



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA



JORGE ALEJANDRO MITJANS VILLARROEL

**Comércio Exterior, Estrutura Produtiva e Desigualdade:
Experiências de Brasil, México e Equador**

CAMPINAS
2022

JORGE ALEJANDRO MITJANS VILLARROEL

**Comércio Exterior, Estrutura Produtiva e Desigualdade:
Experiências de Brasil, México e Equador**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Profa. Dra. Carolina Troncoso Baltar

CAMPINAS
2022

JORGE ALEJANDRO MITJANS VILLARROEL

**Comércio Exterior, Estrutura Produtiva e Desigualdade:
Experiências de Brasil, México e Equador**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Data de aprovação: 05 / 12 / 2022

Banca Examinadora

Prof^a. Dr^a. Carolina Troncoso Baltar – Presidente da banca
Instituto de Economia - UNICAMP

Prof. Dr. Fernando Sarti – Docente convidado
Instituto de Economia - UNICAMP

DEDICATÓRIA

A minha família pelo apoio à distância ao longo dessa jornada, à Michelle pelo suporte, paciência e companhia e a meu pai que está sempre comigo.

El subdesarrollo latinoamericano es una consecuencia del desarrollo ajeno, que los latinoamericanos somos pobres porque es rico el suelo que pisamos y que los lugares privilegiados por la naturaleza han sido malditos por la historia. En este mundo nuestro, mundo de centros poderosos y suburbios sometidos, no hay riqueza que no resulte, por lo menos, sospechosa.

(GALEANO, 2004, p. 341)

RESUMO

MITJANS VILLARROEL, Jorge Alejandro. **Comércio Exterior, Estrutura Produtiva e Desigualdade: Experiências de Brasil, México e Equador**. Orientadora: Carolina Troncoso Baltar. 2022 f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2022.

A presente dissertação traz uma visão latino-americana sobre a relação entre o padrão de comércio internacional, a dinâmica produtiva nacional e a desigualdade de renda, considerando os casos brasileiro, mexicano e equatoriano como referência. Os casos brasileiro e equatoriano referem-se à economias com um alto peso de bens intensivos em recursos naturais em sua pauta exportadora, apesar do Brasil também ser um importante exportador de produtos manufaturados. Já no caso mexicano, a pauta exportadora tem como setor chave o setor automobilístico, porém com um elevado grau de dependência da importação de insumos. Por estes motivos, o México apresentou um nível de complexidade da pauta exportadora maior, enquanto o Brasil e o Equador apresentaram menores níveis de sofisticação, tendo este último um índice de complexidade negativo. Todavia, a desigualdade de renda dos três países tem diminuído nas últimas décadas, mostrando que um elevado nível de complexidade econômica não necessariamente se traduz em uma melhora na distribuição de renda, uma vez que esta pode ser explicada por políticas de renda, entre outros fatores.

Palavras-chave: comércio exterior; estrutura produtiva; desigualdade; complexidade econômica; Latinoamérica.

ABSTRACT

MITJANS VILLARROEL, Jorge Alejandro. **International Trade, Productive Structure and Inequality. Cases from Brazil, Mexico and Ecuador.** Orientadora: Carolina Troncoso Baltar. 2022. f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2022.

This academic piece presents a Latin American view on the relationship between the international trade pattern, the national productive dynamics and inequality, considering the Brazilian, Mexican and Ecuadorian cases as reference. It shows that the Brazilian and Ecuadorian cases are economies based on the production of goods that are intensive in natural resources, aimed at meeting international demands. In the case of Mexico, the key sector for exports is the automobile industry, but with a high degree of dependence on imported inputs. For these reasons, Mexico presented a higher level of complexity, while Brazil and Ecuador presented lower levels of sophistication, the latter having a negative complexity index. However, inequality in the three countries has decreased relatively in recent decades, showing that a high level of complexity does not necessarily translate into improved distribution, since this can be explained by income policies, among other factors.

Keywords: international trade; productive structure; inequality; economic complexity; Latin America.

RESUMEN

MITJANS VILLARROEL, Jorge Alejandro. **Comercio Internacional, Estructura Productiva y Desigualdad. Experiencias de Brasil, México y Ecuador** Orientadora: Carolina Troncoso Baltar. 2022. f. Monografía (Graduação em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2022.

Esta disertación presenta una visión latinoamericana sobre la relación entre el patrón de comercio internacional, la dinámica productiva nacional y la desigualdad, considerando como referencia los casos brasileño, mexicano y ecuatoriano. Muestra que los casos brasileño y ecuatoriano son economías basadas en la producción de bienes intensivos en recursos naturales, destinados a satisfacer la demanda internacional. En el caso de México, el sector clave para las exportaciones es el del automotivo, pero con un alto grado de dependencia de los insumos importados. Por estas razones, México presentó un mayor nivel de complejidad, mientras que Brasil y Ecuador presentaron menores niveles de sofisticación, teniendo este último un índice de complejidad negativo. Sin embargo, la desigualdad en los tres países ha disminuido relativamente en las últimas décadas, lo que demuestra que un alto nivel de complejidad no se traduce necesariamente en una mejora de la distribución, ya que ésta se explica, entre otros factores, por las políticas de ingresos.

Palabras clave: comercio internacional; estructura productiva; desigualdad; complejidad económica; Latinoamérica.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução do CDIT e CPRD chinês e norte-americano	43
Gráfico 2 - Evolução ICE do Brasil, 1995 - 2020	44
Gráfico 3 - Evolução e composição do valor agregado do México (em milhões de \$)	50
Gráfico 4 - Composição do PIB mexicano em 2021	50
Gráfico 5 - Número de pesquisadores por cada 1000 empregados	55
Gráfico 6 - Evolução ICE do México, 1995 - 2020	57
Gráfico 7 - Composição da produção de petróleo, 2018 - 2020	67
Gráfico 8 - Evolução ICE do Equador, 1995 - 2020	69
Gráfico 9 - Evolução do Índice de Gini - Brasil, 1990 - 2020	74
Gráfico 10 - ICE vs. Índice de Gini, Brasil	76
Gráfico 11 - SM vs. Índice de Gini, Brasil	77
Gráfico 12 - Evolução do Índice de Gini - México, 1996 - 2020	79
Gráfico 13 - ICE vs. Índice de Gini, México	81
Gráfico 14 - SM vs. Índice de Gini, México	82
Gráfico 15 - Evolução do Índice de Gini - Equador, 1999 - 2020	86
Gráfico 16 - ICE vs. Índice de Gini, Equador	87
Gráfico 17 - SM vs. Índice de Gini, Equador	88

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Mapa de Espaço de produto - Brasil 2020	46
Figura 2 - Oportunidades de diversificação da indústria brasileira em 2020	47
Figura 3 - Mapa de Espaço de produto - México 2020	58
Figura 4 - Oportunidades de diversificação da indústria mexicana em 2020	58
Figura 5 - Mapa de Espaço de produto - Equador 2020	70
Figura 6 - Oportunidades de diversificação da indústria equatoriana em 2020	71

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Volume de exportação do Brasil por Setores	29
Tabela 2 - Volume de importações do Brasil por setores	29
Tabela 3 - Evolução das principais relações comerciais do Brasil	30
Tabela 4 - Volume de exportação do México por Setores	31
Tabela 5 - Volume de importação do México por Setores	31
Tabela 6 - Evolução das principais relações comerciais do México	32
Tabela 7 - Volume de exportação do Equador por Setores	33
Tabela 8 - Volume de importação do Equador por Setores	33
Tabela 9 - Evolução das principais relações comerciais do Equador	34
Tabela 10 - Taxa de crescimento anual do PIB	37
Tabela 11 - Variação dos componentes produtivos do PIB brasileiro (em % do PIB)	38
Tabela 12 - Evolução Ranking ICE 1995-2020	45
Tabela 13 - Evolução ICE 1995-2020	45
Tabela 14 - Evolução ICP do Brasil, 2010-2020	48
Tabela 15 - Participação na produção automobilística	54
Tabela 16 - Evolução ICP do México, 2010-2020	57
Tabela 17 - Evolução da composição do PIB do Equador (em %)	63
Tabela 18 - Taxa média de crescimento anual do PIB equatoriano por setores (em %)	64
Tabela 19 - Evolução da taxa média de crescimento anual da produtividade do trabalho	65
Tabela 20 - Valor agregado industrial por setores (em %)	65
Tabela 21 - Composição das exportações equatorianas por setores (em %)	66
Tabela 22 - Composição das exportações equatorianas por produtos	66
Tabela 23 - Evolução ICP do Equador, 2010-2020	69
Tabela 24 - Evolução do poder aquisitivo mexicano, 1987 - 2015	80

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BCE	Banco Central do Equador
CDIT	Coeficiente de Desadensamento da Indústria de Transformação
CGV	Cadeias Globais de Valor
CPRD	Coeficiente de Participação Realtiva no Desadensamento
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (General Agreement on Tariffs and Trade)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICE	Índice de Complexidade Econômica
ICP	Índice de Complexidade do Produto
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
PIB	Produto Interno Bruto
SM	Salário Mínimo
TLCAN	Tratado de Livre Comércio de América do Norte

SUMÁRIO

1	Introdução	16
2	Padrão de Comércio Internacional	17
2.1	Teorias de Comércio Internacional	17
2.2	Evolução do Padrão de Comércio Internacional	23
2.2.1	Comércio Exterior Brasileiro	28
2.2.2	Comércio Exterior Mexicano	31
2.2.3	Comércio Exterior Equatoriano	32
3	Estrutura Produtiva	34
3.1	Estrutura produtiva brasileira	37
3.2	Estrutura produtiva mexicana	49
3.3	Estrutura produtiva equatoriana	59
4	Concentração de renda e desigualdade	71
4.1	Desigualdade no Brasil	73
4.2	Desigualdade no México	78
4.3	Desigualdade no Equador	83
5	Considerações finais	89
6	Referências Bibliográficas	92

Introdução

O debate sobre a influência das relações de comércio internacional no cenário doméstico tem gerado um conjunto de vertentes teóricas sobre as possibilidades e limitações do crescimento econômico, principalmente nos países em desenvolvimento. Não existe um consenso sobre o caminho ideal a ser percorrido por um país latinoamericano que pretende atingir estágios avançados, em termos de desenvolvimento econômico. Existem linhas de pensamento que sugerem que muitos desses países sofreriam da chamada 'doença holandesa', definida por Bresser-Pereira e Marconi (2010) como uma compulsão pela exportação de bens primários, afetando variáveis como, por exemplo, a taxa de câmbio.

Nesse contexto, o presente trabalho tem como objetivo apresentar os principais indicadores sobre o comércio exterior, estrutura produtiva e desigualdade, com o intuito de analisar a relação, ou a ausência dela, entre essas variáveis. Os casos brasileiro, mexicano e equatoriano serão analisados individualmente, mas paralelos serão traçados ao longo do estudo pela proximidade dos países da região. A estrutura do trabalho conta com quatro capítulos, além dessa dissertação introdutória. No seguinte capítulo, será apresentada uma breve síntese das teorias de comércio exterior mais relevantes para o estudo. Além disso, são apresentados os dados que mostram a evolução comercial dos países em questão. No terceiro capítulo, será abordada a relação entre o padrão de comércio e a estrutura produtiva doméstica, assim como as mudanças globais que transformaram os cenários nacionais para atender as necessidades da nova configuração global emergente. Também será apresentado o conceito de complexidade econômica desenvolvido por Hartmann et al. (2017) aplicado para cada um dos países. No capítulo quatro, será exposta uma breve contextualização histórica de como os ciclos econômicos estão atrelados aos ciclos de distribuição de renda, com ênfase nas políticas adotadas nas últimas décadas. Ademais, por meio de modelos de regressão linear simples, será estudada a interação entre a variável apresentada no capítulo três (índice de complexidade econômica) e o índice de Gini, com a finalidade de verificar, ou não, o argumento de Hartmann et al. (2017) de que enquanto maior a complexidade, melhor a distribuição. Finalmente, o quinto capítulo traz as conclusões mais relevantes do estudo.

Capítulo 2: Padrão de Comércio Internacional

O objetivo do capítulo é analisar a evolução do padrão de comércio global, com foco no Brasil, México e Equador, no período após os anos 1990. O capítulo está dividido em duas seções, sendo a primeira implicitamente em dois grupos de autores: os autores liberais, que abordam por um intercâmbio desregulamentado; e, os autores contrários, que apresentam falências da teoria liberal assim como propostas para entender o comércio internacional sob outra ótica. Já na segunda seção do capítulo serão discutidas as mudanças do padrão global com o objetivo de entender a realidade recente dos países a serem analisados.

1. 2.1 Teorias de Comércio Internacional

Ao longo do tempo, a questão do comércio internacional despertou interesse em um grupo amplo de autores. A tentativa de entender a dinâmica do comércio entre as nações surge como um desdobramento das teorias desenvolvidas para analisar a divisão do trabalho. Segundo Smith, por exemplo, a produção determina o nível de riqueza, e para torná-la mais eficiente, a estrutura mais adequada seria dividindo suas tarefas por etapas. Em lugar de um agente ser responsável pela produção de um bem, ela pode ser dividida em labores específicas, que concatenadas tornam o processo mais eficiente obtendo um ótimo resultado (Smith, 1994). Seguindo essa lógica, também não faria sentido que cada país seja responsável pela produção de todos os bens que consome. A partir dessa ideia surge a necessidade de tentar explicar como deveria estar organizada a dinâmica do comércio internacional. Os pressupostos das teorias de comércio internacional vão estar atrelados ao crescimento econômico dos países. Segundo Moreira (2012), existem dois modos opostos de relacionar o crescimento econômico e a especialização produtiva e comercial. A linha de pensamento liberal, inaugurada por Smith, utiliza várias ferramentas e argumentos para tentar justificar sua tese primordial:

(...) o livre-comércio induz agentes econômicos a alocar recursos de modo a especializar países de acordo com perfis de eficiência produtiva desiguais mas complementares, levando-os a maximizar a riqueza das nações (ou o benefício dos consumidores), dados os recursos e capacitações existentes. (MOREIRA, 2012, p. 214)

Já nos argumentos contrários a essa visão, é apresentada uma visão crítica à ideia de livre comércio entre os países, pois para este grupo de autores as especializações diferenciadas acabam gerando um padrão de relações de comércio exterior assimétricas, afetando a capacidade de gerar riqueza nas diferentes regiões. Nesse caso seria necessário desenvolver um conjunto de políticas que visem transformar a capacidade produtiva de um país, levando em consideração os recursos e as capacitações preexistentes.

O argumento inicial das teorias de comércio internacional formuladas por autores liberais, surge com o pressuposto das vantagens absolutas formulado por Smith em *A Riqueza das Nações*. Segundo o autor, se o valor de uma mercadoria produzida nacionalmente fosse maior àquele apresentado pela produção estrangeira, não faria sentido destinar tempo de trabalho para a produção desse bem (neste exemplo pão). A forma mais efetiva de obtê-lo seria comprando a parcela da produção estrangeira capaz de satisfazer as demandas do país. Para que essa compra seja efetuada, seria necessário destinar o esforço produtivo para a manufatura de outro bem (por exemplo: arroz) que será comercializado com o país mais eficiente na produção do bem demandado (pão). (Smith, 1994). Continuando com o raciocínio, para que essa alocação efetiva fosse possível, seria necessário que não houvesse nenhuma barreira para o comércio entre os países. Nasce aqui o pressuposto liberal que acompanhará as diversas teorias ao longo do tempo: a necessidade do livre-comércio.

Passando para uma nova argumentação, David Ricardo formulou sua teoria das vantagens comparativas e ofereceu uma ótica diferente sobre o padrão de comércio internacional mais vantajoso para os países. A teoria de Smith tinha se mostrado vulnerável no que diz respeito à explicação do que acontece com balanço comercial de um país especializado em produzir bens com baixa demanda global. Seguindo a lógica *Smithiana*, o livre comércio levaria à ruína a países especializados na produção de bens com baixa demanda no mercado internacional. Nesse sentido, a inovação de Ricardo foi fornecer um sistema de ajuste do balanço de pagamentos. Entendendo a teoria de Ricardo com seu exemplo clássico tem se que:

Suponha que o tonel de vinho valha $80/90 = 0,888$ peças de tecido em Portugal e $120/100 = 1,20$ peças de tecido na Inglaterra; ou seja, uma peça de tecido valha $90/80 = 1,125$ tonéis de vinho em Portugal e $100/120 = 0,8333$ na Inglaterra. Assumindo, então, que esses dois países assinem um tratado de livre-comércio e que — apenas para efeitos de simplificação — os custos de transporte sejam desprezíveis, um comerciante poderia transportar 1.000 peças de tecido da Inglaterra para Portugal, onde poderia trocá-las por $1.000 \times 1,125 = 1.125$ tonéis de vinho. Transportando, então, o vinho assim obtido para a Inglaterra, poderia trocá-lo novamente por tecidos, obtendo $1.125 \times 1,20 = 1.350$ peças de tecido. A operação, portanto, daria um ganho de 350 peças de tecido (ou 35%) toda vez que fosse realizada. De forma simétrica, um comerciante poderia obter 1.000 tonéis de vinho em Portugal, trocá-los por $1.000 \times 1,20 = 1.200$ peças de tecido na Inglaterra, transportá-los para Portugal e trocá-los por $1.200 \times 1,125 = 1.350$ tonéis de vinho, o que produziria um ganho de 350 tonéis por operação, isto é, de 35%. (GONTIJO, 2007, p. 416-417)

Neste ponto é importante mencionar que tanto a teoria de Smith quanto a teoria de vantagens comparativas de David Ricardo, estão baseadas na ideia do trabalho como fonte de valor das mercadorias produzidas. Mesmo com o avanço da revolução marginalista e rejeição da teoria do valor trabalho, a teoria de Ricardo não foi totalmente rejeitada pela nova camada de autores. O modelo desenvolvido pelos autores suecos Eli F. Heckscher e sofisticada por Bertil G. Ohlin, critica o modelo ricardiano no sentido de ser necessário explicar a origem dos custos comparativos. Segundo eles seria necessário unir os fatores terra e capital ao fator trabalho. Nesse sentido, o modelo de Hecksher-Ohlin baseia-se na dotação natural dos fatores de produção como determinante da especialização produtiva. Segundo os autores, cada país deveria se especializar na produção de bens intensivos naquele fator relativamente abundante para a nação. Esse modelo pressupõe as seguintes condições: a) estrutura de mercado de concorrência perfeita; b) função de produção similares entre os países; c) livre mobilidade dos fatores de produção; d) produtos e fatores homogêneos nos países. (Moreira, 2015).

Porém, existe uma abordagem que considera estruturas de concorrência imperfeita, assim como os efeitos de economias de escala. Paul Krugman, por exemplo, estabelece que

geralmente as indústrias são caracterizadas por operarem em economia de escala ou com rendimentos crescentes e que as economias de

escalas podem ser internas (dependendo do tamanho da firma) ou externas (dependendo do tamanho da indústria). Além do mais, segundo essa teoria, o comércio não necessita ser resultado das diferenças das vantagens comparativas (MOREIRA, 2012, p. 216)

Em contraposição ao argumento liberal de que a especialização produtiva só afetaria a alocação de recursos, como foi possível evidenciar no modelo de Heckscher-Ohlin, surge uma corrente distinta para tentar explicar os determinantes e os efeitos do padrão de comércio global. Uma das ideias centrais desse grupo de autores é que o padrão de especialização comércio afeta os níveis de crescimento econômico dos países. Um fator importante a ser mencionado é que os pressupostos liberais, assim como as teorias de comércio decorrentes deles, são pensados a partir de uma lógica de países tradicionalmente mais desenvolvidos. Tanto Smith, no século XVIII, quanto Heckscher & Ohlin quase duzentos anos depois, baseiam sua análise nas condições nacionais nas quais os autores se encontram inseridos. Trazer uma análise sob uma ótica nacional diferente implica, necessariamente, questionar os pressupostos estabelecidos pelas teorias liberais.

Considerando que o foco do presente trabalho será os países da região de América Latina, uma das teorias que mais relevantes nesse ponto é a teoria desenvolvida pela CEPAL, tendo Raúl Prebisch como um dos seus principais expoentes. A crítica do autor à visão liberal começa no sentido de que segundo essa teoria de comércio, a livre circulação de mercadorias geraria uma distribuição equitativa entre os países, sendo pela queda dos preços com o comércio ou pelo aumento de renda decorrente das vantagens auferidas. Ou seja, mesmo produzindo bens primários, países seriam capazes de aproveitar os benefícios do livre comércio. Ainda sem entrar na discussão do autor, já é possível identificar que nesse sentido o argumento liberal não se sustenta se são níveis de renda dos países como parâmetro de comparação. Para entender com maior clareza a linha de pensamento de Prebisch, é necessário entender um dos conceitos centrais de sua teoria: centro-periferia. Para o autor, existe um conjunto de países responsáveis pelo desenvolvimento de progresso técnico (centro) e os efeitos desse grau de inovação irradiam de forma direta aos países afastados desse núcleo (periferia), nesse sistema, os países latinoamericanos se enquadram no segundo grupo. Assim a ideia de que existe uma distribuição desigual dos ganhos do progresso, exige uma transformação da

organização produtiva por parte dos países novos, ou seja, aparece a necessidade deles se industrializarem. Considerando os produtos primários como base da ordem produtiva dos países da América Latina, Prebisch (1948) explica que uma industrialização não seria incompatível com esse arranjo produtivo, pelo contrário, os dois processos se complementam nesse contexto, pois para modernizar o padrão produtivo é necessário a importação de bens de capital, que, segundo o autor, podem ser obtidos a partir da exportação de bens primários. Ao mesmo tempo, não seria necessário aumentar exponencialmente as expensas com comércio exterior, mas usufruir seus benefícios para o desenvolvimento econômico.

Dando sequência nessa lógica, Furtado (2000) afirma que

O contato das vigorosas economias capitalistas com essas regiões de antiga colonização não se fez de maneira uniforme. Em alguns casos, o interesse limitou-se à abertura de linhas de comércio. Em outros houve, desde o início, o desejo de fomentar a produção de matérias-primas, cuja procura crescia nos centros industriais. O efeito do impacto da expansão capitalista sobre as estruturas arcaicas variou de região para região, ao sabor de circunstâncias locais, do tipo de penetração capitalista e da intensidade desta. Contudo, a resultante foi quase sempre a criação de estruturas híbridas, uma parte das quais tendia a comportar-se como um sistema capitalista, a outra, a manter-se dentro da estrutura preexistente. Esse tipo de economia dualista constitui, especificamente, o fenômeno do subdesenvolvimento contemporâneo. (FURTADO, 2000, p. 253)

Continuando com o raciocínio de Prebisch (1948), o autor aponta que o caminho mais adequado para aumentar a produtividade dos países em desenvolvimento seria a transferência progressiva de capital humano de áreas de produção primárias, para setores tecnicamente mais complexos. Para que essa transição seja possível, é necessário um esforço inicial de acumulação de capital, sendo este um dos principais fatores limitantes do processo de industrialização. Uma vez que o capital aparece como um coeficiente escasso no sistema, sua alocação deve ser o mais eficiente possível, mas essa alocação deve estar condicionada ao objetivo do processo de transformação de indústria. Se a industrialização é concebida como meio para atingir um patamar de autonomia, sem considerar condições econômicas como primordiais, então qualquer indústria capaz de substituir as importações seria aceitável. Porém se a meta definida é a melhora das condições da

população, limites devem ser considerados nesse processo para evitar assimetrias na distribuição do excedente gerado. Na lógica de Prebisch, o crescimento econômico na América Latina está determinado pela renda média per capita dos países, e esta última, por sua vez, depende do aumento da produtividade e, dado esse aumento, uma elevação da renda per capita em setores primários em relação aos países industrializados que importam essa parcela da produção. No primeiro caso, o aumento da produtividade levaria a que o aumento da produção per capita libere mão de obra para aumentar a produção.

Passando para outra explicação teórica divergente da visão clássica, Dosi et al. (1990) tentam explicar as falências dessa teoria argumentando que ela considera o progresso técnico (mudanças tecnológicas) como variável exógena do sistema que explica o padrão de comércio internacional. Nesse sentido, não seria possível entender inovações como inerentes à própria esfera econômica, sendo que na realidade esses avanços são resultado do funcionamento do próprio sistema. A introdução desses conceitos na análise do sistema, torna os modelos clássicos deficientes no sentido de que princípios como concorrência perfeita, difusão livre e simétrica da tecnologia, entre outros, perdem seu caráter lógico. Por exemplo, considerando uma inovação capaz de reduzir custos e aumentar a produtividade, ela necessariamente foi engendrada em algum processo produtivo que torna seu agente o dono intelectual desse avanço. Considerando um sistema de patentes rígido, como geralmente é evidenciado, a capacidade de outros concorrentes (no sentido internacional, outros países) de absorver os benefícios desse avanço é mínima. Outro pressuposto teórico questionado por Dosi (1988) é o fato de considerar indivíduos como agentes com expectativas racionais rígidas, sendo que o sistema no qual eles se inserem está em constante mudança. Além disso, o autor aponta que é necessária uma análise do comércio internacional que contemple as assimetrias da difusão tecnológica entre os países e como isso afeta o padrão de intercâmbio. Nesse ponto também seria importante considerar o arcabouço institucional sob o qual cada nação funciona.

