariamente dialoga profundamente com as singularidades da realidade indiana (JOSHI, 2017).

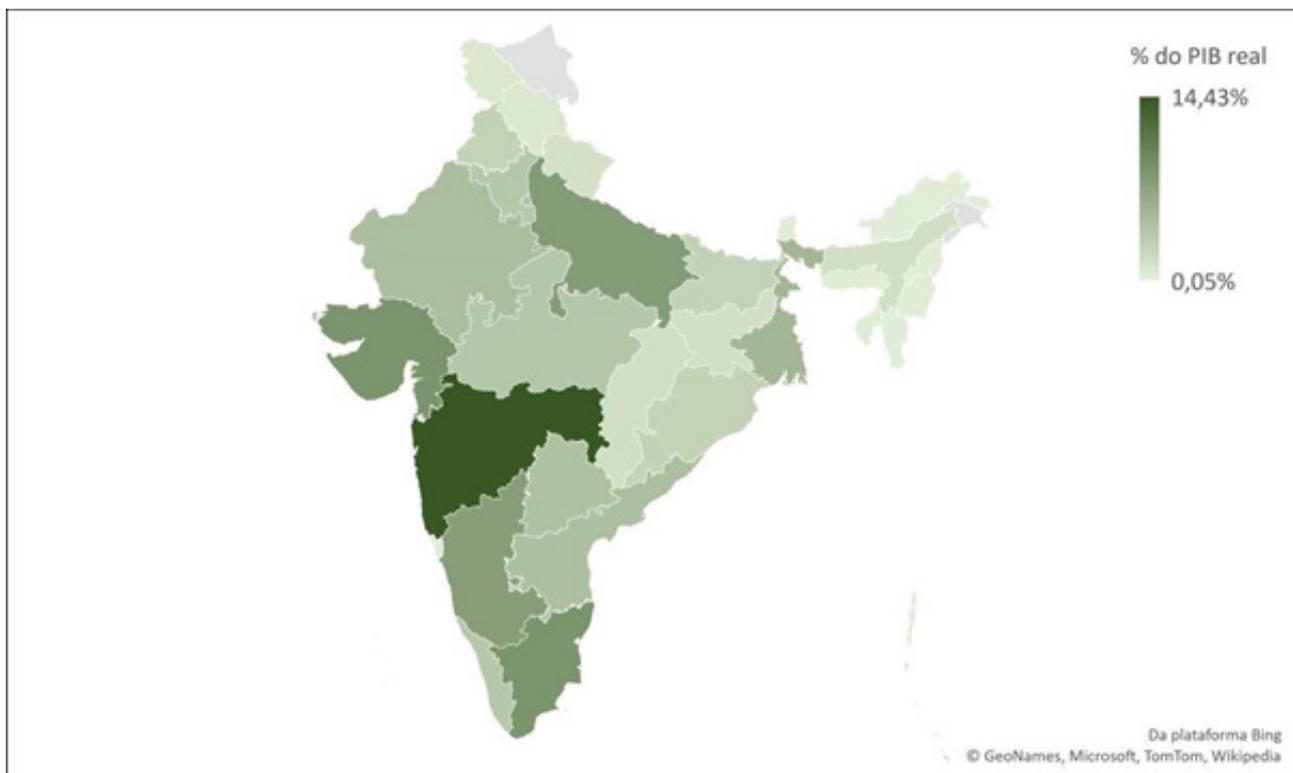
#### **4.1.1.1 ENTRAVES À EFICIÊNCIA DO ESTADO REGULATÓRIO INDIANO**

Uma das particularidades da Índia é a promoção de um federalismo-parlamentar influenciado pelos moldes britânicos e americanos. Não era possível abandonar um tipo federalista pois os pais da independência entendiam que este era fundamental no objetivo de manter a integridade nacional em torno de um centro forte. Não obstante, um país tão multicultural e sócio-politicamente díspar como a Índia também não poderia dar ao centro incumbência demasiada. A projeção de necessário equilíbrio entre o poder federal central e os estados marginais foi instrumento para assegurar a união de uma nação recém liberta e amplamente diversa. Assim sendo, os estados indianos dispõem constitucionalmente de notável autonomia legislativa e executiva, sendo coiguais ao centro nessa matéria (CHAKRABARTY e PANDEY, 2008).

No modelo federalista indiano o governo da união dita a coordenação nacional, mas sua capacidade de impor adequações internas nos estados é limitada. Como resultado, é comum

que haja uma relativa assimetria das regras interestaduais, desencadeando problemas quando, por exemplo, um estado é mais avançado em normas pró-negócios que outro. O outro lado também é verdadeiro, dada a imensa diversificação das realidades interestaduais, uma boa solução política em Kerala pode diferir das necessidades de Uttar Pradesh, podendo fazer da conformidade nacional imposta pelo governo central um erro (KELKAR e SHAH, 2019). Essa mesma autonomia é tanto resultado quanto resultante da diversidade de experiências sociais e institucionais internas. Isso produz uma realidade nacional dominada por particularidades políticas e regulatórias regionais bastante rígidas. Ademais, também é causa e consequência da desigualdade da experiência econômica estadual indiana (GRÁFICO 1), acentuada nas duas últimas décadas e que complexifica a tomada de regulações e políticas econômicas comuns (PATTANAIK e NAYAK, 2013).

Gráfico 1 - Participação no PIB real por estado indiano 2019-2020



Fonte: Autoria própria com dados do National Statistical Office (2021).<sup>14</sup>

Por isso, quando o equilíbrio correto do federalismo falha, as políticas econômicas do estado regulatório também têm sua eficiência constrangida. Embora esse ainda seja um problema vez ou outra presente, a evolução institucional contínua do federalismo indiano pode muito bem sanar esse tipo de problemática, mesmo que vagarosamente (KELKAR e SHAH, 2019; CHAKRABARTY e PANDEY, 2008).

<sup>14</sup> <https://www.rbi.org.in/Scripts/PublicationsView.aspx?id=20678>

Ainda nessa linha, a teoria da escolha pública nos lembra também que quanto maior a heterogeneidade da população mais difícil torna-se o consenso necessário à elaboração de políticas. Com um número grande de interesses minoritários fazendo esforços para conseguir sua causa é esperado que impasses se solidifiquem e disfunções tendenciosas ocorram às custas do benefício geral (BUTLER, 2012). Esse definitivamente é um caso relevante para Índia, a ampla diversidade do país ainda apresenta outro obstáculo às políticas econômicas, intensificado ainda mais por um fenômeno social que desencadeia um fenômeno político, conhecido como “social and political awakening”, que configura a autoafirmação de grupos anteriormente desfavorecidos. O país é inerentemente desigual socialmente, cujas divisões mais comuns são: casta, religião, idioma, região, etnia e status econômico (JOSHI, 2017). A consequência é um fortíssimo incentivo a políticas identitárias que fazem grupos buscarem seus ganhos acima da sociedade como um todo e termina em intrincamento político que prejudica a todos. O fenômeno pode ainda piorar a nível federal conforme se instalam em alguns estados partidos com foco puramente regionalista que visam mobilizar os cidadãos através de uma identidade regional. Quando pesquisadores, burocratas e políticos formulam políticas econômicas eles não podem se abster de identificar os possíveis entraves identitários e fragmentações políticas, enfraquecendo a capacidade institucional do estado indiano de fornecer as melhores políticas possíveis (JOSHI, 2017).

Os entraves ao estado regulatório e políticas econômicas ainda se acentuam pelo fenômeno da corrupção. Ao que tudo indica, a história da Índia é saturada por uma corrupção endêmica<sup>15</sup> (algo nada incomum em países emergentes cujas instituições que previnem esse transtorno ainda não estão consolidadas)<sup>16</sup>, o período do *license raj* foi tomado de uma forte prática corrupta entre a elite política e econômica especialmente por meio do sistema de licenciamento. A redução do poder discricionário do estado proveniente das reformas liberais levantou expectativas no debate intelectual de que a corrupção seria reduzida. A realidade foi notavelmente decepcionante. A corrupção adaptou-se, tornando-se mais ligada a compras e vendas estatais, estabelecimentos de contratos e troca ou compra de favores. Como essas circunstâncias ainda afetam a Índia em grande medida, o país é colocado num enquadramento complicado de capitalismo de compadrio, isto é, quando a classe política e a classe empresarial estreitamente alinhadas se beneficiam ilicitamente. Nesse sistema, o sucesso empresarial está muito ligado à sua capacidade de cooptação política (MATHUR, 2011; SIDDIQI, 2018b).

O capitalismo de compadrio, portanto, é uma instituição presente na Índia moderna, ainda que em menor escala, o que o ampara é a prática do rentismo. O rentismo nada mais é que a ação de grupos de interesses para obter vantagens que deturpam a livre competição em seu

---

<sup>15</sup>Dados do Banco Mundial (2022) sobre a incidência de suborno em empresas nacionais indicam que em 2014 na Índia 22,7% das empresas sofreram algum tipo de solicitação de suborno mediante casos de acesso, permissões, licenças ou impostos de serviços públicos.

<sup>16</sup>Corrupção endêmica está longe de ser exclusividade da experiência de um seleto grupo discernível de países. Como salienta Chang (2004), os países atualmente desenvolvidos foram tomados de ampla corrupção no decorrer de sua trajetória de desenvolvimento. O legislativo, executivo e judiciário desses países eram imbuídos de vasta prática corrupta, mesmo já no século XX.

favor e são proporcionadas por meio da legitimação ou ação deliberada do estado. Seu exercício distorce as decisões públicas e conseqüentemente distorce a economia especialmente pela redução da competição ocasionada pelo favorecimento, piorando a qualidade do mercado para todos demais. Agentes privados têm fortíssimo incentivo ao rentismo porque seus ganhos potenciais são excepcionais. Sociedades com estruturas burocráticas altamente complexas, como a da Índia moderna, têm maior propensão ao rentismo, embora tudo aponte que algum grau de rentismo já se alastrou em todas as sociedades modernas (BUTLER, 2012).

Vale salientar que apesar de estarmos usando o rentismo para explicar a corrupção e o capitalismo de compadrio nem todo rentismo é necessariamente corrupção, como o rentismo diz respeito ao uso do poder do estado para satisfazer grupos de interesse ele pode ser também uma prática legal, como o fornecimento de subsídios injustificáveis a alguns segmentos da agricultura indiana, que configura um fenômeno de “populismo agrário” (BUTLER, 2012; BANIK e PADOVANI, 2013)

A corrupção que atinge a Índia é frequentemente classificada em dois níveis. Há a alta corrupção, que envolve um volume maior de dinheiro e está ligada em especial a compra de favorecimento político por grandes empresários, compras e vendas estatais e financiamento eleitoral. é uma prática extrativista que além de diretamente gerar graves disfunções no mercado indiano ocasiona também em perda fiscal alarmante. Há também a baixa corrupção, essa é aquela que o cidadão indiano sente com maior proximidade por fazer parte de sua vida cotidiana. Aparece no vazamento de programas sociais, como o Targeted Public Distribution System (TPDS) cuja função é fornecer alimentos subsidiados para famílias identificadas na pobreza, mas que, conforme um relatório da extinta Comissão De Planejamento, 57% dos grãos alimentares emitidos pela Food Corporation of India (FCI)<sup>17</sup> não chegam ao público alvo, bem como no Mahatma Gandhi Rural Employment Guarantee Scheme (NREGS), que concede emprego aos trabalhadores rurais pelo valor de um salário-mínimo fornecido pelo governo e indexado ao custo de vida local, mas cujo um estudo nos estados de Orissa e Andhra Pradesh constatou que 3/4 do orçamento foi desviado (JOSHI, 2017). Aparece também em serviços que deveriam ser prestados à sociedade e no acesso aquilo que os cidadãos têm direito, como o absenteísmo crítico de professores e médicos da rede pública, a prática ilícita e suborno de dentro do sistema policial e judiciário e a coerção de suborno para obtenção de conexão elétrica, título de propriedade, entre outros. No geral, o prejuízo de ambos os níveis é comparável, talvez com predomínio no nível baixo de corrupção (MATHUR, 2011).

Apesar das circunstâncias apresentadas, é preciso notar que medidas institucionais anticorrupção não somente existem como foram aperfeiçoadas ao longo do século XXI. A grande dificuldade é que medidas desse tipo dependem da governança e essa frequentemente depende

---

<sup>17</sup>Órgão do estado responsável por adquirir e gerenciar a aquisição e distribuição de alimentos por parte do governo da Índia com intuito social ou de controle de mercado.

da classe política que, parcialmente, não é a mais interessada em promovê-las. Em 1963 criou-se a Central Bureau of Investigation (CBI), ainda hoje a principal agência de investigação do país. Além dela, criou-se também em 1964 a Central Vigilance Commission (CVC), promulgada por lei como órgão estatutário em 2003. Ambas têm por objetivo investigar e punir práticas corruptas em geral (ainda que as funções do CBI sejam mais amplas) e são peças fundamentais no combate à corrupção em todo país. As agências anticorrupção tiveram um papel crucial nas últimas décadas e não se pode negar sua competência, o problema é externo, quando elas têm de se chocar com o sistema judiciário comprometido, quando são usadas para intimidação política ou quando possuem impotência frente ao nível estadual onde a estrutura anticorrupção é caótica (MATHUR, 2011).

As leis também têm avançado em um certo sentido benéfico, o Public Procurement Bill de 2012 prevê regulação e transparência nas compras estatais, o Right to Information Act (RTI) de 2005 estabelece acessibilidade civil a uma série de informações públicas e deu base para as State Information Commission (IC), entre outros. O avanço da tecnologia da informação (TI) também tem contribuído significativamente, promovendo golpes duros especialmente na baixa corrupção, o fenômeno do e-governance tem fornecido serviços públicos com alta efetividade, como na substituição do sistema de subsídios sociais tradicional por um novo digital, o “Aadhaar Project” de 2015, que vem revolucionando a história dos programas sociais da Índia, adicionando biometria na identificação e provisão de recursos para famílias necessitadas, obstruindo os vazamentos (MATHUR, 2011; JOSHI, 2017).

No que tange à corrupção eleitoral, uma das mais historicamente relevantes, a suprema corte fez sua parte emitindo julgamentos em 2003 e 2013 que cerceiam as capacidades eleitorais de candidatos com antecedentes criminais, além de obrigar que todos os candidatos devem declarar seus bens passivos. Mas talvez a maior contribuição tenha sido feita também no governo Modi com a desmonetização das duas maiores notas em 2016 fornecendo um duríssimo golpe no dinheiro negro, fundamental para as práticas corruptas, deixando claro que possivelmente o regime estava mudando. A desmonetização de 2016 foi um stratagema impressionante não por sua formulação mas sim por ter dado certo, é capaz de ter uma contribuição direta em toda estrutura anticorrupção do país, além de aumentar a economia financeira e estrangular a evasão fiscal (MATHUR, 2011; VERMA, 2019).

É extremamente difícil medir estatisticamente um exercício tão escuso em busca de resultados históricos concretos. No entanto, organizações internacionais como a Transparency

---

<sup>18</sup>Rs 500,00 e Rs 1000,00

<sup>19</sup>As metodologias de 1995-2011 e 2012-2021 diferem, por isso o gráfico foi elaborado caracterizando a cisão metodológica de forma a salientar que os resultados obtidos não provêm exatamente da mesma sistematização. A elaboração demandou adequação dos dados entre a metodologia de 1995-2011 e de 2012-2021 para que fossem medidos na mesma ordem, proporcionando assim uma série histórica mais acurada. Optamos por trazer a metodologia anterior para os parâmetros da atual.

<sup>22</sup><https://www.transparency.org/en/cpi/2021>

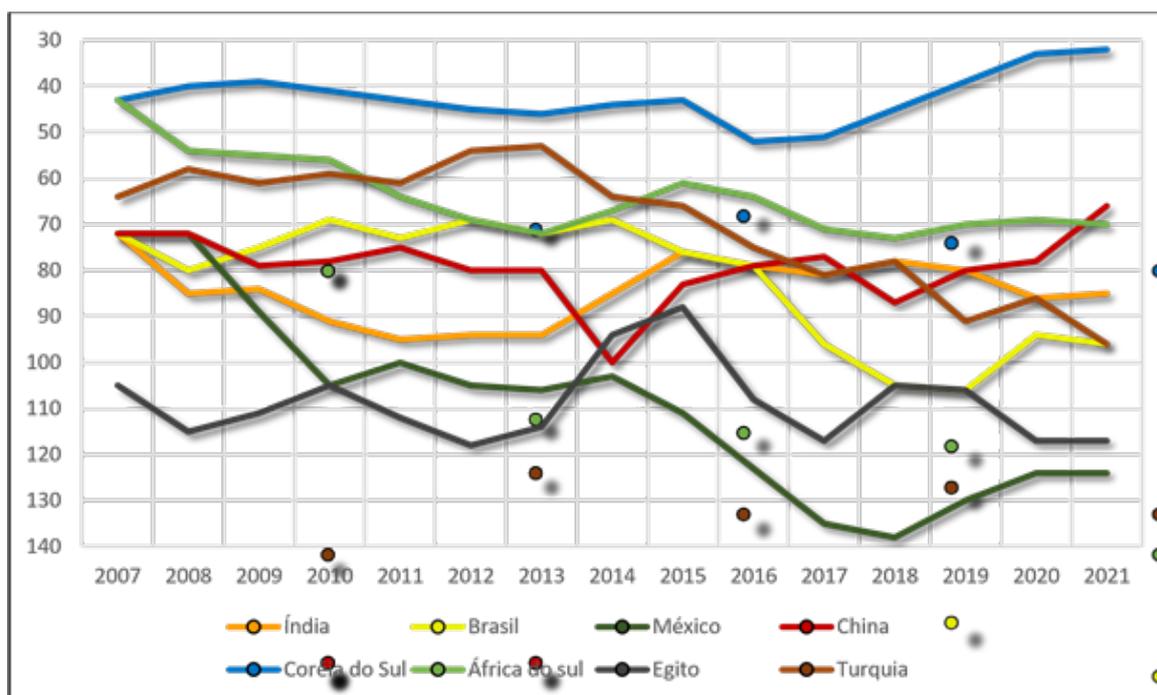
International fornecem uma boa métrica para a questão, sendo provavelmente nosso melhor recurso de dados. O Corruption Perceptions Index mede a pontuação de corrupção em uma faixa de 0 (altamente corrupto) a 100 (altamente limpo).

Gráfico 2 - Variação da pontuação de corrupção da Índia .



Fonte: Autoria própria com dados do Transparency International, 2022.<sup>22</sup>

Gráfico 3 - Posição no ranking de transparência Internacional - Países emergentes .



Fonte: Autoria própria com dados do Transparency International, 2022.<sup>21</sup>

<sup>20</sup>Os Países foram escolhidos para comparação conforme a seleção dos “próximos 14” países emergentes de Nayyar (2014). Dentre eles, selecionou-se as duas maiores economias de cada continente por PIB nominal de 2020, somando a Turquia como representante do Oriente Médio.

Podemos analisar que embora tortuoso o percurso histórico da Índia é positivo em reduzir a corrupção, sobretudo no século XXI e mais enfaticamente na segunda década (GRÁFICO 2). Creditamos essa melhora às medidas proativas anticorrupção implementadas durante o período. Entretanto, a comparação histórica com outros grandes países emergentes da posição no ranking de corrupção nos mostra algo não tanto positivo, apesar de certa variação e de não contarmos com a mesma equivalência de período entre pontuação e posição no ranking de corrupção, de 2007-2021 o país decaiu de 2007-2013, posteriormente subiu entre 2013-2015 e então estagnou em torno da mesma posição no ranking, o que mostra que a melhora interna não foi traduzida em uma melhora comparativa internacional (pelo menos nesse recorte), ainda que países em torno do mesmo patamar inicial tenham tido uma expressiva piora no ranking, como Brasil, México e Turquia (GRÁFICO 3).

Em conclusão, os entraves ao estado regulatório configuram temas sensíveis da Nova Índia. Eles têm um efeito de dificultar ou piorar as capacidades regulatórias e as políticas econômicas, desencadeando em forte impacto na relação estado-mercado. No geral, avaliamos que a Índia tem tomado um caminho relativamente positivo, com exceção talvez da divisão social e política, embora deva-se avaliar que ainda há muito a ser feito em todos os três. o estado regulatório indiano ainda é incipiente mas está longe de não possuir sucessos no presente e de não ser um possível caso de sucesso no futuro.

#### 4.1.2 POLÍTICAS E O MERCADO INDIANO DO SÉCULO XXI

No novo paradigma indiano o estado estabelece uma fronteira econômica para seu papel na produção e concentra-se em reger a economia de longe, gerenciando sua contraparte, o livre mercado, que torna-se o responsável majoritário pela produção. Esse gerenciamento é feito essencialmente através de políticas econômicas, isto é, ações governamentais que objetivam atingir certas finalidades econômicas. Assim sendo, a política econômica opera na intersecção entre economia de mercado e política. Idealmente, ela não deve agir com discricionariedade, mas sim levando em conta a promoção da liberdade econômica (KELKAR e SHAH, 2019).