Todavia, é necessário avaliar a dinâmica internacional desde outra ótica, com base em novos conceitos. A eficiência em Crescimento (eficiência Kaldoriana) é apresentado por Martins (2008) com base nas ideias da teoria formulada por Kaldor. A questão central partia da ideia da manufatura como elemento central na dinâmica de crescimento econômico. Ao mesmo tempo a manufatura tem um papel central no

padrão de comércio internacional, principalmente pelo seu grau de sofisticação, nesse sentido seria necessário atender essas necessidades para ter uma inserção diferenciada do comércio global, como já apontado pela Cepal na sua análise. Os principais argumentos de Kaldor em relação ao padrão de comércio exportador e crescimento econômico apontavam que: o crescimento econômico é induzido pela demanda; variações das importações se explicam em função mais de variações da renda real do que dos preços; a elasticidade-preço da demanda é significativa no que diz respeito à exportação de bens para os quais inovações tecnológicas se mostrem de menor importância; o aumento no nível de exportações de um país depende da sua capacidade de atingir novos mercados por meio de transformações na sua estrutura produtiva, isso quer dizer que suas exportações dependem da elasticidade-renda da demanda internacional por seus produtos; e, finalmente, os países desenvolvidos apresentam elevadas elasticidades-renda das exportações e baixas elasticidades-renda das importações (Kaldor, 1981).

Nessa linha de pensamento, Martins (2008) afirma que a noção de eficiência em Crescimento tem como variável chave a elasticidade-renda das mercadorias correspondentes a um dado padrão de especialização no comércio, defendendo uma hipótese de uma relação positiva entre a elasticidade-renda da demanda internacional e a capacidade de expansão das exportações.

2. 2.2 Evolução do Padrão de Comércio

O mundo passou por uma série de transformações após a Segunda Guerra Mundial, as mudanças abraçaram diversas esferas das relações internacionais e, conseqüentemente, o funcionamento dos sistemas nacionais. As nações europeias tinham passado por um processo de devastação e encontravam-se em pauta a necessidade de achar o melhor caminho para a recuperação do continente. Porém o fim do conflito também configurou o caminho de países não envolvidos diretamente, como por exemplo, os países da América Latina. O congresso de Bretton Woods marcou a reestruturação, assim como a criação dos sistemas de cooperação internacional. O objetivo do encontro foi reunir os representantes das nações mais influentes do mundo para discutir o futuro das relações internacionais. Como resultado da assembleia, surgiu a proposta de criar novas instituições internacionais, cada uma responsável por um objetivo específico. O Fundo Monetário Internacional (FMI)

nasceu como resposta às crises cambiais evidenciadas na década anterior. O principal propósito do FMI era constituir uma reserva de moedas fortes para ser emprestada em casos emergentes de crises da taxa de câmbio. Porém, com a evolução do FMI, a própria instituição e seus países membros criaram uma série de acordos e ações que deveriam ser tomadas pelos países para eles conseguirem ter acesso a esses empréstimos. Esse conjunto de recomendações se aplicou visivelmente nos países da América Latina. As especificidades dessas medidas, assim como seus efeitos nos países em questão serão discutidas posteriormente no presente trabalho. Uma segunda instituição que surge depois de Bretton Woods é o Banco Mundial, inicialmente Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). O objetivo principal da entidade era garantir os recursos para o processo de recuperação dos países europeus, porém com o passar do tempo a instituição ficou responsável por promover o desenvolvimento em países mais pobres. Finalmente, em Bretton Woods houve uma tentativa de criar uma associação que amparasse os tópicos relacionados com o comércio entre as nações: a Organização Internacional de Comércio (OIC). Segundo Barral (2007),

[...] a OIC representava algo de novo, na medida em que propunha uma organização multilateral, com objetivos ambiciosos que açambarcavam a uniformização das regras comerciais, a promoção do comércio, do desenvolvimento e do pleno emprego. (BARRAL, 2007, p.28)

O autor relata que a continuação da discussão sobre a criação da OIC teve lugar na redação da Carta de Havana. O documento esteve dividido em três partes, sendo a primeira referente à criação da Organização Internacional do Comércio, a segunda dizia respeito à redução de tarifas e a terceira estabelecia um conjunto de regras para a implementação dessa redução tarifária. Porém, os representantes dos Estados Unidos não aprovaram a criação da OIC. Segundo Barral (2007), podem ter existido vários motivos para o Congresso norteamericano recusar a proposta. Um deles foi o domínio republicano na época, inviabilizando novamente o discurso de auto-suficiência por parte dos Estados Unidos. Além disso, era considerado também que o poder de ação da Organização colocaria em questão o poder internacional norteamericano. Essa recusa de assinar o primeiro elemento da Carta de Havana, irradiou desinteresse para os outros países em questão.

Nos caso das seções referentes à redução tarifária e como aplicá-la, não houve maior oposição, motivo pelo qual ambas partes firmaram o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT pelas suas siglas em inglês). Esse acordo teve dois argumentos centrais a serem acatados pelos países assinantes (em um primeiro momento foram 23 países incluindo Brasil): a cláusula da nação mais favorecida e o princípio do tratamento nacional. Na cláusula da nação mais favorecida estava estabelecido que qualquer vantagem auferida por uma nação, se estendia para seu parceiro comercial. Nesse sentido, qualquer redução tarifária iria beneficiar não só a nação exportadora, como também as sedes internacionais das empresas nacionais. Já no caso do segundo pilar do GATT, os países membros se comprometeram a não criar barreiras internas para a circulação de um bem importado (Barral, 2007).

Esse primeiro congresso serviu como pontapé inicial para uma série de assembleias que seriam coordenadas sob o GATT, segundo Rêgo (1996)

Após a Rodada Genebra de negociações multilaterais em 1947, foram realizadas mais sete sob a coordenação do Gatt: Rodada Annecy (1949), Rodada Torquay (1950/51), segunda Rodada Genebra (1955/56), Rodada Dillon (1960/61), Rodada Kennedy (1963/67), Rodada Tóquio (1973/79) e Rodada Uruguai (1986/93). As primeiras trataram apenas de promover reduções tarifárias. Somente a partir da Rodada Kennedy começaram a ser discutidos as barreiras comerciais não-tarifárias (NTBs) e os problemas relacionados com o comércio de produtos agrícolas, que, desde a entrada em vigor da Política Agrícola Comum da Comunidade Européia, estava sujeito a inúmeras excepcionalidades. (RÊGO, 1996, p. 7)

Nesse sentido, a rodada do Uruguai marcou o fim de uma série de negociações sobre o comércio mundial e iniciou um novo marco para o futuro das relações comerciais entre os países. Rêgo (1996) sintetiza os resultados da rodada em oito pontos: corte médio das tarifas de importação em 37%, sendo 49% no caso dos países desenvolvidos; reincorporação dos produtos agrícolas ao sistema de comércio mundial, uma vez que estes tinham sido deixados de lado em negociações prévias; inclusão dos produtos têxteis no sistema de comércio internacional; aumento das linhas de produtos registrados na Organização Mundial do Comércio, sendo 99% no caso dos países desenvolvidos e 73% nos países em desenvolvimento; incorporação do setor de serviços do sistema global de comércio; garantia de proteção aos direitos de propriedade intelectual; aperfeiçoamento dos instrumentos de defesa comercial; e,

finalmente, a criação de um novo sistema de solução de disputas comerciais. Ainda sobre os efeitos desse conjunto de políticas, Presser (1996) afirma que foi assimétrico o resultado já que se para os países em desenvolvimento foi recomendada uma maior disciplina comercial, os países desenvolvidos foram capazes de flexibilizar o protecionismo em setores não competitivos.

A década de 90 foi marcada pela instituição de políticas liberais na América Latina. No caso do Brasil, essa liberalização aconteceu tanto no setor financeiro quanto no setor comercial. No âmbito financeiro, houve um aumento na entrada de capitais no país, tanto em forma de investimentos em portfólio quanto em investimento direto estrangeiro (IDE). Porém a maioria do fluxo se deu em investimentos de curto prazo, tornando o Brasil financeiramente mais vulnerável no que diz respeito ao cenário externo. Já no caso da liberalização comercial, houve um aumento significativo da entrada de bens estrangeiros, cada vez menos regulamentados. Isso levou a uma concorrência direta com a produção nacional, o que desencadeou uma perda de competitividade por parte dos bens locais. Consequência disso foi evidente a reprimarização da pauta exportadora, mantendo o status de dependência do país frente a nações mais desenvolvidas (Brandão, 2018).

Passando para o caso do México, o país seguiu com maior rigidez as medidas propostas pela agenda liberal. A partir de 1985 se deu início ao processo de liberalização comercial, na sequência o foco passou a ser o controle dos níveis de inflação. Em seguida foi priorizada a diminuição de depósitos compulsórios por parte dos bancos comerciais, houve também a extinção do teto para a taxa de juros, para terminar a receita com a liberalização financeira, permitindo maior volume de entrada de capitais estrangeiros. No que diz respeito à pauta exportadora, o caso mexicano é um exemplo único na região, uma vez que o país passou a exportar produtos intensivos em tecnologia, mas com uma especificidade, eles tinham sua origem na indústria *maquiladora*. Segundo Reis (2020),

Indústria *maquiladora* é o nome dado às empresas responsáveis pelo processo de transformação de um produto, que só será finalizado em outro país e por outra companhia. Em alguns países essas indústrias têm uma menor carga tributária e baixo custo de produção (REIS, 2020).

Nesse sentido, Brandão (2018) argumenta que o progresso dessa indústria não geraria menores externalidades positivas para o país, uma vez que os insumos são importados, possibilitando uma integração vertical com a indústria nacional. Dado que assim que produzidos os bens são exportados, não seria possível avançar tecnologicamente em estágios futuros do produto. O autor também argumenta que os efeitos desses processos de liberalização não foram relativamente positivos, já que houve um aumento da vulnerabilidade externa, assim como da fragilidade financeira do país. Além disso, a dependência da nação latinoamericana aumentou em relação aos países centrais, principalmente do seu maior parceiro comercial: Estados Unidos.

Finalizando com o caso do Equador, Perez (2004) relata que a desregulamentação financeira teve seus inícios na década de 80, mas se acentuou em 1986 com a flexibilização das taxas de juros, assim como o desenvolvimento de novos produtos financeiros. No setor comercial a liberalização trouxe mudanças no padrão de importações do país, com um aumento do consumo conspícuo. Nesse âmbito houve também um aumento da dependência por insumos importados para a produção. Porém os anos 1990 também foram o marco de uma tendência de deterioração dos termos de troca, principalmente puxado pela variação dos preços do petróleo, que até hoje constitui o maior volume do total exportado pelo país. Referente a esse processo de abertura comercial, Morán Chiquito (2015) sustenta o argumento central de que seus efeitos seriam negativos sobre os níveis de distribuição e acabariam gerando um aumento na desigualdade do país. Os detalhes dessa relação serão discutidos no terceiro capítulo do presente trabalho.

Antes de passar para a análise do volume e a diversidade dos bens e serviços exportados pelos países em questão, é importante trazer para o debate a mudança no padrão de desenvolvimento chinês, pois ele afetou o padrão de comércio dos países da América Latina, principalmente após a crise financeira global a partir de 2007/2008. Além da velocidade sem precedentes do crescimento da economia chinesa, seu perfil e padrão de crescimento caracterizou-se pela relevância do investimento junto com o planejamento estatal na articulação dos processos de urbanização e industrialização. O processo de urbanização gerou a necessidade de investimento em infraestrutura, afetando também o padrão de consumo da população urbana crescente. Esse padrão foi reforçado no pós-crise mesmo com um aumento da capacidade ociosa pela falta de demanda. Nesse contexto o 13º Plano Quinquenal tinha como foco: diminuir a dependência em setores intensivos em capital, procurando

cada vez mais setores intensivos em conhecimento (aumento de investimento em Pesquisa & Desenvolvimento); aumentar a capacidade inovativa estabelecendo 10 setores chaves para o desenvolvimento além de um conjunto de metas; estimular a integração regional por meio de projetos como BRI (Belt and Road Initiative). As relações comerciais entre China e América Latina estiveram marcadas pelo aumento da demanda por commodities por parte do país asiático. Esse movimento esteve acompanhado de uma crescente relevância da importação de produtos manufaturados chineses na região. Com a queda nos preços das commodities em 2012, China aumenta o grau de investimento na região tendo como foco a infraestrutura e a indústria visando: garantir suprimento de matérias primas; buscar novos mercados para seus produtos manufaturados; adquirir tecnologia e ativos tecnológicos no exterior; e, aumentar sua influência no exterior. (Hiratuka, 2018). Essas características das relações comerciais evidenciam um padrão centro periferia entre o gigante asiático e os países latinoamericanos.

1. 2.2.1 Comércio Exterior Brasileiro

Uma vez discutido o contexto e os fatores que afetam o padrão de comércio dos países em questão, torna-se necessário analisar a evolução da pauta exportadora/importadora dessas nações, assim como sua relação com seus principais parceiros comerciais. A TAB. 1 mostra a porcentagem do total de produtos e serviços exportados pelo Brasil desde 2009 até 2019. A classificação dos produtos foi determinada por grupos de acordo com seus setores de produção.

Tabela 1: Volume de exportação do Brasil por Setores (em %)

Product by Group	Year										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Agriculture	33	31	30	31	34	34	37	37	30	36	35
Chemicals	7	7	6	6	6	6	7	6	6	6	6
Electronics	3	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1
Machinery	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
Metals	7	6	7	6	5	6	7	6	6	6	6
Minerals	17	22	25	22	20	20	15	14	18	21	23
Other	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1
Services	15	13	13	14	14	15	15	16	14	13	14
Stone	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Textiles	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Vehicles	7	7	7	7	9	6	7	8	8	6	5
Grand Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

É possível observar que os setores mais relevantes na pauta exportadora brasileira dos últimos anos são o setor agrícola e o setor de minerais. Nesse contexto, o produto mais exportado pelo Brasil em 2019 foi a soja (9.99% do total), seguido pelo minério de ferro (9.90%). Fica evidente que essa dependência da exportação de matérias não elaboradas tem se mantido ao longo desses últimos anos, motivo pelo qual é possível afirmar que a pauta exportadora do Brasil não tem evoluído significativamente em termos de diversidade. Pelo contrário, observa-se que as parcelas dos setores agrícola e mineiro têm aumentado no balanço total, mesmo que diminuindo relativamente desde 2016 no caso do setor agrícola. No que diz respeito ao setor de serviços, o turismo representa a maior parcela exportada no setor com um total de 5.99 bilhões de dólares (2.39% do total). (Harvard 's Growth Lab' s, 2022). Já na TAB. 2 é possível analisar a evolução do padrão importador do país no mesmo período. Esses dados também serão importantes para a análise, uma vez que a composição da pauta exportadora também reflete as condições internas do país.

Tabela 2: Volume de importações do Brasil por setores (em %)

Product by Group	Year										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Agriculture	4.9	4.8	4.9	4.5	4.6	4.6	4.7	6.3	5.5	4.9	4.8
Chemicals	14.6	14.4	14.3	14.5	14.6	14.7	16.1	16.6	16.2	17.0	17.0
Electronics	8.1	8.1	7.9	7.6	8.2	7.5	7.3	7.8	8.8	8.3	8.3
Machinery	15.2	14.6	13.8	13.7	13.7	12.5	12.2	11.3	10.9	11.1	11.7
Metals	4.1	5.2	4.6	4.4	4.3	4.2	4.1	3.5	3.8	4.0	3.8
Minerals	10.6	12.2	13.9	13.9	13.1	13.7	9.6	8.6	10.0	10.3	10.6
Other	3.6	2.8	2.5	2.9	2.4	2.5	3.1	3.4	3.1	4.4	4.7
Services	27.1	24.9	24.6	25.7	26.5	28.4	30.4	31.2	30.7	28.2	27.6
Stone	0.7	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	1.0
Textiles	2.5	2.7	2.9	3.0	3.0	3.2	3.4	3.0	3.3	3.2	2.9
Vehicles	8.7	9.3	9.8	9.0	8.7	8.0	8.3	7.6	6.9	7.7	8.2
Grand Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

No caso do padrão de importações, fica evidente que também não existem claras mudanças na composição dessa pauta. No que diz respeito ao setor de serviços, houve uma mudança significativa na sua estrutura. Em 2009 as tecnologias de informação e comunicação (ITC por suas siglas em inglês) representavam 14.25% do total importado pelo Brasil, já em 2019 o mesmo serviço encontrava-se no patamar de 3.25% do total. Outro setor interessante a ser analisado é o setor químico, que em 2019 era responsável por 16.99% do volume total de importações. Dois dos maiores produtos importados pelo Brasil em 2019 foram inseticidas e fertilizantes, ambos servindo como insumos para a produção de bens agrícolas que posteriormente terão como destino o comércio internacional. Essa dependência por recursos mais elaborados fragiliza o próprio processo produtivo interno, pois ele está sujeito às condições dos ofertantes internacionalmente. O terceiro setor mais importante em termos de participação é o setor de maquinaria, mesmo com um decréscimo de 15.17% em 2009 para 11.72% do total importado em 2019. Não existe nenhum produto significativamente mais relevante que o resto nesse setor. Finalmente, é importante mencionar que do total importado no setor mineiro em 2019 (9.96%), quase metade corresponde à importação de petróleo refinado. (Harvard 's Growth Lab' s, 2022). Finalizando, apresenta-se na TAB. 3, a evolução das parcelas exportadas para os principais parceiros comerciais do Brasil no mesmo período.

Tabela 3: Evolução das principais relações comerciais do Brasil (em % do total exportado)

Country	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
China	34.23	35.3	37.27	37.19	38.96	38.41	38.76	39.01	32.35	27.72	29.27
United States of America	30.91	29.95	30.39	31.08	29.82	31.54	32.18	32.31	31.78	31.67	32.17
Argentina	8.34	8.22	8.06	7.43	8.23	6.43	6.77	7.54	8.53	6.54	4.53
Netherlands	5.04	4.66	5.17	5.49	6.35	4.85	4.72	3.62	3.26	3.42	2.88
Germany	4.32	4.34	3.9	3.59	3.21	3.66	3.3	3.24	2.67	2.53	2.58

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

Fica claro que a condição da China como principal destino das exportações brasileiras não mudou desde 2009. Isso deve-se, em grande parte, às transformações na estratégia de desenvolvimento chinês já mencionadas anteriormente. Em contraponto a essa ascensão da China como parceiro comercial do Brasil, observa-se uma queda na parcela de exportações destinadas à Argentina nesse período.

2. 2.2.2 Comércio Exterior Mexicano

Passando para o caso mexicano, encontramos uma situação significativamente diferente. Nas TAB. 4 e 5 são apresentados os dados da evolução da pauta exportadora e importadora, respectivamente, do México desde 2009 até 2019.

Tabela 4: Volume de exportação do México por Setores (em %)

Product by Group	Year											Grand Total
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Agriculture	7.7	6.9	7.0	6.9	7.3	7.4	8.0	8.7	8.2	8.0	8.1	7.7
Chemicals	5.1	4.9	5.0	5.1	5.1	4.8	4.7	4.4	4.3	4.2	4.0	4.6
Electronics	23.6	21.3	19.4	18.9	18.5	17.9	19.2	19.3	21.1	19.6	17.5	19.8
Machinery	15.7	17.0	16.6	16.9	17.0	17.5	18.8	19.7	18.4	19.3	19.3	18.0
Metals	3.9	4.1	4.4	4.0	3.9	3.7	3.3	3.3	3.3	3.5	3.2	3.6
Minerals	12.7	13.3	15.5	14.0	13.1	11.3	6.2	5.1	5.5	6.8	8.6	9.9
Other	3.1	2.4	2.1	2.2	2.2	4.3	4.3	4.0	3.5	3.7	3.6	3.3
Services	6.2	4.9	4.3	4.2	4.5	5.1	5.5	5.9	6.2	5.9	6.1	5.4
Stone	3.3	3.6	4.1	4.0	3.1	2.4	2.3	2.4	2.2	2.0	2.0	2.8
Textiles	4.2	4.2	4.0	4.2	4.3	4.4	4.7	4.8	4.1	3.9	3.6	4.2
Vehicles	14.5	16.9	17.7	19.1	20.1	21.2	23.0	22.8	23.2	23.0	23.8	26.9
Grand Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

Tabela 5: Volume de importação do México por Setores

Product by Group	Year											Grand Total
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Agriculture	10.3	9.5	9.3	9.2	8.9	8.6	8.2	8.4	8.1	7.7	7.8	8.6
Chemicals	14.0	13.3	12.9	13.3	13.2	13.0	12.8	12.4	12.3	12.3	11.9	12.8
Electronics	16.8	17.7	15.8	15.4	16.2	15.3	16.2	16.6	17.8	17.8	18.3	16.8
Machinery	20.2	19.0	18.7	18.8	20.0	20.3	21.1	21.2	20.1	19.7	19.4	20.0
Metals	6.6	7.3	7.7	7.8	7.3	7.5	7.5	7.3	7.4	7.6	7.0	7.4
Minerals	5.5	7.3	9.3	8.5	8.0	7.5	5.9	6.0	7.3	8.6	8.8	7.6
Other	3.0	2.8	2.7	2.9	3.1	4.3	4.1	3.9	3.9	3.7	4.2	3.6
Services	11.0	9.4	9.1	8.5	8.4	8.5	8.2	8.4	8.8	8.6	8.8	8.8
Stone	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Textiles	3.8	3.8	3.8	3.7	3.9	4.1	4.1	4.1	3.6	3.6	3.5	3.8
Vehicles	7.8	9.0	9.3	9.8	10.0	9.8	10.8	10.8	9.9	9.5	9.4	9.8
Grand Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

Analisando o padrão de comércio do país, é visível que trata-se de uma pauta mais sofisticada que o caso brasileiro. Isso decorre da elevada importância de produtos mais elaborados, como o setor de veículos, que responde por 23.78% do total exportado em 2019, com um constante aumento desde 2009. O segundo setor mais relevante foi o setor de maquinaria, tendo como principal produto computadores, responsáveis pelo 5.56% do total exportado. Já no caso do setor eletrônico, ele tem sofrido uma variação negativa alcançando seu mínimo valor em 2019 com 17.85%. Em linhas gerais é possível afirmar que os produtos mais relevantes na estrutura de exportação mexicana são produtos com alto valor agregado.

Já no caso da importação, fica exemplificado que mesmo com exportações mais desenvolvidas, em termos de sofisticação de produtos, a pauta importadora ainda mostra-se dependente de produtos altamente elaborados. Por exemplo, é possível observar que os setores de eletrônicos e de maquinaria representam uma

parcela maior no total das importações do que no caso brasileiro. No caso do setor de minerais, o México apresenta uma semelhança com o Brasil, uma vez que o produto mais importado do setor é o petróleo refinado, com uma parcela ainda maior do que a brasileira: 6.33% do volume total importado. Passando para a TAB. 7, são apresentados os principais destinos das exportações mexicanas desde 2009 até 2019.

Tabela 6: Evolução das principais relações comerciais do México (em % do total exportado)

Country	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
United States of America	77.95	76.6	75	74.6	74.43	75.18	76.72	76.81	75.97	75.74	74.32
Canada	5.06	5.7	5.59	5.17	5.41	5.53	5.31	5.33	5.26	4.98	4.67
Germany	1.54	1.28	1.35	1.19	1.08	1	1.03	1.2	1.74	1.63	1.64
China	1.32	1.77	2.06	1.88	2.09	2.2	1.96	2.1	2.23	2.38	2.28
Colombia	1.04	1.26	1.56	1.5	1.27	1.19	0.98	0.78	0.73	0.75	0.7

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

O caso mexicano é significativo pois, mesmo diminuindo ao longo dos anos, a dependência do mercado dos norte-americanos é significativamente alta. Em 2019, quase três quartas partes do total exportado teve como destino os Estados Unidos. Isso em grande parte pela localização geográfica, mas também pela estrutura e funcionamento das cadeias globais de valor (CGV) que serão explicadas no decorrer deste trabalho. Comparado com o caso brasileiro, é possível afirmar que mesmo combinando a parcela dos cinco principais aliados comerciais do Brasil, ela não atingiria o patamar que os Estados Unidos representa para as exportações mexicanas.

3. 2.2.3 Comércio Exterior Equatoriano

Para finalizar a análise, as TAB. 7 e 8 mostram a evolução das exportações e importações do Equador no mesmo período que dos países anteriores.