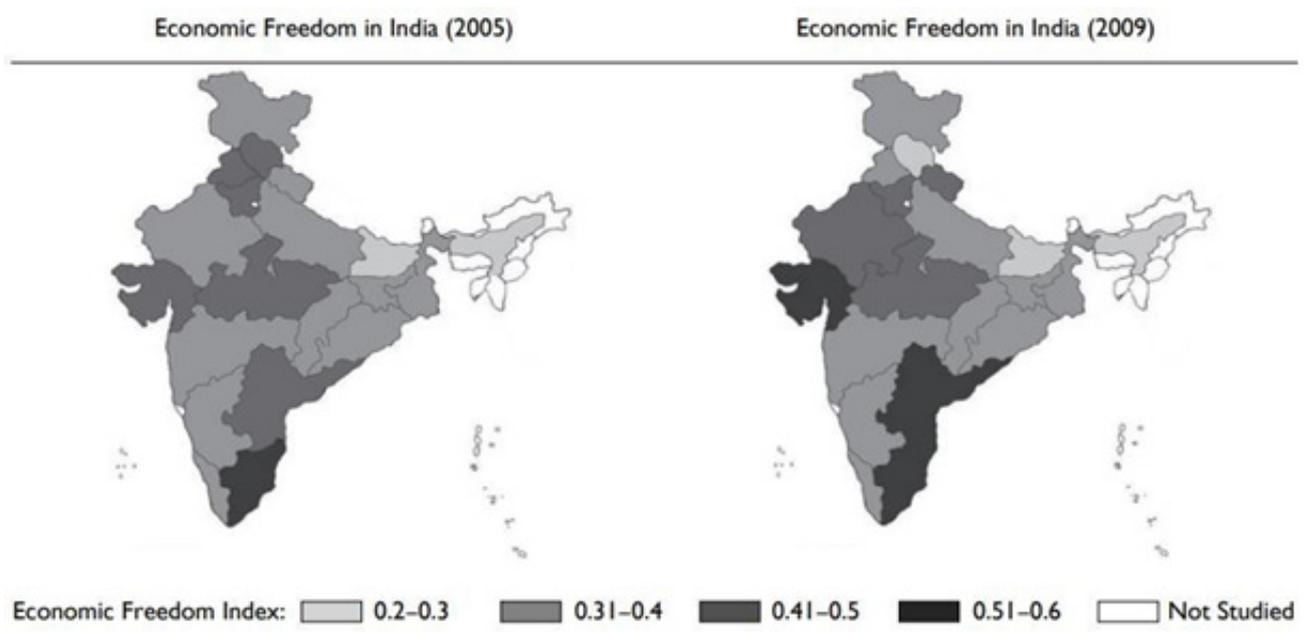
*“Economic freedom is defined as the degree to which a market economy is in place, where the fundamental components are voluntary exchange, free competition and protection of persons and properties (Gwartney and Lawson, 2007). Hence, it characterizes the institutional structure as the central part of the economic policy (North, 1990) and assures economic freedom as the credible power to make the growth-enhancing incentives available through low taxation, independent legal system and protection of private property (Gwartney, 2009). Besides, economic freedom refers to a dynamic and organized economy where free and fair competition exists due to proper regulations and where government enterprises are less in number.” (GWARTNEY e LAWSON, 2007; NORTH, 1990; GWARTNEY, 2009 apud PATTANAIK e NAYAK, 2013 p.60).*

<sup>21</sup>Entre 1995-2007 a base de dados do Transparency International foi adicionando um número crescente de países, somente em 2007 adiante que passou-se a cobrir um número padrão, equivalente a 180 ou mais países. Portanto, o recorte de 2007-2021 foi estabelecido para que pudéssemos montar a série histórica dentro de uma mesma equivalência de rankings, minimizando posições destoantes.

As ações do governo indiano nesse início de século, portanto, buscaram constituir uma economia de mercado organizada e dinâmica, com setores economicamente maduros, competição acirrada e pouca interferência, algo inclusive estabelecido no planejamento nacional: O décimo plano (2002-2003 a 2006-2007) buscou trazer disciplina fiscal, reduzindo a intervenção direta do estado na economia; O décimo primeiro plano (2007-2008 a 2011-2012) trouxe a necessidade de aprofundar a liberalização econômica devido às mudanças internas e principalmente internacionais e a importância de trazer os estados menos economicamente reformados para o novo mainstream; O décimo segundo plano (2012-2013 a 2016-2017) teve por foco ser ainda mais incisivo em identificar e implementar as reformas certas, levando em conta as deficiências setoriais que demandavam melhorias nos mercados industrial e agrícola e a criação de uma nova base de apoio institucional (VERMA, 2019).

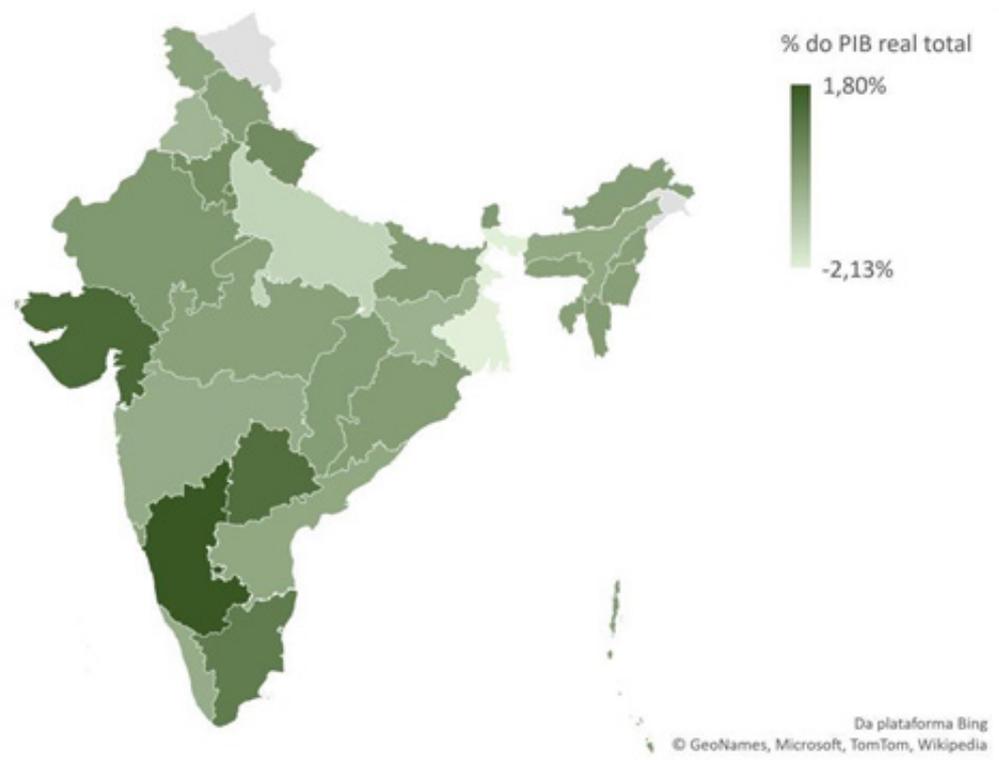
Falguni Pattanaik e Narayan Nayak (2013) argumentam que a liberdade econômica está correlacionada diretamente com a possibilidade de crescimento econômico (objetivo reiteradamente centralizado nas economias modernas), visto que potencializa a competitividade, a capacidade de inovação e a alocação de investimentos produtivos. Como o federalismo cooperativo indiano permite regulações e políticas econômicas díspares, é natural que os estados indianos possuam diferentes níveis medidos de liberdade econômica. Conforme figura 2 e gráfico 3 apresentam, verdadeiramente parte dos estados mais implementadores da liberdade econômica também foram aqueles que mais cresceram sua participação no PIB nacional entre 2004-2020 (o Gujarat parece exemplificar bem a questão). No entanto, esse achado está longe de ser um dogma, haja vista que certos estados de menor liberdade econômica, ou seja, com maior intervenção estatal, foram capazes de propiciar um aumento relevante de sua participação no produto nacional (Karnataka, por exemplo).

Figura 2 - Liberdade econômica na Índia por estados .



Fonte: Debroy et al. (2011) apud Pattanaik e Nayak (2013)

Gráfico 4 - Variação de participação dos estados no PIB real total (2004-2020).



Fonte: Autoria própria com dados do National Statistical Office (2021).

Isso reforça o ponto da necessidade de identificar e ordenar o equilíbrio correto entre estado e mercado, algo que a Índia tem buscado. Do contrário, a desproporção entre as forças do estado ou do mercado pode desencadear transtornos graves. No caso do primeiro, um constrangimento sobre as liberdades e as capacidades privadas. No caso do segundo, uma deterioração do bem-estar social e da justiça. Por isso existe a necessidade de um equilíbrio dentro das realidades de cada nação (SELF, 1993).

Para que a Índia se aproxime desse equilíbrio fundamental, precisaria aliar políticas econômicas eficientes com a liberdade de mercado, ou seja, precisaria aperfeiçoar a relação estado-mercado. Essa seção analisa como a Índia tem se saído no século XXI nessa matéria, tendo por objeto de análise fundamental a relação entre as regulações e políticas econômicas aplicadas e as respostas ocorridas nos mercados, as quais exploraremos conforme os casos mais relevantes da estrutura econômica encontrados na literatura.

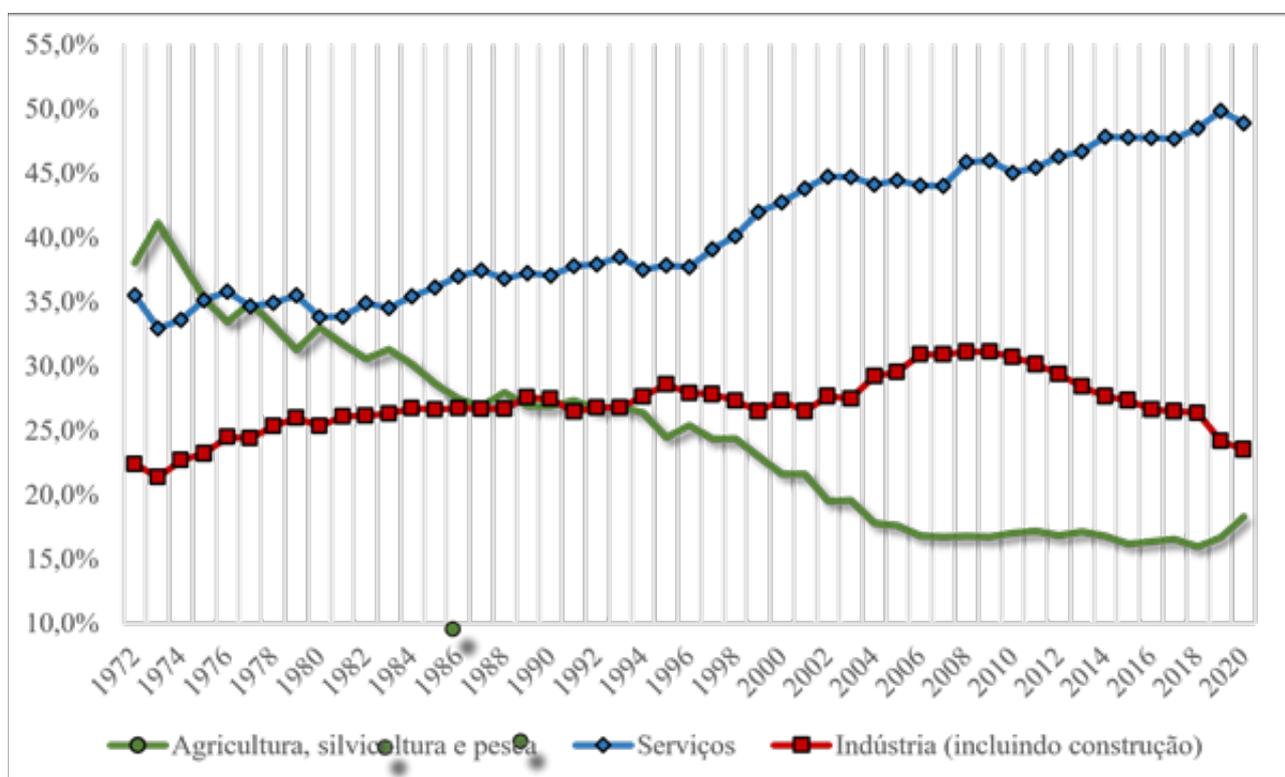
<sup>22</sup>Em 2014 a comissão de planejamento (Planning Commission) foi dissolvida e deu lugar a uma nova instituição de planejamento com igual influência nos rumos do país, o NITI Aayog, fundado em 2015 (VERMA, 2019).

<sup>23</sup>O índice varia entre 0 (pouco livre) e 1 (muito livre).

#### 4.1.2.1 ORGANIZAÇÃO DE MERCADO E DESIGUALDADE SETORIAL

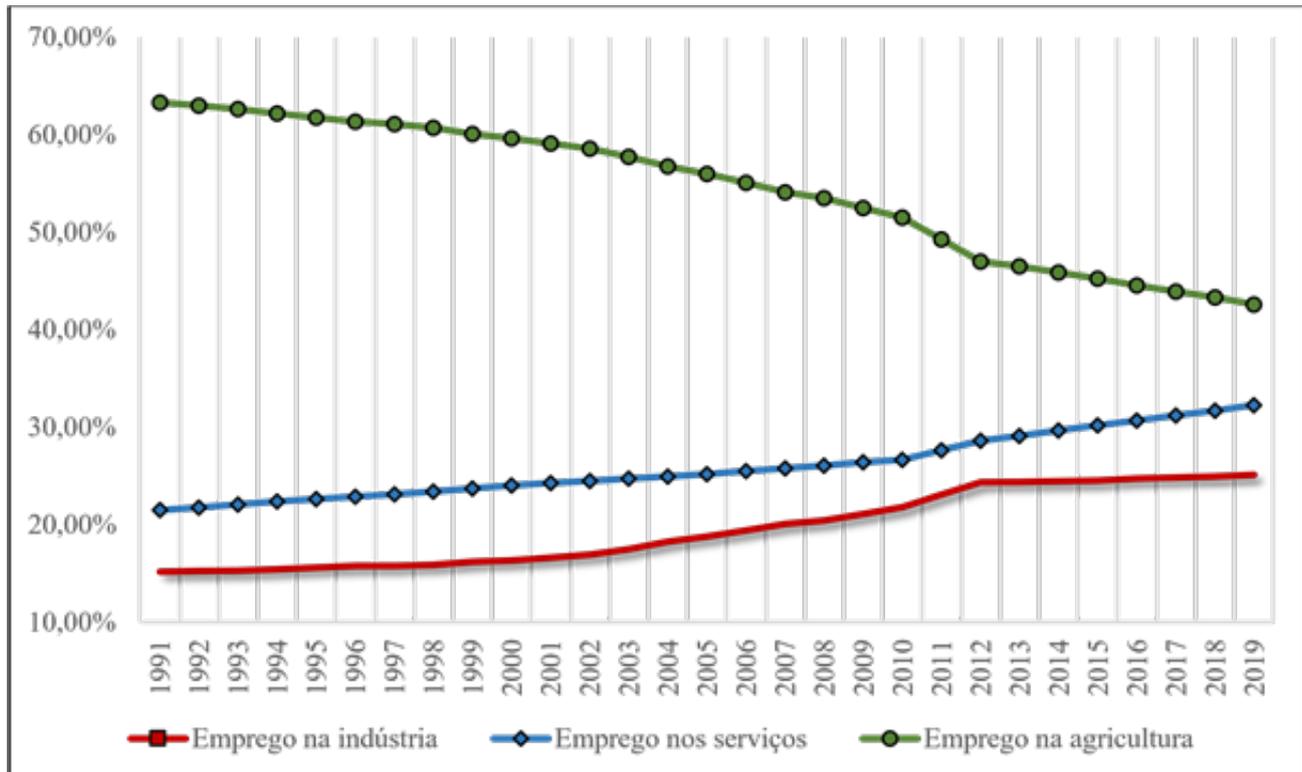
A experiência indiana de desenvolvimento dos setores econômicos é notavelmente contrastante com a dos demais asiáticos de rápido crescimento (tigres asiáticos e China). É frequentemente apresentado que estes desenvolveram sua estrutura setorial primeiramente possibilitando a criação e expansão de empresas manufatureiras intensivas em mão de obra comumente voltadas a exportação, o excesso de mão de obra da agricultura foi paulatinamente sendo absorvido pela indústria que possuía cada vez mais incentivo nesse tipo de produção. A demanda do novo setor industrial moderno e a expansão da poupança para investimentos geraram as bases amplas (longe de serem as únicas) onde os serviços poderiam emergir (BARBOSA, 2008).

Na Índia, porém, o setor agrícola foi declinando frente ao setor industrial na produção, mas sem uma resposta equivalente no emprego. Antes de a indústria atingir a maturidade, isto é, solidificar suas capacidades estruturais de produção no país e concorrer no comércio internacional, os serviços emergiram fortemente, ganharam maturidade e consolidaram-se como maior produto do país, mas longe de ter um equivalente no emprego que continuou enraizado no setor agrícola (GRÁFICOS 5 e 6). Ou seja, há um elo perdido na estrutura setorial indiana (VERMA, 2019).



Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022)<sup>24</sup>

Gráfico 6 - Participação dos setores econômicos no emprego nacional (% do emprego).



Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022)<sup>25</sup>

Tabela 1- Participação do setor desorganizado<sup>26</sup> (% do VAB e do PIB total) da Índia.<sup>27</sup>

	1999-2000	2004-2005	2011-2012	2016-2017	2017-2018
Agricultura	96,55%	94,48%	96,80%	97,20%	97,10%
Indústria	26,88%	23,54%	32,20%	31,15%	31,25%
Serviços	53,95%	49,91%	49,44%	49,06%	49,38%
Total	51,61%	45,76%	48,74%	47,68%	47,80%

Fonte: Autoria própria com dados do National Commission for Enterprises in the Unorganized

Sector (NCEUS) (2008), IMF Statistical Fórum: Measuring the Informal Economy (2019) e Banco Mundial (2022)<sup>28</sup>

<sup>24</sup><https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=IND>

<sup>25</sup>O banco de dados do Banco Mundial não dispõe de dados do emprego na Índia anteriores a 1991 e nem de 2020.

<sup>26</sup> Convém salientar que por não possuir uma definição única, a variação de diferentes critérios e metodologias de classificação do setor desorganizado gera resultados diferentes a depender do agente analisador.

<sup>27</sup> Agricultura compreende: Agricultura, silvicultura e pesca. Indústria compreende: mineração; fabricação; eletricidade, gás e água; construção. Serviços compreendem: comércio, reparação, alojamento e restauração; transporte e armazenamento; banca, finanças e seguros; imóveis, aluguel e serviços empresariais; outros serviços comunitários, sociais e pessoais.

<sup>28</sup> Os dados de 1999-2005 foram obtidos pelo NCEUS (2009), os de 2011-2018, pelo IMF Statistical Fórum: Measuring the Informal Economy (2019). O total é calculado pela média ponderada de cada setor para o produto nominal (PIB nominal) da economia no mesmo ano, sendo os dados do produto nominal da Índia obtidos pelo Banco Mundial (2022).

Tabela 2 - Formalidade do trabalho e emprego nos setores organizado e desorganizado (% do total emprego).

		Trabalhador			
		informal	formal	total	
setor	1999-2000	desorganizado	86,0%	0,3%	86,3%
		organizado	5,2%	8,5%	13,7%
		total	91,2%	8,8%	100%
	2009-2010	desorganizado	83,7%	0,5%	84,2%
		organizado	9,1%	6,7%	15,8%
		total	92,8%	7,2%	100%
	2011-2012	desorganizado	82,6%	0,4%	83,0%
		organizado	9,8%	7,2%	17,0%
		total	92,4%	7,6%	100%
	2017-2018	desorganizado	85,5%	1,3%	86,8%
		organizado	5,2%	8,0%	13,2%
		total	90,7%	9,3%	100%

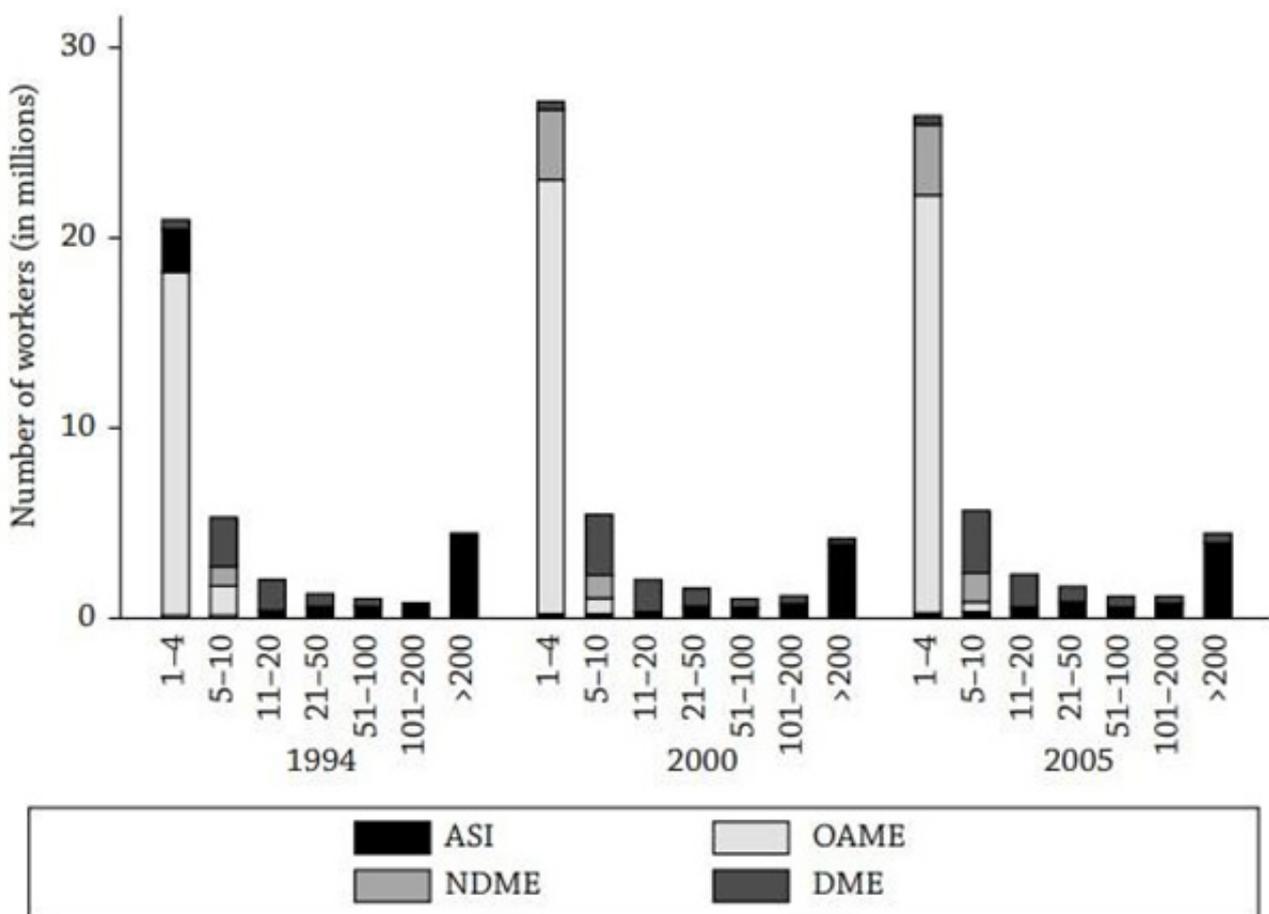
Fonte: Autoria própria com dados do Fundo monetário internacional (2019) apud Murthy (2019) e Joshi (2017).<sup>29</sup>

Dentro desse recorte tridimensional, a economia indiana em geral é essencialmente dividida em dicotomia entre setor organizado e desorganizado. O setor organizado corresponde a parte modernizada, enquadrada na realidade da “Nova Índia”, nele predomina a formalidade e maior produtividade, bem como salários maiores, sindicalização e leis trabalhistas plenamente vigentes. Usualmente, empresas maiores e com mais trabalhadores contratados encontram-se no setor organizado. O setor desorganizado corresponde a parte tradicional, é dotado de domínio da informalidade e menor produtividade, bem como salários menores e pouco amparo trabalhista perante a lei. Usualmente, empresas menores e com menos trabalhadores contratados encontram-se no setor desorganizado (JOSHI, 2017).

<sup>29</sup>Os dados de 1999-2010 foram obtidos de Joshi (2017), os de 2011-2018, pelo IMF Statistical Fórum: Measuring the Informal Economy (2019).

Em 1999-2000 86,3% dos trabalhadores estavam no setor desorganizado e 13,7% no setor organizado. A proporção teve uma leve melhora em favor do setor organizado e em 2011-2012 correspondia respectivamente a 83% e 17%. Entretanto, quase completadas duas décadas do novo século, em 2017-2018, o setor desorganizado contava com 86,8% do emprego enquanto o organizado apenas 13,2% (TABELA 2), uma estagnação alarmante, indicando que grande parte da força de trabalho ingressa da Índia destina-se ao setor desorganizado e mantém a desproporção. Joshi (2017) corrobora para essa análise, estimando que entre 1999-2000 e 2009-2010 a força de trabalho da Índia expandiu em 63 milhões, sendo 44 milhões no setor desorganizado, 22 milhões no setor organizado informal e somente 3 milhões no setor organizado e formal. Se considerarmos que a participação do setor desorganizado ficou em torno de menos da metade do PIB ao longo das duas primeiras décadas (TABELA 1), a discrepância entre produção e emprego torna-se uma catalizadora alarmante de desigualdade social.

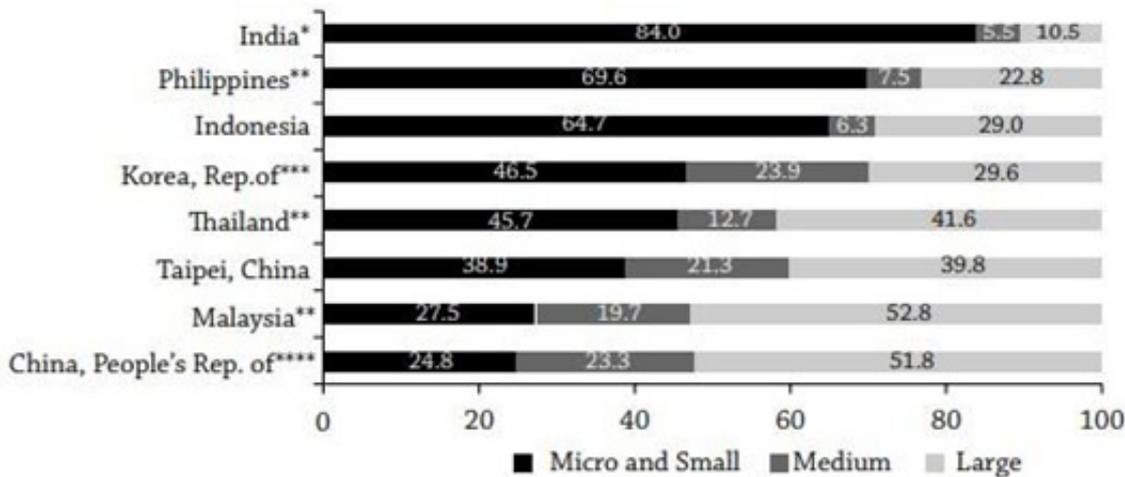
Figura 3 - Número de trabalhadores por tamanho e tipo de empresa (milhões).



Fonte: Bhagwati et al. (2013).

A organização setorial via de regra está diretamente ligada ao tamanho das empresas, empresas menores estão mais presentes nos setores desorganizados, enquanto as maiores compõem o setor organizado. As empresas menores (geralmente “não registradas”) são enquadradas pelo National Sample Survey Organization (NSSO) que as divide em: ownaccount manufacturing enterprises (OAMEs) se operam sem qualquer trabalhador contratado regularmente; non-directory manufacturing establishments (NDMEs) se operam com menos de seis trabalhadores (familiares ou não) e; directory manufacturing establishments (DMEs) se operam com seis ou mais trabalhadores contratados. As empresas maiores (geralmente “registradas”) são cobertas pela Annual Survey of Industries (ASI). Logo, a predominância do setor desorganizado implica em um número maior de empresas menores, onde a produtividade é inferior, acarretando menor produto, salários menores, incentivo à informalidade e qualidade de trabalho inferior (BHAGWATI et al., 2013). Evidentemente, em consonância com os dados da tabela 1, são nessas empresas que estão a maioria dos trabalhadores indianos (FIGURA 3), uma experiência muito diferente dos demais asiáticos, que, dentro de certo recorte, obtiveram êxito em capacitar suas empresas, especialmente as intensivas em mão de obra voltadas ao setor manufatureiro (FIGURA 4).

Figura 4 - Parcela do Emprego na Manufatura por Grupos de Tamanho da Empresa (porcentagem)



\*India's manufacturing employment includes workers in own-account manufacturing enterprises.

\*\*Includes imputation for the self-employed based on differentials between labor force survey and enterprise survey/census data.

\*\*\*Data on Korean microenterprises are not available.

\*\*\*\*Adds 5.9 million self-employed (see ADB 2009 for more details).

Note: Micro and small: 1–49 workers in all economies except Thailand (1–50 workers); medium: 50–199 in all economies except Thailand (51–200 workers); large: 200 or more workers in all economies except Thailand (more than 200 workers).

Fonte: Bhagwati et al. (2013).

Deste modo, a maior nação do sudeste asiático possui um claro problema de estrangulamento no desenvolvimento setorial rumo a um mercado modernizado que se desdobra em um problema social. Um ponto central da correlação entre o elo perdido da indústria e a organização setorial é que a indústria depende muito mais da organização setorial que os demais setores para crescer, uma produção de ferramentas, por exemplo, é muito mais dependente de protocolos legais, acesso a crédito e sistemas funcionais de distribuição e recepção de insumos e bens finais que um serviço de hotel ou restaurante. Ademais, o setor industrial é inerentemente dependente economias de escala pois requer muito mais capital por unidade de trabalho, o que significa que o tamanho ótimo das empresas industriais é naturalmente maior e, portanto, obstruções ao crescimento do tamanho das empresas afetam esse setor em maior medida (BHAGWATI et al., 2013).

Assim sendo, isso também está coligado diretamente com o problema de distribuição do emprego e do produto entre os setores econômicos, uma vez que o que refreia a tão fundamental transição do emprego agrícola para o industrial é justamente a capacidade deste último se expandir, ou seja, desenvolver empresas maiores e conseqüentemente mais organizadas que expandiram o setor industrial como um todo, aumentando sua participação no produto nacional e demandando mais mão de obra. O desafio, portanto, seria modernizar a economia rumo ao setor organizado, possibilitando um aumento da produtividade geral que aumentaria o produto geral, beneficiando toda sociedade com o enriquecimento, ao passo que ampliaria a formalidade, qualidade do emprego e, conseqüentemente, o bem-estar social.

Buscando compreender o gargalo ao crescimento empresarial na Índia uma pesquisa do Banco Mundial ocorrida entre 2000-2010 questionou diversos empresários pertencentes ao setor organizado e desorganizado sobre quanto determinado elemento interfere em seu crescimento, os principais elementos relatados foram acesso a financiamento, eletricidade, corrupção, administração de impostos, regulamentações trabalhistas e falta de mão de obra suficientemente qualificada (JOSHI, 2017). Portanto, as razões para que a estrutura setorial e organizacional sejam assim são diversas e perpassam uma multiplicidade de elementos. Dentre eles, a literatura aponta que os dois grandes balizadores repetidamente elencados desse fenômeno são as leis trabalhistas e a infraestrutura (BANIK e PADOVANI, 2013; PATTANAIK e NAYAK, 2013; GOYAL et al., 2019; BARBOSA, 2008).<sup>30</sup>

As leis trabalhistas na Índia são problematicamente confusas e excessivamente rígidas, foram herdadas para o novo século como uma cápsula do tempo advinda diretamente do período da licença raj, sofrendo pouquíssimas mudanças significativas. O sistema legal está atravancado de leis trabalhistas, são 50 leis federais que se chocam com outras 150 leis estaduais, tornando o litígio trabalhista um caso extremamente complexo e insolúvel e abrindo espaço para a já men-

<sup>30</sup>É como se 9,3% dos trabalhadores indianos “voassem de jatinho” em 2017-2018 às custas de 90,7% que se quer entraram no avião (TABELA 2).

cionada corrupção. Ainda mais importante, as leis trabalhistas impõem rigidez excessiva sobre o empregador que possui entraves enormes para demitir ou mudar circunstâncias contratuais, foram feitas com boas intenções de proteção dos direitos dos trabalhadores, mas não levaram em consideração a complexidade econômica do mercado de trabalho (JOSHI, 2017).

Os mercados necessitam ter a capacidade de se ajustar conforme os ciclos macroeconômicos, um aumento da atividade induz mais emprego, o contrário, menos emprego. Uma analogia útil seria que o funcionamento do mercado de trabalho assemelha-se a um aeroporto. Um aeroporto pode estar lotado porque um grande volume de passageiros chega e vai fluidamente ou pode estar lotado porque suas disfuncionalidades fazem que parte dos passageiros viagem enquanto outra parte aguarda voos atrasados, melhora climática ou outras obstruções em geral. As leis trabalhistas excessivamente rígidas impõem obstruções, o que induz os contratantes a se manterem distantes do trabalho formal na Índia, visto que sua contratação significa a obstrução de um elemento basilar do funcionamento econômico que é o ajuste da atividade. Desta forma, ainda mais importante que a garantia de empregos excessivamente protegidos para alguns é a garantia de empregos registrados para todos em dado momento. Do contrário, como no segundo caso da analogia, o que se tem é um mercado de trabalho dual, onde parte dos trabalhadores dispõe de empregos formalizados, seguros e bem remunerados às custas de ampla maioria em situação informal, insegura e de menor remuneração (BLANCHARD 2017; BARBOSA, 2008).

Pattanaik e Nayak, (2013) estimam que um aumento da atual liberdade econômica nos estados indianos proporcionaria maior flexibilidade no mercado de trabalho e o consequente aumento no emprego, embora dependa também de outros fatores sistêmicos como a renda per capita, acesso ao crédito e administração pública funcional.

Poucas medidas foram tomadas no sentido de corrigir essa falha, a razão mais razoável é a resistência política e social de grupos interessados, ainda que o governo Modi tenha se mostrado tencionado a mudanças e alguns estados tenham avançado por si mesmos nesse sentido (JOSHI, 2017). Somente em 2018 começaram mudanças<sup>31</sup> e vieram na forma de uma alteração no Industrial Employment (Standing Orders) Act de 1946. A alteração estabelece uma condição de emprego a prazo fixo para trabalhadores do setor industrial, onde o empregador possui maior capacidade de demissão sem demais consequências, fornecendo “flexibilidade para um estabelecimento empregar pessoas para atender às demandas flutuantes” (ÍNDIA, 2018, tradução nossa)<sup>32</sup>. Embora seja uma solução marginal, a alteração é um passo interessante no sentido de um mercado de trabalho mais dinâmico para a indústria.

---

<sup>31</sup>Antes houveram modificações no sentido de tornar o ambiente de trabalho mais justo, como a Maternity Benefit Amendment Act de 2017 e Child Labour (Prohibition and Regulation) Amendment Act de 2016 que estabeleceram respectivamente: uma licença maternidade modernizada de 26 semanas e a abolição completa de quaisquer trabalhos para menores de 14 anos (ÍNDIA, 2022).

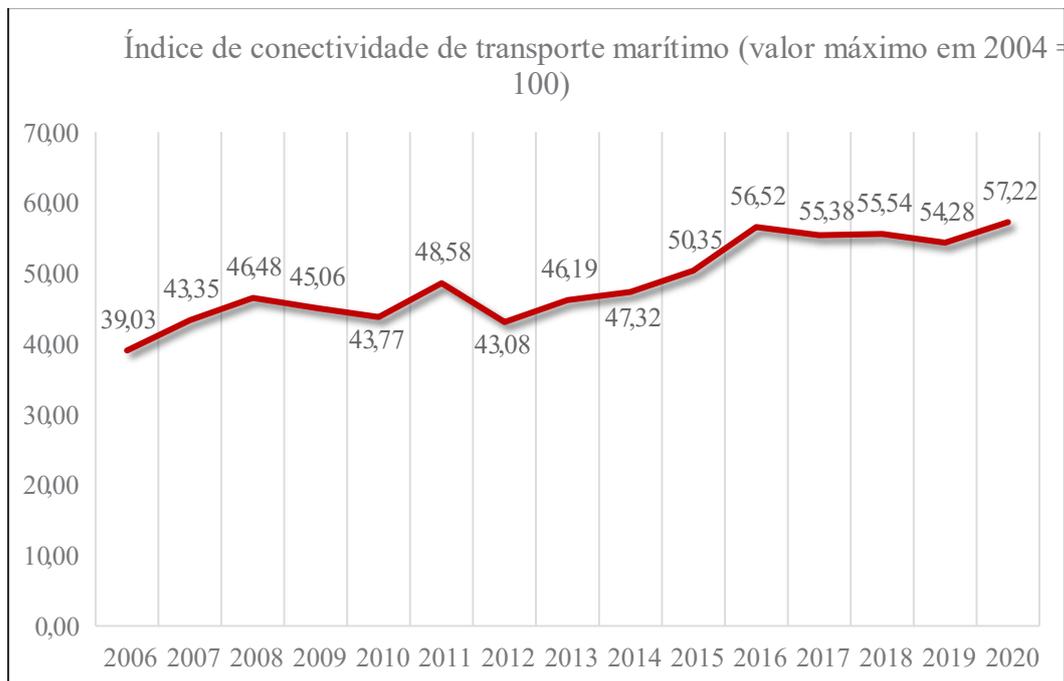
<sup>32</sup><https://labour.gov.in/initiatives-central-government>

Portanto, as pequenas e médias empresas indianas, mais sensíveis aos ciclos econômicos, possuem forte incentivo a não contratarem grande volume de mão de obra, especialmente formalizada, o que induz à redução da sua capacidade de expansão. Grandes empresas também enfrentam o peso dessa disfuncionalidade, mas encontram-se em melhor posição para gerir esses custos e ainda sim manterem-se ativas e lucrativas, nos levando a crer que o caráter deletério das leis trabalhistas incide predominantemente nas empresas menores, justamente aquelas que necessitam de maior amparo e cujo crescimento pode agregar ainda mais ganhos econômicos absolutos. Em síntese, há um gargalo explícito na formação de mercado das empresas indianas gerado por uma intervenção errônea do estado que incentiva o crescimento do setor informal ou desorganizado ao custo do setor organizado e impede que este último cresça. Pode ser considerada uma disfunção gravíssima se considerarmos que a mão de obra é o recurso mais abundante do país (BHAGWATI et al., 2013).

A relação desse achado com o desequilíbrio setorial é clara. Houve enorme desincentivo em desenvolver um setor manufatureiro intensivo em mão de obra, limitando também parte do crescimento industrial que, por excelência, depende significativamente desse recurso em algum grau. Não por coincidência a Índia curiosamente desenvolveu grandes segmentos industriais fortemente intensivos em capital, como bens derivados do petróleo, bens de engenharia, automobilísticos e farmacêuticos, mesmo tendo uma mão de obra extremamente barata. Consequentemente, a transição do trabalho para fora da agricultura foi estrangulada (BHAGWATI et al., 2013). No entanto, esse não era um obstáculo significativo para o crescimento dos serviços, pois a parte de maior crescimento (como os serviços de tecnologia) não necessitavam de larga mão de obra barata, mas sim de um seleto grupo de mão de obra qualificada para formarem a base de onde poderiam se lançar e desenvolver, o qual o país já dispunha. As circunstâncias trabalhistas da Índia, portanto, incidiam menos sobre os serviços e isso definitivamente foi um dos motivos que estes cresceram rápido e atingiram o protagonismo (GOYAL et al., 2019).

A infraestrutura é outro eixo central da atual organização e divisão setorial, geralmente definida como: “um conjunto de instalações através das quais bens e serviços são fornecidos ao público” (PRADHAN, 2011 p. 117, tradução nossa). Trata-se de um bem público, consequentemente está sob responsabilidade quase integral do estado. Afeta diretamente a demanda pois disponibiliza insumos e serviços necessários à produção, aumentando a atividade do mercado e incentivando a eficiência dos fatores de produção. Também afeta diretamente a oferta, pois maximiza e viabiliza os investimentos produtivos. A infraestrutura física foi um elemento de importância substancial na experiência de desenvolvimento de outros países e regiões, como Europa no século XIX, EUA no final do século XIX e início do XX e, mais recentemente, China de 1970 adiante. No entanto, a conscientização de sua importância parece ter chegado tarde para a Índia (PRADHAN, 2011). Com exceção de telecomunicações, a situação geral da infraestrutura física indiana não é positiva. A adversidade contempla em especial os transportes, energia e irrigação.