Tabela 7: Volume de exportação do Equador por Setores

Product by Group	Year											Grand Total
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Agriculture	39.8	34.2	34.2	32.2	33.2	34.0	44.3	48.0	44.3	43.1	43.3	38.7
Chemicals	1.4	1.7	1.7	2.2	1.8	1.3	1.9	1.6	1.3	1.2	1.1	1.6
Electronics	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3	0.6	0.6	0.3	0.3	0.4
Machinery	0.9	1.5	0.7	0.9	0.9	0.6	0.7	0.7	0.5	0.7	0.4	0.7
Metals	1.3	1.1	1.0	1.1	1.2	1.0	1.3	1.2	1.4	1.3	1.2	1.2
Minerals	43.6	49.0	52.0	51.6	50.9	49.2	33.6	29.9	34.3	37.1	37.7	43.3
Other	0.7	0.7	0.7	0.6	0.7	0.9	1.1	1.2	1.4	1.2	0.9	0.9
Services	8.2	7.4	6.3	6.7	7.5	7.9	11.5	13.8	13.9	13.4	13.0	9.8
Stone	0.5	0.5	0.6	1.8	1.9	3.6	3.4	1.6	0.8	0.8	1.2	1.6
Textiles	1.4	1.4	1.0	0.9	1.1	0.7	0.9	0.9	0.6	0.6	0.6	0.9
Vehicles	1.6	1.9	1.4	1.8	0.6	0.5	0.8	0.5	0.4	0.3	0.2	0.9
Grand Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

Tabela 8: Volume de importação do Equador por Setores

Product by Group	Year											Grand Total
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Agriculture	11.9	10.7	10.9	11.0	10.1	10.4	11.5	12.3	12.2	12.1	12.7	11.4
Chemicals	14.6	13.7	14.1	14.1	13.8	13.9	15.5	16.1	15.0	14.1	13.9	14.4
Electronics	6.5	6.6	6.3	7.4	6.9	6.7	7.6	7.0	6.4	5.6	5.2	6.5
Machinery	14.2	12.7	13.2	14.0	12.8	13.1	13.0	11.4	11.8	11.5	11.2	12.6
Metals	6.9	6.4	7.9	6.8	7.1	6.8	6.3	5.5	6.3	6.2	5.8	6.6
Minerals	15.1	18.6	19.6	20.0	22.6	21.6	17.5	15.8	17.5	19.9	19.3	19.2
Other	1.6	1.6	1.2	1.1	1.5	1.8	1.7	1.4	1.6	1.6	1.8	1.5
Services	15.8	13.4	12.4	11.8	12.3	12.3	14.5	19.7	16.4	14.9	16.4	14.3
Stone	1.0	1.1	1.3	1.1	1.1	1.1	1.2	1.1	1.2	1.3	1.2	1.2
Textiles	3.6	3.6	3.9	3.9	4.0	4.1	4.5	4.0	4.1	4.1	4.0	4.0
Vehicles	8.8	11.6	9.1	8.7	7.7	8.2	6.9	5.6	7.5	6.8	6.5	8.4
Grand Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

Se no caso mexicano existia uma diferença significativa entre parcela exportada para o mesmo país e para os demais países, no caso do Equador verificase uma altíssima dependência das exportações nos setores de agricultura e minerais. Juntos os setores totalizaram mais de 80% do total exportado desde 2009 até 2015, nos anos seguintes, mesmo que esse patamar tenha diminuído, ainda observou-se um alto grau de concentração das exportações nesses grupos de produtos. Analisando esse padrão por produto, a dependência fica ainda mais intensa pois, em 2019, 32.95% do total exportado dependia do petróleo cru. O segundo produto mais exportado pelo país no mesmo ano foi a banana, respondendo pelo 13.16% das exportações, seguido pelos crustáceos com 11.97% do volume total. Ou seja, em 2019, mais da metade das exportações equatorianas esteve concentrada em três produtos, que por acaso apresentam baixíssimos níveis de elaboração. Essa tendência tem se mantido ao longo do período, motivo pelo qual é possível afirmar que sua pauta não tem se diversificado. Em 2014, do total exportado, 47.86% decorreu do petróleo. Na TAB. 9 apresenta-se a evolução das relações comerciais do Equador no mesmo período.

Tabela 9: Evolução das principais relações comerciais do Equador (em % do total exportado)

Country	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
United States of America	32.19	36.45	42.58	39.34	40.84	41.23	36.48	32.39	30.46	27.94	27.2
China	3.98	2.19	1.89	2.86	2.43	2.98	5.1	4.45	4.83	7.47	12.87
Panama	8.56	8.34	3.08	2.95	2.14	4.2	2.17	3.47	3.84	5.9	8.55
Chile	6.24	4.38	4.85	7.62	9.89	8.84	5.85	6.19	6.82	6.71	6.21
Peru	6.7	7.63	7.87	7.98	7.57	6.33	5.23	6.32	8.04	8.55	5.2

Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab's, 2022)

Fica evidente um padrão parecido com o caso brasileiro, com uma clara diferença entre seu maior aliado comercial (neste caso Estados Unidos) e o resto dos países. No caso equatoriano, também fica em evidência o aumento da relevância da China no contexto de comércio internacional passando de receber 3.98% das exportações equatorianas em 2009, para um total de 12.87% em 2019.

Capítulo 3: Estrutura Produtiva

No presente capítulo será analisada as mudanças da estrutura produtiva dos países em questão, assim como suas principais características no período recente. O objetivo principal será analisar a relação (ou ausência dela) entre o padrão de comércio internacional configurado nos últimos anos, como explicado no capítulo anterior. Além disso, pretende-se discutir a relevância da estrutura produtiva como variável chave para o desenvolvimento dos países latino-americanos.

O debate sobre a estrutura produtiva nacional, assim como seus efeitos nos diferentes âmbitos do sistema econômico e social, gerou um diversificado grupo de teorias sobre o próprio conceito de estrutura produtiva. Na teoria do capital e a estrutura produtiva da economia, desenvolvida pela escola austríaca, o conceito de estrutura produtiva desenvolvido por Carl Menger,

está intimamente relacionado aos tipos de bens presentes em uma economia de mercado, a saber: bens de consumo (ou de primeira ordem) que são bens destinados a satisfazer as necessidades humanas diretas; e fatores de produção (ou bens de ordem superior), que são submetidos ao processo de transformação no tempo. (SILVA; BRANDA; FEISTEL, 2014, p. 395)

Já na economia desenvolvimentista, a estrutura produtiva é entendida de uma forma diferente. Segundo Medeiros (2016), a estrutura produtiva de uma nação é determinada pela agregação de setores, atividades produtivas e suas interações definidas pelo padrão tecnológico. O autor também afirma que

A introdução de novos padrões de consumo e processos produtivos altera a composição intersetorial do produto –que evolui da agricultura à indústria e serviços - e da composição intrasetorial favorecendo as atividades qualificadas. O que distingue uma economia industrializada é uma particular configuração da estrutura produtiva incluindo o setor de bens de capital e uma ampla variedade de bens e serviços que a despeito de apresentarem distintos níveis de produtividade não configuram estruturas produtivas desarticuladas ou apresentem marcadas descontinuidades tecnológicas. A heterogeneidade estrutural é um traço essencial das economias atrasadas, em que é muito mais alto o desnível da produtividade da agricultura de alimentos em relação às atividades urbanas (heterogeneidade interna) e entre o setor exportador e as demais atividades (heterogeneidade externa) (MEDEIROS, 2016, p. 573).

Um dos argumentos centrais no debate é a dupla dimensão das exportações nas economias nacionais. Segundo Medeiros (2016), seguindo as ideias de Kaldor, as exportações geram divisas para aliviar as responsabilidades externas do país, mas elas também constituem uma fonte de demanda agregada autônoma para a produção nacional. Porém com o aumento da internacionalização da produção, o segundo fator chegou a ter mais relevância. Para Felipe e Lim (2005), um padrão de crescimento com foco nas exportações teria como resultado o alto crescimento do volume exportado, junto com um aumento do PIB e da renda, mas também com um aumento das exportações líquidas. Já no caso dos padrões de crescimento focados na demanda interna, essa última variável diminui. Para entender os padrões de crescimento, Medeiros (2016) argumenta que

Quando a demanda doméstica diminui, as exportações líquidas aumentam e o crescimento do PIB é positivo, a economia pode ser considerada como liderada pelas exportações; se o crescimento deste é negativo, a economia é liderada pela demanda interna. Por fim, se tanto a demanda doméstica quanto as exportações líquidas crescem, o regime de crescimento poderia ser descrito como “fracamente” liderado pela demanda interna. (MEDEIROS, 2016, p. 581)

Considerando as restrições externas como fundamentais na dinâmica dos países, é necessário analisar sua incorporação no cenário exterior emergente. A

inserção dos países em desenvolvimento nas cadeias globais de valor está determinada, em parte, pela estrutura produtiva prévia deles. Porém essa inserção também vai transformar os arranjos internos com o objetivo de suprir as necessidades externas ou ganhar espaço em atividades de maior valor agregado, como é o caso chinês. Além disso, existe também a estratégia de mudar a estrutura produtiva doméstica com o objetivo de atrair empresas transnacionais ao mercado interno.

Nesse sentido, a composição e mudanças da estrutura produtiva estaria diretamente relacionada com o padrão de desenvolvimento dos países e por sua vez com o grau de concentração de renda como será analisado no próximo capítulo.

Em termos quantitativos, a estrutura produtiva dos países pode ser mensurada pela composição do PIB, a participação e crescimento dos setores produtivos, entre outros. Nesse caso, além da análise tradicional, será introduzida a variável de complexidade econômica, apresentada por Hartmann, Guevara, Jara-Figueroa, Aristarán e Hidalgo (2017). O índice de complexidade econômica (ICE) mede o grau de sofisticação da estrutura produtiva de um país combinando informações sobre a diversidade de sua pauta exportadora (número de produtos que exporta) e a particularidade dos produtos que exporta (número de países que exportam esse produto). Os autores afirmam que a intuição por trás do ICE é que países com economias mais sofisticadas são diversas e exportam produtos mais exclusivos (que poucos países conseguem exportar). Na mesma linha de raciocínio, economias menos sofisticadas estariam caracterizadas pela falta de diversidade e a generalidade dos seus produtos. O debate sobre a sofisticação da estrutura produtiva mensurada pelo ICE, será de fundamental importância na análise futura sobre distribuição de renda. No que diz respeito à estrutura produtiva dos países a relação é direta, enquanto maior o ICE, maior a sofisticação de sua pauta produtiva/exportadora.

3. 3.1 Estrutura Produtiva brasileira

A história da economia brasileira está marcada por uma série de mudanças significativas ao longo do tempo, porém um fator persiste: a dependência do cenário econômico externo para o funcionamento do sistema doméstico. Desde o século XIX, quando o Brasil conquistou sua independência, a matriz produtiva estava voltada para atender às necessidades do mercado internacional, nessa época marcado pelas

transformações industriais nos países mais desenvolvidos. Com o decorrer dos anos a economia internacional sofreu um conjunto de transformações, e como observado no capítulo passado o padrão de comércio exterior acompanhou essa mudança. Nesse sentido, o Brasil se inseriu nesse novo cenário como um agente bastante suscetível às variações da demanda internacional.

Com a abertura comercial e financeira nos anos 90, o fluxo de comércio exterior aumentou significativamente, porém a estrutura doméstica do país apresentava fraturas evidentes. A taxa de crescimento dos países latino-americanos teve uma queda generalizada quando comparada com o período de 1970 até 1980, como observado na TAB. 10.

Tabela 10: Taxa de crescimento anual do PIB (em %)

	1970	1980	1990	2000	2010	2020
China	19.3	7.8	3.9	8.5	10.6	2.2
Índia	5.2	6.7	5.5	3.8	8.5	-6.6
Coréia	10.1	-1.6	9.9	9.1	6.8	-0.9
Brasil	10.4	9.2	-4.4	4.4	7.5	-3.9
Argentina	3.0	1.5	-2.5	-0.8	10.1	-9.9
Chile	1.8	8.0	3.3	5.0	5.9	-6.0
México	6.5	9.2	5.2	4.9	5.1	-8.2
Equador	6.9	3.7	3.7	1.1	3.5	-7.8
Paraguai	5.6	11.7	4.1	-2.3	11.1	-0.8
Uruguai	2.3	5.8	0.3	-1.9	7.8	-6.1
Peru	3.4	5.9	-5.0	2.7	8.3	-11.0
Colômbia	6.2	4.1	4.3	2.9	4.5	-7.0
Bolívia	5.2	-1.4	4.6	2.5	4.1	-8.7

Fonte: Elaborada pelo autor com base em World Bank Group.World Development Indicators

Diante desse cenário, Carneiro (2008) afirma que os dados refutam o argumento ortodoxo de que a globalização gerou uma perda de dinamismo generalizada para todos os países periféricos. Além disso, os valores apresentados refletem uma recuperação parcial do crescimento frente à crise da dívida, invalidando o argumento de que a queda do desempenho latino-americano se deu especificamente pela crise da dívida. No que diz respeito ao período pós 1980, o autor explica que as exportações líquidas acompanharam o crescimento, isso se expressa no aumento dos preços e quantidades exportadas. Nesse período foi possível observar uma contraposição entre o modelo da época e o modelo de substituição de

importações, uma vez que em a partir de 1980 os setores com maior dinamismo da economia brasileira, como a indústria crescente, não acompanham o movimento ascendente os segmentos paralelos nos países mais desenvolvidos e até mesmo com os países em desenvolvimento de melhor desempenho como o caso das nações asiáticas.

Passando para a década de 1990, os países centrais apresentaram um significativo aumento da participação dos setores de material eletrônico e de comunicação, como apoio ao avanço do setor da tecnologia da informação, ou atividades com base na microeletrônica. Nesse contexto, Carneiro (2008) afirma que a trajetória brasileira não conseguiu incorporar esse novo setor simbólico da onda tecnológica, pois o país ainda apresenta um modelo baseado na indústria de recursos naturais.

Essa composição do padrão de produção brasileiro não apresentou mudanças significativas no período recente. Para exemplificar esse movimento, a TAB. 11 traz a variação percentual dos componentes do PIB sob a lógica da produção.

Tabela 11: Variação dos componentes produtivos do PIB brasileiro (em % do PIB)

	2000	2002	2004	2006	2008	2010
PIB	4.3	2.7	5.7	4.0	5.2	7.5
Agropecuária	2.7	6.6	2.3	4.8	6.3	6.3
Extrativismo Mineral	9.1	11.6	4.3	4.4	3.5	13.6
Indústria de Transformação	5.7	2.4	8.5	1.0	3.0	10.1
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	4.2	2.9	8.4	3.5	4.5	8.1
Construção	2.0	-2.2	6.6	4.7	7.9	11.6
Serviços	3.6	3.2	5.0	4.2	4.9	5.5

Fonte: Elaborada pelo autor com base em CEPAL (2020)

Como mencionado, fica evidente que não houve nenhuma transformação significativa nos principais componentes produtivos do PIB brasileiro. A respeito dos dados apresentados, Pinto (2013) afirma que a década de 2000 apresentou o maior ciclo de crescimento das três últimas décadas. Houve nesse período um aumento expressivo da participação da indústria extrativa, principalmente de minério e ferro. Ao mesmo tempo, foi possível observar o aumento da participação de exportações baseadas em recursos naturais, uma vez que a participação do agronegócio e o extrativismo aumentou de 33.5% em 2000 para 59.7% em 2011 (Pinto, 2008). Esse

movimento guarda uma forte relação com o aumento relativo dos preços das *commodities* no mesmo período.

Para uma análise mais elaborada das especificidades das transformações da estrutura produtiva brasileira, Carneiro (2008) classifica os impasses da produção brasileira em três fatores determinantes do baixo dinamismo da economia brasileira: a especialização regressiva, a internacionalização assimétrica e a deterioração da infraestrutura. No que diz respeito à especialização regressiva, o autor destaca o relativo atraso do setor industrial. Essa baixa diferenciação da estrutura produtiva na incorporação de novos setores dinâmicos esteve diretamente relacionada com uma queda dos encadeamentos da indústria, gerando menos efeitos multiplicadores. Nesse movimento, o perfil de política cambial foi caracterizado pela alta volatilidade da taxa real efetiva de câmbio, apreciando a moeda doméstica. Esses fatores internos condicionam o fluxo de Investimento Direto Estrangeiro para o país, dando lugar ao segundo fator apontado pelo autor. O volume de IDE esteve concentrado em atividades de menor valor agregado, pelo fato de ser setores de menor dinamismo tecnológico. Além disso, as corporações domésticas não conseguiriam ganhar o espaço suficiente no mercado internacional, como era esperado. Finalmente a deterioração da infraestrutura foi outro fator que dificultou os esforços de diversificação da estrutura produtiva brasileira. Segundo Carneiro, a infraestrutura é responsável pela indução de investimento por dois motivos: em primeiro lugar ela garante a presença de recursos de uso generalizado; e, em segundo lugar, aumenta o volume de concorrência reduzindo os custos de produção, e, por sua vez, aumentando a lucratividade. A incapacidade de ampliar o investimento em infraestrutura, limita a capacidade de gerar dinamismo por parte da indústria nacional. Um dos principais motivos desta limitação foi a postura ideológica liberal contrariando o gasto fiscal, priorizando o ajuste nas contas nacionais.

À luz dos argumentos apresentados até agora, não seria possível pensar nas mudanças ocorridas no Brasil como um movimento isolado da dinâmica global. Considerando o conceito centro-periferia desenvolvido pela CEPAL, o período de globalização tem que ser entendido como o resultado da irradiação do progresso técnico originado nos países centrais para a periferia. Chesnais (1996) explica que essas assimetrias dependem majoritariamente da dinâmica de concorrência global baseado na própria interação entre os países. Nesse sentido, Hirakuta e Sarti (2017) argumentam que

A compreensão dos limites e possibilidades do desenvolvimento industrial e tecnológico nos países em desenvolvimento não pode prescindir, portanto, de analisar de maneira mais aprofundada as mutações na estrutura produtiva e tecnológica mundial, para buscar entender de que forma a estrutura produtiva doméstica interage com essas transformações. Não se trata, contudo, de negar a importância de fatores internos, mas sim, como destacado por Tavares (1985) em seu estudo clássico sobre a industrialização brasileira, de entender que as estratégias dos oligopólios globais e das Empresas Transnacionais (ETN) não determinam exogenamente a dinâmica de acumulação dos países em desenvolvimento, mas se articulam com ela e a modificam a partir de dentro. (HIRAKUTA; SARTI, 2017, p. 197)

Essa explicação será uma pedra angular na análise dos efeitos da dinâmica externa no Brasil, principalmente no que diz respeito ao efeito da expansão chinesa a ser analisado no decorrer deste tópico.

Continuando com o argumento, Hirakuta e Sarti (2017) classificam as mudanças do funcionamento produtivo global em quatro categorias principais, estando elas relacionadas umas com as outras.

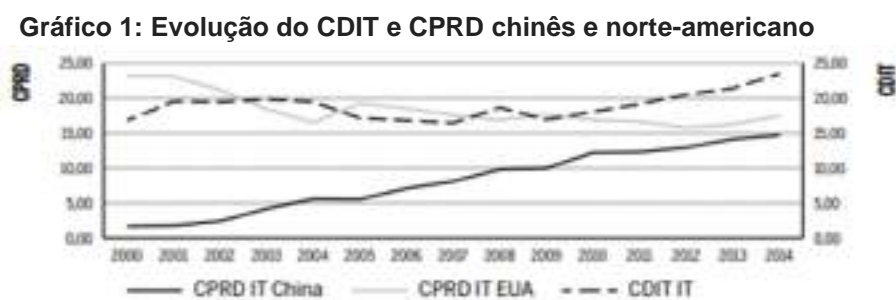
A primeira delas refere-se à reorganização das empresas multinacionais em escala mundial, alterando as condições de desenvolvimento industrial por parte dos países latino-americanos. Essa reconfiguração de estratégias surge da necessidade das corporações norte-americanas de obter vantagens frente aos seus principais concorrentes: as empresas europeias e japonesas em ascensão. Sob olhar produtivo dessas mudanças, observou-se uma fragmentação e internacionalização das etapas produtivas visando reduzir os custos de produção, assim como ampliar os ganhos de economias de escala. A produção apresenta uma nova estrutura integrando vários países sob a coordenação das grandes empresas. Nesse contexto foi facilitada a participação dos países emergentes em atividades industriais, porém esse fator será mais discutido na análise sobre a estrutura produtiva mexicana. Considerando esse deslocamento, entende-se de melhor o direcionamento de atividades industriais para países em desenvolvimento, principalmente a China como novo centro manufatureiro. Segundo o relatório industrial da Organização de Desenvolvimento Industrial das Nações Unidas, UNIDO (2011), em 1980 China era responsável por 1.4% do valor adicionado de manufaturados, assim como 1% do volume global exportado. Em 2010,

o gigante asiático respondia por 15.4% do valor adicionado manufatureiro e 10.3% das exportações globais. Em 2020, 94% do total exportado pela China representa produtos manufaturados. (UNCTAD, 2022). Esse crescimento configura o segundo fator determinante das transformações produtivas globais: o surgimento dos países asiáticos, liderados pela China, como fornecedores de produtos manufaturados e importadores de matéria prima.

Com a fragmentação e internacionalização da cadeia produtiva das grandes corporações, abriram-se várias oportunidades para os países em desenvolvimento ganharem espaço no cenário mundial. O caso chinês é provavelmente o mais relevante a ser analisado nesse processo. A inserção do gigante asiático se deu em atividades produtivas com baixo valor agregado, mas com a capacidade de absorver os avanços tecnológicos e interiorizá-los na sua dinâmica própria. No que diz respeito às mudanças do padrão de desenvolvimento chinês após-2008, Hirakuta (2018) explica que além da velocidade sem precedentes do crescimento da economia chinesa, seu perfil e padrão de crescimento caracterizou-se pela relevância do investimento junto com o planejamento estatal na articulação dos processos de urbanização e industrialização. O processo de urbanização gerou a necessidade de investimento em infraestrutura, afetando também o padrão de consumo da população urbana crescente. Esse padrão foi reforçado no pós-crise mesmo com um aumento da capacidade ociosa pela falta de demanda. Nesse contexto, o 13º Plano Quinquenal do governo chinês teve como foco diminuir a dependência em setores intensivos em capital, procurando cada vez mais setores intensivos em conhecimento (aumento investimento em P&D). Além disso, visava aumentar a capacidade inovativa estabelecendo 10 setores chaves para o desenvolvimento além de um conjunto de metas, assim como estimular a integração regional por meio de projetos como BRI (Belt and Road Initiative). Nesse contexto, as relações comerciais entre China e os países latino-americanos foram marcadas pelo aumento da demanda por *commodities* por parte do país asiático. Esse movimento esteve acompanhado de uma crescente relevância da importação de produtos manufaturados chineses na região. Com a queda nos preços das commodities em 2012, China aumenta o grau de investimento na América Latina tendo como foco a infraestrutura e a indústria visando: garantir suprimento de matérias primas; buscar novos mercados para seus produtos manufaturados; adquirir tecnologia e ativos tecnológicos no exterior; e, aumentar sua influência no exterior. Nesse contexto, Borghi (2021) argumenta que esse padrão

configura uma relação típica centro-periferia, assim como evidenciado na relação comercial chinesa com as nações africanas. É importante ressaltar que o México não se enquadra nesse padrão, mas os detalhes dessa relação serão analisados no próximo tópico. Borghi (2021) também afirma que mesmo que países como o Brasil consigam se beneficiar dessa relação, principalmente em períodos como a década de 2000 com o aumento do preço das *commodities*, esse padrão comercial determina as restrições para o processo de diversificação produtiva, sendo as restrições no balanço de pagamentos o principal limitante no caso latino-americano.

Essa relação comercial estabelecida na última década entre China e América Latina, condicionou significativamente o padrão de produção brasileiro, tornando-o menos sofisticado, perdendo dinamismo e diversificação. A esse respeito Sugimoto e Diegues (2022) entendem essa perda de dinamismo partindo do coeficiente de desadensamento da indústria de transformação (CDIT) e coeficiente de participação relativa no desadensamento (CPRD). O movimento observado foi um aumento do CDIT, assim como um aumento do CPRD chinês. Esse aumento ficou mais evidente em setores intensivos em trabalho e em setores diferenciados. Ou seja, o papel da China como agente reafirmador do Brasil como produtor de produtos intensivos em recursos naturais aumentou, principalmente no período pós 2008. Quando comparado com a participação dos Estados Unidos, o segundo maior aliado comercial do Brasil na última década, o CPRD chinês apresenta uma tendência contrária (crescente).



Fonte: SUGIMOTO E DIEGUES (2022, p. 494)

Uma vez expostos esses argumentos, é importante mencionar que, como afirma Tavares (1985), as condições externas mesmo afetando a estrutura produtiva

doméstica, ela não determina o completo funcionamento do processo de acumulação de capital interno. Diante desse cenário, Borghi (2021) aponta que são necessárias estratégias de longo prazo visando um desenvolvimento baseado no progresso tecnológico, aproveitando as relações comerciais com a China como parceiro fundamental.

Passando para o terceiro fator determinante das transformações produtivas globais, Hirakuta e Sarti (2017) afirmam que mesmo que o processo de internacionalização da produção tenha criado condições seletivas para que países em desenvolvimento, a concentração de poder e conhecimento por parte dos oligopólios mundiais não se alterou significativamente, principalmente no tocante às barreiras de entrada impostas às empresas de países em desenvolvimento. Os autores apontam que mesmo com um aumento na participação dos países emergentes em atividades manufatureiras, os países desenvolvidos procuraram ampliar seu volume de ativos intangíveis como patentes e demais ferramentas que possibilitem aumentar seu controle sobre padrões tecnológicos. Sobre isso os autores argumentam que

[...] por um lado, a crescente internacionalização, mensurada por dados de comércio, investimento e produção manufatureira, mostra sinais de crescente participação de países em desenvolvimento, embora de um conjunto relativamente restrito de países. Por outro, as informações sobre a capacidade de comando através de redes de propriedade das grandes corporações globais apontam para um processo de maior concentração e centralização do capital (HIRAKUTA; SARTI, 2017, p. 201).

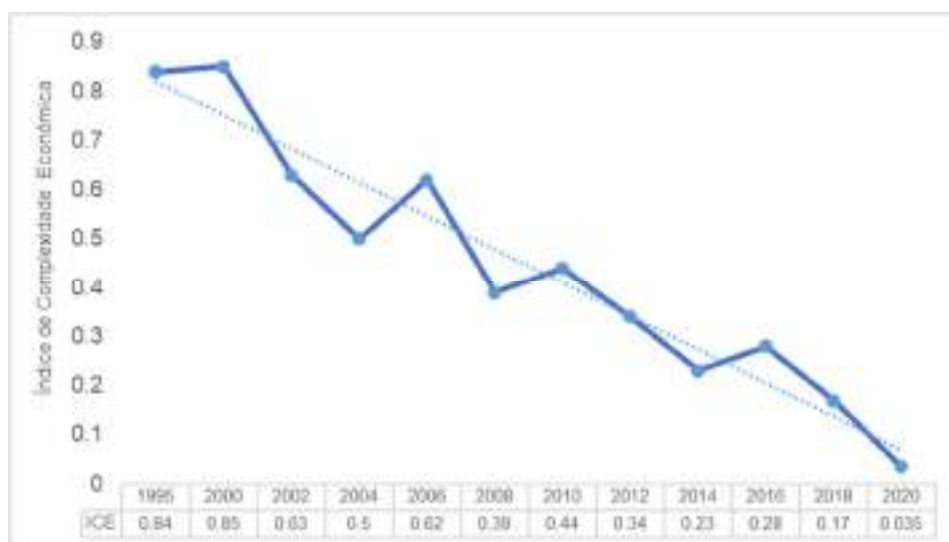
A quarta e última tendência apontada pelos autores responde à reafirmação das políticas domésticas de países desenvolvidos incentivando as transformações tecnológicas e a reestruturação industrial visando recuperar o dinamismo. Ou seja, a política nacional dos países centrais como ferramenta de interação entre a indústria manufatureira e a inovação.