Gráfico 7 - Pontuação da Índia no Liner Shipping Connectivity Index.



Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022)

Os portos são o alicerce físico de qualquer economia aberta, quase todo comércio internacional é feito por via marítima. Mesmo assim, a Índia, uma das maiores economias do mundo e extremamente conectada com as cadeias globais de valor, dispõe de portos altamente sobrecarregados. O tempo médio de retorno dos navios é de 3,5 dias, enquanto os padrões globais são de horas (VERMA, 2019). O Liner Shipping Connectivity Index<sup>33</sup> avalia a capacidade de transporte marítimo do país em uma escala de 0 (muito deficiente) a 100 (muito eficiente), nele é possível ver que a situação indiana não é favorável, ainda que tenha melhorado progressivamente (GRÁFICO 7).

A situação das ferrovias e rodovias não é muito melhor. Dentro de uma hierarquia dos transportes, as ferrovias têm a função de servir como artérias da economia de um país, especialmente em rápido crescimento. A Índia possui a quarta maior linha férrea do mundo, entretanto, transporta uma quantidade muito inferior de bens, em 1951-1952 a proporção do transporte de cargas entre ferrovias/rodovias era 79/21, no início do século XXI essa proporção reverteu-se para 20/80, expressando que o transporte de cargas via ferrovias foi encarecido para o mercado. Isso ocorre devido a linha férrea do país possuir uma dupla função defeituosa entre transporte de carga e passageiros, o cerne do problema é a aplicação de subsídios que subfaturam o transporte de passageiros e recam especialmente para aqueles mais abastados, a “sleeper class”. A política do governo seria contrabalancear essa despesa no frete, o encarecendo e transforman-

<sup>33</sup>O Liner Shipping Connectivity Index é medido pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) com base em cinco componentes: número de navios, sua capacidade de transporte de contêineres, tamanho máximo da embarcação, número de serviços e número de empresas que implantam navios porta-contêineres nos portos de um país (BANCO MUNDIAL, 2022).

do-se em um erro crasso. Outro motivo é a dependência de transição elétrica, esbarrando em outra deficiência da infraestrutura, o setor elétrico, resultando também no encarecimento do frete. Isso incentiva o uso do transporte em rodovias, que seria equivalente às veias cobrirem parte da função das artérias. Por ser menos eficiente nessa função e por possuir seus próprios entraves, o transporte rodoviário falha vigorosamente em cobrir a falta do ferroviário, sendo um grande responsável, por exemplo, pelo desperdício de quase 40% dos produtos alimentícios (VERMA, 2019).

A eletricidade também está sobrecarregada, com a demanda excedendo por muito a oferta. Aqui a deficiência também é na atuação do estado, em particular, nos muitos estados da união que ainda mantém o monopólio da State Electricity Board (SEB) que é a empresa estatal responsável por comprar a energia e distribuir a energia. Entretanto, sua ineficiência aliada a prática de subsídios faz com que a SEB opere frequentemente no prejuízo e esteja constantemente próxima à falência. Isso gera um fenômeno no mínimo peculiar, onde o país desfruta de um excedente de energia, mas mesmo assim ela falta em larga escala, já que o sistema de distribuição está bastante comprometido (JOSHI, 2017). Um levantamento do Banco Mundial (2022) indica que 55,4% das empresas da Índia relataram interrupções elétricas durante o ano fiscal de 2014.

A irrigação não se encontra em melhor forma. Fundamental para o aumento da produtividade agrícola, seu crescimento declinou a partir dos anos 2000 e posteriormente estagnou em baixo crescimento (GRÁFICO 8) devido à falta de investimento público baseado na crença que o investimento privado pudesse suprir essa lacuna, o que não veio a acontecer, prejudicando acentuadamente a capacidade produtiva agrícola (ROY, 2017).

Gráfico 8 - Terras agrícolas irrigadas (% do total de terras agrícolas).

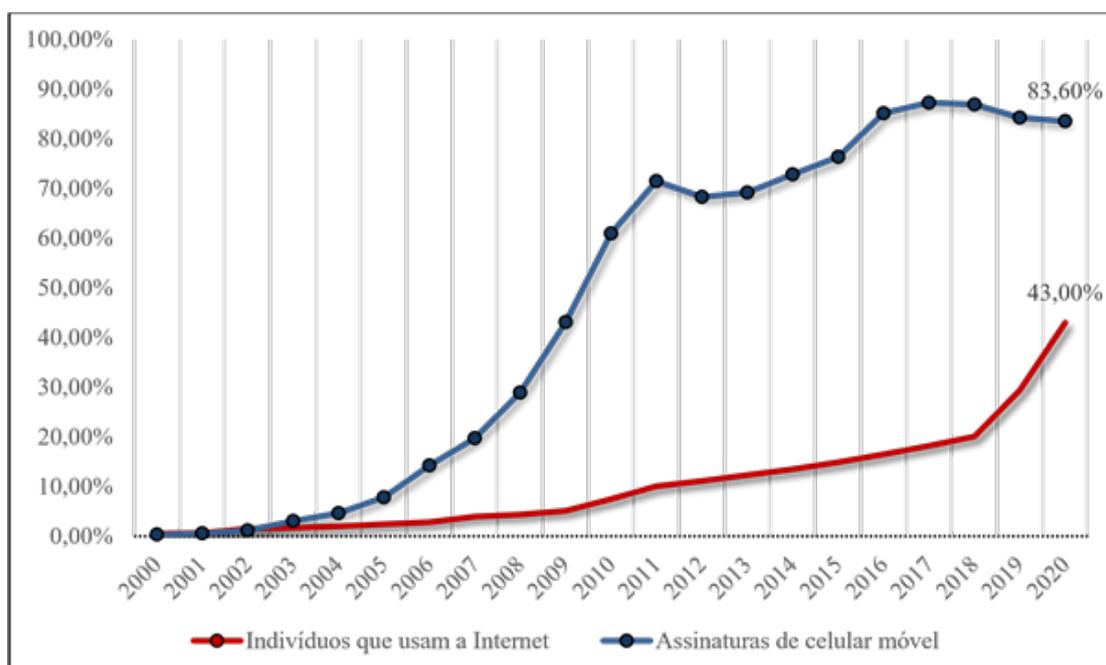


Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022).

Por fim, a infraestrutura de telecomunicação está consideravelmente em posse do setor privado que foi capaz de explorar o enorme potencial do mercado interno indiano para telecomunicações. O principal órgão regulador do segmento é a Telecom Regulatory Authority of India (TRAI) fundada em 1997. Inicialmente, a TRAI possuía poder discricionário elevado, podendo até mesmo determinar certos preços de mercado e atuar tanto executivamente como judicialmente. O governo percebeu rapidamente a falha, reduzindo sua influência sobre os preços e separando para uma nova agência, a Telecom Disputes Settlement and Appellate Tribunal (TDSAT), as controvérsias judiciais. Essa composição moderna de agências especializadas provavelmente forneceu boas bases para a viabilidade do investimento privado. As torres de telecomunicação foram feitas pela atividade privada, sua alta demanda fez surgir fortes empresas especializadas neste ramo, como a proeminente Indus Towers. Uma das medidas estabelecidas pelo governo foi a permissão do compartilhamento passivo de infraestrutura, o que catalisou a expansão telecomunicacional ao passo que também levantou receios sobre o risco de cartelização (GUPTA, TYAGI e UPADHYAY, 2018).

No que tange ao acesso a dispositivos eletrônicos, a liberalização do mercado deu um passo relevante nesse sentido. A alta concorrência do subsetor acarretou preços inferiores que, somados à ascensão aquisitiva da população indiana, levaram a um grande aumento do acesso a dispositivos eletrônicos, mesmo na zona rural. Em 2008, 28 de cada 100 indianos possuíam acesso a um dispositivo eletrônico, esse número saltou espantosamente para 86 em cada 100 em 2018 (GRÁFICO 9). Grande parte destes dispositivos não são smartphones e sim telefones para pessoas de baixa renda, consumidores os quais empresas nacionais como a Karbonn obtiveram êxito em consolidar sua posição (GUPTA, TYAGI e UPADHYAY, 2018).

Gráfico 9 - Uso de internet e assinaturas de celular móvel (% da população)



Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022).

Portanto, a infraestrutura física precisa ser ampliada qualitativa e quantitativamente nas áreas necessitadas para apoiar o desenvolvimento da Nova Índia. Calcula-se que seu investimento em torno de 5,5% do PIB teria que aumentar para 12,5%. Ao longo de duas décadas, medidas foram tomadas nesse sentido (VERMA, 2019).

Para solucionar a sobrecarga dos portos o governo abriu totalmente a capacidade de investimento privado interno e externo no segmento com isenções fiscais no imposto de renda de até 100%, além de lançar a “Maritime Agenda 2010-2020” que estabelece metas de significativa ampliação das capacidades portuárias junto de pesado investimento público. Dessa maneira, grandes projetos de investimento público aliados a uma série de parcerias também têm surgido. Isso explica a melhora do país nesse quesito e deixa boas estimativas para o futuro (VERMA, 2019).

No segmento ferroviário, o governo lançou em 2010 o Special Freight Train Operator Scheme (SFTO) que, aliado a incentivos fiscais, permite ao setor privado criar terminais de carga e operar trens de carga dentro da malha ferroviária nacional. No entanto, ainda com relação aos transportes, muito esforço foi colocado em enormes projetos. Dentre eles o mais notório e ambicioso é o Dedicated Freight Corridor (DFC), que visa promover espinhas dorsais de infraestrutura de transportes em todo o país, agregando de forma eficiente portos, aeroportos, ferrovias e rodovias por mais de 3.300 km e conectando cidades industriais planejadas (VERMA, 2019). Trata-se de um projeto de longo prazo que caso dê certo e se assome a outras medidas corretivas bem-sucedidas pode revolucionar a infraestrutura de transportes do país e servir de vitrine da infraestrutura da nova Índia para o mundo.

Na energia o governo implementou o Electricity Act de 2003, que visaria desagregar os SEBs dos estados, viabilizando a privatização e concorrência do setor privado na geração e distribuição. Não obstante, a entrada privada na distribuição não ocorreu, mantendo o setor de energia na ineficiência. A falha na transmissão e distribuição de energia leva a Índia a ser um dos países com a maior perda de energia produzida no mundo. O país também possui planejamentos ambiciosos para energia ligados a tecnologia de energia solar que certamente são positivos, no entanto, as duas primeiras décadas não viram melhoras no sistema de distribuição que, ao que tudo indica, seria muito beneficiado com a privatização (JOSHI, 2017; VERMA, 2019).

A provisão de água para agricultura por meio da irrigação ganhou nova importância na segunda década deste século, muito pela percepção que a deficiência na agricultura prejudica todos os demais setores. Nesse sentido, talvez um o principal plano a ser mencionado seria o programa Pradhan Mantri Krishi Sinchayee Yojana (PMKSY) de 2015, cuja função é promover investimento público organizado em irrigação, aumentando a área irrigada (GRÁFICO 8), focando também na produtividade do uso de água nos estados. É um avanço valioso, todavia, o questionamento se o investimento é suficientemente adequado à necessidade segue em aberto (SINGH, 2020).

A infraestrutura física tangencia a organização setorial da Índia pois gera gargalos substanciais na oferta e na demanda que desincentivam certos investimentos produtivos e/ou limitam as capacidades de expansão de empresas menores, uma vez que, por exemplo restringem sua capacidade de acessar novos mercados ou obter acesso a bens e serviços que viabilizem um investimento produtivo, tornando seu mercado de atuação ainda mais imperfeito. Igualmente pode ter afetado mesmo as empresas grandes ao obstruir o acesso aos mercados estrangeiros (BHAGWATI et al., 2013).

Também possui uma influência direta sobre a atual desigualdade dos setores. As deficiências na irrigação provenientes da falta de investimento público foram significativas na redução da produtividade agrícola e por seu ocaso acelerado frente aos demais setores, sobretudo do início do século XXI adiante (ROY, 2017). A Indústria nesse sentido talvez tenha sido a mais deletariamente afetada, visto que toda sua produção e distribuição depende substancialmente de diversas infraestruturas físicas, mais enfaticamente, transportes e energia. O apoio insuficiente da infraestrutura física encarece os preços dos bens industriais pois aumenta o custo de distribuição e produção, desincentivando o investimento produtivo no setor. Os serviços, por sua vez, eram muito menos dependentes de áreas ineficientes, como transportes e, embora afetados pela deficiência energética, eles possuíam um ambiente telecomunicacional propício, o que também lhes dava certa vantagem na infraestrutura física para expandirem e aumentarem a produtividade. Isso incentivou os investimentos, principalmente para os serviços de tecnologia da informação (GOYAL et al., 2019).

Levando em conta a complexidade do tema, dois adendos são fundamentais aqui pois amarram a profunda ligação intersetorial e intrasetorial. Primeiro, a necessária descrição separada da experiência entre os setores através das políticas econômicas pode nos vender do fato que estes possuem uma intrínseca ligação entre si. O crescimento acelerado dos serviços trouxe consequências positivas para os demais setores. Por exemplo, o setor de TI contribui com a produtividade da indústria através da possibilidade de melhores práticas e o aumento das redes de comércio e transportes organizado ajudam a acessibilidade agrícola (GOYAL et al., 2019). Segundo, os setores organizados e desorganizados não pertencem a universos separados ou de pouca associação. Na verdade, o que ocorre é exatamente o contrário, as empresas organizadas frequentemente terceirizam parte de sua produção para as desorganizadas a fim de baratear algumas atividades que, por exemplo, demandam mais mão de obra. Em reciprocidade, empresas desorganizadas são fonte de demanda para bens e serviços das organizadas assim como parceiras a depender do negócio. Por isso exerce entre ambas uma correlação positiva, ou ainda mais claramente, elas atuam em dependência mútua e complementaridade (BHAGWATI et al., 2013).

Em conclusão, intersetorialmente a Índia possui uma divisão problemática na medida que os setores econômicos possuem diferentes bases de sustentação ao crescimento produtivo, cujo peso recai mais na indústria e menos nos serviços. Intrasetorialmente, cada setor possui

realidades de incentivos que limitam o desenvolvimento de empresas produtivamente mais capacitadas (organizadas). Conforme a análise dos dois principais agentes desse processo, isso se originou em grande parte de uma regulação imperfeita do estado que propicia gargalos ao mercado. Entretanto, deve-se destacar que o estado indiano é tomado de proatividade e, ao que tudo indica, tem promovido iniciativas corretivas nesse sentido, especialmente entre 2010-2020 que podem mudar esse padrão futuramente. Não obstante, seria correto enfatizar também que muitas dessas medidas representam grandes projetos ambiciosos e valorosos, mas que não necessariamente visam corrigir o cerne de problemas no mercado de trabalho e na infraestrutura.

#### 4.1.2.2 ENTRADA E SAÍDA DE EMPRESAS

O progresso econômico é pautado essencialmente pela transformação ao longo do tempo. Novas técnicas, novos bens e novas habilidades surgem em ondas, levando as antigas à obsolescência dentro de um processo incessante de inovação. Esse impulso fundamental foi primordialmente examinado pelo economista Joseph Schumpeter, denominando-o de “Destruição Criativa”. Logo, é imperativo que todas as economias ambicionam viabilizar a destruição criativa como mecanismo de desenvolvimento. Para tanto, em uma economia de mercado, isso se traduz especialmente pela funcionalidade de regulamentações de entrada e saída de empresas, pois é neste ciclo de competição onde empresas menos produtivas saem e dão lugar a novas empresas mais produtivas embasadas de novas técnicas, bens e habilidades que ocorre a transformação (BLACHARD, 2017).

Assim sendo, para a Índia, um país que reitera seu objetivo de rápido crescimento sustentável, a destruição criativa possui posição central, centralizando também a demanda por uma regulação de entrada e saída de empresas eficaz.

O começo de um negócio é o princípio da relação entre empresa e estado. Se a regulação de entrada funciona bem (mal), um maior (menor) número de empresas acessa o mercado, aumentando (diminuindo) a capacidade inovadora e a competitividade, ocasionando em maior (menor) produção. Os anos pós liberalização viram o efervescer constante da atividade empresarial. Na somatória de todos os setores, o número estimado médio anual de novas empresas registradas cresceu de 3.031 nacionais e 533 estrangeiras entre 1988-1990 para 8.864 nacionais e 748 estrangeiras em 2005. Com isso, a participação média de mercado nas vendas totais de empresas estabelecidas caiu de 99% para 79% entre 1989-2005.<sup>36</sup> Os dados demonstram o ganho de dinamicidade dos mercados no período, entretanto, não é possível traduzir disso uma facilidade na entrada de negócios no país, até porque a maior parte das novas empresas ingressaram no setor desorganizado (não registrado), ou seja, se quer passaram por uma entrada legalmente formalizada e medida (ALFARO e CHARI, 2010 apud BHAGWATI et al., 2013).

Tabela 3 - Entrada de empresas na Índia.

	Procedimentos (número)	Tempo (dias)	Custo (% do RNB per capita)	Capital mínimo integralizado (% da renda per capita)
2004	10,0	88,0	49,8%	428,0%
2005	11,0	89,0	49,5%	390,1%
2006	11,0	71,0	61,7%	352,1%
2007	11,0	35,0	73,7%	314,4%
2008	13,0	33,0	74,6%	269,5%
2009	12,4	34,7	47,2%	239,4%
2010	13,0	30,0	66,1%	210,9%
2011	12,0	29,0	56,5%	200,5%
2012	12,0	29,0	46,8%	149,6%
2013	12,0	27,0	49,8%	140,1%
2014	14,5	32,7	41,5%	124,4%
2015	14,9	35,0	16,4%	111,2%
2016	13,9	30,0	14,5%	0,0%
2017	13,9	28,5	14,0%	0,0%
2018	12,5	29,8	15,0%	0,0%
2019	10,0	16,5	14,4%	0,0%
2020	10,0	17,5	7,2%	0,0%

Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022) e Banco Mundial (2009).

Em geral, o ambiente para entrada de novas empresas não era animador nos anos 2000. Como podemos ver na tabela 3, mesmo em 2009 o processo de abertura de empresa tramitava por um alto número de procedimentos, demorava mais de um mês, possuía custos elevados e demandava um capital social integralizado mínimo<sup>37</sup> correspondente a mais que o dobro da renda nacional bruta (RNB) per capita.

<sup>36</sup>Foi nesse intervalo de trinta anos (1980-2010), inclusive, que surgiram grande parte das empresas que cresceram aceleradamente e tornaram-se grandes “players” nacionais ou mesmo internacionais, como: Infosys na tecnologia da informação, Flipkart no e-commerce, Dr. Reddy nos produtos farmacêuticos, Jet Airways na aviação civil, Kotak Mahindra em bancos e finanças, Vedanta em metais e mineração, entre muitas outras (JOSHI, 2017).

Portanto, uma suposição possível é a de que as empresas formais que surgiram até 2009 foram aquelas que poderiam aguentar a duração e os custos da tramitação, o que significa que a entrada de novas empresas era constituída predominantemente por empresários com capacidade de investimento maior, um incentivo claro à formação de empresas não registradas direcionadas ao setor desorganizado, compondo uma das razões menores de sua grande participação no país. Afinal, por mais que a formalização possibilite acesso a tribunais, crédito e reduziisse a sujeição de assédio por parte de agentes públicos, os custos permaneciam sendo uma inviabilidade constante (BANCO MUNDIAL, 2009).

A deficiência é suprida por meio de regulamentos que melhorem a relação custobenefício da entrada formal para empresários. Parte do problema perpassava pelos registros, em 2009 um empresário precisava visitar cinco agências para se habilitar à cobrança de impostos, previdência social e assistência médica, cobrindo registros locais e nacionais e aguardando em torno de um mês, dando forte espaço ao suborno. Outra grande parte recai sobre os custos financeiros, o processo era demasiadamente oneroso em uma população cuja renda é predominantemente baixa, além do mais, a necessidade de um capital mínimo integralizado excessivamente alto seria para minimizar os riscos do mercado, mas, factualmente, tem se mostrado um erro substancial nas economias menos desenvolvidas, haja vista que não servem ao seu propósito e ainda constroem a atividade do menor empresário (BANCO MUNDIAL, 2009; BANCO MUNDIAL, 2014).

O federalismo indiano, como sempre, exerce sua influência aqui. Práticas dos governos locais geram regulamentações de entrada mais ou menos flexíveis/eficientes. Em 2009 o processo poderia demorar 41 dias em Kerala, frente a 30 em Maharashtra. Do mesmo modo, poderia custar 71% do PIB per capita em Maharashtra, ante 39% em Bihar (BANCO MUNDIAL, 2009).

As medidas corretivas vieram de parcerias entre o governo federal e os estados. A mais significativa iniciou-se em 2006 com o programa MCA-21 e-government initiative, introduzido pelo Ministério de Assuntos Corporativos, que estabelecia um novo sistema de informatização e arquivamento para registros em todo país, bem como assinaturas digitais e pagamentos de taxas online. O processo de assimilação, organização, ajustes e aprimoramento entre governo federal, estados e empresários demorou a gerar resultados, mas seus efeitos foram sentidos mais na segunda década que, somados a reformas administrativas, legais e tecnológicas dentro de alguns estados, geraram ganhos consideráveis. Outro ponto positivo foi o corte no requisito mínimo de Capital mínimo integralizado. Há ainda projetos que merecem destaque, como Star-

---

<sup>37</sup>Capital social é o valor bruto que os sócios investem para gerar uma empresa e colocá-la em funcionamento. O requisito de capital mínimo é a regulação de um valor mínimo que deve ser incorporado como capital social no momento ou após a constituição da empresa, geralmente especificado no código comercial de uma economia ou na lei das sociedades. integralização de capital corresponde ao processo de incorporar o valor que foi assumido, mas que ainda não foi pago. Portanto, capital mínimo integralizado é o valor bruto mínimo que deve ser aplicado como capital social no instante ou dado momento após a constituição da empresa, seu valor está sendo medido pela porcentagem da RNB per capita do país (BANCO MUNDIAL, 2014).

tup India e Digital India, ambos de 2015, que visam promover financiamento para empreendimentos iniciantes e ampliação do e-governance, respectivamente (BANCO MUNDIAL, 2009; VERMA, 2019).

Conseqüentemente, entre 2010-2020 podemos notar melhoras na regulamentação de mercado para entrada de novas empresas (TABELA 4), implicando que o custo-benefício do registro provavelmente aumentou. Embora ainda haja muito a ser feito, a entrada de novas empresas não representa obstáculos graves à destruição criativa. Para a Índia, o cerne da questão recai predominantemente sobre a saída de empresas.

O fim de um negócio representa o final da relação entre empresa e estado. A importância da regulação de insolvência antecede sua própria execução, isso porque se funcionam bem (mal) credores tornam-se dispostos a viabilizar mais (menos) crédito por menores (maiores) juros sabendo que obterão reparação justa (injusta), empresários tornam-se encorajados (desencorajados) a engajar-se em empreitadas potencialmente mais inovadoras e, principalmente, maximiza (minimiza) o uso dos recursos através da recuperação dos insumos produtivos, inclusive trabalho.

Tabela 4 – Saídas de empresas na Índia.

	Tempo (anos)	Custo (% da propriedade)	Taxa de recuperação (centavos de dólar)
2004	11,3	8,0%	
2005	10,0	8,0%	12,50
2006	10,0	9,0%	12,80
2007	10,0	9,0%	13,00
2008	10,0	9,0%	11,60
2009	7,9	8,5%	13,73
2010	7,0	9,0%	15,10
2011	7,0	9,0%	16,30
2012	7,0	9,0%	20,10
2013	4,3	9,0%	26,00
2014	4,3	9,0%	25,40
2015	4,3	9,0%	25,70
2016	4,3	9,0%	25,70
2017	4,3	9,0%	26,00
2018	4,3	9,0%	26,40
2019	4,3	9,0%	26,50
2020	1,6	9,0%	71,60

Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022) e Banco Mundial (2009).

Em geral, nas décadas de 1990 e 2000 a regulação indiana foi muito desfavorável nessa questão. A tabela 4 mostra que o processo de insolvência indiano era extremamente demorado, em 2004, 2005 e 2006 permaneceu como o mais demorado do mundo, junto de Brasil e Chade, posteriormente, com a melhora do Brasil e a falta de dados sobre Chade, a Índia continuou com o processo mais moroso medido (dez anos) até começar uma melhora progressiva de 2010 adiante. Além do mais, ainda que o custo não fosse tão elevado em comparação com outros países, a taxa de recuperação era preocupantemente ínfima. Novamente o federalismo indiano exerce seu peso, especialmente no tempo que em 2009 poderia variar de 6,8 anos em Gujarat a 10,8 em Bengala Ocidental (BANCO MUNDIAL, 2022).

Com esses parâmetros, o mercado indiano ficou saturado de empresas com capital organizacional defeituoso, completamente insolventes e mesmo assim não liquidadas. Em 2005, a taxa de falências realizadas na Índia foi de 4 a cada 10 mil empresas, comparativamente, a Tailândia realizou 15 e os Estados Unidos 350. Essas “empresas doentes” prejudicam até mesmo a concorrência, uma vez que se mantêm artificialmente via apoio estatal ou bancário aumentando os custos de recursos produtivos para empresas rentáveis que os usariam melhor e inviabilizando a reorientação do mercado. (KELKAR e SHAH, 2019; BANCO MUNDIAL, 2005 apud BHAGWATI et al., 2013).

Em 1985, para solucionar o problema, criou-se a Sick Industrial Companies Act (SICA) que instituiu o Board of Industrial and Financial Restructuring (BIFR) cuja função era examinar os casos de insolvência empresarial e determinar quais casos eram passíveis de reestruturação e quais deveriam ser encerrados. Os resultados foram insuficientes, mesmo conseguindo reconstituir algumas empresas realmente viáveis, grande parte das reestruturações financeiras eram para empresas incapazes de se manter, perpetuando o problema (JOSHI, 2017).

A estrutura legal de falências avançou, em 1993 constituiu-se o Debt Recovery Tribunals (DRTs), um canal especializado que aceleraria a resolução de dívidas para bancos e instituições financeiras, em sequência, surgiu em 2002 a Securitization and Reconstruction of Financial Assets and Enforcement of Security Interest Act (SARFAESI), alterada em 2004, que fornece direitos de execução de garantias para credores reverem o empréstimo concedido por meio de leilões de ativos postos em garantia pelo inadimplente, este pode apresentar uma impugnação junto ao DRTs, que julgará o caso<sup>38</sup>. Essa nova estrutura legal concedeu maior dinamicidade e acuracidade ao processo legal, entretanto, esse permaneceu demasiadamente moroso e oneroso. A razão disso é que os DRTs ficaram sobrecarregados, foram promovidas expansões pelo governo, mas elas também tendem a ser paulatinas, retardando os efeitos positivos do novo sistema que vieram a ser sentidos somente na década seguinte (BANCO MUNDIAL, 2009).

---

<sup>38</sup>As decisões dos DRTs ainda são avaliadas por outro tribunal, o Debt Recovery Appellate Tribunals (DRAT).

Ainda no governo da UPA promulgou-se em 2013 uma nova lei de sociedades, a Companies Act, mas sua contribuição para o sistema de falências foi limitada pela contestação jurídica sofrida após implementação. O grande avanço veio de 2014 adiante com o Bankruptcy Law Reform Committee (BLRC), seu relatório de 2015 deu origem ao Insolvency and Bankruptcy Code (IBC) aprovado em 2016 que contempla correções específicas para os problemas de insolvência. Para apoiá-lo, junto da extinção do BIFR criou-se proveniente da Companies Act uma autoridade julgadora especializada na questão, o National Company Law Court (NCLT), as moratórias concedidas pelo órgão têm prazo máximo de 180 dias, caso aceito por 75% dos credores ele também poderá substituir a gestão por profissionais de resolução que administrarão a revitalização da empresa. Além do mais, todas essas medidas foram catalisadas pelo fenômeno do e-governance (KELKAR e SHAH, 2019; JOSHI, 2017).

Como é natural da mudança de estrutura burocrática, a nova regulação de saídas demorou para alcançar resultados, esses recaíram mais na metade final da década de 2010, todavia, são no mínimo admiráveis. Com um processo de insolvência muito mais eficiente a Índia reduziu substancialmente o tempo necessário e os custos da resolução de insolvências e aumentou substancialmente sua capacidade de recuperação (TABELA 4). Em vinte anos é possível dizer que o país saiu da pior nação no quesito para um exemplo para muitos emergentes, e as perspectivas são de uma melhora ainda maior.

Em suma, a destruição criativa foi problematicamente obstruída devido a deficiências de entrada e principalmente de saída. Na década de 2000 ambos possuíam regulações bastante incipientes, mas que melhoraram progressivamente e desencadearam em um ambiente de mercado para entradas e saídas de empresas muito mais funcional, ou seja, no que tange as bases da destruição criativa afirmamos que a relação estado-mercado indiana tem se saído bem.

#### 4.1.2.3 CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE

Dentro do campo de estudo da teoria econômica, a competitividade analisa como nações e empresas gerenciam suas capacidades para potencializar o alcance de prosperidade ou lucro dentro de um ambiente econômico de possibilidades restritas, diz respeito também a como fatos e políticas delineiam a criação e manutenção desse ambiente econômico que sustentará o modo de geração de valor e prosperidade (SARKAR, 2008).

Via de regra, os mercados das economias de mercado se encontram em algum ponto entre os extremos da competição perfeita e o monopólio, o que conhecemos por “competição imperfeita”. Dois tipos de estrutura de mercado de competição imperfeita são mais comumente observados: o oligopólio, onde há poucos ofertantes que vendem bens/serviços similares ou idênticos e a competição monopolística, onde há muitas empresas vendendo bens/serviços similares mas não idênticos, nesse arranjo, não existe obstrução à entrada ou saída de empresas, o ajuste do tamanho de mercado ocorre livremente (mas não o mais eficiente possível) conforme

os incentivos (MANKIW, 2014). Distante da idealização, a realidade dos mercados é composta por um complexo e profundo arranjo de empresas com tamanhos variados e conseqüentemente potencialidades variadas. Conforme Self (1993), elas vão desde gigantes multinacionais que influenciam diretamente a opinião pública por meio da publicidade, bem como a gestão pública por meio de mecanismos legais ou ilegais, operando em um ambiente geralmente menos competitivo até pequenas empresas familiares que são tomadoras de preços, não podendo exercer isoladamente influência alguma e operando geralmente em um ambiente mais competitivo. O real sistema de mercado, ele concluirá, é uma mistura de “elefantes” e “peixinhos”.

Dentro dessa perspectiva mais factual dos mercados, uma maneira simples de medir sua competitividade é pelo coeficiente de concentração<sup>39</sup>. Quando o coeficiente é baixo a competição é alta, significa que muitas empresas compõem grande parte do produto e há pouca margem para manipulações discricionárias. Os agentes tendem a buscar propiciar a melhor oferta pelo menor preço para conseguir superar os demais, como consequência, a eficiência é alta e ocorre mais inovação. Deste modo, se a entrada e saída de agentes privados são a base da destruição criativa, a competitividade é um de seus motores. Quando o coeficiente é alto a competição é baixa, significa que poucas empresas compõem grande parte do produto, portanto, possuem margem para arbitrar sobre o todo unilateralmente ou por cartéis. Os agentes tendem a buscar propiciar a oferta que melhor se adequa a maximização dos lucros, isto é, podem disponibilizar uma oferta menor e obter lucros excessivos, como consequência, a ineficiência é alta e ocorre menos inovação. Essa é uma das falhas de mercado, conhecida como Poder de Mercado.

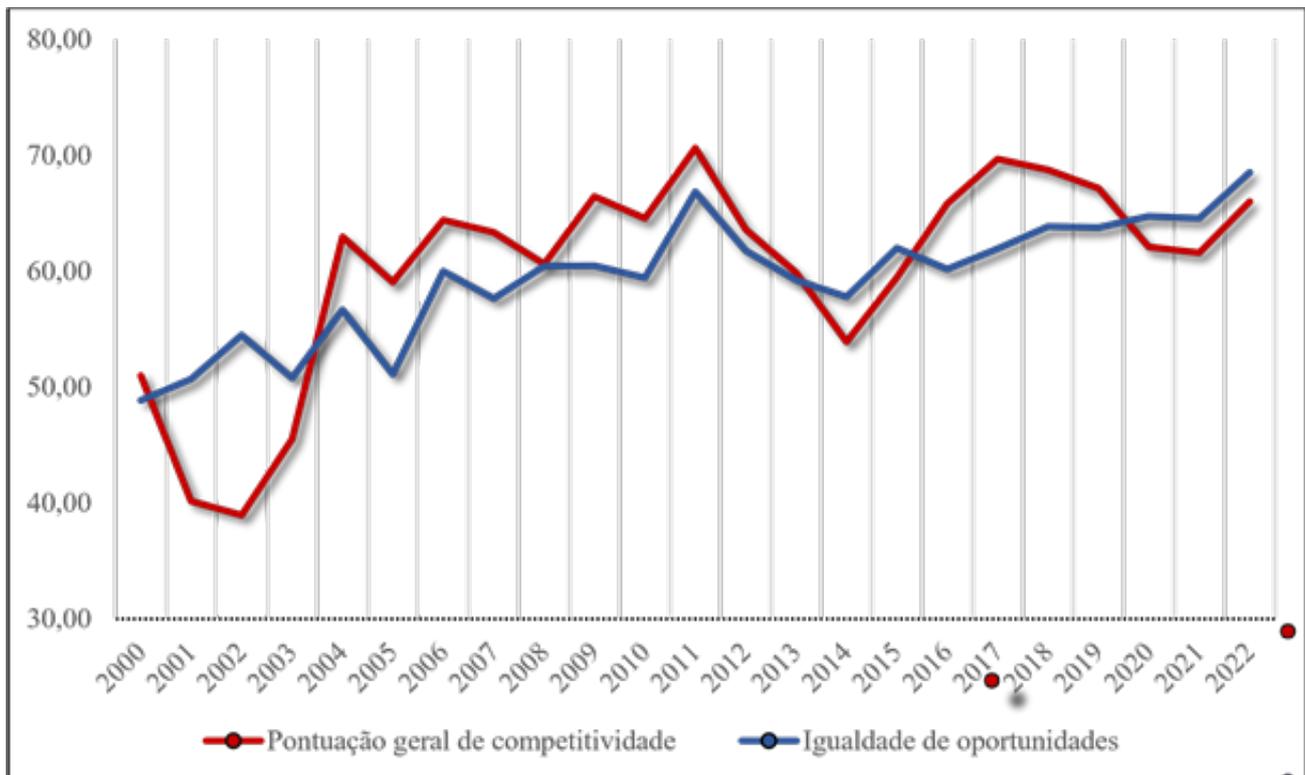
Diante dessa situação, o papel da regulação indiana seria fornecer um ambiente de negócios equitativo que proteja os “peixinhos” e limite o arbítrio dos “elefantes”. Mais do que isso, a promoção da competitividade demanda que a regulação crie um ambiente de negócios dinâmico para potencializar seu exercício.

O International Institute for Management Development (IMD) publica anualmente o World Competitiveness Yearbook que tem por objetivo medir a competitividade dos países com base em uma pontuação de 0 (pouco competitivo) a 100 (bastante competitivo)<sup>40</sup>. Podemos a partir dele ter uma ideia da situação histórica da competitividade indiana. Como pode-se perceber, a competitividade tem aumentado com variações. Houve um grande aumento a partir de 2002, coincidindo com a nova lei de concorrência, ocorreu uma queda brusca pós 2011 e na sequência um crescimento oscilante dentro dos 60 pontos. Um dos principais indicadores, a igualdade de oportunidades, tem mostrado um crescimento quase contínuo, o que é um bom sinal (GRÁFICO 10). A Índia tem progredido, sua média de competitividade entre 2000-2022 foi de 60,2, acima de muitos emergentes como Brasil (50,1), México (53,1) e África do Sul (50,4), ainda que se encontre abaixo de emergentes asiáticos como China (75,2) e Coreia do Sul (69,1) (IMD, 2022).

<sup>39</sup>Usualmente: “porcentagem da produção total do mercado oferecida pelas quatro maiores empresas.” (MANKIW, 2014 p.312).

<sup>40</sup>A avaliação é montada com base em um levantamento de 330 indicadores distribuídos em 4 grupos de fatores: desempenho econômico, eficiência governamental, eficiência empresarial e infraestruturas que juntos medem as diferentes causalidades da competitividade.

Gráfico 10- Pontuação da Índia em Competitividade e Igualdade de oportunidades.



Fonte: Autoria própria com dados do IMD (2022)<sup>44</sup>.

Dentro da competitividade indiana, existem subsetores econômicos tipicamente mais concentrados. Isso ocorre, por exemplo, pois alguns subsetores demandam um alto investimento inicial ou acesso a extração de fontes de recursos naturais indivisas e únicas, como é o caso dos dispositivos eletrônicos e das petrolíferas. Por isso, desagreguemos a competitividade indiana por concentração.

Saraswathy (2019) analisa a concentração por desagregação entre concentração: alta<sup>41</sup>, média-alta<sup>42</sup>, média-baixa<sup>43</sup> e baixa<sup>44</sup>. O método de medição usado é o Índice Herfindahl-Hirschman e os dados compreendem o período pós criação da Competition Commission of India (CCI) em 2009. Dentre os altamente concentrados, observamos um leve aumento da concentração dos ativos e uma grande redução da concentração de vendas, a tendência geral é de queda da concentração. Ainda que esses setores sejam de difícil inserção, parte da diminuição da concentração pode ter sido desencadeada pela entrada de empresas nesses subsetores, a exceção principalmente de substâncias medicinais utilizadas na produção de medicamentos. Na concentração média-alta, observamos grande diminuição na concentração de ativos e aumento ainda maior na concentração de vendas, mas isso muda nos períodos finais, a tendência geral é de levíssimo aumento, um recorte mais recente indica tendência de leve queda. Na concentração média-baixa, observamos forte diminuição dos ativos e das vendas, gerando uma tendência geral de forte diminuição. Dentre os de baixa concentração, observamos também forte redução

da concentração de ativos e vendas, ainda que menos enfático que na média-baixa, a tendência geral também é de diminuição. Vale salientar que nos dois níveis de concentração inferiores a tendência de redução da concentração arrefece ou mesmo muda para um aumento no período recente. No agregado, a concentração dos ativos e das vendas reduziu na economia indiana e a tendência geral é de redução (FIGURA 5).

Figura 5 - Mudanças na concentração (contagem subsetorial) durante o período pós-CCI.

Concentration Range of the sector	Direction of change	Post CCI changes				5 <sup>th</sup> to 6 <sup>th</sup> phase			
		C4A	C4S	HHIA	HHIS	C4A	C4S	HHIA	HHIS
High	Increase	5	5	4	1	5	5	3	2
	Decline	2	2	3	6	2	2	4	5
High Medium	Increase	1	2	1	4	2	2	2	1
	Decline	3	2	3	0	2	2	2	3
Medium Low	Increase	3	3	0	1	2	1	1	1
	Decline	3	3	6	5	4	5	5	5
Low	Increase	4	3	4	5	10	10	7	6
	Decline	8	9	8	7	2	2	5	6
Total	Increase	13	13	9	11	19	18	13	10
	Decline	16	16	20	18	10	11	16	19
	All	29	29	29	29	29	29	29	29

Fonte: PROWESS Database e Centre for Monitoring Indian Economy (CMIE) [s.d.] apud Saraswathy (2019)<sup>45</sup>.

Isso significa que, no geral, a economia indiana tem caminhado paulatinamente para um mercado mais competitivo após 2009. No entanto, apesar da positiva tendência geral de declínio, a concentração permanece alta.

A regulação de concorrência na Índia possui precedentes distantes, a MRTP de 1969 foi uma das primeiras leis voltadas à questão nos países emergentes, seu princípio de atuação era a redução da concentração econômica e o controle dos monopólios, objetivo expresso em seu

<sup>41</sup>Representados por: (1) Produtos de tabaco; (2) computadores e equipamentos periféricos; (3) Impressão e reprodução de mídia gravada (excl. atividades editoriais); (4) Produtos Petrolíferos Refinados; (5) Equipamentos de Comunicação; (6) Equipamentos de medição, teste, navegação e controle; e (7) Substâncias medicinais utilizadas na produção de medicamentos.

<sup>42</sup>Representados por: (1) Bebidas Alcoólicas; (2) Obras de concreto, cimento e gesso; (3) Eletrodomésticos; (4) Tintas, Vernizes e similares.

<sup>43</sup>Representados por: (1) Laticínios; (2) Fertilizantes; (3) irradiação, equipamentos eletromédicos e eletroterapêuticos; (4) Couro e Calçados; (5) Veículos Automotores; (6) Refrigerantes, Água Mineral e outras águas engarrafadas.