Para finalizar a análise da economia brasileira, torna-se necessário entender a composição de sua estrutura produtiva à luz de um conceito diferente relacionando produção com comércio exterior: o índice de complexidade econômica.

Como foi explicado no começo do capítulo, o ICE combina as informações sobre a diversidade das exportações do país e a especificidade dos produtos dele. A

relação entre o ICE e a sofisticação da estrutura produtiva dos países é direta, ou seja, quanto maior o ICE, mais sofisticada a estrutura produtiva de um país. O GRAF. 2 mostra a evolução do ICE brasileiro nos últimos anos.

Gráfico 2: Evolução ICE do Brasil, 1995 - 2020



Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab, 2022)

Fica claro que nos últimos anos houve uma tendência de queda na complexidade da economia brasileira, confirmando o apresentado anteriormente: houve uma maior concentração da produção em bens menos sofisticados, assim como uma perda de diversidade na pauta exportadora. Isso reflete a pouca participação de atividades intensivas em trabalho, condicionada parcialmente por um aumento dos preços de produtos intensivos em recursos naturais. Na TAB. 12 são apresentados os dados sobre a posição dos países no ranking global do ICE.

Tabela 12: Evolução Ranking ICE 1995-2020

	ICE Rank 1995	ICE Rank 2000	ICE Rank 2005	ICE Rank 2010	ICE Rank 2015	ICE Rank 2020
Japan	1	1	1	1	1	1
Germany	2	2	2	3	2	3
United States of America	5	6	8	12	9	12
Canada	22	22	27	30	38	43
Brazil	25	26	34	40	49	60
Mexico	26	25	17	18	18	20
China	46	39	29	24	21	17
Colombia	56	57	56	62	39	64
Chile	71	66	69	75	72	76
Bolivia	80	80	107	106	119	110
Cuba	81	105	76	88	104	126
Ecuador	112	115	116	100	135	119

Fonte: Elaborada pelo autor com base em Harvard's Growth Lab (2022)

É possível observar a queda do Brasil na comparação global, passando de ser o 25º colocado no ranking em 1995 para a posição 60 em 2020. A trajetória dos países

latino-americanos apresenta semelhanças na tendência de queda, com exceção do México que será estudado mais à frente. Na tabela também é possível observar o Japão como primeiro colocado desde 1995 até 2020, isso diz muito da capacidade do país asiático não só de se adaptar às mudanças, mas também manter a sofisticação de sua produção no longo prazo. Finalmente o caso mais expressivo de progresso nas colocações é a China passando do 46o lugar em 1995 até ser o 17o colocado em 2020. Já na TAB. 13, é possível observar a variação dos indicadores do mesmo conjunto de países no mesmo período.

Tabela 13: Evolução ICE 1995-2020

	ICE 1995	ICE 2000	ICE 2005	ICE 2010	ICE 2015	ICE 2020
Japan	2.76	2.82	2.65	2.44	2.49	2.27
Germany	2.42	2.38	2.28	2.12	2.31	1.96
United States of America	1.8	1.99	1.75	1.56	1.72	1.47
Canada	0.98	1.07	0.88	0.63	0.58	0.57
Brazil	0.84	0.85	0.66	0.44	0.2	0.03
Mexico	0.7	0.9	1.35	1.26	1.35	1.22
China	0.32	0.43	0.76	1.05	1.25	1.3
Colombia	0.05	0.12	0.09	0	0.03	-0.06
Chile	-0.27	-0.01	-0.15	-0.28	-0.26	-0.24
Bolivia	-0.4	-0.4	-0.88	-0.85	-1.14	-0.9
Cuba	-0.43	-0.8	-0.16	-0.51	-0.77	-1.16
Ecuador	-1.01	-1.02	-1	-0.73	-1.03	-1.1

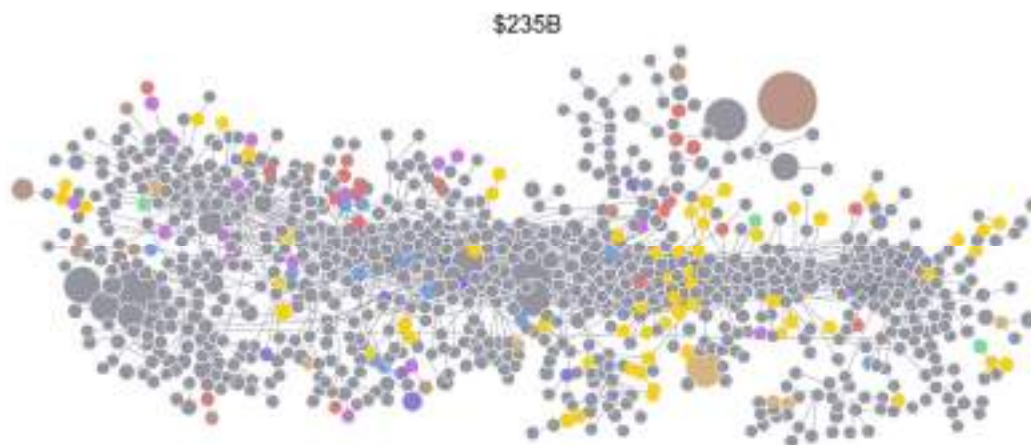
Fonte: Elaborada pelo autor com base em Harvard's Growth Lab (2022)

Nesse caso fica ainda mais evidente o avanço significativo da China no tangente à sofisticação produtiva sem apresentar exceções na sua tendência crescente. No caso brasileiro, houve um aumento no indicador de 1995 até 2000, mas após a decadência pós-2000 o ICE atingiu um valor próximo de zero em 2020, tendo sua pior queda de 2015 até 2020. Como resultado, Gala (2020) afirma que a pobreza no país pode ser explicada pela grande relevância que tem setores pouco intensivos em tecnologia, assim como pouco investimento em pesquisa e desenvolvimento. Isso segundo o autor vai ter um efeito direto na distribuição de renda pela qualidade dos empregos gerados, mas esse tema será debatido no decorrer do próximo capítulo do presente trabalho.

Assim como é mensurada a complexidade da economia de um país, Hartmann, Guevara, Jara-Figueroa, Aristarán e Hidalgo (2017) afirmam que pode se calcular também a índice de complexidade de cada produto com base nas informações sobre suas especificidades e o volume do seu comércio no cenário global. Nesse sentido,

os autores apontam que produtos mais complexos, além de ter um processo de produção mais elaborado, estariam associados com melhores níveis de distribuição de renda. O mesmo pode se verificar com produtos menos complexos, os quais tendem a gerar mais concentração de riqueza. A FIG. 1 mostra a ligação entre os produtos comercializados globalmente, com ênfase nos setores mais exportados pelo Brasil em 2020.

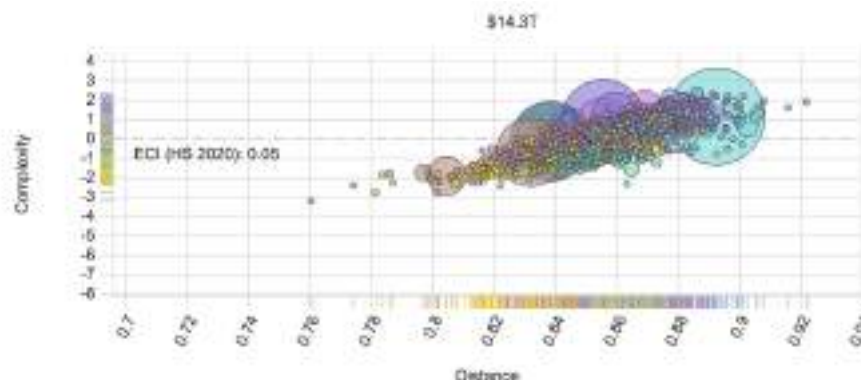
Figura 1: Mapa de Espaço de produto - Brasil 2020



Fonte: Harvard's Growth Lab (2022)

Os pontos amarelos representam produtos agrícolas, os círculos marrons representam o setor de minerais, já os pontos vermelhos representam metais, finalmente os círculos roxos e dourados, representam o setor químico e extrativista respectivamente. É possível observar que os setores agrícola, mineiro e químico foram os mais importantes na pauta exportadora brasileira em 2020. Além disso, as interações entre produtos indicam a capacidade de produção deles, tendo o conhecimento prévio para a produção dos bens com os quais estes estão relacionados. Por exemplo, para a produção de amônia é necessário ter as condições prévias na produção de petróleo. Assim, considerando que o Brasil tem bastante capacidade para produzir petróleo cru, ele conseguiria sofisticar sua pauta se especializando na produção de amônia. Vale ressaltar que enquanto mais no interior do gráfico estiver o produto, ele apresenta um maior grau de complexidade. Nesse sentido, a FIG. 2 apresenta as oportunidades de diversificação e especialização da estrutura produtiva brasileira em direção a produtos mais complexos.

Figura 2: Oportunidades de diversificação da indústria brasileira em 2020



Fonte: Harvard's Growth Lab (2022)

Segundo os dados de Harvard's Growth Lab (2022), o primeiro grupo de produtos passível de ser alcançado são derivados de petróleo, que apresentam maior complexidade que sua versão cru. Com o avanço na produção de setores manufaturados, a trajetória de sofisticação termina com o círculo azul claro, representante da indústria eletrônica. Porém o movimento evidenciado nos últimos anos não apresenta um cenário favorável para gerar condições de percorrer esse caminho. A TAB. 14 mostra a evolução dos índices de complexidade dos produtos (ICP) mais relevantes para as exportações do Brasil de 2010 até 2020.

Tabela 14: Evolução ICP do Brasil, 2010-2020

Product	2010	2012	2014	2016	2018	2020
Iron ores and concentrates	-1.83	-1.77	-1.95	-1.64	-1.86	-1.92
Soya Beans	-0.49	-0.53	-1.33	-1.55	-1.38	-1.56
Petroleum oils, crude	-2.4	-3.28	-3.06	-2.65	-2.77	-2.56
Sugar cane & sucrose	-1.59	-1.4	-1.72	-1.61	-1.64	-1.76
Poultry	0.29	0.34	0.15	0.17	-0.01	0.01

Fonte: Elaborada pelo autor com base em Harvard's Growth Lab (2022)

Além de revelar o já evidente (o padrão brasileiro está especializado em bens não manufaturados), a tabela mostra o baixo nível de complexidade dos principais produtos brasileiros. Um fator mais alertador ainda é que os dados expõem a queda da complexidade desse mesmo grupo de produtos, gerando condições menos ótimas para uma eventual diversificação produtiva no futuro, além de ter impacto no grau de concentração de renda do Brasil.

Existe um conjunto de argumentos favoráveis e contrários à ideia da desindustrialização prematura do Brasil, mas esse debate não é pertinente considerando o foco do presente trabalho. O propósito deste tópico foi discutir a trajetória da estrutura produtiva brasileira nas últimas décadas e como isso está relacionado com as mudanças da mecânica internacional de comércio e produção.

Mesmo que o objeto deste tópico tenha sido discutir as transformações da estrutura produtiva da economia brasileira, o conjunto de modificações da produção e comércio globais afetam a todos os países inseridos nessa dinâmica. Cada país, com suas limitações e capacidades, foi capaz de adaptar suas condições ao padrão emergente. É possível argumentar que existem certas similitudes em países da mesma região, porém não seria lógico cair na justificativa de que todos as nações africanas tiveram exatamente a mesma evolução, ou afirmar que todos os países asiáticos experimentaram o mesmo movimento, aliás, a evolução dos países de Ásia apresenta uma das maiores heterogeneidades produtivas no mundo. O mesmo acontece com os países latino-americanos, cada um conseguiu se inserir nessa nova mecânica constituída nas últimas décadas. O caso brasileiro mostrou como uma mudança externa que incentiva a produção de bens não manufaturados, estimulou o aumento da produção desse tipo de produtos, mesmo que a composição do seu produto total não tenha se alterado drasticamente nesse período. Agora torna-se indispensável entender como outra nação latino-americana, como México, respondeu a essas transformações e porque sua trajetória mostra-se diferente de qualquer outro país da região.

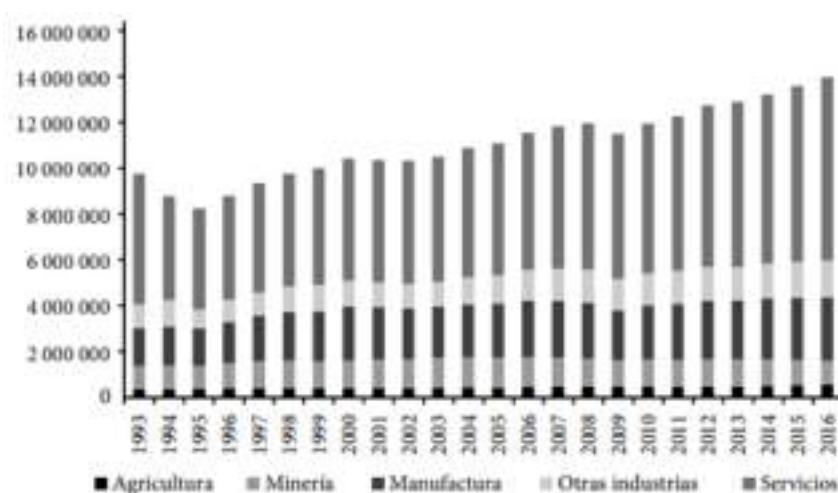
4. 3.2 Estrutura Produtiva mexicana

A escolha do México como referência para este trabalho ocorreu pelo fato do país ser um caso muito particular em relação aos seus similares na região. Nesse tópico serão discutidas as especificidades da economia mexicana e suas condições para se adaptar às transformações no comércio mundial de uma forma totalmente diferente às observadas na maioria dos países da América Latina. Como mencionado brevemente na análise brasileira, o México não teve os mesmos efeitos das novas configurações mundiais, principalmente do efeito chinês, como tiveram o resto dos países latino-americanos, portanto é necessário entender as mudanças na sua

estrutura produtiva não só pelos efeitos externos, mas também pelas condições internas já existentes.

No tocante ao valor agregado total do México nas últimas décadas, Arroche Reyes (2019) faz uma análise setorial para entender a variação geral. O autor afirma que no período de 1995 até 2016, o crescimento do valor agregado total foi lento e pouco estável, com uma taxa de crescimento médio de 2.5%, tendo um aumento total de 43% do seu valor inicial em vinte e três anos. Os dados trazidos pelo autor na GRAF. 3 também apontam que a composição setorial na geração de valor agregado não se modificou drasticamente. Porém, é importante mencionar que o setor dominante no que diz respeito à participação dele no total é o setor manufatureiro. Isso chama muito a atenção considerando que países latino-americanos geralmente são especializados em produtos menos complexos. Do outro lado, enquanto para o Brasil o setor agrícola representa a maioria do total produzido, no caso mexicano o mesmo setor responde apenas por uma parcela muito pequena do total.

Gráfico 3: Evolução e composição do valor agregado do México (em milhões de \$)

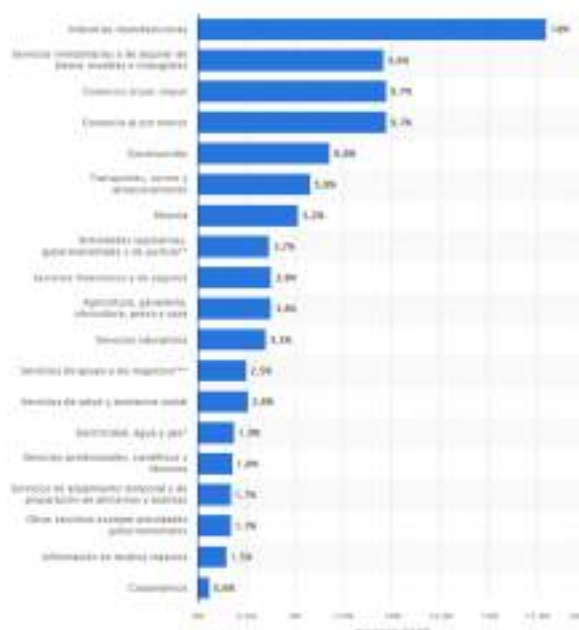


Fonte: ARROCHE REYES (2019, p. 13)

Além da composição do valor agregado total, o GRAF. 4 mostra a composição setorial do PIB mexicano em 2021. É importante notar que a indústria manufatureira,

além de ser o setor com maior participação no produto, responde pelo dobro do segundo setor mais relevante, marcando uma acentuada relevância na geração doméstica de receita. Além disso, fica claro, mais uma vez, a baixa dependência do setor agrícola no PIB mexicano em contra posição ao caso do produto brasileiro.

Gráfico 4: Composição do PIB mexicano em 2021



Fonte: Statista (2022)

Nesse contexto, seria simplista afirmar que a economia mexicana encontra-se isenta das limitações de crescimento dos demais países latino-americanos, uma vez que sua matriz produtiva e exportadora é relativamente mais sofisticada. Mas, como já alertado anteriormente por Arroche Reyes (2019) o crescimento da produção mexicana foi lento e pouco estável. Um exemplo dessa movimentação é a taxa média de crescimento anual de 0.95% entre 1995 e 2011 (Rodríguez, 2021). Ou seja, mesmo com setores mais dinâmicos como o eixo da produção mexicana, o país não conseguiu gerar um crescimento sustentável ao longo prazo. Quando comparado com a China, o desempenho da economia mexicana fica ainda mais em evidência. No mesmo período (1995 - 2011), o gigante asiático teve uma média de crescimento de 9.18% por ano. Considerando esses dados, Rodríguez (2021) analisa as diferenças entre a evolução da estrutura produtiva mexicana e a matriz chinesa. O autor afirma que o crescimento do país asiático decorre do desenvolvimento de setores chave capazes de aumentar os efeitos multiplicadores da sua estrutura produtiva como um todo. Em outras palavras, a estratégia chinesa teve como foco aumentar a relevância

de setores produtivos que incentivem uma melhora na produção de todas as áreas integradas no processo, visando atingir uma integração vertical e horizontal cada vez maior do aparato produtivo. Entre alguns desse setores destacam-se: o setor de construção, setor metalúrgico, setor químico, entre outros.

No caso mexicano, não é possível afirmar que exista uma integração produtiva capaz de sustentar um crescimento ao longo prazo. No trabalho de Villanueva (2020), a autora argumenta que um dos principais limitantes da estrutura produtiva é que o setor manufatureiro, mesmo sendo o mais relevante do processo, revela-se altamente dependente de bens intermediários importados, gerando uma perda na capacidade de integração doméstica e o poder de sustentar a o crescimento econômico nacional. Sobre isso, Fujii-Gambero e Cervantes-Martínez (2017) afirmam que o México apresenta uma relação relativamente fraca entre o processamento das exportações e sua economia doméstica, evidenciando grande dependência por parte do seu aparato produtivo. Como medida frente a esse cenário, Rodríguez propõe um aumento da participação estatal visando direcionar o desenvolvimento mexicano para uma maior autonomia e sustentabilidade. Esse argumento surge do caso chinês como referência.

Voltando para a análise setorial mexicana comparada com o contexto externo, Villanueva (2020) identifica a estrutura produtiva mexicana separada em dois setores. O primeiro deles precisa de um elevado volume de insumos importados para sua produção, determinando que os efeitos decorrentes de um aumento da produtividade nesse setor sejam majoritariamente aproveitados pela exportação de bens, diminuindo a capacidade de absorção nacional desse aumento da produtividade. Neste plano encontram-se os setores de computação e comunicação, o setor de acessórios e aparelhos eletrônicos e o setor de transporte. A segunda categoria apresentada pela autora são os setores com maior capacidade de gerar valor doméstico pois tem uma integração maior com outros setores da produção nacional. Nessa classificação estão os setores de derivados de petróleo e carbono, setor químico, setor de alimentos e bebidas e a indústria básica de metais. Sob essa análise fica evidente uma fraqueza importante na estrutura mexicana e ajuda a entender a pouca sustentabilidade do crescimento econômico: os setores responsáveis pelo maior volume de receita internacional, e produção doméstica, são os setores mais dependentes de importações e os setores com menor capacidade de gerar dinamismo doméstico.

Como foi entendido no caso brasileiro, a estrutura produtiva e uma nação, assim como suas mudanças, não devem ser entendidas como um setor isolado do contexto internacional. Nesse sentido, torna-se necessário entender a interação da economia mexicana com seus parceiros comerciais na dinâmica já explicada das Cadeias Globais de Valor. Segundo Chamorro e Cárdenas (2020) a inserção do México nas CGVs se deu em três períodos. Em primeiro momento com a assinatura do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TLCAN) em 1994. À esse despeito Cabrera (2015) explica que o documento assinado pelos Estados Unidos, México e Canadá, tinha como principais objetivos gerar crescimento econômico, melhorar a distribuição de renda e recuperar o poder de compra que a economia mexicana perdeu a partir da década de 1970. Esse marco aumentou significativamente a participação do país latino-americano nas CGV, principalmente no setor de manufaturas que demandam um alto nível de qualificações. O segundo período esteve caracterizado pelo aumento do poder econômico da China como concorrente ingressando à OMC. Finalmente, o terceiro período significou um avanço da participação mexicana na produção de manufaturas de baixo nível de qualificação. Além disso, essa inserção às CGV tornou as indústrias nacionais cada vez mais dependentes das estrangeiras, configurando uma economia doméstica muito mais vulnerável a choques externos. O resultado desse movimento foi diferente em cada um dos setores do aparato produtivo mexicano. Por exemplo, no caso do setor automotivo Contreras, Carrillo e Alonso (2012) explicam que existiu uma sofisticação nas atividades ofertadas, além de um aumento da sua relevância na cadeia de suprimentos. Outro ponto apontado pelos autores foi que, pelo fato do setor ser altamente concentrador de renda, foi criado um debate em torno dos possíveis benefícios que ele traria para a economia nacional. O resultado desse estudo foi a revelação de uma tendência de surgimento de pequenas empresas locais intensivas em conhecimento.

Mesmo tendo setores mais complexos como base da estrutura produtiva mexicana, vários autores alertam que isso nem sempre representa maior contribuição às CGV, nem melhora nas condições de vida da sua população. Chiquiar (2015) explica a problemática da situação a partir dos três períodos citados anteriormente. No primeiro período, a assinatura do TLCAN representou uma aproximação das exportações ao consumidor final, sugerindo que o tratado incrementou a participação das empresas mexicanas nas CGV ampliando a margem de atividades que geram renda. Já no segundo período, o autor aponta para o movimento contrário: houve uma

queda no volume de atividades produzidas internamente. Essa dinâmica resulta particularmente interessante pois, enquanto para a maioria dos países da América Latina a inserção chinesa representou um aumento nas exportações de bens não sofisticados, especializando sua produção regressivamente, o México também foi afetado, mas o efeito se deu por meio do aumento da concorrência com atividades sofisticadas agora realizadas da China. Finalmente o último período registra uma recuperação da parcela perdida na etapa anterior, principalmente pelo avanço do setor automotivo.

Considerando que o setor automobilístico é um dos setores mais relevantes, se não o mais relevante, da economia mexicana é fundamental entender sua trajetória. Sobre esse tema, Reguera e Bernal (2019) afirmam que a indústria automobilística teve suas primeiras transformações significativas na década de 1970, decorrente de uma política pública industrial que visava criar as condições para a produção de automóveis para o mercado interno. Já em 1980, com a entrada do México ao GATT e a abertura comercial, o objetivo passou a ser diminuir os a necessidade de insumos domésticos. Na década de 1990, o TCLAN marcou o período de maior evolução do setor automotivo pela sua integração com as cadeias produtivas dos seus aliados comerciais do norte, que daria passo para posteriormente se integrar com os circuitos japoneses e europeus. A TAB. 15 mostra a evolução da participação mexicana, assim como a comparação desses valores com seus parceiros comerciais do TLCAN. Os dados expressam inequivocamente que houve um crescimento da participação mexicana na produção de veículos após o estabelecimento do tratado.