<sup>44</sup>Representados por: (1) Acessórios e peças de veículos automotores; (2) Preparações Farmacêuticas Alopáticas; (3) Produtos químicos básicos; (4) Ferro e Aço Básico; (5) Carrocerias (carroçarias) para veículos automotores, (6) Fabricação de reboques e não-reboques; (6) Máquinas de Uso Geral; (7) Papel e Produtos de Papel; (8) Pesticidas e outros produtos agroquímicos.

preambulo. A MRTP foi substituída em 2002 pelo The Competition Act que passou a ser a principal lei de concorrência do país. A nova lei enquadra categoricamente diversas práticas anti-competitivas sujeitas a investigação e correção, em adição, fornece um robusto amparo legal para atuação sobre elas, apresentando uma mudança no foco regulatório de combate ao poder de mercado para promoção da concorrência de modo mais abrangente. Ela também institui o órgão estatutário que se tornaria o principal regulador da competitividade no país, a CCI, composta em 2003 mas que ficou paralisada até 2007 devido a entraves jurídicos relacionados a seleção de seus membros (SARASWATHY, 2019).

Em 2007 a lei recebe uma emenda, suas contribuições mais relevantes são a desobstrução da CCI e a criação do Competition Appellate Tribunal (COMPAT), atuando como inquirente dos recursos das ordens apresentadas pela comissão. Em 2009 uma nova emenda, essa concretizando a modernização demandada pela comissão, colocando-a em pleno funcionamento junto do aumento do escopo das leis anticoncorrenciais (BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018).

A CCI divide seu papel entre lei e política. Conforme prescrito por lei, é de sua responsabilidade revisar e aconselhar o Ministério dos Assuntos Corporativos sobre questões de sua alçada. Governos centrais, estaduais e demais órgãos estatutários também podem remeter à CCI questões relacionadas à concorrência. Ela exerce nesse sentido um papel de gerenciamento a distância da concorrência com enfoque bastante político e tecnocrático. Sua função mais importante, no entanto, diz respeito às intervenções nos mercados. Qualquer agente privado pode enviar uma reclamação, após analisada, sua matéria poderá ser rejeitada ou encaminhada para investigação junto ao Director General (DG). A comissão também pode iniciar uma investigação por conta própria, o que geralmente ocorre quando o interesse público está em questão. Constatadas violações na concorrência, caberá ao COMPAT as devidas medidas corretivas e indenizatórias (BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018).

Esse arranjo regulatório tem se modernizado e ganhado maturidade ao longo da década de 2010, apesar disso, frequentemente a competitividade indiana em geral se choca com três grandes empecilhos.

O primeiro refere-se a falta de neutralidade competitiva, isto é, a falta de igualdade de condições competitivas, ocasionada por uma proteção especial às PSUs que por sua vez ainda possuem grande relevância econômica. Mesmo em 2008-2009 o setor público ainda contribuía com 20% do PIB (SIDDIQUI, 2018a). Pela lei moderna, as PSUs estão subordinadas as regulações de competitividade, exceto quando executam funções soberanas estreitamente definidas ou tenham recebido status especial, como em casos de monopólio natural<sup>46</sup>. Aproveitando-se

---

<sup>45</sup>A tabela mostra a variação de concentração e compreende o período de 2010-2018, sendo dividido entre a fase 5 (2010-2014) e 6 (2014-2018). C4 denota a concentração das quatro maiores empresas em cada subsetor, sendo C4A a concentração de ativos e C4S a de vendas; HHI denota a concentração medida pelo Índice Herfindahl-Hirschman (Herfindahl-Hirschman Index) em cada subsetor, sendo HHIA a concentração de ativos e HHIS a de vendas.

dessa margem e do histórico de imunidade concedido pelas leis anteriores, em especial MRTP, muitas PSUs se posicionam no mercado de forma a violar a neutralidade competitiva (BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018). Outro grande empecilho é a corrupção, mais especificamente o capitalismo de compadrio, essa conduta é mais comum em empresas maiores, levando a manutenção de empresas não necessariamente por sua competência competitiva, mas também por sua competência na obtenção de favores. Por fim, como já mencionado parcialmente na seção 3.2.1.1, a infraestrutura invisível<sup>47</sup> e física compõe um grande empecilho a maximização da competitividade indiana uma vez que possibilita que, por exemplo, indústrias menos produtivas se aproveitem da condição de incapacidade burocrática para ausentar-se dos impostos ou das exigências antipoluição, se igualando artificialmente as mais produtivas. Em prejuízo semelhante, as limitações nos transportes geram inviabilidade de acesso entre ofertantes e demandantes, limitando competitividade na medida que constrange as possibilidades dos agentes de mercado, em especial dos menos capazes de contorná-las (KELKAR e SHAH, 2019).

Gradativamente, políticas econômicas e regulatórias têm superado esses empecilhos. A CCI obteve sucesso em enquadrar PSUs como empresas sujeitas à lei e apresentar suas violações (BHATTACHARJEA, DE e GOURI, 2018). Além do mais, como mencionado nas demais seções, pode-se notar avanços no combate à corrupção e na infraestrutura.

Em síntese, a concorrência indiana é relativamente positiva, implicando que a competitividade possui rigidez. No entanto, percebe-se que há espaço para uma melhora contundente que deve ser perseguida principalmente devido ao desejo do país de aperfeiçoar suas capacidades econômicas (haja vista que a competitividade é um componente central para fazê-lo). As reformas nessa matéria foram direcionadas ao arranjo legal e funcionamento de um órgão regulador, a CCI, e tem obtido resultados satisfatórios. Entretanto, a existência de entraves de difícil sobreposição ou externos à atuação dessas medidas podem agir como forças contrárias ao aperfeiçoamento, e os dados indicam um arrefecimento dos ganhos competitivos.

Por fim, um adendo: ainda que abordemos a competitividade pelo viés das políticas econômicas e regulatórias, as quais definitivamente observa-se progresso, vale salientar que grande parte da melhora na competitividade tanto interna como externa da Índia motiva-se de fatores econômicos abrangentes em sinergia:

---

<sup>46</sup>Monopólio natural é um termo usado para designar casos em que o custo necessário para entrada e manutenção de novos ofertantes no mercado em questão é tão excessivamente alto que restringe significativamente sua quantidade, gerando condicionamento inevitável de alta concentração. É comum nesses casos que entre o monopólio privado ou estatal escolha-se o último para minimizar os danos ao bem-estar geral que de outra maneira tornar-se-ia vulnerável às deliberações de uma minoria privada (JOSHI, 2017).

<sup>47</sup>Também conhecida por infraestrutura institucional, ela remete a qualidade e quantidade do aparato burocrático, administrativo e também social (como saúde e educação) disponível (PRADHAN, 2011).

“The foundation of India’s competitive advantage both in Asian and global context can be best explained in terms of its major strengths in (a) abundant natural, mineral resources and vast stretch of coastlines; (b) second highest technical manpower; (c) highest IT knowledgebase; (d) highest educated youth population; (e) India’s huge domestic market, with a large middle-class (over 500 mn) population and its rapidly growing buying power. This allows our enterprises to reap economies of scale and reduce costs within the domestic market, thereby positioning them to penetrate global markets; (f) Conducive investment climate with supportive reforms processes” (ASIAPACIFIC EXECUTIVE FORUM, 2004 apud SARKAR, 2008)

#### 4.1.2.4 TRIBUTAÇÃO E IMPOSTOS

O regime de tributação expressa uma das mais diretas relações entre estado e mercado. Seu gerenciamento é dominado por um impasse central. Por um lado, as receitas fiscais são imprescindíveis para manutenção das funções relevantes do estado, promovendo o funcionamento do aparato burocrático (como as agências reguladoras), programas que garantam a justiça social (como recursos para pessoas de baixa renda), o financiamento de externalidades positivas (como incentivos ao P&D)<sup>48</sup>, o investimento público (como a formação de infraestrutura), entre outros. Por outro lado, cada unidade monetária direcionada ao orçamento gera distorções no mercado que reduzem sua eficiência. Isso ocorre porque interferindo nos preços a tributação aumenta o valor pago pelos consumidores e reduz o valor recebido pelos ofertantes, por incentivo, há menor oferta e menor demanda, ou seja, em essência a tributação diminui o tamanho do mercado. Deste modo, o imposto impõe um “peso morto” ao mercado, correspondente ao tamanho perdido pela menor eficiência. Inversamente, portanto, o custo total de uma unidade monetária de orçamento público é sempre superior a um, pois sua arrecadação reduz o produto total potencial. Um cálculo possível para avaliar o custo dos recursos orçamentários é o “custo marginal do financiamento público” (tradução nossa) (MCF)<sup>49</sup>. Idealmente, quaisquer gastos públicos devem geralmente ser superiores ao MCF (MANKIW, 2014; KELKAR e SHAH, 2019).

Essa questão nos leva ao problema central: a excelência da tributação seria arrecadar a maior quantidade de recursos possível pelo menor custo possível. Isso significa que deve-se atingir o equilíbrio certo entre a obtenção dos recursos exigidos para obrigações públicas e a maximização da eficiência do mercado, elevando o produto total. Em segunda ordem, o foco no crescimento do produto possui uma importância ainda maior visto que este implica em um aumento correspondente da própria arrecadação (MANKIW, 2014).

Kelkar e Shah (2019) estimam que o MCF na Índia está entre 2,5 e 3,5, induzindo a algo em torno de 3, isto é, para cada 1 rúpia arrecadada pelo governo indiano 3 rúpias são peso morto. Reduzir esse peso ao máximo possível é necessário, para tanto, o aperfeiçoamento do regime tributário no país não implica somente em uma diminuição da carga tributária sobre o mercado, mas também na melhora de sua eficácia.

<sup>48</sup>Pesquisa e desenvolvimento.

<sup>49</sup>“*marginal costs of public funds*”.

Das arrecadações fiscais do país em 2019, 90% era receita tributária e 10% era receita de capital. Dentro da receita tributária o principal elemento são os impostos<sup>50</sup>, estes dividem-se em diretos (onde o imposto recai sobre um agente identificável, podendo se ajustar a ele, como no imposto de renda) e indiretos (onde o imposto recai sobre um agente não identificável, portanto mantém-se uniforme a todos, como no imposto de bens e serviços). No mesmo ano, ambos dividiam os impostos totais a praticamente 50% cada. Assim sendo, tanto os problemas quanto às reformas analisadas nas regulações e políticas econômicas inserem-se majoritariamente nesses dois segmentos (VERMA, 2019).

Tabela 5 – Impostos na Índia.

	Pagamentos (número por ano)	Tempo (horas por ano)	Taxa total de impostos e contribuições (% do lucro)	Imposto sobr e o lucro (% do lucro)	Impostos e contribuições trabalhistas (% do lucro)	Outros impostos (% do lucro)
2006	59,0	264,0				
2007	59,0	264,0	81,1%			
2008	60,0	271,0	70,6%			
2009	64,6	278,2	68,4%			
2010	59,0	271,0	64,7%			
2011	56,0	258,0	63,3%			
2012	33,0	254,0	61,8%			
2013	33,0	243,0	61,8%			
2014	41,1	252,9	55,7%	23,7%	20,8%	11,2%
2015	41,1	252,9	55,5%	23,4%	20,8%	11,3%
2016	41,1	252,9	55,5%	23,4%	20,8%	11,3%
2017	33,1	250,9	56,2%	23,5%	20,5%	12,1%
2018	13,9	215,9	56,2%	23,5%	20,5%	12,2%
2019	11,9	275,4	52,1%	21,7%	20,3%	10,1%
2020	10,9	251,9	49,7%	21,6%	20,2%	7,9%

Fonte: Autoria própria com dados do Banco Mundial (2022) e Banco Mundial (2009)

<sup>50</sup>A fluutuabilidade fiscal mede a variação proporcional do imposto com relação ao PIB, entre 2000-2010 ela foi em média de 1,68, o que significa uma grande variação proporcionalmente maior do imposto sobre o produto. Entre 2010-2017 ficou na média de 0,94, significando quase igualdade entre o crescimento do imposto e do PIB. Isso não é um dado necessariamente ruim, mas indica que o peso dos impostos aumentou no período analisado (JAIN e JAIN, 2020).

Em geral, a regulação dos impostos na Índia durante as duas primeiras décadas do século XXI foi contraproducente. Dentro dos dados disponíveis, até 2010 as empresas precisavam executar uma série dispendiosa de pagamentos anuais devido aos emaranhados meandros da estrutura fiscal hierarquizada do centro ao município. A taxa do total de impostos e contribuições sobre o lucro também era bastante elevada. Com esse custo financeiro e administrativo não surpreende que as empresas se sentissem fortemente tencionadas a operar na informalidade. O tempo de horas necessárias também é um peso deletério, entretanto, mesmo comparativamente, as horas necessárias para regularização fiscal não são um problema, em 2014, por exemplo, elas eram de 175 horas nos Estados Unidos, significando um peso apenas 12,5% menor que na Índia do mesmo ano, não representando um problema central. Podemos observar melhoras na década de 2010, mas elas se tornam substanciais somente no final do período, indicando uma melhora drástica (TABELA 5) (BANCO MUNDIAL 2022).

Novamente a falta de coordenação no federalismo impõe seu peso. A ausência de extensa centralização de impostos somada a certa autonomia de determinações fiscais faz com que a estrutura fiscal mude conforme o estado indiano, acarretando diferentes quantidades de pagamentos e diferentes pesos tributários. Em 2009 o número anual de pagamentos de impostos por estado variava de 78 em Andhra Pradesh a 59 em Maharashtra, enquanto sua taxa total, embora menos oscilante, variava de 70,3% do lucro em Karnataka a 66,5% em Uttar Pradesh (BANCO MUNDIAL, 2009).

Outro elemento substancial da ineficiência dos impostos é sua própria composição. A Índia possui um conjunto complicado de impostos. Ao invés de simplificações por integração, muitos impostos específicos coexistem e se sobrepõem. Quando essa desagregação de múltiplos impostos se soma a necessidade de pagamento para um mesmo gênero de imposto em níveis federal, estadual e, muitas vezes, local, o que temos são diferentes impostos cobrados na mesma base tributária, ocasionando no fenômeno de imposto em cascata. Isso impõe maior peso a conformidade por parte das empresas tanto no aspecto financeiro como administrativo, visto que lhes exige a necessidade de cumprir diversas leis e subordinar-se a diversas agências (BANCO MUNDIAL, 2009; KELKAR e SHAH, 2019).

O imposto direto indiano é majoritariamente regido pela Income Tax Act de 1961 e categorizado em quatro grupos: (1) Imposto de renda, progressivo e cobrado anualmente sobre pessoas físicas e jurídicas; (2) Imposto sobre a riqueza, também seria cobrado anualmente sobre

---

<sup>51</sup>Os dados da década de 2000 mostram que os impostos cobriam grande parte dos lucros (TABELA 5), o que induz um peso morto maior, que implica em um produto menor e resulta em uma arrecadação menor. Esse fenômeno, onde o aumento dos impostos possui um limite de expansão da arrecadação e, quando excedido esse limite, gera uma deterioração da arrecadação, é conhecido por Curva de Laffer. O governo indiano, portanto, possuía incentivos para a necessidade de mudanças (VERMA, 2019).

<sup>52</sup>Varia conforme a renda.

<sup>53</sup>Ativos agregados deduzidos pelos passivos.

<sup>54</sup>Em 2019 esse patamar seria de 3 milhões de rúpias (DHAR, 2019).

1% dos ativos líquidos superiores ao patamar preestabelecido ; (3) Imposto sobre empresas, cobrado sobre o lucro líquido; (4) Imposto sobre capitais, cobrado sobre os ganhos de capitais (não necessariamente líquidos). Tanto o imposto sobre empresas quanto o de capitais possuem subdivisões de impostos específicos confeccionados para dirimir problemas como evasão fiscal e a os ganhos temporais de ativos financeiros, mas sua execução na prática contribui para existência de múltiplos impostos com funções semelhantes (DHAR, 2019).

Figura 6- Cobranças Brutas de Impostos Diretos (em Crore rúpias).

Year	Corporation Tax	Income Tax	Total Direct Taxes	Direct Taxes/ Total Tax Ratio	Direct Tax/ GDP Ratio
1990-1991	5,335	5,377	11,024	19.16	1.88
1991-1992	7,853	6,731	15,207	22.79	2.28
1992-1993	8,898	7,896	18,132	24.3	2.34
1993-1994	10,060	9,123	20,298	26.8	2.28
1994-1995	13,822	12,029	26,966	29.22	2.58
1995-1996	16,487	15,592	33,563	30.18	2.74
1996-1997	18,567	18,234	38,891	29.98	2.74
1997-1998	20,016	17,100	48,274	34.68	3.07
1998-1999	24,529	20,240	46,600	32.41	2.58
1999-2000	30,692	25,654	57,959	33.75	2.88
2000-2001	25,177	23,766	68,306	36.22	3.15
2001-2002	25,133	22,106	69,197	36.99	2.95
2002-2003	46,172	36,866	83,085	38.61	3.29
2003-2004	63,562	41,386	105,090	41.32	3.70
2004-2005	82,680	49,259	132,847	43.34	4.08
2005-2006	101,277	60,757	165,251	44.34	4.40

(Table 1 continued)

Year	Corporation Tax	Income Tax	Total Direct Taxes	Direct Taxes/ Total Tax Ratio	Direct Tax/ GDP Ratio
2006-2007	144,318	80,409	230,260	47.53	5.24
2007-2008	192,911	111,821	312,243	52.64	6.26
2008-2009	213,395	106,075	333,854	52.85	5.68
2009-2010	244,725	132,315	377,487	58.86	5.67
2010-2011	298,688	146,587	445,962	55.29	5.63
2011-2012	322,816	170,343	488,160	54.92	5.42
2012-2013	356,326	201,487	558,659	53.92	5.62
2013-2014	394,678	242,857	638,543	56.07	5.68
2014-2015	428,925	265,733	695,744	56.00	5.59
2015-2016	453,228	287,637	741,945	50.57	5.42
2016-2017	484,924	349,436	834,360	48.62	5.58
2017-2018	571,202	408,202	1,002,738	51.54	5.82
2018-2019	621,000	529,000	1,150,000	50.63	

(Budget Estimates)

- Sources: 1. Government of India, Receipts Budget (different years).  
 2. Government of India, Ministry of Finance, Indian Public Finance Statistics (different years).  
 3. Reserve Bank of India, Handbook of Statistics on the Indian Economy (different years).  
 4. Government of India, Ministry of Finance, Annual Report (different years).  
 5. Union Government (2019).

Fonte: Jain e Jain (2020).

<sup>55</sup>Crore e Lakh são nomenclaturas matemáticas da numeração indiana. 1 crore equivale a 10.000.000; 1 lakh equivale a 100.000. Também dentro da numeração indiana o agrupamento de algarismos é em pares e a separação de milhar é feita com vírgula (exemplo: 30,00,000 = 30 lakh = 3.000.000) (JOSHI, 2017).

Figura 7 - Base do Contribuinte – Impostos Diretos (em Lakhs).

As on 31st March	Corporate	Non-corporate	Total
1992	1.35	76.6	77.95
1993	1.55	91.52	93.07
1994	1.61	94.15	95.76
1995	1.77	101.08	102.85
1996	1.87	104.77	106.64
1997	2.27	114.16	116.43
1998	2.74	128.94	131.68
1999	2.95	169.59	172.54
2000	3.01	195.68	198.69
2001	3.34	226.68	230.02
2002	3.49	258.77	262.26
2003	3.65	281.01	284.66
2004	3.72	288.31	292.03
2005	3.73	267.85	271.58
2006	3.82	293.81	297.63
2007	3.98	315.05	319.03
2008	4.98	331.65	336.63
2009	3.28	323.23	326.51
2010	3.68	337.17	340.85
2011	4.96	332.43	337.39
2012	5.85	357.61	363.46
2013	5.9	367.87	373.77
2014	6.36	304.03	310.39
2015	6.75	360.55	367.30
2016	6.88	398.04	404.92
2017	7.13	436.89	444.02

Source: 1. Union Government, Report of the Comptroller and Auditor General of India (Direct Taxes), different years.

2. Parul Jain (2019), *Union Finances in India*, Table 8.7, pp. 289–290.

Fonte: Jain e Jain (2020).

As taxas de impostos têm aumentado em relação ao PIB entre 2000-2020 (FIGURA 6). Entretanto, a base de contribuintes de onde são extraídos esses impostos ainda é proporcionalmente bastante pequena. Em 2017, a Índia contava com 43,68 milhões de contribuintes não corporativos (FIGURA 7) em uma população de 1,33 bilhão (BANCO MUNDIAL, 2022), manifestando que apenas 3,26% são contribuintes. As empresas contribuem com grande parte do imposto direto, mas sua contribuição também é subvalorizada pelo preponderante número de empresas atuando na informalidade. Outros problemas críticos tangenciam o imposto direto. As pendências fiscais não arrecadadas estão sujeitas a recuperação através da penhora de bens, todavia, os mecanismos burocráticos que deveriam executar essa finalidade estão sobrecarregados e o acúmulo de pendências tornou-se tão elevado que a demanda total pendente superou a arrecadação líquida de 2013 adiante. Os litígios fiscais encontram-se em situação de sobrecarga semelhante e a taxa de sucesso do Departamento de Impostos em todos os três níveis jurídicos é inferior a 30%. Finalmente, as restituições também possuem falhas, podendo atrasar consideravelmente devido a seu processo complicado. Esse conjunto inefetivo da regulação traz receios aos agentes de mercado quanto a sua estabilidade e geram contribuições inferiores ao estado (JAIN e JAIN, 2020).