Tabela 15: Participação na produção automobilística

	1994	2010	2020
Estados Unidos	78.0	63.7	65.9
Canadá	15.0	17.0	10.3
México	7.0	19.3	23.8

Fonte: Elaboração própria com base em AMIA (2022)

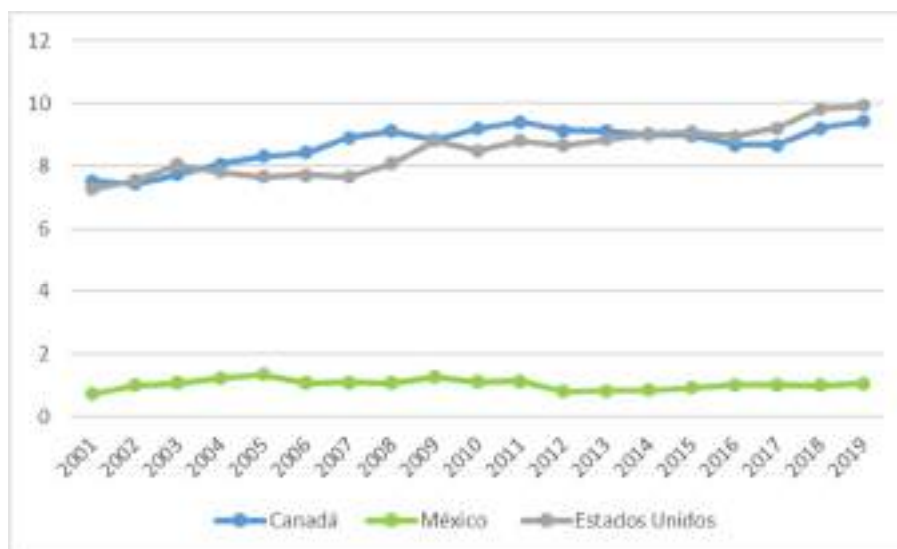
Ainda sobre o setor automobilístico, Reguera e Bernal (2019) reforçam que existe uma dependência por tecnologia importada para a produção dos veículos, sendo essa dependência a maior diferença entre o caso mexicano e o chinês. Nesse contexto, o México atua como uma fábrica de ensablagem para empresas

estrangeiras que transformaram o país em um palco exportador de veículos para os Estados Unidos, uma vez que sua produção concentrada nesse último teria um custo mais elevado. Assim, a economia mexicana além de ficar dependente dos insumos e tecnologia internacional para a produção do seu setor mais importante, o país fica sujeito à demanda externa. Outro fator fundamental a ser considerado é a pouca interação entre as atividades geradas pelas empresas transnacionais e as empresas domésticas. Isso decorre da baixa capacidade de gerar valor agregado na produção para as exportações. Essa baixa capacidade também é determinada pela pouca integração existente entre o setor automobilístico e o resto da indústria nacional. Concluindo, os autores apontam que o foco na exportação não é por si só o caminho ideal para um desenvolvimento nacional baseado no fortalecimento do mercado interno.

Uma vez entendidas as especificidades e limitações do padrão de produção e exportação do México, resulta pertinente uma análise sobre os efeitos reais desses padrões na sociedade mexicana. Nessa direção Crossa (2017) expõe quatro resultados empíricos sobre a inserção do México nas CGV. Em primeiro lugar, o autor explica que a especialização produtiva deu lugar a um processo concentrador de capital nos eixos de acumulação exportadores. Em 2015, 58 das 100 maiores empresas do país eram mexicanas. Na indústria automobilística, apenas uma das 10 principais empresas do setor era mexicana (Expansión, 2015). Essa concentração de poder nas empresas multinacionais reflete o amplo controle da indústria maquiladora no país. Assim, é possível afirmar que o modelo de desenvolvimento está longe de ser entendido como um crescimento endógeno capaz de integrar a indústria nacional. Ou seja, as exportações devem ser entendidas como um projeto neocolonialista e não como uma iniciativa autônoma integral de escalonamento industrial.

O segundo fator apontado é o lugar do México no planejamento do processo produtivo internacional. Segundo o autor, a posição do país latino-americano é de subordinação frente às decisões tomadas pelos países centrais. Uma das variáveis que explica esse aspecto é a falta de investimento em pesquisa e desenvolvimento (P & D). Quando se trata de inovação, o capital privado tem mostrado pouco esforço para desenvolver um sistema nacional de inovação. Claro exemplo disso é a quantidade de pesquisadores por mil habitantes, como ilustrado no GRAF. 5.

Gráfico 5: Número de pesquisadores por cada 1000 empregados



Fonte: Elaboração própria com base em OCDE (2022)

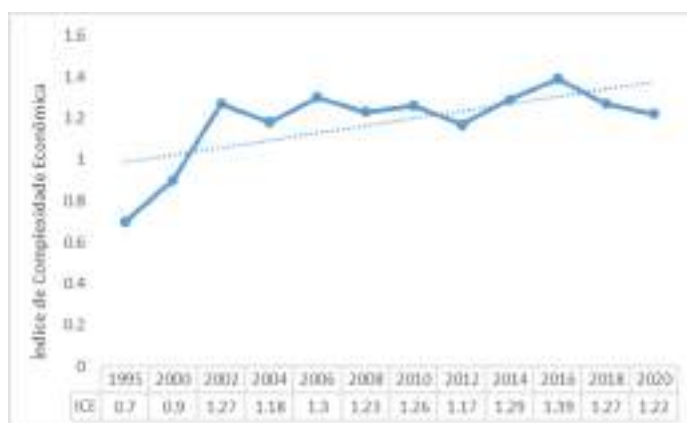
Esses dados explicitam a natureza do México como uma plataforma onde os processos de produção são finalizados, mas não como um centro tecnológico capaz de gerar inovações e progresso técnico na produção. Nesse contexto, as limitações nacionais respondem à incapacidade de participar no planejamento e desenho da produção. Com base nesse argumento, a função do México nas CGV acaba sendo a geração de valor agregado a ser apropriado pelos países centrais.

A terceira justificativa empírica dada por Crossa (2017) é a deterioração das condições laborais no país com o avanço dessa integração nas CGV. Esses efeitos podem ser observados principalmente na queda dos salários reais, mesmo com um aumento do salário mínimo. Outra variável que ajuda a entender esse movimento é a perda de poder aquisitivo por parte da classe trabalhadora do país. O detalhe dessas variáveis será discutido no próximo capítulo junto com a análise aprofundada sobre a desigualdade existente nos países em questão.

No que diz respeito ao último efeito da integração produtiva do México com o exterior, o autor analisa o caso específico do setor automotivo e a precarização das condições de trabalho nele. Segundo o Instituto Nacional de Estatística e Geografia (INEGI, 2022), de 2009 até 2014, houve uma queda média de 7% nos salários do setor, mesmo com um aumento expressivo da produção e das exportações. Além disso, uma quarta parte das pessoas empregadas no setor automobilístico encontrava-se numa situação de subcontratação. Complementando, é ressaltada a função do sindicalismo do setor como uma ferramenta meramente política do padrão exportador mexicano.

Para completar o estudo, é necessário analisar os dados de complexidade do México como economia com base nos seus principais produtos exportados. Na TAB. 12 ficou evidente que o México conseguiu escalar posições no ranking geral do ICE globalmente. Em 2020, a economia mexicana era a vigésima economia mais complexa do mundo em termos de diversidade e especificidade da sua pauta exportadora, só três lugares atrás da China, por exemplo. Mesmo que essa colocação não tenha se alterado significativamente ao longo dos últimos anos, fica claro que o maior crescimento no valor do seu ICE acontece desde 1995, confirmando o argumento da influência do TCLAN na sua estrutura produtiva e padrão de exportação. No GRAF. 6 apresenta-se a evolução no ICE mexicano desde 1995 até 2020.

Gráfico 6: Evolução ICE do México, 1995 - 2020



Fonte: Elaborada pelo autor com base em (Harvard's Growth Lab, 2022)

Com base nos argumentos apresentados até agora, pode-se afirmar que os valores de alta complexidade decorrem da sofisticação dos seus principais produtos (o setor automobilístico). Porém com a análise feita é possível determinar que internamente não foi possível absorver os benefícios desse crescimento. Ou seja, o fato que o México seja especialista na exportação de automóveis, não necessariamente significa que tem a capacidade de criar valor agregado na produção desse tipo de bens.

Entrando mais no detalhe dessa complexidade econômica, a TAB. 16 mostra a evolução do ICP dos principais produtos exportados pelo México nos anos mais recentes.

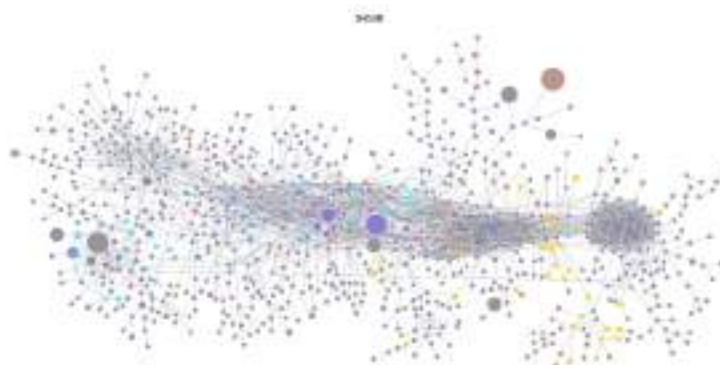
Tabela 16: Evolução ICP do México, 2010-2020

Product	2010	2012	2014	2016	2018	2020
Cars	0.77	0.72	0.61	0.89	1.12	0.91
Part of motor vehicles	1.5	1.44	1.38	1.28	1.27	1.2
Motor vehicles for transporting goods	0.71	0.3	0.51	0.6	0.57	0.89
Petroleum oils, crude	-2.4	-3.28	-3.06	-2.65	-2.77	-2.56
Computers	0.89	1.04	0.82	1.07	1.05	1.34

Fonte: Elaborada pelo autor com base em Harvard's Growth Lab (2022)

Um dos detalhes que mais chamou atenção foi o fato de que dos principais produtos exportados pelo México, apenas o petróleo bruto apresentou índices negativos. Diferente do Brasil, onde apenas as aves como produto apresentavam um ICP maior que zero. Os resultados eram relativamente esperados, considerando o número de países capazes de exportar veículos, ou os componentes necessários para sua fabricação. Nesse contexto, as oportunidades de desenvolvimento para o México em termos de produto são diferentes daquelas observadas no cenário brasileiro, mas antes de passar para as oportunidades de diversificação e sofisticação da sua produção, a FIG. 3 representa o mapa de produto mexicano em 2020.

Figura 3: Mapa de Espaço de produto - México 2020

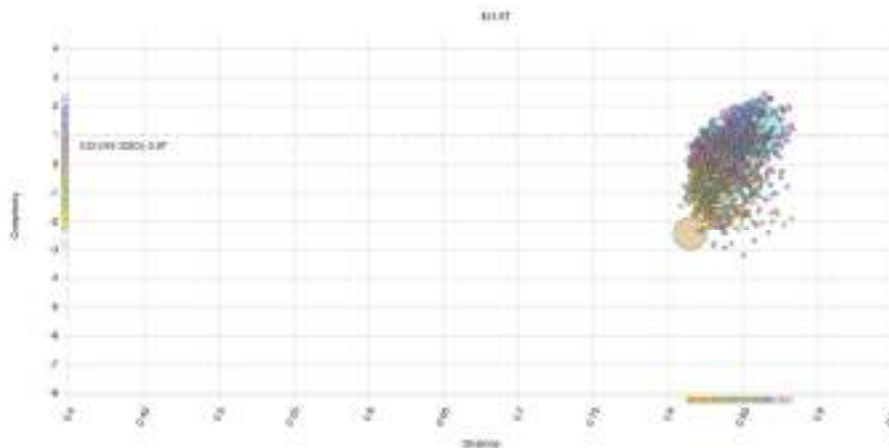


Fonte: Harvard's Growth Lab (2022)

O mapa mostra uma situação diferente do cenário brasileiro, pois nesta situação a maioria das atividades mais relevantes do país estão concentradas no meio do mapa, indicando uma maior complexidade como já analisado anteriormente. Assim, as oportunidades de diversificação poderiam estar associadas com produtos

ainda mais sofisticados do mesmo setor, para constantemente avançar em direção a indústrias mais complexas, como mostra a FIG. 4.

Figura 4: Oportunidades de diversificação da indústria mexicana em 2020



Fonte: Harvard's Growth Lab (2022)

Dado que a complexidade da economia mexicana já encontra-se em um estágio relativamente avançado, as oportunidades de aprimoramento da sua produção e exportação encontram-se concentradas em atividades não só mais complexas, mas também muito mais afastadas da realidade atual.

Porém, pelos motivos apresentados no presente tópico, o panorama do futuro mexicano não é tão alentador como parece. Uma vez que o país não conseguiu interiorizar e integrar o progresso de setores mais complexos, é difícil pensar em um cenário onde o México seja autonomamente capaz de desenhar o caminho para uma indústria mais sofisticada, mesmo que os índices de complexidade dos principais produtos exportados por México tenham aumentado em relação ao cenário brasileiro, como mostra a TAB. 17.

Esse contraste entre dois países com estruturas diferentes, mas problemas semelhantes torna ainda mais relevante a análise do peso histórico que tem o jeito no qual o cenário global foi configurado. Superar as limitações analisadas até aqui constitui uma tarefa conjunta da América Latina como região. Porém existem situações onde essas dificuldades são ainda maiores, pois as condições históricas indicam a perpetuação indefinida do padrão primário-exportador, nesse sentido a finalidade do próximo tópico é estudar as singularidades do caso equatoriano.

5. 3.3 Estrutura Produtiva equatoriana

Assim como a escolha do México teve seus motivos, o caso do Equador também apresenta motivações relevantes. Além de ser um interesse pessoal, a economia equatoriana serve como exemplo no estudo de casos relativamente menos complexos na região latino-americana.

Equador apresenta-se como uma nação geograficamente pequena, mas com uma diversidade específica. Sua geomorfologia identifica três macrorregiões que configuram a estrutura econômica do país, assim como determinam a formação da sua sociedade. Como descrevem Matos e Filippi (2022), as regiões Costa, Serra e Amazônia afetam diretamente na formação da matriz econômica equatoriana, considerando que historicamente o Equador baseia sua economia na extração de recursos naturais. O século XX esteve marcado por três ciclos de desenvolvimento, todos eles influenciados pelo contexto internacional. No começo do século, o país experimentou o apogeu do cacau, permitindo a construção de uma infraestrutura, mesmo que deficiente, capaz de interligar os setores mais afastados dos centros urbanos. Esse período serve como base para o afloramento da região Costa como a mais dinâmica do país. Guayaquil por exemplo, teve sua produção direcionada para o cacau, deixando de lado as atividades do campo que visavam atender as necessidades internas. Esse ciclo teve sua conclusão com o avanço da Primeira Guerra Mundial, uma vez que a Europa, seu maior parceiro comercial da época, focou seus esforços no conflito bélico.

O segundo movimento experimentado pelo Equador no século XX foi a tentativa de diversificar suas exportações, focando ainda na indústria de produtos baseados em recursos naturais. O arroz, café e a cana de açúcar passaram a ser o núcleo da produção equatoriana. Porém esse experimento não alcançou os resultados esperados, até que na década de 1950 a banana tornou-se o produto destacado da economia equatoriana, sendo sua exportação a maior fonte de renda do país no período. Matos e Filippi (2022) afirmam que até essa época as regiões Costa e Serra conseguiram ser os eixos dinâmicos da economia nacional, já em 1960 a região amazônica adquire relevância com o aumento da importância da exploração do petróleo.

A extração de petróleo marcou o terceiro período de crescimento econômico equatoriano do século XX. Seu potencial sem precedentes permitiu ao país se inserir

no cenário internacional de forma significativa, diferente do acontecido na primeira metade do século, quando as matérias primas exportadas não eram tão relevantes para o desenvolvimento dos países centrais. Além de ser um elemento central no desenvolvimento desses países, os autores afirmam que o petróleo

[...] é considerado assunto de segurança nacional, dado o seu papel de abastecimento energético. Portanto, a representatividade equatoriana no cenário internacional na segunda metade do século XX foi significativa. Contudo, depois de anos de bonança econômica alimentados pelos petrodólares, mais uma vez o Equador tem de enfrentar obstáculos ao seu pleno desenvolvimento. Na esteira da difícil década de 1980 na América Latina, a população equatoriana viu os preços dos produtos de primeira necessidade dispararem, assim como a dívida externa do país alcançar níveis exorbitantes. O desemprego se alastrou por entre as camadas sociais indistintamente, enfraquecendo o poder dos trabalhadores. Ademais, os dois últimos decênios do século XX presenciaram fenômenos naturais que impactaram negativamente nas atividades produtivas equatorianas. (MATOS; FILIPPI, 2022, p. 169)

Essa caracterização do século ajuda a entender não só a situação econômica recente do país, mas também o cenário histórico da nação. No decorrer do século, o país conseguiu alterar seu perfil produtivo no que diz respeito aos seus principais produtos. Porém, o caráter de exportador de produtos pouco sofisticados não foi alterado ao longo desse período. Ainda sobre o ciclo de crescimento determinado pelo petróleo, Acosta (2006) explica que com o aumento dos preços em 1973, a atenção dos investidores nacionais como representantes de empresas transnacionais se voltou para a exportação desse produto. O preço do barril de petróleo aumentou de \$2.4 em 1972 para \$35.2 em 1980. Esse momento marcou o começo do processo de acumulação de capital no país, que marcou também um aumento da desigualdade na sociedade equatoriana, como será analisado no próximo capítulo. Nesse contexto, o autor afirma que mesmo que o Estado tenha sido o condutor desse ciclo de crescimento econômico no país, o setor privado também viu-se beneficiado por uma série de políticas públicas como subsídios, política cambial fixa, entre outras.

Com a queda contínua do preço do petróleo na década de 1980, o país experimentou o fim desse ciclo de prosperidade. Em 1986, o preço do petróleo atingiu um patamar inferior aos \$9 por barril de óleo cru. Além disso, a década foi marcada

por um encarecimento do crédito por parte dos países centrais assim como uma queda no volume de empréstimos disponíveis para os países latino-americanos. Diante desse contexto, a década de 1990 foi marcada pelo ajuste liberal que abrangeu a maioria dos países da região. Marcado pelas normas do Consenso de Washington, o ajuste liberal no final do século XX criou um cenário favorável às exportações industrializadas dos países centrais. Nesse contexto, o Equador se insere rigorosamente no sistema global dentro de um esquema passivo que dá lugar ao que Acosta (2006) chamaria de 'transnacionalização'. No que diz respeito aos efeitos desse ajuste neoliberal, o autor explica detalhadamente suas consequências no tocante à liberalização comercial. Contextualizando, o autor explica que em 1970 o grau de abertura comercial, medido pela soma das exportações com importações dividida pelo PIB, alcançou o patamar de 40%. Essa tendência se manteve com o decorrer dos anos até o ajuste liberal na década de 1990. Em 1995 o índice de abertura comercial atingiu o valor de 0.953, sendo ainda maior que a média da região (0.946). No ano seguinte, o país é vinculado à Organização Mundial do Comércio (OMC), retirando um amplo conjunto de restrições comerciais. Quantitativamente as exportações equatorianas mostraram o resultado dessa abertura, passando de \$2 bilhões em 1982, para \$5.2 bilhões em 1997. Porém esse aumento do volume exportado não esteve acompanhado por uma mudança estrutural no que diz respeito à composição de sua pauta exportadora, mantendo a dependência pela exportação de produtos primários. Não obstante, houve uma mudança que vale a pena mencionar no perfil exportador equatoriano: o dinamismo crescente de outros bens primários não habituais para o país, como por exemplo flores e frutas exóticas, tendo estes um maior (mesmo que baixo) nível de complexidade. Ademais, a composição das importações equatorianas no período mostrou um elevado grau de dependência da indústria doméstica por insumos estrangeiros.

Outro fator fundamental para entender a história equatoriana foi o processo de dolarização sofrido na virada do século. Equador tornou-se o primeiro país da América Latina a abrir mão de sua moeda doméstica (até então o sucre) para dolarizar completamente sua economia. Sobre as motivações que levaram a esse movimento, Acosta afirma que

A decisão de dolarizar a economia respondeu à dinâmica dos interesses políticos hegemônicos e à lógica do capital internacional, em

vinculação estreita com grande parte dos grupos dominantes do país. Foi mais o resultado de decisões e angústias políticas do que a consequência de reflexões técnicas. Para falar francamente, foi o resultado da mediocridade da elite governante. (ACOSTA, 2006, p. 222)

Além disso, o autor aponta para a dolarização como âncora ao processo de liberalização econômica do país, pois vai além do Consenso de Washington acelerando a dinâmica de perda de autonomia sobre a política econômica doméstica. Embora a dolarização tenha permitido uma entrada de fluxos internacionais, dinamizando a atividade econômica, é importante ressaltar que essa estabilidade macro não é real, uma vez que defender a dolarização em contextos de déficit em conta corrente significa aumentar a taxa de juros, diminuindo o nível de atividade econômica. Outra consequência da dolarização foi o aprofundamento das relações assimétricas do Equador com o resto dos países. A inexistência da moeda doméstica supõe atrelar a economia equatoriana à economia norte-americana. Essa interligação apresenta dois problemas essenciais: as diferenças na sua especialização produtiva, assim como no grau de produtividade. A incapacidade de estabelecer políticas monetárias anticíclicas determina a inaptidão de negociar termos de comércio com os demais países. Finalmente, mas não menos importante, existe uma evidente distância com os demais países da América Latina, impedindo uma possível integração regional.

O último fator analisado aqui sobre o processo de dolarização é o aumento da heterogeneidade estrutural no país. Nesse sentido, Acosta (2006) afirma que

[...] a melhoria da produtividade de determinados segmentos econômicos, na sua maioria considerados “modernos”, aumentará com a importação intensiva de equipamento poupador de mão de obra e com a incorporação de novas tecnologias, em detrimento dos setores tradicionais, caracterizados pela oferta de empregos precários, de baixa qualificação e salários reduzidos. Com efeito, aumentarão assim as diferenças de produtividade entre os segmentos moderno e tradicional, aprofundando as raízes do subdesenvolvimento. (ACOSTA, 2006, p. 231)

Uma vez entendido o contexto histórico econômico do Equador, a análise da sua trajetória mais recente fica mais completa. Como já observado no capítulo anterior, a dependência pelo petróleo não tem sido superada e até hoje responde pela

maior parcela do total exportado. Nos últimos anos, a composição do PIB não tem sofrido grandes alterações como mostra a TAB. 17.

Tabela 17: Evolução da composição do PIB do Equador (em %)

	1970	1980	1988	1999	2004	2014
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	9,5	5,8	3,3	13,1	10,1	9,3
Explotación minas y canteras	0,5	11,8	14,8	12,3	15,4	10,1
Industria manufacturera	15,0	18,5	17,8	18,2	12,7	12,0
Electricidad, gas y agua	0,3	0,4	0,8	1,0	0,8	1,3
Construcción	16,4	13,1	10,3	8,1	9,0	11,6
Comercio y restaurantes y hoteles	12,9	13,8	12,8	12,9	10,9	12,8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,2	3,8	4,7	8,7	7,2	6,2
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	12,8	13,3	13,3	12,8	14,1	15,2
Servicios comunales, sociales y personales	16,5	16,4	17,8	16,8	16,4	14,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: CALDERÓN; STUMPO, 2016, p. 20.

Nessa conjuntura é necessário entender a relevância dessas áreas em termos de crescimento médio anual. Assim a TAB. 18 apresenta uma expressiva queda generalizada das taxas de crescimento dos principais setores da economia equatoriana. A variável mais impactante é a taxa de crescimento do setor responsável pela exploração de minerais, nele entendido o setor do petróleo. Com o aumento dos preços em 1970 como mencionado anteriormente, a taxa de crescimento da década foi bastante chamativa. Já com o esgotamento do ciclo de crescimento na década seguinte, a queda na taxa de crescimento é mais do que evidente.

Tabela 18: Taxa média de crescimento anual do PIB equatoriano por setores (em %)

	1970-1979	1980-1988	1989-1999	2000-2006	2007-2014
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	3,9	5,4	4,8	4,9	3,0
Explotación minas y canteras	213,9	8,3	0,6	6,6	1,7
Industria manufacturera	10,9	1,6	2,7	0,4	3,7
Electricidad, gas y agua	9,9	25,6	4,3	1,5	13,7
Construcción	6,9	0,6	2,7	11,1	7,8
Comercio y restaurantes y hoteles	9,6	2,3	1,8	4,8	4,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	11,2	5,2	5,0	5,9	6,1
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	9,8	5,3	0,4	6,3	5,4
Servicios comunales, sociales y personales	9,0	3,9	0,9	3,2	4,6
Total	9,1	2,6	1,7	4,8	4,4

Fonte: CALDERÓN; STUMPO, 2016, p. 21.

Continuando na análise, Calderón e Stumpo (2016) explicam que um dos maiores limitantes estruturais da economia equatoriana é a produtividade do trabalho. Essa variável segundo os autores pode ser afetada por uma série de fatores, entre

eles: educação, capacitação e conhecimento dos trabalhadores, fator transmitido por gerações; a tecnologia aplicada à produção, assim como a inovação presente em produtos e processos (progresso técnico); capacidade de organização da produção; volume e grau de utilização da maquinaria e equipamentos no processo produtivo; e, condições naturais e climáticas. Dessa forma, a TAB. 19 mostra quantitativamente a evolução da produtividade por setor, evidenciando que os dois setores com maiores taxas de crescimento, são os setores com as taxas médias de crescimento anual da produtividade do trabalho.

Tabela 19: Evolução da taxa média de crescimento anual da produtividade do trabalho (em %)

	1980-1988	1989-1999	2000-2006	2007-2013
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	2,18	4,03	-1,13	4,80
Explotación minas y canteras	-4,64	4,74	1,13	1,30
Industria manufacturera	0,82	2,24	1,07	3,40
Electricidad, gas y agua	27,01	4,60	-4,45	3,64
Construcción	-5,78	-2,53	7,57	8,36
Comercio y restaurantes y hoteles	-4,27	-1,34	-4,85	1,66
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-0,02	0,59	1,91	3,19
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	-2,07	-3,10	-0,43	-1,93
Servicios comunales, sociales y personales	-0,21	-3,34	9,44	4,21
Total	-0,63	-0,46	2,28	3,50

Fonte: CALDERÓN; STUMPO, 2016, p. 24.

Essa limitação determina a baixa capacidade da economia equatoriana se especializar em atividades mais intensivas em trabalho, e em um estágio superior em tecnologia. Desse modo os autores apresentam a dependência do valor agregado da indústria doméstica pelas atividades intensivas em recursos naturais. O total de valor agregado gerado por atividades intensivas em recursos naturais respondeu por quase três quartos do total gerado pela indústria nacional, como é mostrado na TAB. 20.

Tabela 20: Valor agregado industrial por setores (em %)

	2007	2009	2011	2012	2013
Auto	2,4	2,2	2,2	2,2	1,9
Intensivos en Ingeniería sin auto	7,0	6,6	6,8	7,1	7,4
Total intensivos Ingeniería	9,4	8,8	9,0	9,2	9,3
Alimentos, bebidas y tabaco	33,6	33,8	34,0	34,8	35,7
Otros intensivos en recursos naturales	40,0	40,5	39,9	39,1	37,6
Total intensivos en recursos naturales	73,6	74,4	73,9	73,9	73,3
Intensivos en trabajo	17,1	16,8	17,1	16,9	17,4
Total industria	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: CALDERÓN; STUMPO, 2016, p. 27.

Esse panorama auxilia ainda mais no entendimento das transformações na economia equatoriana. Porém, ainda é necessário entender em que grau essa dependência por produtos intensivos em recursos naturais foi superada ou aprofundada. A TAB. 21 apresenta a composição das exportações equatorianas nos últimos anos, comparando o setor de produtos primários com o setor industrial. Os dados mostram que não tem sido possível superar a dependência do setor menos complexo da economia nacional, mas ainda foi aprofundado esse comportamento. Mesmo com uma queda entre 2014 e 2016, a tendência de aumento pela dependência à exportação de produtos primários é expressiva.

Tabela 21: Composição das exportações equatorianas por setores (em %)

	Exportações Primárias	Exportações Industrializadas
2004	73.1	26.9
2006	78.1	21.9
2008	74.6	25.4
2010	81.9	18.1
2012	83.0	17.0
2014	84.9	15.1
2016	77.4	22.6
2018	80.2	19.8
2020	82.2	17.8

Fonte: Elaboração própria com base em Banco Central del Ecuador (2022).

A segunda dependência (pelo petróleo) evidenciada até agora também não foi superada. A TAB. 22 agrupa o total de exportações de produtos derivados do óleo cru, com o objetivo de comparar sua participação no total no total exportado no mesmo período (2004 - 2020). Nesse caso é possível observar que houve sim uma oscilação

dos valores ao longo desses anos, mas uma significativa parcela das exportações ainda se mantém representada pelos produtos associados com o petróleo.

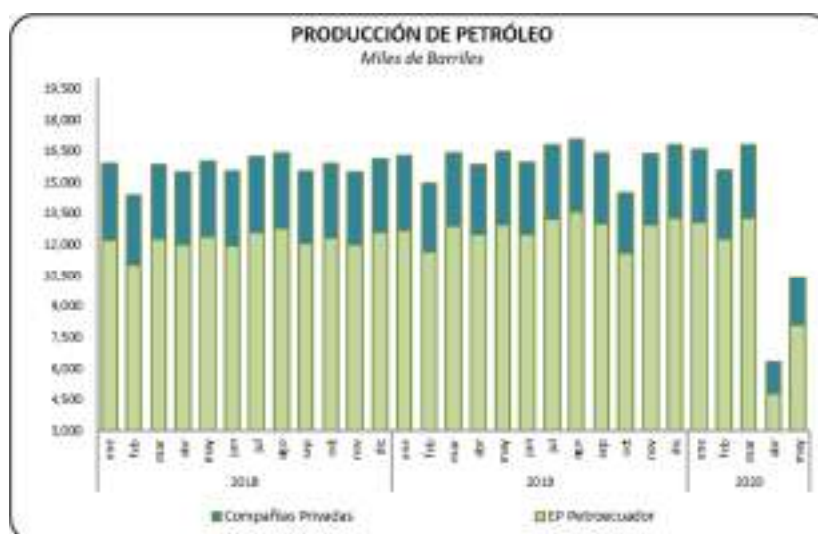
Tabela 22: Composição das exportações equatorianas por produtos

	Exportações Petroleiras	Exportações Não Petroleiras
2004	42.6300067	57.3699933
2006	58.76501384	41.23498616
2008	59.58429681	40.41570319
2010	55.7055468	44.2944532
2012	65.02351785	34.97648215
2014	53.46528474	46.53471526
2016	25.17150855	74.82849145
2018	43.23196817	56.76803183
2020	35.18235401	64.81764599

Fonte: Elaboração própria com base em Banco Central del Ecuador (2022).

Aprofundando ainda mais no estudo, é importante mencionar que a produção do principal produto nacional é administrada pelo Estado equatoriano por meio de EP Petroecuador, sendo esta sua maior empresa estatal. Mesmo com a privatização de algumas etapas do processo nos últimos anos, o GRAF. 7 apresenta a divisão do processo produtivo exemplificando um amplo controle estatal.

Gráfico 7: Composição da produção de petróleo, 2018 - 2020



Fonte: Banco Central del Ecuador (2022).

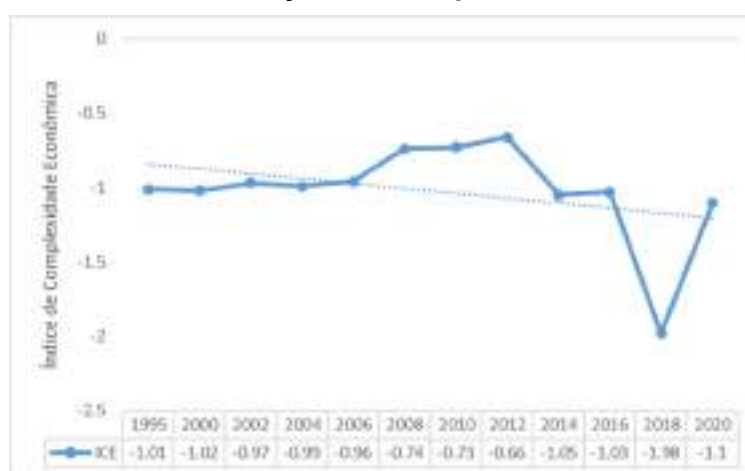
Considerando que historicamente o controle estatal tem caracterizado a produção do petróleo, é indispensável analisar o viés do Estado em um dos períodos mais relevantes dos últimos anos no país: o período Correa (2007 - 2017). Com referência a esse marco histórico, Caria e Martin (2015) afirmam que mesmo sem efeitos econômicos significativos, a política nacional correista permitiu ter um avanço no que diz respeito à investimento público em setores fundamentais para a mudança estrutural desejada como infraestrutura (setor energético, rodoviário, produção de hidrocarbonetos), educação e inovação, mesmo esta última ainda estando em patamares abaixo do esperado. Entre 2007 e 2012, o gasto público registrou um investimento em infraestrutura de \$16 bilhões (4% do PIB anual na época). Mais de 25% desse valor teve como destino a construção de usinas hidrelétricas, visando assim transformar a matriz energética do país. Além disso, o investimento no setor rodoviário de 2009 até 2014 foi de \$6 bilhões. No tocante ao setor de educação, o investimento do governo Correa aumentou em 4 vezes em relação a 2000. Ainda a partir de 2010, o gasto com educação representa 4% do PIB. Na área de bolsas para pós-graduação, por exemplo, foram investidos \$313 milhões entre 2007 e 2012. Já no que se refere a P & D, os valores refletem uma mudança importante em relação aos períodos anteriores, mas ainda não se encontram em patamares necessários para uma economia que tem a inovação como base do seu modelo de desenvolvimento. No mesmo período (2007 - 2012), foram investidos \$81.5 milhões, totalizando o 0.2% do PIB acumulado do intervalo de tempo. (CARIA; MARTÍN, 2015).

No entanto, no tocante ao setor externo, a política de Correa encontrou as mesmas limitações já experimentadas no passado: as instituições responsáveis pela diversificação produtiva sofrem os efeitos da concentração de renda. Nesse sentido Acosta (2013) explica que mesmo havendo uma mudança substancial na estrutura econômica e social equatoriana, o correísmo apresentou várias falhas no seu plano que teve início com a Nova Constituição de Montecristi em 2008. O autor explica que não houve uma redistribuição estrutural da riqueza no país, mas sim uma modernização do Estado visando a redistribuição da renda decorrente da exportação do petróleo. Ele afirma também que não existiu uma mudança significativa estrutural, pois as transformações vivenciadas no período não alteraram a essência extrativista do país, do mesmo modo que não houve uma transformação relevante da matriz produtiva. Ainda, Acosta explica que o período Correa esteve marcado por uma contradição em um dos pilares do governo: a defesa do meio-ambiente. Essa

contradição fica evidente com a criação da ‘megamineiração’ ao mesmo tempo que são criadas zonas não passíveis de exploração como o Yasuni - ITT. Além disso, o autor faz uma crítica à incapacidade de estabelecer o Buen Vivir (Sumak Kawsay) como alternativa sistêmica por parte do governo, assim como o autoritarismo que muitas vezes marcou não só o caráter do mandatário, mas também seu governo como um todo. Essas críticas são refletidas nos dados, que mostram a pouca capacidade do governo nacional de impulsionar transformações que alterassem, de fato, o caráter da economia equatoriana.

Uma vez entendido o panorama histórico e as especificidades do período mais recente, a análise sobre a complexidade econômica do país fica mais clara. A TAB. 12 já apresentou uma visão inicial na situação equatoriana, estando esta nas últimas colocações do ranking de complexidade econômica frente aos seus semelhantes. Além da incapacidade de superar esse posicionamento, a economia equatoriana vem mostrando uma tendência de queda do seu ICE. Como mostrado no GRAF. 8, o período de 1995 até 2012 apresentou uma melhoria em termos de complexidade econômica, porém a partir de 2012, e principalmente em 2018, a economia equatoriana experimentou uma perda de fôlego do seu ciclo de crescimento que só conseguiu se recuperar em 2020. Todavia, é possível observar que os valores nunca foram capazes de atingir um patamar positivo (maior que zero) no período, evidenciando mais uma vez a problemática estrutural da economia do Equador.

Gráfico 8: Evolução ICE do Equador, 1995 - 2020



Fonte: Elaborada pelo autor com base em Harvard's Growth Lab (2022).

Aprofundando ainda mais essa situação, a evolução do ICP dos principais produtos da cesta exportadora equatoriana torna a situação ainda mais inquietante.

Como fica evidente na TAB. 23, os cinco produtos mais relevantes apresentam índices negativos, e mais do que isso, a maioria deles perdeu complexidade ao longo do período de 2010 até 2020. Isso se traduz numa dificuldade ainda maior de aspirar a uma sofisticação no futuro, já que seus principais produtos se encontram cada vez mais afastados de bens intermediários que permitam diversificar a economia equatoriana.

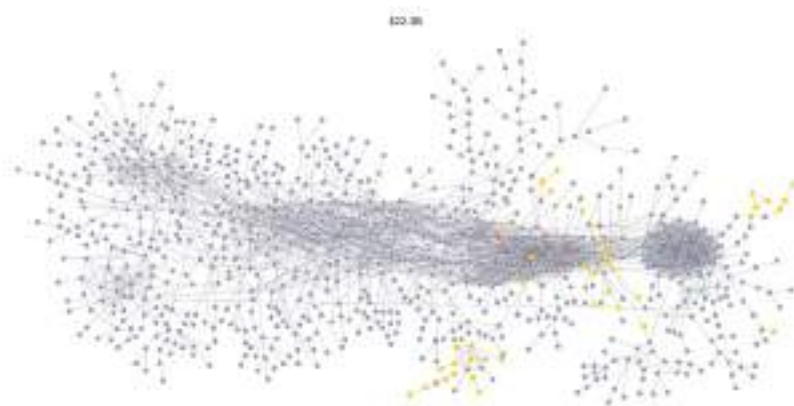
Tabela 23: Evolução ICP do Equador, 2010-2020

Product	2010	2012	2014	2016	2018	2020
Petroleum oils, crude	-2.4	-1.28	-3.06	-2.65	-2.77	-2.56
Bananas and plantains	-1.97	-1.88	-1.72	-1.78	-1.98	-1.72
Crustaceans	-1.81	-1.67	-1.84	-1.73	-1.86	-1.98
Prepared or preserved fish	-1.56	-1.51	-1.55	-1.46	-1.65	-1.43
Cut flowers	-1.42	-1.21	-1.56	-1.24	-1.44	-1.73

Fonte: Elaborada pelo autor com base em Harvard's Growth Lab (2022).

Enxergando esse contexto, fica complicado fazer uma previsão das oportunidades de especialização progressiva da economia doméstica. A FIG. 5 mostra detalhadamente essa preocupação, evidenciando que os principais produtos da pauta exportadora equatoriana encontram-se bastante afastados dos bens com um elevado grau de complexidade. Ou seja, o caminho a ser percorrido pela economia do Equador é muito mais intrincado do que o das outras duas economias analisadas até agora. E mesmo que o Equador consiga atingir seu potencial, sua especialização ainda estaria concentrada em produtos intensivos em recursos naturais.

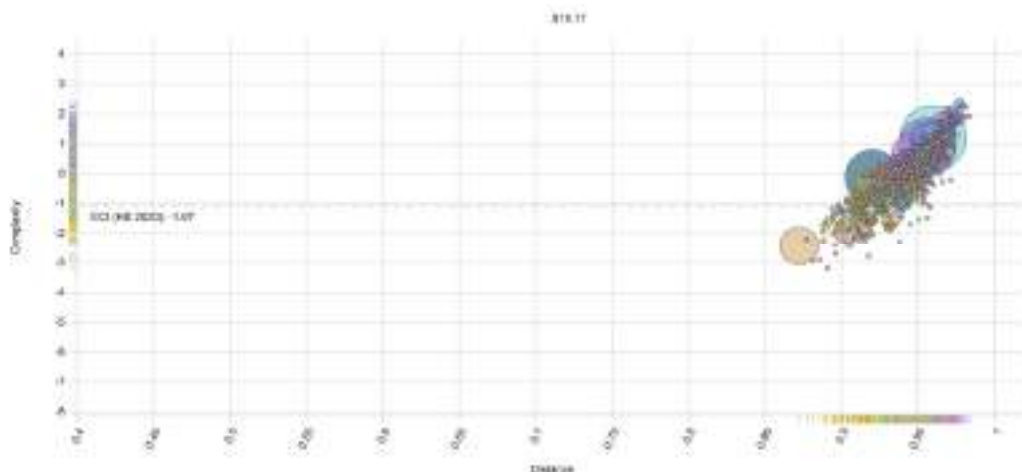
Figura 5: Mapa de Espaço de produto - Equador 2020



Fonte: Harvard's Growth Lab (2022)

Finalmente, a FIG. 6 mostra a dificuldade de sofisticação explicada até agora. As oportunidades de diversificação da economia do Equador estão baseadas na especialização de extração de recursos naturais. O círculo dourado mais à esquerda do gráfico representa a extração de ouro, enquanto que o caminho a ser trilhado mostra a inserção do processo produtivo nacional em atividades agrícolas, representadas pelos pontos amarelos.

Figura 6: Oportunidades de diversificação da indústria equatoriana em 2020



Fonte: Harvard's Growth Lab (2022)

Os dados e gráficos apresentados mostram o preocupante cenário da situação equatoriana. Como contraponto da situação brasileira, o Equador não apresenta um panorama favorável a ser alcançado, uma vez que suas exportações encontram-se concentradas em produtos com pouca capacidade de diversificação econômica. Comparado com o caso mexicano, a situação torna-se ainda mais inquietante, pois mesmo que o México não tenha conseguido interiorizar a produção dos bens exportados, sua pauta exportadora está baseada em bens com alto grau de sofisticação. A saída para essa situação não é clara, mas é óbvio que são necessárias transformações estruturais para contornar um problema do mesmo caráter.

Capítulo 4: Concentração de renda e desigualdade

Com as informações trazidas até agora, ficou visível que existe uma relação entre as relações de comércio internacional e o desenvolvimento das estruturas produtivas nacionais. Porém, é necessário entender um dos fatores que permeiam todos os países latino-americanos, independente das suas especificidades e relação com o mundo: a desigualdade.

Sobre isso, Hartmann et al. (2017) afirmam que os trabalhos recentes sobre desenvolvimento econômico foram capazes de demonstrar com vários argumentos a relação entre a estrutura produtiva e o grau de concentração de renda no país. Em primeiro lugar, o conjunto de produtos elaborados por uma economia determina as restrições ocupacionais dos trabalhadores, as possibilidades de aprendizagem e o poder de barganha dos mesmos. Em segundo lugar, o padrão exportador na maioria das ocasiões reflete o potencial do conhecimento e capital humano das economias nacionais. A difusão de conhecimento, assim como o conjunto de informações tácitas dentro de um país, estimula o aumento da eficiência produtiva gerando melhores condições para negociar o nível dos salários. Ademais os autores trazem a visão da curva de Kuznets, na qual se estabelece que economias que fomentem as forças do mercado seriam capazes de diminuir o grau de desigualdade, mesmo que este tenha um aumento no começo do processo. Mostrando a incapacidade empírica de mostrar esse argumento, os autores afirmam que a desigualdade não depende só do grau de desenvolvimento, mas também do seu padrão de crescimento e suas instituições domésticas. Assim o argumento central seria entender a desigualdade como variável dependente da estrutura produtiva, afirmando que países com uma pauta exportadora mais complexa apresentam níveis de concentração menores do que países com uma pauta exportadora baseada em produtos menos complexos.

Ademais, o resultado da análise dos autores mostrou que a concentração de renda também está atrelada a cada um dos produtos exportados. Produtos com baixo nível de complexidade, como as *commodities*, apresentaram um maior grau de concentração de renda. Dessa forma, a especialização em produtos mais sofisticados levaria a uma queda nos níveis de desigualdade. Isso fica empiricamente evidente na produção de bens mais complexos. Por exemplo, produtos como iPhones, impressoras 3D, entre outros, tendem a ser produzidos em países com menores índices de desigualdade. Porém, como já mostrado no caso mexicano, existem

situações nas quais os países além de ser incapazes de interiorizar esses ganhos da exportação de bens mais complexos, também não existe uma capacidade de transformar as instituições nacionais em viés de uma sociedade mais igualitária.

O índice de Gini foi escolhido como base para a análise sobre desigualdade, pois, além de ser a medida mais conhecida, ele mede a desigualdade relativa das economias. Considerando isso, Medeiros (2012) argumenta que

Como se trata de uma medida de dispersão relativa, se o coeficiente aumenta é porque a diferença entre os pares ordenados está aumentando. Mas como uma diferença maior em um par pode ser anulada por uma diferença menor em outro, um crescimento do coeficiente deve ser entendido como um aumento médio das diferenças relativas, isto é, um aumento generalizado que está ocorrendo não porque as magnitudes estão crescendo devido à inflação dos rendimentos ou a outros fatores, e sim porque a desigualdade relativa está aumentando. Qualquer aumento nos rendimentos das pessoas abaixo da mediana da distribuição, desde que não altere a ordenação dos indivíduos, provoca uma redução no valor do coeficiente. Além disso, qualquer transferência de uma pessoa mais rica para uma pessoa mais pobre reduz o valor do coeficiente. Isso não se aplica quando essa transferência resulta em reversão das posições relativas (se, por exemplo, uma pessoa trocar seus rendimentos com outra pessoa). (MEDEIROS, 2012, p. 130 - 131)

Neste capítulo serão abordadas as situações de cada um dos países em questão. Em primeiro lugar será feita uma contextualização teórica sobre a desigualdade nos países, considerando sua evolução nos últimos anos, assim como as condições mais recentes. Posteriormente, será feita uma análise estatística vinculando o índice de Gini como variável dependente e o ICE como variável determinante. Os resultados serão apresentados e discutidos no final de cada tópico.

6. 4.1 Desigualdade no Brasil

O debate sobre o combate à desigualdade e a extrema pobreza, esteve sempre no centro da discussão sobre o desenvolvimento brasileiro. O argumento sobre a necessidade de integrar a parcela mais pobre da população esteve presente na maioria dos discursos políticos com relevância nos últimos tempos. Olhando para a

situação brasileira nas últimas décadas do século XX, Barros et al. (2001) afirmam que o Brasil não era um país pobre, mas um país com uma elevadíssima desigualdade e injustiça do ponto de vista social e econômico. Nesse contexto, o combate à desigualdade torna-se uma variável a ser combinada com o crescimento econômico e a defesa da democracia. Os autores também concluem que o marco político da época evidencia falhas estruturais para esse combate à desigualdade, uma vez que não se trata de um problema decorrente de falta de recursos, mas sim de uma má distribuição desses recursos, consequência de uma concentração de riqueza estrutural. Considerando que o capítulo passado tratou sobre a estrutura produtiva, é fundamental mencionar que essa concentração de renda parte da esfera da produção. Desde a independência do Brasil, a elite nacional tem concentrado a produção doméstica, institucionalizando a concentração de recursos e por tanto a desigualdade. Assim, os autores afirmam que

É imperativo reduzir a desigualdade tanto por questões morais como por motivações relativas à implementação de políticas eficazes para erradicar a pobreza. A tradição brasileira, contudo, tem reforçado a via única do crescimento econômico, sem gerar, como vimos, resultados satisfatórios sobre a redução da pobreza. É óbvio que reconhecemos a importância crucial de estimular políticas de crescimento para alimentar a dinâmica econômica e social do país. No entanto, para erradicar a pobreza no Brasil é necessário definir uma estratégia que confira prioridade à redução da desigualdade. (BARROS et al., 2001, p. 23-24)

Considerando o índice de Gini como variável representativa do grau de desigualdade, o GRAF. 9 apresenta a evolução da variável no final do século XX, assim como sua transformação no começo do século XXI.

Gráfico 9: Evolução do Índice de Gini - Brasil, 1990 - 2020



Fonte: Elaboração própria com base em Banco Mundial (2022)

O gráfico apresenta a preocupação do autor da década de 1990 não ter sido capaz de melhorar a situação de desigualdade no país. Até a virada do século, o índice de Gini não sofreu nenhuma melhora significativa, aliás a única mudança expressiva no período foi uma queda abrupta da concentração de 1990 até 1993, não obstante o ano seguinte a variável voltou para seu patamar anterior à essa melhora. Essa trajetória mostra mais uma vez que o ajuste liberal da década de 90 foi incapaz de alterar mais uma falha estrutural do Brasil, nesse caso a concentração de renda.

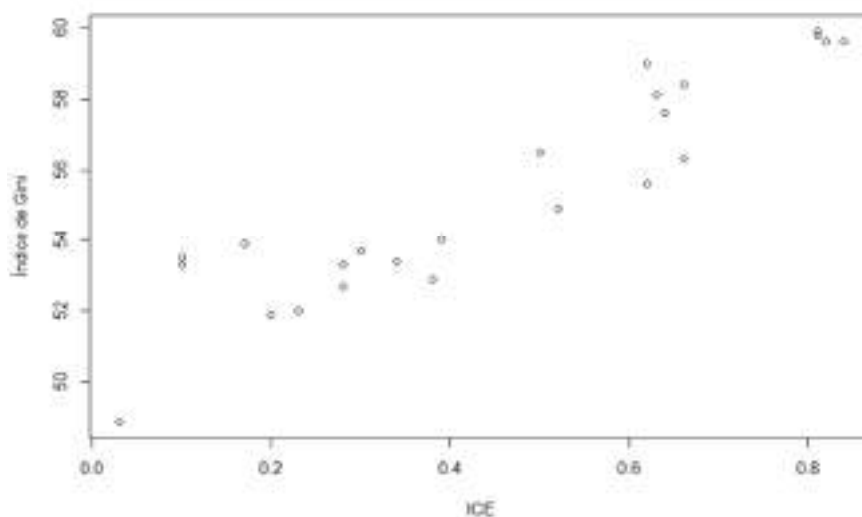
Já na primeira década do século seguinte, o índice de Gini começa a mostrar uma queda constante, apresentando assim uma tendência à melhora na distribuição no Brasil. Essa diminuição da desigualdade pode ser explicada majoritariamente pelo conjunto de medidas de inclusão social e transferência de renda direta aplicadas pelos governos naquele período. Sobre esse contexto, Saboia e Hallak Neto (2018) afirmam que entre 1995 e 2014 o salário mínimo teve um aumento real de 128.8%. O impacto desse aumento na distribuição de renda pode ser explicado sob diferentes interpretações. Em primeiro lugar, os autores concluem que o salário mínimo responderia por mais da metade da queda do índice de Gini da distribuição do rendimento familiar per capita entre 2004 e 2013. Além disso, eles explicam que “pouco mais de 60% do aumento da participação dos rendimentos no PIB no período analisado poderiam estar associados aos efeitos do SM sobre o rendimento médio da população ocupada assalariada.” (SABOIA E HALLAK NETO, 2018, p. 282) Embora o resultado do aumento do salário mínimo como política econômica tenha sido positivo, é justo mencionar que sua eficiência tem perdido dinamismo ao longo do

tempo, motivo pelo qual é necessário pensar em um conjunto de medidas que sirvam como marco institucional para buscar uma economia mais equitativa, e não períodos fugazes de melhora na distribuição.

Embora o salário mínimo tenha sido uma política fundamental no modelo de crescimento na época, existiam uma série de medidas que melhoraram empiricamente a situação da maioria da população no país. Por exemplo, no que diz respeito aos serviços domiciliares básicos, o governo teve uma forte atuação na distribuição deles para a população. A parcela de domicílios com esgotamento sanitário passou de 92.5% em 2001 para 97.04% em 2011. A taxa de domicílios com iluminação elétrica aumentou de 96.01% em 2001 para mais de 99% em 2011. Outro setor importantíssimo no qual as políticas públicas focaram foi o setor de educação. O resultado da criação de programas e acompanhamento e incentivos à formação foi uma queda significativa da taxa de analfabetismo de pessoas de 5 anos ou mais no país, passando de 14.59% em 2001 para 9.82% 10 anos depois. Um dos efeitos indiretos dessa qualificação da população foi o aumento das pessoas com carteira de trabalho assinada no período, passando de 54.17% em 2001 para 63.66% em 2011. (IBGE, 2022)

Com o intuito de analisar o efeito da complexidade econômica - entendida como diversificação e sofisticação da pauta produtivo-exportadora do país - na distribuição de renda, foi feita uma análise estatística simples. Em primeiro lugar, o GRAF. 10 mostra a relação entre o ICE e o índice de Gini no cenário brasileiro.