Entre 2000-2020 os impostos diretos comparativamente tiveram menos reformas notáveis. Uma série de mecanismos de pagamento em sistemas de e-governance do governo foram beneficentemente introduzidos. No sentido de melhorar a conformidade e simplificar os impostos foi proposto o Direct Tax Code (DTC) que tramita desde 2010 inconclusivamente. Em 2015 o imposto sobre riqueza foi extinto e em seu lugar aplicou-se a sobretaxa de 12% sobre a renda de pessoas físicas e jurídicas. Tudo indica que o movimento mais relevante para o imposto direto foi o anúncio de reduções graduais do imposto sobre as empresas juntamente com a identificação e remoção de isenções desnecessárias (JOSHI, 2017; VERMA 2019; DHAR 2019).

A base de aplicação dos impostos indiretos é principalmente ad valorem, isto é, o tributo corresponde a uma porcentagem do preço<sup>56</sup>. Esse tributo é recolhido pelo centro e estados tanto concomitantemente como separadamente, a depender de seu tipo (VERMA, 2019). Mediante artigo 280 parágrafo 3º da constituição indiana, cabe a Finance Commission<sup>57</sup> estabelecer a cada cinco anos a base de partilha do produto líquido dos impostos entre o centro e os estados (ÍNDIA, 2022)<sup>58</sup>.

Entre 2000-2020, o sistema tributário indireto indiano passou por um processo dinâmico de reformas. O Modified Value Added Tax (MODVAT) de 1986 foi o primeiro imposto sobre valor agregado (IVA)<sup>59</sup> do país, ajustando os impostos sobre insumos adquiridos para impedir a múltipla tributação dentro do mesmo processo fabril. Sua prática bastante restrita levou a necessidade de substituição pelo Central Value Added Tax (CENVAT) de 2001, um imposto sobre valor agregado cobrado pelo governo central que aperfeiçoaria a correção das múltiplas cobranças e, conforme alteração em 2004, aperfeiçoaria também o crédito compensatório para tributação de insumos ou bens de capital utilizados na produção de um produto final com valor agregado (VERMA, 2019). Sequencialmente, substituindo o então imposto estadual sobre vendas, introduziu-se em 2005 o sistema do IVA organizado em âmbito estadual<sup>60</sup>, aderindoos na tributação modernizada e podendo ser entendido como a primeira iniciativa coordenada de reforma tributária na Índia desde a independência. O IVA estadual gerou avanço notável

---

<sup>56</sup>Mais detalhadamente: o imposto ad valorem (“conforme o valor”) é aquele em que a base de cálculo do tributo (a grandeza econômica em que se aplica determinada alíquota) é o preço variável do bem ou serviço em que está incidindo. Portanto, o total do imposto ad valorem é uma porcentagem que varia conforme a variação do preço.

<sup>57</sup>Também conhecido por *Vitta Ayoga*.

<sup>58</sup><https://legislative.gov.in/constitution-of-india>

<sup>59</sup>O imposto sobre valor agregado (IVA) é um imposto de consumo que incide sobre o produto no decorrer de cada etapa de produção. Ele é confeccionado de modo a tributar apenas o valor agregado da produção de um bem ou serviço que será comprado no mercado. Na grande maioria dos casos isso é realizado por um sistema de faturas: dentro das fases de produção a porcentagem do imposto incide sobre cada bem ou serviço produzido, esse imposto cobrado é marcado em uma fatura especial na venda, quando esse bem é comprado por outro produtor na qualidade de insumo e então transformado em um novo bem com valor agregado, o produtor poderá deduzir o valor cobrado anteriormente e o imposto agora passa a incidir sobre o novo bem com valor agregado produzido. Desta forma, o sistema evita a multiplicidade de cobranças conhecida como imposto em cascata (EBRILL et al., 2001)

<sup>60</sup>Embora iniciado em 2005, a adesão de todos estados ao IVA ocorreu somente em 2008.

no sistema tributário indireto, conforme seu desenvolvimento nos anos subsequentes, o novo sistema reduziu a concorrência fiscal dos estados, corrigiu os impostos em cascata que estavam a seu alcance e simplificou os pagamentos das empresas. É também responsável pela maior integração federativa (construída através de amplos consensos entre o poder central e estaduais), pela familiarização generalizada com processos de restituição e crédito fiscal e pela abertura ao processo estruturalmente valoroso do e-governance através da organização da gestão administrativa pública apoiada à tecnologia da informação. Esses avanços mitigaram o peso tributário proporcionando um ambiente de negócios mais favorável à atividade privada (MUKHERJEE, 2019).

Mesmo com a melhora gerada pelo IVA o ambiente tributário indireto continuou com deficiências. Boa parte dos impostos específicos se mantiveram, gerando consequências colaterais. Outro problema foi que impostos centrais controversos se mantiveram, um deles foi o Central Sales Tax (CST) que recaía sobre as vendas interestaduais de bens, o CST significou uma barreira ao acesso de novos mercados bem como um aumento desnecessário dos pagamentos. Devido a seu caráter de cobrança onde cabe ao importador arcar com os impostos dos bens adquiridos frente a uma base fabril indiana não uniformemente distribuída, pode-se afirmar também que o CST beneficiava certos estados em detrimento de outros. Outro imposto central problemático foi o próprio CENVAT mantido junto do IVA estadual, aumentando e complexificando o custo da conformidade fiscal. Além do mais, certa capacidade de variação das alíquotas, regras e regulações do IVA por parte dos estados contribuiu para a assimetria do sistema como um todo. O resultado é que embora implementação do IVA, a Índia ainda possuía gargalos limitantes de um mercado comum (BANCO MUNDIAL, 2009).

A crise financeira global de 2008 viria a ser um agente catalisador de novas reformas tributárias. Para dirimir o impacto da redução da demanda agregada no crescimento a Índia adotou vigorosas medidas anticíclicas expansionistas entre 2008-2010 que combinavam sucessivos cortes nos impostos e aumento do déficit público, isso acarretou descompasso com a disciplina financeira determinada pelo Fiscal Responsibility and Budget Management Act (FRBMA) de 2003. Diante da situação resultante de desequilíbrio fiscal, a única alternativa para adequação orçamentária foi acelerar as reformas dos impostos (PANDIT, 2015). Em conformidade com essa necessidade e abarcado tanto pelo governo do UPA na década de 2000 como pelo NDA na década seguinte, o projeto de imposto nacional abrangente Goods and Services Tax (GST) ganhou prioridade. Devido a complicada tramitação política e federativa sua implementação que veio a ocorrer somente em 2017 (NAVANDHAR et al., 2021).

O princípio do GST é reforçar a unificação econômica do país sintetizada pelo lema “one nation, one tax, one market”. Portanto, sua propositiva abrangência implicou na substituição dos principais impostos indiretos da estrutura tributária e (CENVAT, IVA estadual e CST) de muitos outros impostos específicos<sup>61</sup> para um novo imposto unificado. A exceção de uma res-

trita lista mantida sob o modelo anterior de impostos o GST estende-se a todos bens e serviços, esses estão sujeitos a uma estrutura de funcionamento composta por imposto central, estadual e interestadual integrados (Central Goods and Services Tax (CGST), State Goods and Services Tax (SGST) e Integrated Goods and Services Tax (IGST) respectivamente). O GST total de cada bem ou serviço é igualmente dividido entre CGST e SGST, aproximando as taxas de um padrão e consequentemente limitando distorções entre estados. Não obstante, os estados ainda podem ajustar taxas independentes dentro de bandas preestabelecidas. O IGST é igual a somatória de CGST e SGST (igual ao GST total) e quaisquer vendas interestaduais com valor igual ou agregado possuem deduções na forma de crédito de entrada, reduzindo substancialmente o efeito em cascata e aproximando muito mais os estados de um mercado comum. Por ser um imposto baseado em destino tanto a cobrança quanto a arrecadação concerne ao estado consumidor. No geral, todos bens e serviços cobertos pelo sistema GST se enquadram em uma estrutura de alíquota padrão de cinco parâmetros 0% (isento), 5%, 12%, 18% e 28% (MUKHERJEE, 2019; NAVANDHAR et al., 2021).

O novo sistema também conta com apoio institucional. O conselho do GST é o órgão regulador responsável por questões relacionadas ao GST, como recomendações, determinações relacionadas a estrutura de alíquotas e mediações entre o centro e os estados. Decisões são tomadas mediante maioria qualificada igual ou superior a 75%, somente o centro conta com um peso de 33,33% dos votos, enquanto os estados se dividem com 66,67%, desproporcionalidade que levanta críticas e debates quanto à sua compatibilidade com o modelo federalista indiano. Outra instituição relevante é a National Anti-profiteering Authority (NAA), agência fiscalizadora responsável por garantir que reduções nas alíquotas sejam corretamente repassadas para os consumidores finais. Por fim, toda organização e funcionamento do GST perpassa por um robusto sistema de TI que alia infraestrutura e serviços que ligam centro, estados e agentes privados. A telecomunicação permite registros, pagamentos, análises de perfil, resoluções legais e até mesmo softwares para auxiliar pequenos empresários a manter sua conformidade fiscal (VERMA, 2019).

Com todo esse arranjo espera-se que o GST opere como mecanismo de melhora absoluta principalmente nos impostos mas também na economia como um todo. Alguns efeitos esperados foram sentidos já no curto prazo: restrições administrativas e financeiras como o número de pagamentos necessários e o imposto em cascata reduziram-se notavelmente e o comércio interestatal tornou-se mais integrado, contribuindo para melhora da competitividade, ao mes-

---

<sup>61</sup>Impostos centrais indiretos específicos substituídos: Central Excise Duty; Duties of Excise (Medicinal and Toilet Preparations); Additional Duties of Excise (Goods of Special Importance); Additional Duties of Excise (Textiles and Textile Products); Additional Duties of Customs (commonly known as CVD); Special Additional Duty of Customs (SAD); Service Tax; Central Surcharges and Cesses so far as they relate to supply of goods and services. Impostos estaduais indiretos específicos substituídos: Luxury Tax; Entry Tax (all forms); Entertainment and Amusement Tax (except when levied by the local bodies); Taxes on advertisements; Purchase Tax; Taxes on lotteries, betting and gambling; State Surcharges and Cesses so far as they relate to supply of goods and services (VERMA, 2019).

mo tempo o sistema fiscal passou a ser muito mais transparente e ágil, diminuindo espaço para corrupção (MUKHERJEE, 2019). Resultados de longo prazo como receitas fiscais e crescimento do PIB são claramente mais dúbios, primeiro porque dependem de uma série de fatores além do analisado e segundo porque possuem inconstância temporal. R. Kavita Rao e Sacchidananda Mukherjee (2019) estimam que o GST tenha contribuído para expansão de alguns elementos relevantes do PIB como a formação bruta de capital fixo e a expansão da demanda, bem como tenha gerado certo aumento das receitas estatais via melhora na conformidade fiscal.

Esperava-se também que o GST naturalmente teria falhas que deveriam ser progressivamente analisadas e corrigidas. O imposto indireto ainda não encontrou o equilíbrio certo, antes do GST, maior liberdade estatal significava um mercado fiscalmente dissonante, após sua implementação, críticas surgem no sentido de que a padronização é benéfica mas a depender da situação, excessiva, não dando espaço para ajustes conforme a realidade de cada estado e indo contra o propósito de federalismo cooperativo. Outra questão são os elementos excluídos do sistema, a saber: gasolina, diesel, combustível de turbina de aviação, petróleo bruto, gás natural, bebidas alcoólicas para consumo humano, imóveis e eletricidade. Isso implica que parte do consumo básico indiano ainda está enquadrado pelo sistema de impostos sujeito a cascata. A resistência à inclusão geralmente é explicada pela menor receita estatal no curto prazo, embora resulte em menor eficiência de mercado limitando inclusive os ganhos competitivos e burocráticos. Por fim, a expectativa de que o GST pesaria na diminuição da informalidade não se concretizou. A questão é multifatorial, mesmo assim o imposto modernizado não foi capaz de influir consideravelmente porque não foi capaz de oferecer um custo-benefício que compensasse a evasão fiscal (MUKHERJEE, 2019).

Resumidamente, a relação estado-mercado nos impostos tem progredido. Os impostos diretos permanecem com adversidades administrativas que constroem o ambiente de negócios, mas seu peso está longe de ser determinante. Entretanto, os impostos indiretos, ainda que com suas ineficiências particulares, foram diligentemente reformados e aproximaram significativamente a Índia de um mercado comum, modernizado, dinâmico e harmonizado para os agentes privados e estatais.

## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O primeiro modelo econômico projetado na Índia foi o modelo mahalanobis. Diante das insuficiências internas, projetava-se o protagonismo estatal como formador das bases do desenvolvimento. Tudo indica que o modelo logrou êxito em estabelecer essas bases, por mais que a industrialização indiana não tenha caminhado conforme seus pares asiáticos deste então, hoje pode-se afirmar que o país adquiriu independência na obtenção de bens industriais e grande parte desse avanço se deve a políticas públicas ativas no setor durante o período (VERMA,

2019). No entanto, os bloqueios à atividade privada eram elevados. O avanço institucional futuro traria consigo flagelos perceptíveis da *license raj*.

Embora relevante, o modelo intervencionista passou a vacilar progressivamente devido às fortes restrições sobre a atividade privada. Como sintetizou em entrevista Manmohan Singh ainda no cargo de ministro das finanças:

“In the initial stages of India’s development central planning was a positive factor for development of promoting industrialization, of building industries which would never have [been] built (...) But the real problem starts after 15 or 20 years, because the central-planning system that we have evolved and [that] other countries have evolved lacks an effective incentive system to modernize on a progressive basis, to improve productivity, to bring new technology” (PBS apud BHAGWATI et al., 2013 p.144).

Eventos políticos e econômicos internos e externos catalisaram o caminho corretivo escolhido que direcionava o país a abertura e a liberalização. As reformas liberais tinham por princípio mudanças estruturais nos segmentos LPG (liberalization, privatization and globalization). Inegavelmente percebem-se avanços em todos os três sentidos ocasionando na metamorfose econômica e política gradual para uma economia de mercado. Entretanto, esse avanço foi desproporcional, as reformas eram predominantemente de liberalização, parcialmente focadas na globalização e pouco direcionadas a privatização (GOYAL et al., 2019). Além do mais, é perceptível que a Índia liberalizou-se a sua maneira, implicando que características das instituições intervencionistas permaneceriam e que a economia de mercado implementada possuía particularidades (como, por exemplo, a permanência da comissão de planejamento e seu equivalente futuro, o NITI Aayog).

Institucionalmente, a Índia moderna é o amálgama histórico de ambas instituições. É notável, mesmo pela proximidade temporal, que as reformas liberalizantes representam a maior parte do que a nação é atualmente. A Índia moderna prioriza as forças de mercado e a descentralização econômica proporcionada pelo distanciamento estatal. No entanto, seria profundamente errôneo classificá-la como semelhante aos modelos ocidentais, o estado indiano permanece fortemente interventor, participativo ou mesmo norteador dos processos econômicos (BANIK e PADOVANI, 2013). A somatória desses pontos nos leva a crer que se perpetua no país um tipo de economia de economia de mercado com estado regulatório, porém frequentemente ativo.

Como visto, o estado indiano possui todos os elementos comuns característicos de um estado regulatório: tem por ação prioritária a regulação, a atividade regulatória é limitada exclusivamente a identificar e corrigir as falhas do mercado e possui agências reguladoras independentes e formas alongadas de supervisão. No entanto, embora não necessariamente incomuns, seus

entraves são bastante particulares à realidade indiana. Avaliamos que o federalismo cooperativo, as políticas identitárias e a corrupção são obstáculos perceptíveis à eficiência do estado regulatório. Certos avanços foram notados no último.

Diferentemente da experiência de outros países asiáticos, o crescimento setorial indiano foi marcado por desproporcionalidade e oposição ao caminho de desenvolvimento descrito pela ortodoxia econômica. A participação da indústria necessita se alinhar com a dos serviços. Intrasetorialmente, toda economia indiana é marcada pela enorme participação da desorganização, que significa um peso social e produtivo alto. Conforme a literatura, reiteramos que os dois elementos mais definidores dessa situação são as leis trabalhistas e a infraestrutura física. Nas leis trabalhistas, as medidas corretivas tardaram e foram insuficientes. Na infraestrutura, percebe-se que houve notável proatividade em solucionar os gargalos, ainda que muitas das medidas sejam marginais. Observamos melhora parcial na infraestrutura de transportes e infraestrutura telecomunicacional, mas insuficiência na infraestrutura de energia e de irrigação.

A situação da entrada e saída de empresas era deletéria na década de 2000, uma das piores do mundo (quando não a pior) segundo banco de dados do relatório Doing Business do Banco Mundial (2022). Novamente, a proatividade governamental parece ter dirimido muito os problemas nessa matéria. A Índia reduziu acentuadamente o custo e a burocracia das entradas, bem como diminuiu o tempo gasto e aumentou a recuperação financeira das saídas. É preciso admitir que nesse quesito o país tem sido um exemplo aos demais emergentes.

A concorrência indiana já na década de 2000 demonstrava posição favorável. Não obstante, ainda estava relativamente distante de países emergentes que obtiveram rápido crescimento como Coreia do Sul e China (IMD, 2022). O país tem adotado bons mecanismos para aperfeiçoar sua competitividade e que são muito necessários, haja vista que a melhora da competitividade parece ter arrefecido na década de 2010. As perspectivas mesmo assim induzem a expectativas positivas por conta de elementos externos às políticas econômicas.

Por fim, a situação dos impostos é marcada por ambiguidade. Por um lado, observamos poucas reformas nos impostos diretos, que possuem certas deficiências. Por outro lado, os impostos indiretos foram reformados aceleradamente e hoje a Índia está muito próxima de um mercado comum e plenamente funcional. No geral, pode-se afirmar que o quadro é de melhora parcial. As dinâmicas de mercado progrediram substancialmente, haja vista que o imposto indireto modernizado harmoniza o ambiente de negócios, melhorando as trocas e ampliando os incentivos produtivos (NAVANDHAR et al., 2021). O imposto direto contraproducente, por sua vez, mantém um relacionamento complicado entre governo e agentes privados (JAIN e JAIN, 2020).

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Deng Xiaoping foi um dos mentores da China moderna, frequentemente associa-se a ele o entendimento que as políticas econômicas devem “atravessar o rio sentindo as pedras” (tradução nossa), isso significa que devem ser projetadas com técnica, conhecimento, prudência e levando em conta seu processo prolongado de maturação (KELKAR e SHAH, 2019). Como foi reiterado nesse trabalho, a Índia é um país complexo. As dificuldades de formulação e execução política são constantes. Mesmo assim, tudo indica que por tentativa e erro o país tem variavelmente achado seu caminho nas duas primeiras décadas do século XXI. Em 2007, a Índia encontrava-se no 134º lugar no ranking do ranking doing business, no último relatório disponível, em 2020, passou para 63º. De acordo com o apresentado, creditamos esse ganho de posição às políticas econômicas e regulatórias ocorridas ao longo das últimas duas décadas, parte cobertas nesse trabalho, em especial entre 2010-2020. Ao analisar essas mudanças, Goyal et al. (2019) argumenta que a Índia da década de 2020 tem chance de ser uma economia muito diferente do passado, mais formal e digital do que nunca.

Nossa última consideração, portanto, é que dentro do período analisado a Índia tem evoluído auspiciosamente na busca de encontrar e implementar o equilíbrio estado-mercado correto para sua realidade.

---

<sup>62</sup>“Cross the river by feeling the stones”.

## 7 REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James. *Por Que As Nações Fracassam*. 1. ed. [S.l.]: Elsevier Editora Ltda., 2012.

AHLUWALIA, Singh. *Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked?*. *The Journal of Economic Perspectives*, [s.l.], v. 16, ed. 3, p. 67-88, 2002. DOI 10.1257/089533002760278721. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/089533002760278721>. Acesso em: 4 jan. 2022.

ADIGA, Aravind. *The White Tiger*. Nova Iorque: Free Press, 2008. 193 p. ISBN 978-14165-6273-3.

BAJPAI, Nirupam. *Global Financial Crisis, its Impact on India and the Policy Response*. *Columbia Global Centers - South Asia Working Papers*, Bombaim, v. 11, n. 5, p. 1 - 13, Julho 2011. DOI: <https://doi.org/10.7916/D85T3TQB>. Disponível em: <https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D85T3TQB>. Acesso em: 21/09/2021.