Gráfico 10: ICE vs. Índice de Gini, Brasil



Fonte: Elaboração própria com base em Harvard's Growth Lab (2022) & Banco Mundial (2022).

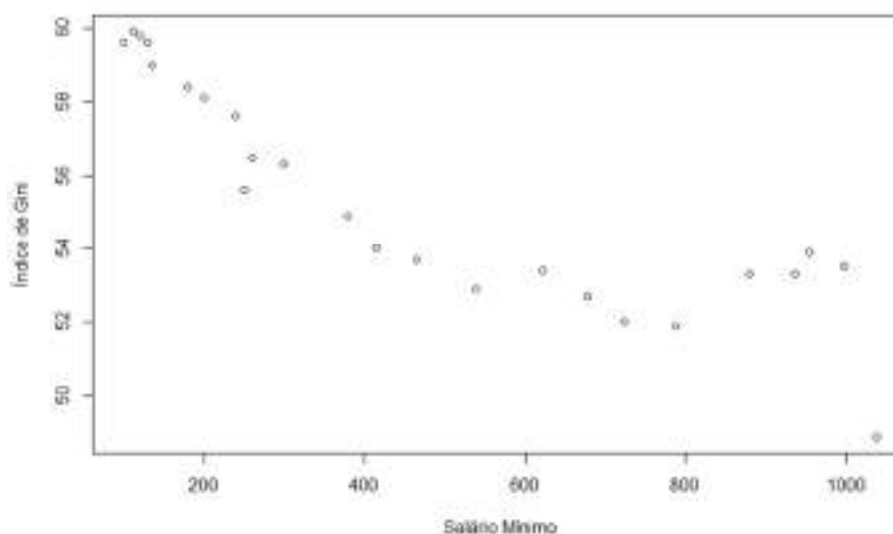
Em um primeiro momento, é possível perceber que a relação inversa entre complexidade e desigualdade não se verifica. Graficamente fica evidente que um aumento no nível do ICE não se traduz em uma diminuição da desigualdade. A tendência é a contrária, considerando um aumento na complexidade, o nível de desigualdade também aumenta. Isso pode ser verificado no valor da correlação entre as variáveis, sendo ele positivo e igual a 0.9267. Estimando um modelo de regressão linear simples, a relação se comprova tendo como resultado a seguinte equação:

$$\widehat{GiniBr} = 50.289 + 11.1495 * \widehat{ICEBr}$$

Além disso, a variável ICE mostra-se estatisticamente significativa, uma vez que seu p-valor é menor que 0.05 (5%).

Considerando que o ICE não seria capaz de explicar a queda da desigualdade no Brasil, torna-se necessário a inclusão de outra variável na análise, nesse caso foi escolhido o nível do salário mínimo (SM). Nesse caso, o GRAF. 11 apresenta a relação entre esta última e o índice de Gini.

Gráfico 11: SM vs. Índice de Gini, Brasil



Fonte: Elaboração própria com base em Harvard's Growth Lab (2022) & Oliveira (2022)

Já nesse caso, verifica-se a relação inversa esperada: quando o nível de salário mínimo aumenta, há uma tendência à diminuição do nível de desigualdade. Considerando uma correlação negativa entre as variáveis é igual a -0.8796, a interconexão fica ainda mais clara. Porém, quando estimado o modelo de regressão com duas variáveis, o resultado mostra que o salário mínimo não seria uma variável estatisticamente significativa para afetar a variação do nível do Índice de Gini, mesmo com um coeficiente negativo, diferentemente do ICE. Isso uma vez que seu p-valor no modelo ajustado é de 0.82608.

$$\widehat{GiniBr} = 49.69 + 11.86 * \widehat{ICEBr} - 0.0005793 * \widehat{SMBr}$$

Assim, seria necessária uma análise mais detalhada sobre os determinantes do nível de desigualdade, mas fica evidente que o argumento sobre o efeito negativo da complexidade na desigualdade não se verifica, pelo contrário existe uma relação inversa à esperada no caso brasileiro. Portanto, torna-se ainda mais relevante a análise dos outros dois países em questão para entender melhor suas especificidades, mesmo sendo parte da mesma região.

7. 4.2 Desigualdade no México

Assim como no estudo sobre estrutura produtiva, o caso mexicano no quesito desigualdade apresenta condições específicas que pretendem ser analisadas como tal, porém traçando paralelos com outros casos latinoamericanos, como o caso brasileiro analisado no tópico anterior. Sobre essa temática, Lustig e Székely (1998) analisam a evolução da desigualdade no México como atrelada parcialmente ao ciclo de crescimento econômico do país. Os autores detalham que entre 1951 e 1970 o PIB mexicano cresceu entre 3 e 4% por ano, sendo este um ciclo de prosperidade para a economia doméstica. Nesse período, a estrutura produtiva aumentou seu grau de sofisticação, em parte graças à estabilidade da política macroeconômica e financeira do país. Essa tendência industrial teve um caráter “para dentro”, com tarifas alfandegárias relativamente protecionistas. Já entre 1978 e 1981, o crescimento foi maior com uma taxa média anual de 8.4%, porém esse período foi marcado pela exportação de recursos naturais, motivo pelo qual a dívida externa se tornou

insustentável a partir de 1981 com a queda do preço do petróleo e o aumento da taxa de juros da dívida. O período seguinte esteve caracterizado por um ajuste baseado na redução de gasto público, reorganização da produção e novas formas de crescimento nacional. No começo da década de 1990 com o ajuste mostrando seus resultados, houve uma tentativa de retomar o crescimento do país, porém não bem sucedida.

Paralelamente aos movimentos apresentados, desde 1950 o índice de Gini encontrava-se no patamar de 52, já entre 1968 e 1977 a variável passou a ser de 49. Um dos fatores que explica a desigualdade na década de 1950 e 1960 segundo Lustig e Székely (1998) foi a desequilibrada distribuição de terras. No que diz respeito à pobreza extrema, Székely (1998) estima que em 1963 ela representava o 30.2% da população, em 1968 caiu para 16% e nove anos depois aumentou para 17.5%. Com o ajuste na década de 1980, o gasto social passou a ter uma queda significativa, porém o investimento em educação e saúde parece ter se mantido estável. Exemplo disso são os resultados de 1990, ano no qual a taxa de analfabetismo dos oito estados mais pobres do país era 22%, enquanto a taxa nacional foi de 12.5%. Desde 1984 até 1989 os níveis de pobreza extrema e moderada se acentuaram no país, e o perfil da pobreza mexicana também estava definido. Os autores descrevem que, em 1994, aproximadamente 40% dos chefes de família que moravam em condições de pobreza extrema não tinham nenhum tipo de formação e a mesma porcentagem não tinha concluído o ensino fundamental. Cerca de 70% dos chefes de família trabalhavam no setor rural e 85% deles no setor primário. Além disso, a pobreza também apresentou um caráter regional, uma vez que 60% das famílias mais pobres estavam localizadas nas regiões norte, centro ocidente e centro. Finalmente, os autores explicam que apenas 8% das famílias mais pobres do país tinham uma mulher como chefe de casa. Porém se esse último conceito é definido como a pessoa responsável pela maioria dos ingressos do lar, a parcela de mulheres vai para 14%.

A contextualização apresentada até agora exemplifica que, mesmo com uma melhora nas condições de vida da população mexicana, decorrente do ciclo de crescimento econômico desde 1950, há uma incapacidade de tornar a distribuição de renda um marco institucional da política mexicana, uma vez que com as dificuldades vivenciadas a partir da década de 1980, não houve nenhuma garantia para a população mais pobre.

Passando para o final da década de 1990 e os anos 2000, o GRAF. 12 apresenta a evolução do índice de Gini no período.

Gráfico 12: Evolução do Índice de Gini - México, 1996 - 2020



Fonte: Elaboração própria com base em Banco Mundial (2022)

Percebe-se que o ajuste liberal experimentado pelo México na década de 1990, assim como a maioria dos países latino-americanos, não foi capaz de modificar significativamente o cenário de concentração de renda existente no país na época, mesmo havendo uma melhora na segunda metade da década. Um claro exemplo disso é que o valor do índice em 1992 foi de 52,6, enquanto que oito anos depois esse valor não se altera. A partir do século XXI, pode se evidenciar uma queda nos índices de desigualdade ainda que com valores semelhantes ao caso brasileiro. Nesse momento é fundamental destacar que a partir de 1994 o México tem sua participação no setor automotivo aumentada, decorrente parcialmente da assinatura do TLCAN. Esse evento elevou significativamente seu grau de complexidade econômica, portanto segundo Hartmann seus níveis de desigualdade deveriam diminuir numa magnitude semelhante, fato que por enquanto não se verifica, mas ainda será discutido com maior detalhe neste tópico.

Parte dessa queda na desigualdade, efetivamente decorre da inclusão de uma parcela maior da população em atividades melhor remuneradas. Porém, quando a análise é feita com base no poder aquisitivo da população, as condições ficam longe de ter melhorado. Assim, a TAB. 24 apresenta a evolução da remuneração em termos reais.

Tabela 24: Evolução do poder aquisitivo mexicano, 1987 - 2015

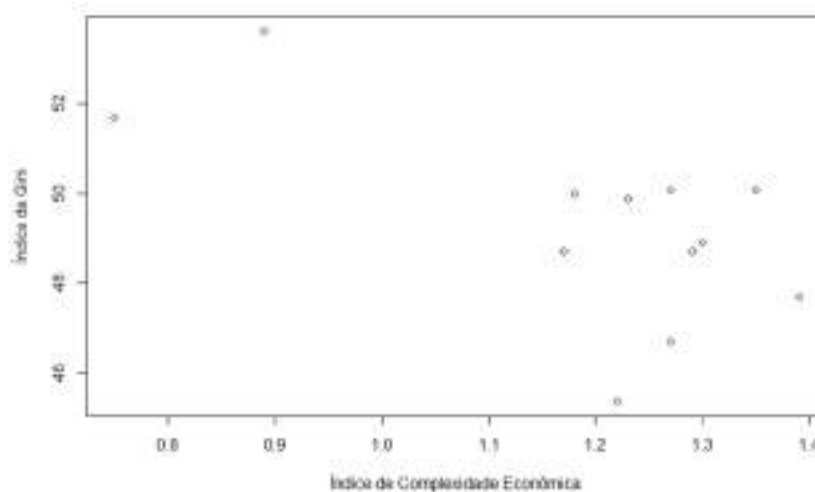
	Salario Mínimo Diario	Precio Diario de la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR)	% de lo que se puede adquirir de la CAR con un mínimo salario	Salario real (1987 - 2015)	Poder Adquisitivo Acumulado (1987 - 2015)
1987	6,4	3,9	164	100	0
2006	48,6	80,8	60	36	-63,3
2015	70,1	206	34	20	-79,2

Fonte: CROSSA, 2017, p. 90.

Sobre isso, Crossa (2017) explica que essa depreciação do salário real de 80% entre 1987 e 2015 traduz a piora nas condições laborais da população no período. Outro dado que reflete esse movimento é que em 2016, 65% da população economicamente ativa (PEA) ganhava entre 1 e 3 salários mínimos, renda não suficiente para adquirir a cesta ampliada recomendada (CAM). Não suficiente com as condições econômicas básicas não atingidas, o mercado de trabalho da indústria automotiva não oferece condições laborais adequadas para os trabalhadores, mesmo o México sendo atrativo para o contexto internacional. Em 2013, por exemplo, transferir uma planta dos Estados Unidos para o México se traduz numa redução de custos trabalhistas de 80%. Essa flexibilização, além de piorar as condições dos trabalhadores, não acompanha o crescimento do setor. De 2003 a 2013, as remunerações na estrutura de valor agregado caíram de 30% para 22%, mesmo com o setor automobilístico tendo um crescimento de 39% no período, além de um aumento da produtividade de 4.3%. A média salarial também diminuiu de 7324 pesos mexicanos (R \$1030 na época, aproximadamente) em 2009 para 6850 pesos em 2014.

Passando para a análise estatística das variáveis em questão, o GRAF. 13 apresenta a relação entre o índice de complexidade econômica e o índice de Gini para as observações encontradas.

Gráfico 13: ICE vs. Índice de Gini, México



Fonte: Elaboração própria com base em Harvard's Growth Lab (2022) & Banco Mundial (2022).

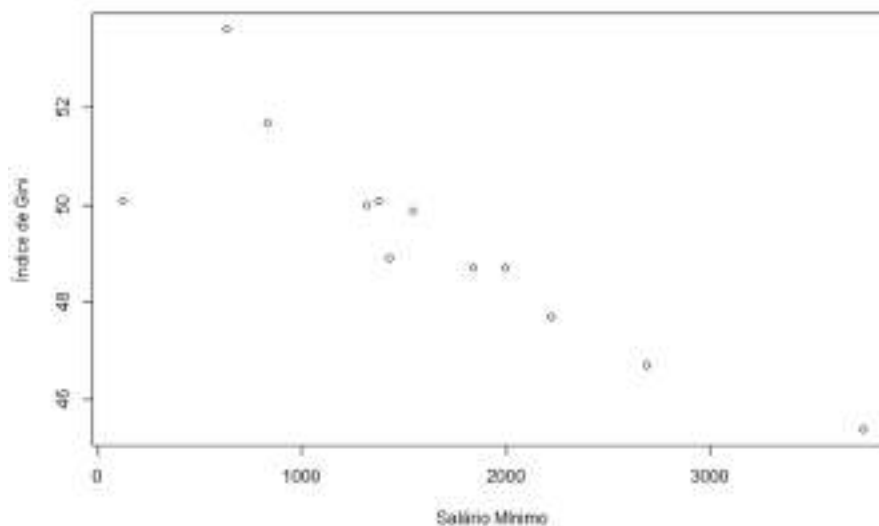
Além de apresentar diferenças significativas com o caso brasileiro, a relação entre complexidade econômica não parece ter uma tendência evidente. É possível observar que em situações com índices de complexidade mais baixos, o grau de desigualdade era mais elevado. Porém, quando analisados graficamente o resto dos pares, não se verifica uma tendência linear de que um aumento de complexidade implica necessariamente uma queda no índice de Gini, por tanto nesse caso até agora não é possível comprovar plausivelmente o argumento de Hartmann. Mas antes de partir para a análise da relação com o salário mínimo, é preciso estudar o resultado do modelo de regressão linear simples estimado com base nas variáveis complexidade e Gini, obtendo a seguinte equação:

$$\widehat{GiniMx} = 58.146 - 7.425 * \widehat{ICEMx}$$

Esse resultado mostra que efetivamente existe uma relação inversa entre o ICE e o índice de Gini, uma vez que seu coeficiente é negativo. Essa dependência também pode ser explicada por meio do seu coeficiente de correlação, sendo este igual a -0.64. Porém com um intercepto acima do valor no caso brasileiro, é parcialmente possível deduzir que o efeito do ICE na desigualdade é de menor magnitude. Em outras palavras, é mais difícil para o ICE afetar os níveis de desigualdade mesmo havendo um aumento. Torna-se ainda mais intrigante analisar a relação do índice de

Gini com a política de renda (salário mínimo) no caso mexicano. Essa interação pode ser observada no GRAF. 14.

Gráfico 14: SM vs. Índice de Gini, México



Fonte: Elaboração própria com base em Harvard's Growth Lab (2022) & Countryeconomy (2022)

Nesse caso, a relação fica mais clara uma vez que é desenhada uma tendência decrescente do grau de desigualdade à medida que o salário mínimo aumenta. Isso pode ser verificado também com o coeficiente de correlação de -0.87 entre as duas variáveis, sendo este maior que na relação Gini x ICE. Até aqui a política de renda tem maior efeito sobre o grau de desigualdade do que a complexidade econômica. Porém é necessário entender se esse argumento se sustenta na combinação dessas duas variáveis (ICE e salário mínimo) no seguinte modelo de regressão linear:

$$\widehat{GiniMx} = 56.96 - 4.15 * \widehat{ICEMx} - 0.0016 * \widehat{SMMx}$$

A equação mostra que, quando combinado com política de renda, o efeito do ICE no índice de desigualdade diminui, mesmo que este se mantenha negativo. Além disso, verifica-se que, mesmo com um coeficiente associado menor, o salário mínimo é estatisticamente mais significativo que o ICE no modelo, uma vez que o p-valor associado à variável é de 0.000301 enquanto que o mesmo valor para o ICE no

modelo foi de 0.02. Com isso, é possível concluir que, para o caso mexicano, tanto o ICE quanto o SM explicam variações no nível de desigualdade, mas a política de renda apresenta uma correlação maior, além de ter uma maior significância estatística no modelo.

8. 4.3 Desigualdade no Equador

Para finalizar o breve estudo sobre desigualdade nos países referentes do presente trabalho, o caso equatoriano traz algumas semelhanças com os dois anteriores. Assim como no caso mexicano, as mudanças na distribuição e concentração de renda no Equador também estiveram atreladas aos ciclos de crescimento econômico do país. Nesse sentido, pretende-se analisar as condições geradas a partir do *boom* do petróleo na segunda metade do século XX, já que até hoje o produto e seus derivados são responsáveis pela maior parcela das exportações equatorianas.

No que se refere a essa temática, Acosta (2006) traz uma visão geral sobre a administração da riqueza gerada pelo ciclo petrolífero, principalmente na década de 1970. Ele afirma que o gerenciamento dos recursos esteve concentrado nas mãos dos governos militares que ocuparam o poder a partir de 1972. A política de subsídios da época também trouxe benefícios para a classe alta do país, uma vez que para eles era possível manter os salários em níveis abaixo do esperado. Ademais, existiam subsídios de caráter regressivo que levava mais proveito para a classe média e alta do Equador. Por exemplo, o subsídio do combustível beneficiou diretamente essa parte da população, uma vez que era o setor com maior consumo de energia. Na contraparte, mesmo com investimento em obras públicas, o gasto efetivo não era proporcional ao ciclo de bonança que estava sendo experimentado. Sobre a população menos favorecida do país o autor afirma que

[...] muitos equatorianos — por exemplo os camponeses e a população indígena — só percebiam a bonança petrolífera através da poeira deixada pelas centenas de veículos recém importados. Por outro lado, a riqueza crescente de uns poucos, entre os quais alguns setores da classe média, era chocante, e até mesmo insultuosa em relação às necessidades insatisfeitas do resto da população, no meio de um consumismo que exacerbava as diferenças econômicas e convidava para um festim do qual na

verdade só participava um grupo relativamente pequeno. Isto, somado à crescente organização de grupos sindicais e de alguns setores populares, provocou reivindicações que nem sempre podiam ser satisfeitas pelo Estado, e que também não iam ser concedidas pelas elites, que viviam muito bem, mas esperavam e exigiam outras facilidades. Essa disputa pela riqueza do petróleo, não só entre os grupos hegemônicos, levou, a partir de 1976, ao aumento da repressão, ativada para frear e controlar o movimento social, e que teve a sua maior expressão no massacre dos operários de Aztra, no dia 18 de outubro de 1977. Tudo isso se passou na medida em que perdiam força as posições iniciais do movimento militar de 1972, e quando os setores oligárquicos pressionavam para aumentar a sua participação na renda do petróleo (ACOSTA, 2006, p. 123 - 124).

Essas afirmativas confirmam o caráter desigual da economia equatoriana, que analogamente a vários países da região, não conseguiram aproveitar o ciclo de crescimento para instituir marcos que tornem a política distributiva um dos eixos da política econômica do país.

Já nos anos 80, com a crise da dívida e o esgotamento do ciclo de prosperidade, as condições da população mais pobre, como esperado, pioraram notoriamente. Mas não foi só a parcela menos favorecida da população que sofreu a tentativa de estabilização da década, Jácome, Larrea e Vos (1998) afirmam que os salários reais foram reduzidos em 40% do seu valor inicial no final da década. Além disso, os autores apontam que houve um aumento do desemprego urbano assim como um aumento na pobreza urbana. Cresceu também o trabalho informal chegando a 60% do total de empregos, sendo responsável por dois terços dos ingressos. Finalmente a queda do gasto público impediu a melhora dos indicadores sociais, principalmente nos setores de saúde e educação.

Analisando agora a década de 1990 caracterizada pelo ajuste liberal, Jácome, Larrea e Vos (1998) explicam que mesmo com mudanças relativas nos indicadores macroeconômicos como a taxa de crescimento do PIB ou das exportações, não houve uma mudança estrutural. Entre 1992 e 1996, os autores expõem que houve um crescimento de 2.8% do PIB, além de um aumento da exportação de produtos não tradicionais que chegou a 23%. O desemprego em áreas urbanas caiu de 8.5% em 1991 a 6.9% quatro anos depois, porém em 1996 ele aumentou de novo chegando no patamar de 10.4%. Paralelamente, houve uma melhora nos salários reais, pelo controle inflacionário e o aumento do salário mínimo. As limitações desse processo

são organizadas em oito pontos segundo os autores: a liberalização esteve acompanhada de uma apreciação do sucre, limitando a competitividade das exportações; a melhora dos salários diminuiu a rentabilidade de alguns setores; manteve-se a predominância de atividades intensivas em recursos naturais; houve uma falta de investimento em educação, impossibilitando o aumento da produtividade assim como uma melhoria nas condições da classe trabalhadora; foi evidente a contradição entre pobreza urbana e aumento dos salários; falta de reformas da estrutura agrária; falta de continuidade na política econômica; e, se mantém a vulnerabilidade às condições externas.

Apesar disso, as condições de pobreza da população melhoraram quantitativamente na década de 1990. O estudo de Larrea, Landin, Larrea, Wrborich e Fraga (2008) estabeleceu que, na década de 1990, as áreas mais pobres foram as zonas com maior melhoria nas suas condições. Porém, essa melhoria foi menor para bairros com maior proporção de população indígena. Além disso, um dos fatores mais importantes que aparece nos modelos estimados pelos autores foi o conjunto de variáveis sociais que promoveram crescimento acompanhado de redução da pobreza: escolaridade, acesso rodoviário, produtividade da terra e parcela da população assalariada.

Todavia existiram mudanças nas relações laborais na década de 1990 que afetaram as condições da maioria da população assalariada. Segundo Ponce, Sánchez e Burgos (2010), as reformas trabalhistas dos anos 90 aumentaram os níveis de precariedade laboral em três sentidos: pela maior instabilidade laboral; pela insuficiência laboral, sem garantias sociais; e, pela insuficiência salarial. Nesse contexto, os grupos sociais mais afetados foram as mulheres e os trabalhadores rurais.

Passando para o começo do século XXI, o GRAF. 15 mostra a evolução do índice de Gini no contexto equatoriano.

Gráfico 15: Evolução do Índice de Gini - Equador, 1999 - 2020

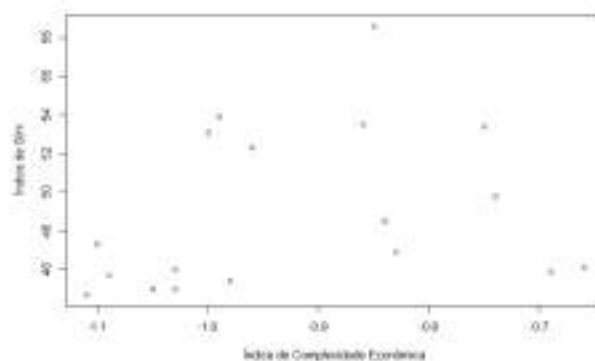


Fonte: Elaboração própria com base em Banco Mundial (2022).

É possível perceber que houve uma tendência à diminuição dos níveis de desigualdade desde 1999, mas com uma mudança de ritmo acentuada a partir de 2007. Esse movimento decorre do conjunto de políticas econômicas e sociais adotadas pelo governo Correa. No trabalho de Maldonado (2014) é possível observar que o governo da época foi responsável pelo aumento no nível das remunerações e algumas medidas de democratização da propriedade. Entre 2006 e 2011 a remuneração por pessoa aumentou em média 4,6% ao ano. Até março de 2013 o *Plan Tierras* distribuiu mais de 25 mil hectares para mais de 4 mil famílias camponesas no país. Outra política marcante da época foi o aumento do *Bono de Desarrollo Humano* passando de 35 para 50 dólares. Esse aumento foi financiado com o corte das isenções fiscais aos bancos privados. Além disso, houve um aumento no gasto público com saúde e educação como explicado no capítulo anterior.

Para finalizar o diagnóstico equatoriano, o GRAF. 16 apresenta a relação entre complexidade econômica e desigualdade, assim como apresentado no caso mexicano e brasileiro.