BANCO MUNDIAL. *Doing Business in India 2009. Doing Business Regional, National, and Sub-national Reports*, Washington, p. 1-148, 2009. Disponível em: <https://www.wdronline.worldbank.org/handle/10986/28088>. Acesso em: 7 out. 2021.

BANCO MUNDIAL. *Doing Business: Historical data*. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment/doing-businesslegacy>. Acesso em: 2 maio 2022.

BANCO MUNDIAL. *Why are minimum capital requirements a concern for entrepreneurs?*. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, [s. l.], p. 42-45, 2013. DOI 10.1596/978-0-8213-9984-2. Disponível em: [https://elibrary.worldbank.org/doi/10.1596/978-0-8213-9984-2\\_Case\\_studies\\_1](https://elibrary.worldbank.org/doi/10.1596/978-0-8213-9984-2_Case_studies_1). Acesso em: 6 abr. 2022.

BANCO MUNDIAL. *World bank: DataBank/World Development Indicators*. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=IND#>. Acesso em: 27 fev. 2022.

BANIK Arindan; PADOVANI Fernando. *Índia em transformação: o novo crescimento econômico e as perspectivas pós-crise*. *Revista de Sociologia e Política*. Curitiba, 2014, vol.22, n.50, pp.67-93, 2014. Disponível em: [https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S010444782014000200006&lng=pt&tlng=pt](https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010444782014000200006&lng=pt&tlng=pt). Acesso em: 16, jan. 2021, 14:45

BHAGWATI, Jagdish et al. *Reforms and Economic Transformation in India*. New York: Oxford University Press, 2013. 309 p. v. 1. ISBN 978-0-19-991520-0. Disponível em: <https://pt.br1lib.org/book/2575232/905b1e>. Acesso em: 25 mar. 2021.

BHATTACHARJEA, Aditya; DE, Oindrila; GOURI, Geeta. *Competition Law and Competition Policy in India: How the Competition Commission has Dealt with Anticompetitive Restraints by Government Entities*. *Review of Industrial Organization*, Nova Delhi, ed. 54, p. 221-250, 20 jun. 2019. DOI <https://doi.org/10.1007/s11151-018-96410>. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11151-018-9641-0>. Acesso em: 7 maio 2021.

BLANCHARD, Olivier. *Macroeconomia*. 7<sup>a</sup> Edição. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, v. 1, 2017.

BUTLER, Eamonn. *Escolha Pública: um guia*. 1. ed. São Paulo: Bunker Editorial, 2021. 112 p. ISBN 978-85-68451-03-8. Disponível em: <https://pt.b-ok.lat/book/11508891/a9936e>. Acesso em: 4 jan. 2022.

CARDOSO, Ana Flávia da Cruz Montemor. O perfil dos fluxos financeiros na Índia a partir dos anos 2000: Um estudo sobre a volatilidade dos capitais estrangeiros a partir da hierarquia da moeda no Sistema Monetário Internacional. Orientador: Vanessa Petrelli Corrêa. 2018. 115 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Relações Internacionais) - Universidade Federal De Uberlândia, Uberlândia, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/22217/3/PerfilFluxosFinanceiros.pdf>. Acesso em: 6 maio 2021.

CHANG, Ha-Joon. *Chutando a escada: A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. 1. ed. São Paulo: UNESP, 2004. 267 p. ISBN 9788571395244. Disponível em: <http://editoraunesp.com.br/catalogo/8571395241,chutando-a-escada>. Acesso em: 8 maio 2022.

CHAKRABARTY, Bidyut; PANDEY, Rajendra. Federalism. In: CHAKRABARTY, Bidyut; PANDEY, Rajendra. *Indian Government and Politics*. 1. ed. Nova Delhi: SAGE Publications India Pvt Ltd, 2008. v. 1, cap. 2, p. 35-53. ISBN 978-81-7829-881-8. Disponível em: 978-81-7829-881-8. Acesso em: 21 out. 2021.

CHAKRABARTY, Bidyut; PANDEY, Rajendra. Planning and Economic Development. In: CHAKRABARTY, Bidyut; PANDEY, Rajendra. *Indian Government and Politics*. 1. ed. Nova Delhi: SAGE Publications India Pvt Ltd, 2008. v. 1, cap. 7, p. 167-182. ISBN 978-817829-881-8. Disponível em: <https://in.sagepub.com/en-in/sas/book/indian-government-andpolitics>. Acesso em: 21 out. 2021.

DHAR, Nabarupa. Origination Of Direct Tax In India And Its Present Day Structure With Special Reference To Budget 2019. *Think india journal*, [s. l.], v. 22, ed. 14, p. 9859-9865, dezembro 2019. Disponível em: <https://thinkindiaquarterly.org/index.php/thinkindia/article/view/15480>. Acesso em: 12 fev. 2022.

EBRILL, Liam et al. The Nature, Importance, and Spread of the VAT. In: EBRILL, Liam et al. *The Modern VAT*. Washington: International monetary fund, 2001. cap. 1, p. 1-14. ISBN 1-58906-026-1. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/nft/2001/VAT/>. Acesso em: 28 abr. 2022.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. *International Monetary Fund: World Economic Outlook (WEO) database*. [S. l.], 1 abr. 2022. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April>. Acesso em: 27 fev. 2022.

GALVÃO, Maria; RICARTE, Ivan. Revisão sistemática da literatura: conceituação, produção e publicação. *Logeion: Filosofia da Informação*, [s. l.], v. 6, ed. 1, p. 57-73, 15 set. 2019. DOI <https://doi.org/10.21728/logeion.2019v6n1.p57-73>. Disponível em: <https://revista.ibict.br/finf/article/view/4835>. Acesso em: 4 set. 2021.

GOYAL, Ashima et al. *A Concise Handbook of the Indian Economy in the 21st Century*. 2<sup>a</sup> ed. Nova Delhi: Oxford University Press, 2019. Disponível em: <http://www.igidr.ac.in/staff/ashima-goyal/>. Acesso em: 13/10/2021

GUPTA, Subhashish; TYAGI, Kalpana; UPADHYAY, Rajkumar. Twilight of voice, dawn of data: the future of telecommunications in India. Indian Institute of Management Calcutta, Calcutá, p. 161-183, 22 maio 2018. DOI <https://doi.org/10.1007/s40622-018-0181-0>. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40622-018-0181-0>. Acesso em: 21 ago. 2021.

HAFFNER, Jacqueline; SAUTER, Betina. A mudança na estratégia econômica da Índia e seus desafios: da “taxa de crescimento hindu” ao desenvolvimento acelerado. *Conjuntura Austral*, Porto Alegre, 2020, v.11, n.53, p. 48-63, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.22456/2178-8839.96176>. Acesso em: 20 mar. 2021, 15:35

HAFFNER, Jacqueline; SAUTER, Betina. A mudança na estratégia econômica da Índia e seus desafios: da taxa de crescimento hindu ao desenvolvimento acelerado. *Conjuntura Austral: Journal of the Global South*, Porto Alegre, v. 11, ed. 53, p. 48-66, 2020. DOI <https://doi.org/10.22456/2178-8839.96176>. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/ConjunturaAustral/article/view/96176>. Acesso em: 8 abr. 2020.

IMF STATISTICAL FORUM: Measuring the informal economy, 7º., 2019, Washington. Measuring Informal Economy in India [...]. Nova Delhi: National Statistical Office, 2019. 19 p. Disponível em: <https://www.imf.org/en/News/Seminars/Conferences/2019/03/25/7thstatistical-forum>. Acesso em: 9 mar. 2022.

ÍNDIA. [Constituição (1950)]. The constitution of India . 5. ed. atual. Nova Delhi: [s. n.], 2022. 404 p. Disponível em: <https://legislative.gov.in/constitution-of-india>. Acesso em: 7 dez. 2021.

ÍNDIA. Emenda à lei nº 20, de 16 de março de 2018. An Act to require employers in industrial establishments formally to define conditions of employment under them. Industrial Employment (Standing Orders) Act, [S. I.], p. 1-8, 23 abr. 1946. Disponível em: <https://labour.gov.in/initiatives-central-government>. Acesso em: 22 dez. 2021.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Conheça os BRICS. Rio de Janeiro, 19 mar. 2014. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/forumbrics/pt-BR/conheca-osbrics.html>. Acesso em: 13 jul. 2022.

INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. World Competitiveness Yearbook. 33. ed. [S. I.], 2022. Disponível em: <https://worldcompetitiveness.imd.org/>. Acesso em: 24 nov. 2021.

JAIN, Parul; JAIN, Anil. Reforms in Direct Tax Administration in India (1991-2016). *Indian Journal of Public Administration*, [s. I.], v. 66, ed. 2, p. 219-239, 7 maio 2020. DOI 10.1177/0019556120921837. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0019556120921837>. Acesso em: 16 dez. 2021.

JOSHI, Vijay. India's long road: The Search for Prosperity. 1. ed. Nova Iorque: Oxford University Press, v. 1, 2017. Disponível em: <https://libgen.is/search.php?req=INDIA%E2%80%99S+LON-G+ROAD&open=0&res=25&view=simple&phrase=1&column=def>. Acesso em: 13/06/2021.

KELKAR, Vijay; SHAH, Ajay. In Service of the Republic: The Art and Science of Economic Policy. 1. ed. [S. I.]: Penguin books, 2019. 576 p. ISBN 9780143459828. Disponível em: <https://penguin.co.in/book/in-service-of-the-republic/>. Acesso em: 28 dez. 2021.

MANKIWI, Nicholas. Introdução à economia. 6ª. ed. atual. São Paulo: Cengage learning edições Ltda, 2013. 858 p. ISBN 978-85-221-1. Disponível em: <https://pt.bok.lat/book/5404141/a6299b>. Acesso em: 8 out. 2021.

MATHUR, Ravindra. Corruption in India—extent, dimension and response. *Indian Journal of Public Administration*, [s. l.], v. 57, ed. 3, p. 464-471, julho/setembro 2011. DOI <https://doi.org/10.1177/0019556120110309>. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0019556120110309>. Acesso em: 3 nov. 2021.

MORAN, Michael. Review Article: Understanding the Regulatory State. *British Journal of Political Science*, [s. l.], v. 32, ed. 2, p. 391-413, 28 mar. 2002. DOI 10.1017/S0007123402000169. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/british-journal-of-political-science/article/abs/review-article-understanding-the-regulatory-state/93C2C39EE11020613CC-1573C5F82F7DA>. Acesso em: 5 nov. 2021.

MUKHERJEE, Sacchidananda. Present State of Goods and Services Tax (GST) Reform in India. In: RAO, R.; MUKHERJEE, Sacchidananda. *Evolution of Goods and Services Tax in India*. Nova Delhi: Cambridge University Press, 2019. cap. 4, p. 60-88. ISBN 9781108564120. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/abs/evolution-of-goods-and-services-tax-in-india/present-state-of-goods-and-services-tax-gst-reform-in-india/26D969CB173C6FD4964800BA333550D5>. Acesso em: 7 fev. 2022.

#### NATIONAL COMMISSION FOR ENTERPRISES IN THE UNORGANISED SECTOR.

Contribution of the Unorganised sector to GDP Report of the Sub Committee of a NCEUS Task Force. National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector, Nova Delhi, p. 1-55, 2008. Disponível em: <http://sannhati.com/wp-content/uploads/2013/10/NCEUS-WP-contribution-toGDP.pdf>. Acesso em: 7 abr. 2022.

NATIONAL STATISTICAL OFFICE (Índia). Gross State Domestic Product (Constant Prices). In: RESERVE BANK OF INDIA (Índia). *Handbook of Statistics on Indian States*. [S. l.], 24 nov. 2021. Disponível em: <https://www.rbi.org.in/Scripts/PublicationsView.aspx?id=20678>. Acesso em: 30 set. 2021.

NAVANDHAR, Rohan et al. The Impact of GST on Indian Economy. *International Journal for Research in Applied Science & Engineering Technology*, [s. l.], v. 9, ed. 11, p. 14191421, novembro 2021. DOI <https://doi.org/10.22214/ijraset.2021.38754>. Disponível em: <https://www.ijraset.com/ijraset-volume/volume9-issueXI-november2021#>. Acesso em: 18 jan. 2022.

NAYYAR, Deepak. *A Corrida Pelo Crescimento: Países em desenvolvimento na economia mundial*. 1. ed. Rio de Janeiro: Contraponto, v. 1, 2014.

NORTH, Douglass Cecil. An introduction to institutions and institutional change. In: NORTH, Douglass Cecil. *Formal constraints*. In: NORTH, Douglass Cecil. *Institutions, institutional change and economic performance*. San Luis: Cambridge University Press, 1990. cap. 6, p. 46-53. ISBN 9780511808678. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/institutions-institutional-change-and-economic-performance/AAE1E27DF8996E24C5DD07EB79BBA7EE>. Acesso em: 14 out. 2021.

NORTH, Douglass Cecil. Informal constraints. In: NORTH, Douglass Cecil. *Institutions, institutional change and economic performance*. San Luis: Cambridge University Press, 1990. cap. 5, p. 36-45. ISBN 9780511808678. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/institutions-institutional-change-and-economic-performance/AAE1E27DF8996E24C5DD07EB79BBA7EE>. Acesso em: 14 out. 2021.

NORTH, Douglass Cecil. Institutions, economic theory, and economic performance. In: NORTH, Douglass Cecil. Institutions, institutional change and economic performance. San Luis: Cambridge University Press, 1990. cap. 12, p. 107-117. ISBN 9780511808678. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/institutions-institutional-change-and-economic-performance/AAE1E27DF8996E24C5DD07EB79BBA7EE>. Acesso em: 14 out. 2021.

NORTH, Douglass Cecil. Institutions, institutional change and economic performance. San Luis: Cambridge University Press, 1990. cap. 1, p. 3-10. ISBN 9780511808678. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/institutions-institutional-change-and-economic-performance/AAE1E27DF8996E24C5DD07EB79BBA7EE>. Acesso em: 14 out. 2021.

OKOLI, Chitu. Guia Para Realizar uma Revisão Sistemática da Literatura. Traduzido por David Duarte. *EaD Em Foco*, [s. l.], v. 9, ed. 1, p. 1-40, 3 abr. 2019. DOI 10.18264/eadf.v9i1.748. Disponível em: <https://eademfoco.cecierj.edu.br/index.php/Revista/article/view/748>. Acesso em: 4 set. 2021.

PANDIT, B. The Global Financial Crisis and the Indian Economy. Nova Delhi: Department of Economics, Delhi School of Economics (DSE), 2015. Disponível em: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-81-322-2395-5>. Acesso em: 23/09/2021

PATTANAİK, Falguni; NAYAK, Narayan. Economic Freedom and Employment in India. *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, [s. l.], v. 2, ed. 1, p. 59-79, 17 jun. 2013. DOI 10.1177/2277978713482203. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/2277978713482203>. Acesso em: 9 jan. 2022.

PAUL, Justin; CRIADO, Alex. The art of writing literature review: What do we know and what do we need to know?. *International Business Review Supports*, [s. l.], v. 29, ed. 4, p. 1-7, agosto 2020. DOI <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101717>. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593120300585>. Acesso em: 4 set. 2021.

PRADHAN, Rudra. Infrastructure in India: The Present Status and Its Constraints. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, [s. l.], v. 2, ed. 3, p. 117-124, 15 mar. 2011. DOI <https://doi.org/10.22610/jeb.v2i3.228>. Disponível em: <https://ojs.amhinternational.com/index.php/jeb/article/view/228>. Acesso em: 16 ago. 2021.

RAO, R.; MUKHERJEE, Sacchidananda. Impact of GST and What Might Happen. In: RAO, R.; MUKHERJEE, Sacchidananda. Evolution of Goods and Services Tax in India. Nova Delhi: Cambridge University Press, 2019. cap. 10, p. 182-196. ISBN 9781108564120. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/books/evolution-of-goods-and-services-tax-in-india/015443BEFBE-C911E7765CC464494424E>. Acesso em: 7 fev. 2022.

ROY, Shantanu De. Economic Reforms and Agricultural Growth in India. *Special Article: Economic & Political Weekly*, Nova Delhi, v. 52, ed. 9, p. 67-72, 4 mar. 2017. Disponível em: <https://www.epw.in/journal/2017/9/special-articles/economic-reforms-and-agricultural-growth-in-india.html#:~:text=It%20was%20argued%20that%20economic,agricultural%20productivity%20and%20growth%20rate>. Acesso em: 7 jan. 2022.

SARASWATHY, Beena. Economic Reforms and Market Competition in India: An Assessment. *Industrial, Trade and Investment Policies: Pathways to Industrialization*, Nova Delhi, v. 66, ed. 2, p. 1-44, 2019. DOI <https://doi.org/10.1177/0003603X21997019>. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0003603X21997019?journalCode=abxa>. Acesso em: 10 fev. 2022.

SARKAR, A. Managing Global Competitiveness: Advantage India. *Foreign Trade Review*, [s. l.], v. 43, ed. 3, p. 52-93, 1 out. 2008. DOI <https://doi.org/10.1177/0015732515080303>.

Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0015732515080303?journalCode=ftra>. Acesso em: 9 jan. 2022.

SELF, Peter. Market ideology and public policy. In: SELF, Peter. *Government by the Market?: The Politics of Public Choice*. Londres: Macmillan press ltd, 1993. cap. 7, p. 198231. ISBN 978-1-349-23111-9. Disponível em: <https://link.springer.com/book/10.1007/9781-349-23111-9>. Acesso em: 3 set. 2021.

SIDDIQUI, Kalim. The Political Economy of India's Economic Changes since the Last Century. *Argumenta Oeconomica Cracoviensia*, Cracóvia, n. 19, p. 103-132., 2018a. ISSN 2545-3866. DOI: <https://doi.org/10.15678/AOC.2018.1906>. Disponível em: <https://aoc.uek.krakow.pl/article/view/1683>. Acesso em: 17/08/2021.

SIDDIQUI, Kalim. The Political Economy of India's Postplanning Economic Reform: A Critical Review. *World Review of Political Economy*, [s. l.], v. 9, ed. 2, p. 235-264, 2018b. DOI <https://doi.org/10.13169/worlrevipoliecon.9.2.0235>. Disponível em: [https://www.jstor.org/stable/10.13169/worlrevipoliecon.9.2.0235#metadata\\_info\\_tab\\_content](https://www.jstor.org/stable/10.13169/worlrevipoliecon.9.2.0235#metadata_info_tab_content) s. Acesso em: 30 jun. 2021.

SINGH, Kuldip. Nehru's Model of Economic Growth and Globalisation of the Indian Economy. *South Asian Survey*, [s. l.], v. 19, ed. 2, p. 243-253, setembro 2012. DOI [10.1177/0971523114539601](https://doi.org/10.1177/0971523114539601). Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0971523114539601>. Acesso em: 31 dez. 2021. SINGH, Ramesh. Agriculture And Food Management. In: SINGH, Ramesh. *Indian Economy: For Civil Services, Universities And Other Examinations*. 12. ed. Nova Delhi: Hill Education (India) Private Limited, 2020. cap. 8, p. 211-272. ISBN 978-93-89949-52-0. Disponível em: <https://pt.br1lib.org/book/5898796/a9eb2c>. Acesso em: 9 fev. 2022.

SOUSA, Angélica; OLIVEIRA, Guilherme; ALVES, Laís. A pesquisa bibliográfica: princípios e fundamentos. *Cadernos da Fucamp*, [s. l.], v. 20, ed. 43, p. 64-83, 8 mar. 2021. Disponível em: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/cadernos/article/view/2336>. Acesso em: 10 jul. 2021.

TRANFIELD, David; DENYER, David; SMART, Palminder. Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. *British Journal of Management*, [s. l.], v. 14, p. 207-222, 16 set. 2003. DOI [14678551.00375](https://doi.org/10.1111/1467-8551.00375). Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-8551.00375>. Acesso em: 4 set. 2021.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Corruption Perceptions Index*. 26. ed. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>. Acesso em: 30 jun. 2022. VERMA, Sanjiv. *The Indian Economy*. 2019. ed. Nova Delhi: Unique Publishers India Private Limited, 2019. Disponível em: <https://br1lib.org/book/11000037/a2c06f>. Acesso em: 19/10/2021.

YEUNG, Karen. The Regulatory State. In: BALDWIN, Robert; CAVE, Martin; LODGE, Martin. *The Oxford Handbook of Regulation*. [S. l.]: Oxford University Press, setembro 2010. cap. 4, p. 1-14. ISBN 978-0-19-956021-9. Disponível em: <https://academic.oup.com/edited-volume/34523>. Acesso em: 17 jan. 2022.