Gráfico 16: ICE vs. Índice de Gini, Equador



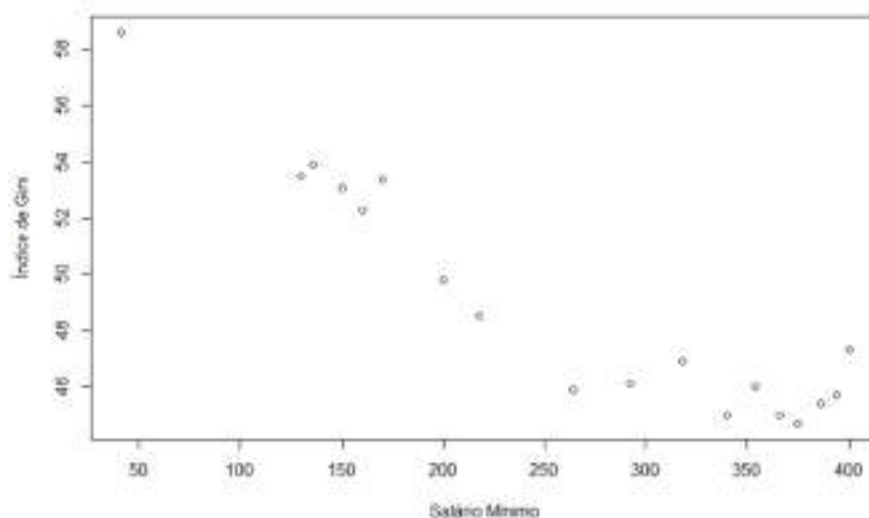
Fonte: Elaboração própria com base em Harvard's Growth Lab (2022) & Banco Mundial (2022)

Assim como no contexto do México, a relação entre as duas variáveis não fica evidente na sua representação gráfica. Assim, precisa se estimar o modelo de regressão linear simples para comprovar se se verifica a relação direta expressada pelo coeficiente de correlação entre as duas variáveis, sendo ele de 0.246. Nesse sentido, a equação obtida para o modelo foi a seguinte:

$$\widehat{GiniEc} = 55.406 + 7.018 * \widehat{ICEEc}$$

Mais uma vez, assim como no caso brasileiro, o argumento de Hartmann sobre a relação complexidade - desigualdade não se verifica, dado que o coeficiente associado ao índice de complexidade econômica no modelo é positivo, representando que um aumento na complexidade do Equador levaria a um aumento do nível de desigualdade. Porém, se analisado com mais detalhe, o modelo oferece uma explicação ainda mais aprofundada: o ICE não é estatisticamente significativo para explicar variações no nível de desigualdade, já que seu p-valor é maior que 0.05 (0.325). Portanto é fundamental incluir a variável SM no modelo para entender o resultado combinado. Mas antes disso, o GRAF. 17 mostra a relação entre o salário mínimo e o índice de Gini.

Gráfico 17: SM vs. Índice de Gini, Equador



Fonte: Elaboração própria com base em Harvard's Growth Lab (2022) & Banco Central del Ecuador (2022)

Com uma correlação de -0.93, entende-se mais uma vez que a política de renda estaria mais associada com a diminuição dos níveis de desigualdade. O resultado também pode ser comprovado graficamente. Finalmente, a seguinte equação mostra o resultado do modelo combinando as duas variáveis frente ao índice de Gini como variável dependente.

$$\widehat{GiniEc} = 53.005 - 6.48 * \widehat{ICEEc} - 0.038 * \widehat{SMEc}$$

É interessante notar que, quando integrado o SM no modelo, o efeito do ICE muda sua direção, para um efeito negativo sobre o índice de Gini. Além disso, o ICE se torna estatisticamente significativo, com um p-valor de 0.0184 no modelo com duas variáveis. Todavia, a significância estatística do SM nesse momento é ainda maior (p-valor = 4e-9), corroborando mais uma vez, a importância do nível salarial no combate à desigualdade. Com esse resultado, é viável concluir que, para o contexto do Equador, os efeitos da política de renda são mais relevantes para explicar a desigualdade que a complexidade econômica.

Considerações finais

Ao longo do presente trabalho foram discutidas as relações entre o padrão de comércio internacional, a configuração produtiva doméstica e o nível de desigualdade em cada um dos países em questão, procurando suas semelhanças e diferenças como iguais na região latino-americana.

No que diz respeito ao perfil comercial dos países, os dados obtidos no Harvard's Growth Lab's (2022) mostraram que o caráter dos países não se alterou significativamente no período de 2009 até 2019, com exceção do caso mexicano. No caso brasileiro, os setores mais relevantes do período foram o setor agrícola, o setor de minérios e o setor de serviços representando, em 2019, 35%, 23% e 14% aproximadamente do total exportado, respectivamente. Além disso, foi destacado o aumento da relevância da China como parceiro comercial do país. Ainda sobre a análise setorial, o perfil importador brasileiro mostra uma forte dependência de setores mais sofisticados como o setor tecnológico e o setor de maquinária, configurando um padrão de comércio estruturalmente periférico. No caso do México, a mudança se deu em relação ao setor automotivo como novo líder em exportações, respondendo por 23.78% do volume total exportado em 2019. Ademais, foi evidenciado que, no mesmo ano, quase três quartos das exportações mexicanas tiveram os Estados Unidos como destino. Porém, quando analisadas as características principais das importações mexicanas, fica evidente que existe uma alta dependência por insumos tecnológicos, sendo esse um dos motivos pelos quais o índice de complexidade não é objetivamente efetivo para explicar a dinâmica de um país, uma vez que ele não considera as importações. Finalmente, no caso equatoriano, os setores de agricultura e extrativismo se mantiveram como os carros chefes da pauta exportadora nacional. Em questão de parceiros comerciais, a China aparece novamente como singularidade sendo em 2019 o segundo maior destino das exportações equatorianas, só depois dos Estados Unidos. Combinando o perfil exportador de matérias primas, com o caráter importador dependente de manufaturas e bens sofisticados, o Equador se estabelece como uma economia tipicamente periférica.

No que concerne à estrutura produtiva dos países analisados, foi possível que exista uma relação entre a dinâmica interna e o cenário internacional. Sobre as mudanças no contexto global, Hirakuta e Sarti (2017) explicam que: as empresas organizaram sua produção em escala global, tornando não só o mundo seu mercado,

mas também seu fornecedor; a ascensão da China como novo importador de matéria prima para abastecer sua máquina de transformação afetou o contexto latino-americano, gerando uma perda relativa de sofisticação; foi mantida a concentração de poder econômico e conhecimento tecnológico nos países centrais; e, houve um incentivo às políticas industriais de inovação como motor do processo produtivo, nos países mais desenvolvidos. No que se refere ao caso brasileiro, os dados de complexidade econômica apontaram para uma perda de sofisticação refletida pela queda do seu índice de complexidade entre 1995 e 2020. Além disso, os principais produtos da cesta exportadora brasileira também perderam complexidade individualmente. Nesse sentido as oportunidades de sofisticação do Brasil passariam pela queda da dependência em recursos naturais para produtos mais intensivos em trabalho. Um dos pontos a ser mencionados que o ICE não considera é a tendência a perda de valor agregado gerado pela indústria brasileira, principalmente na indústria farmacêutica. Para o caso mexicano, foi explorada sua inserção nas cadeias globais de valor como planta de montagem internacional de veículos. Assim se verifica a mesma tendência de perda de agregação de valor como no caso do Brasil. Com a assinatura do TLCAN, o país passou a se envolver cada vez mais na exportação de veículos em relação aos seus semelhantes na América do Norte. Porém, Crossa (2017) destaca que o papel mexicano na configuração global não passa de um perfil subordinado à tomada de decisões dos países centrais, sem capacidade de internalizar os benefícios que a exportação de bens mais sofisticados traria para o país. Já em termos de complexidade, México tem avançado significativamente a partir de 1994 atingindo o vigésimo lugar global no que tange a complexidade econômica. Considerando que em 2020 o México encontrava-se apenas dois lugares abaixo da China no ranking de complexidade, o índice apresenta mais uma falência no fato de não conseguir incluir a dinâmica interna no índice. Finalmente, o caso equatoriano expõe uma série de ciclos econômicos associados à produção de produtos naturais: cacau, banana e petróleo. Este último se tornou a base da estrutura produtiva equatoriana até hoje, aumentando cada vez mais a vulnerabilidade nacional a choques externos no preço do barril internacionalmente. Isso se reflete na perda de sofisticação econômica, mesmo com uma recuperação do nível de complexidade de 2018 até 2020. Além da perda de complexidade econômica, cada um dos principais produtos do país tem perdido complexidade individualmente. O petróleo e seus derivados, por exemplo, passou de um ICP de -2.4 em 2010 para um valor de -2.56.

Porém, mesmo com um cenário adverso quando analisado com base na complexidade, a política distributiva encontrou seu melhor momento no mesmo período.

Passando para a análise de desigualdade, foi possível entender que os ciclos de expansão econômica estavam associados com a trajetória da distribuição de renda nos países em questão. Para o Brasil, conclui-se que a política de renda dos governos petistas teve um efeito positivo na redução da desigualdade de renda. Esse movimento fica evidente na diminuição do índice de Gini. Foi deduzido também, que estatisticamente o ICE tem uma correlação positiva com a desigualdade, motivo pelo qual o salário mínimo foi incluído no modelo. Assim, a regressão mostrou que o SM afetaria positivamente na redução de desigualdade, mas seria insignificante para explicar as variações do índice de Gini. Para o cenário mexicano, se comprovou que mesmo com um crescimento do setor automotivo, os salários não acompanharam essa expansão. Além disso, no caso do México, foi confirmado o argumento de Hartmann, Guevara, Jara-Figueroa, Aristarán e Hidalgo (2017) de que um aumento no ICE levaria a uma melhor distribuição de renda. Porém, quando incluído o salário mínimo na análise, este se torna mais significativo, estatisticamente, para explicar variações no Gini, confirmando mais uma vez a importância da política de renda. Por último, um dos aspectos mais importantes do contexto equatoriano foi a política de distribuição do governo Correa desde 2007. O aumento salarial, a implementação e ampliação de bolsas e o aumento do gasto em saúde e educação pública tiveram um efeito positivo no combate à desigualdade. Nesse contexto, o argumento de Hartmann et al. (2017) não se verifica, pois, para os dados observados, um aumento nos níveis de complexidade levaria a um aumento nos níveis de desigualdade, inclusive o ICE não seria suficiente para ser estatisticamente significativo para explicar variações do índice de Gini. Com a inclusão do salário mínimo, o resultado foi alterado uma vez que o ICE passou a ganhar significância e ter um efeito positivo sobre a desigualdade. Todavia, a significância estatística do SM no modelo com duas variáveis foi maior que a do ICE.

Referências Bibliográficas

ACOSTA, Alberto. **Breve Historia Económica del Ecuador**. Quito: Editora Nacional, 2006. 406 p.

ACOSTA, Alberto. El correísmo: un nuevo modelo de dominación burguesa. **Sin Permiso**: República y Socialismo, también para el siglo XXI, [s. l.], p. 1-14, set. 2013.

AMIA. **Asociación Mexicana de la Industria Automotriz**. 2022. Disponível em: <https://www.amia.com.mx/vehiculosligeros/>. Acesso em: 03 out. 2022.

AROCHE REYES, Fidel. Estructura productiva y crecimiento económico en México: una perspectiva multisectorial. *Inv. Econ*, Ciudad de México, v. 78, n. 309, p. 3-26, sept. 2019. Disponível em <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672019000300003&lng=es&nrm=iso>. Acedido em 30 sept. 2022. Epub 20-Mayo-2020. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2019.309.70117>.

Banco Central del Ecuador. **Información Económica**. 2022. Disponível em: <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/>. Acesso em: 15 out. 2022.

BANCO MUNDIAL. **The World Bank Data**. 2018. Disponível em: <https://data.worldbank.org>. Acesso em: 18 maio 2021.

BARRAL, Welber Oliveira. **O Comércio Internacional**. São Paulo: Editora del Rey, 2007.

BARROS, Ricardo; HENRIQUES, Ricardo; Rosane, Mendonça. **A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil**. Texto para Discussão. Rio de Janeiro: IPEA, no 800, 2001.

BIELSCHOWSKY, R. Evolución de las ideas de la CEPAL. **Revista Cepal**, Brasília, p. 21-45, out. 1998.

BRANDÃO, Vinicius. Revisitando os modelos de abertura econômica: os casos de Brasil e México. **Cadernos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 23, p. 55-82, jul.-dez. 2018.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; MARCONI, Nelson. EXISTE DOENÇA HOLANDESA NO BRASIL? In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Doença holandesa e indústria**. São Paulo: Editora FGV, 2010. p. 207-230.

CABRERA, Sergio. Las reformas en México y el TLCAN. **Problemas del Desarrollo**, [S.L.], v. 46, n. 180, p. 77-101, jan. 2015. Universidad Nacional Autonoma de Mexico. [http://dx.doi.org/10.1016/s0301-7036\(15\)72120-6](http://dx.doi.org/10.1016/s0301-7036(15)72120-6).

CALDERÓN, Álvaro; STUMPO, Giovanni. La evolución económica y social del Ecuador: las restricciones de la estructura productiva. In: CALDERÓN, Álvaro; DINI, Marco; STUMPO, Giovanni (ed.). **Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social**. Santiago: Cepal, 2016. p. 11-59.

CARDOZO, Sofia Aparecida. Comércio Internacional, Estrutura Produtiva Industrial, Emprego e Renda nas Macrorregiões Brasileiras (2004-2014). **Revista Brasileira de Estudos Urbanos**. São Paulo, p. 401-420. maio 2018.

CARIA, Sara; MARTÍN, Rafael Domínguez. Estructura productiva primario-exportadora y Buen Vivir en Ecuador, 2009-2014. **Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo**, Cartagena, v. 2, n. 1, p. 37-64, mar. 2015.

CARNEIRO, R. **Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva**. Texto para Discussão. Campinas: UNICAMP/IE, no 153, 2008.

Chesnais, F. (1996) *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã.

CEPAL. **CEPALSTAT**. 2022. Disponível em: <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/index.html?lang=es>. Acesso em: 18 set. 2022.

CHAMORRO, Flor Amparo Medina; CÁRDENAS, Nicolas de La Peña. Las cadenas globales de valor de las manufacturas en México (2005-2015). **Apuntes del Cenes**, [S.L.], v. 39, n. 69, p. 13-38, 26 fev. 2020. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. <http://dx.doi.org/10.19053/01203053.v39.n69.2020.9998>.

CHIQUIAR, Daniel. **La Posición de México en la Cadena Global de Valor**. 2015. Disponível em: <https://dev.focoeconomico.org/2015/12/21/la-posicion-de-mexico-en-la-cadena-global-de-valor/>. Acesso em: 03 out. 2022.

CIMOLI, Mario; PORCILE, Gabriel; MARTINS NETO, Antonio; SOSSDORF, Fernando. Productivity, social expenditure and income distribution in Latin America. **Brazilian Journal Of Political Economy**. São Paulo, p. 660-679. outubro 2017.

CONTRERAS, Oscar F.; CARRILLO, Jorge; ALONSO, Jorge. Local Entrepreneurship within Global Value Chains: a case study in the mexican automotive industry. **World Development**, [S.L.], v. 40, n. 5, p. 1013-1023, maio 2012. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.11.012>.

COUNTRYECONOMY. **México - Salario mínimo nacional**. 2022. Disponível em: <https://pt.countryeconomy.com/mercado-laboral/salario-minimo-nacional/mexico>. Acesso em: 07 nov. 2022.

CROSSA NIELL, M. Cadenas globales de valor: la ilusión desarrollista o el desarrollo del subdesarrollo en México. **Cuadernos de Economía Crítica**, [S. l.], v. 3, n. 6, p. 71-100, 2017. Disponível em: <http://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/215>. Acesso em: 5 oct. 2022.

DOSI, G. (1988) **Technical Change and Economic Theory**. London: F. Pinter.

DOSI, G. et al. (1990) **The Economics of Technological Change and International Trade**, Brighton: Wheatsheaf.

EXPANSIÓN. Ciudad de México: Grupo Expansión, 2015.

FUJII-GAMBERO, Gerardo; CERVANTES-MARTÍNEZ, Rosario. The weak linkages between processing exports and the internal economy. The Mexican case. **Economic Systems Research**, [S.L.], v. 29, n. 4, p. 528-540, 18 jul. 2017. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/09535314.2017.1351332>.

FURTADO, Celso. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 239-262.

GALA, Paulo. **O Brasil é pobre pois tem estrutura produtiva simples com empregos ruins (se desindustrializou)**. 2020. Disponível em: <https://www.paulogala.com.br/a-estrutura-produtiva-de-um-pais-condiciona-sua-riqueza-relativa-no-mundo/>. Acesso em: 21 set. 2022.

GALEANO, Eduardo. **Las venas abiertas de América Latina**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores, 2004.

GONTIJO, Cláudio. As duas vias do princípio das vantagens comparativas de David Ricardo e o padrão-ouro: um ensaio crítico. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 27, n. 3, p. 413-430, jul. 2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/d5PbLNZhRCM9Ss3WBcztJYg/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 20 abr. 2022.

HARTMANN, Dominik; GUEVARA, Miguel R.; JARA-FIGUEROA, Cristian; ARISTARÁN, Manuel; HIDALGO, César A.. Linking Economic Complexity, Institutions, and Income Inequality. **World Development**, [S.L.], v. 93, p. 75-93, maio 2017. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.12.020>.

HARVARD'S GROWTH LAB'S. **The Atlas of Economic Complexity**. Disponível em: <https://atlas.cid.harvard.edu>. Acesso em: 05 junho 2022.

HIRATUKA, C. **Mudanças na estratégia chinesa de desenvolvimento no período pós-crise global e impactos sobre a AL**. Texto para Discussão n. 339, Instituto de Economia, Unicamp, maio 2018.

HIRAKUTA, Célio; SARTI, Fernando. Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 37, n. 1, p. 189-207, janeiro-março 2017.

IBGE. **PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios**. 2022. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9127-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios.html?=&t=series-historicas>. Acesso em: 29 out. 2022.

INEGI. **INEGI**. Disponível em: <https://www.inegi.org.mx/default.html>. Acesso em: 06 out. 2022.

JÁCOME, Luis; LARREA, Carlos; VOS, Rob. Políticas macroeconómicas, distribución y pobreza en el Ecuador. In: GANUZA, Enrique; TAYLOR, Lance; MORLEY, Samuel (org.). **Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe**. Madrid: Mundi-Prensa, 1998. p. 435-488.

KALDOR, Nicholas. The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth. **Economie Appliquée: Archives de L'Ismea**, Paris, v. 32, n. 4, p. 593-617, 1981.

LARREA, Carlos; LANDIN, Renato; LARREA, Ana Isabel; WRBORICH, Wladimir; FRAGA, Rosario. **Mapas de Pobreza, Consumo por Habitante y Desigualdad Social en el Ecuador: 1995 - 2006** Working Paper. Santiago: Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, 2008.

LAVOIE, M. and STOCKHAMMER, E. Wage-led Growth: Concepts, Theories and Policies. Palgrave Macmillan. janeiro 2013.

LUSTIG, Nora Claudia; SZÉKELY, Miguel. México : evolución económica, pobreza y desigualdad. In: GANUZA, Enrique; TAYLOR, Lance; MORLEY, Samuel (org.). **Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe**. Madrid: Mundi-Prensa, 1998. p. 575-612.

MALDONADO, Ana María Larrea. POBREZA Y DESIGUALDAD EN EL ECUADOR: UN BALANCE DE 7 AÑOS DE REVOLUCIÓN CIUDADANA. **Patria: Análisis Político de La Defensa**, Quito, v. 1, n. 2, p. 22-34, abr. 2014.

MARIDUEÑA, Ángel. Efecto de la Apertura Comercial en el Crecimiento Económico. La Estructura Productiva, el Empleo, la Desigualdad y la Pobreza en el Ecuador (1960-2015). **Cuestiones Económicas**. Quito, p. 73-139. 14 dez. 2017.

MARTINS, Marcilene. Padrões de eficiência no comércio: definições e implicações normativas. **Nova Economia Belo Horizonte**, [s. l.], v. 18, n. 2, p. 293-313, maio/ago. 2008.

MATOS, Mateus; FILIPPI, Eduardo Ernesto. EQUADOR E SUA GEOMORFOLOGIA: estudo da dinâmica econômica e interação no sistema mundial no século xx. **Estudos Geográficos: Revista Eletrônica de Geografia**, Rio Claro, v. 20, n. 1, p. 156-172, jun. 2022.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Estrutura produtiva e crescimento econômico em economias em desenvolvimento. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 25, n. 3, p. 569-598, dez. 2016.

MEDEIROS, Marcelo. Medidas de Desigualdade. In: MEDEIROS, Marcelo. **Medidas de Desigualdade e Pobreza**. Brasília: Editora UnB, 2012. p. 125-148.

MOREIRA, Uallace. Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 32, n. 2, p. 213-228, maio 2012. Disponível em: <https://centrodeeconomiapolitica.org.br/rep/index.php/journal/article/view/350/343>. Acesso em: 16 maio 2021.

OCDE. **OCDE Data**. 2022. Disponível em: <https://data.oecd.org/>. Acesso em: 06 out. 2022.

OLMEDO, Alfredo Phillips. El comercio exterior de México: evolución reciente y perspectivas. **Comercio Exterior**. Ciudad de México, p. 363-366. maio 1988.

OLIVEIRA, Ranielle. **Salário Mínimo: Valor atual e histórico – 1994 a 2022**. 2022. Disponível em: <https://www.mobills.com.br/tabelas/salario-minimo/>. Acesso em: 04 nov. 2022.

PEREZ, Pedro Paez. Liberalización financiera, crisis y destrucción de la moneda nacional en Ecuador. **Cuestiones Económicas**, Quito, v. 20, n. 1-3, p. 5-71, 2004.

PINTO, E. **A dinâmica dos Recursos Naturais no Mercosul na década de 2000: “efeito China”, estrutura produtiva, comércio e investimento estrangeiro**. Texto para Discussão. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, no 005, 2013.

PONCE, Juan; SÁNCHEZ, José Antonio; BURGOS, Sebastián. **Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad: El caso del Ecuador, 1990-2006**. México D.F: Cepal. 2010

PREBISCH, R. EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA AMÉRICA LATINA Y ALGUNOS DE SUS PRINCIPALES PROBLEMAS. **El Trimestre Económico**, Buenos Aires, v. 16, n. 63, p. 347-431, jul. 1948.

PRESSER, Mario Ferreira. Rodada Uruguai: as novas regras do jogo para as políticas comerciais e industriais nos países em desenvolvimento. **Indicadores Econômicos**, Porto Alegre, v. 24, n. 3, p. 220-245, dez. 1996.

REIS, Tiago. **Indústria maquiladora: conheça mais sobre esse tipo de empresa**. 2020. Disponível em: <https://www.sun0.com.br/artigos/industria-maquiladora/>. Acesso em: 26 maio 2022.

RÊGO, Elba Cristina Lima. Do GATT à OMC: O que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio. Textos Para Discussão, Rio de Janeiro, v. 51, n. 1, p. 1-28, set. 1996.

REGUERA, Jonatan Badillo; BERNAL, Carlos Antonio Rozo. México en la cadena global de valor de la industria automotriz. **Economía Unam**, Cdmx, v. 16, n. 48, p. 121-145, dez. 2019.

RODRÍGUEZ, Gaspar Núñez. Cambio en la estructura productiva, 1995-2011: china versus México. **El Trimestre Económico**, [S.L.], v. 88, n. 349, p. 107-141, 4 jan. 2021. Fondo de Cultura Económica. <http://dx.doi.org/10.20430/ete.v88i349.1010>.

SABOIA, João; HALLAK NETO, João. Salário mínimo e distribuição de renda no Brasil a partir dos anos 2000*. **Economia e Sociedade**, [S.L.], v. 27, n. 1, p. 265-285, abr. 2018. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/1982-3533.2017v27n1art9>.

SARTI, F., HIRATUKA, C. (2010) Indústria Mundial: mudanças e tendências recentes. In SARTI, F., HIRATUKA, C. (org.) **Perspectivas do Investimento no Brasil: Indústria**. Rio de Janeiro: Synergia, 2010, v.1.

SILVA, Felipe Rosa da; BRANDA, Domingos Crosseti; FEISTEL, Paulo Ricardo. A Teoria do Capital e o Papel da Poupança Voluntária na Criação de Vantagens Comparativas em Bens Intensivo-Capital. **Mises: Revista Interdisciplinar de Filosofia, Direito e Economia**, São Paulo, v. 2, n. 2, p. 393-404, jul. 2014.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. Rio de Janeiro: Vozes, 1994.

STATISTA. **Statista Research Department**. 2022. Disponível em: <https://es.statista.com/estadisticas/585037/aportacion-al-pib-trimestral-de-las-actividades-economicas-mexico/>. Acesso em: 30 set. 2022.

SUGIMOTO, Thiago Noronha; DIEGUES, Antônio Carlos. A China e a desindustrialização brasileira: um olhar para além da especialização regressiva. **Nova Economia**, [S.L.], v. 32, n. 2, p. 477-504, maio 2022. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/0103-6351/6975>.

Székely, Miguel. Forthcoming 1998. **The Economics of Poverty, Inequality, and Wealth Accumulation in Mexico**. London : Macmillan .

TAVARES, M. C. (1985) Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Editora da UNICAMP

UNCTAD (2022) UNCTADStat. Disponível em: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/156/index.html>. Acesso em: 15 setembro 2022.

UNIDO (2011) Industrial and Development Report. Viena: UNIDO.

VILLANUEVA, Brenda Murillo. México: estructura productiva y penetración de las importaciones intermedias, 2003 y 2013. **Revista Finanzas y Política Económica**, [S.L.], v. 12, n. 2, p. 403-430, 14 ago. 2020. Editorial Universidad Católica de Colombia. <http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n2.2020.3336>.

WID. **World Inequity Database**. Disponível em: <https://wid.world/>. Acesso em: 29 out. 2022.

WORLD BANK GROUP. **World Development Indicators**. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=NY.GDP.MKTP.KD.ZG#>. Acesso em: 10 setembro 2022.

ZANCHETTA BORGHI, R. O PADRÃO DE ESPECIALIZAÇÃO COMERCIAL DA CHINA COM AS ECONOMIAS DA AMÉRICA LATINA E ÁFRICA: REVISITANDO A DICOTOMIA CENTRO-PERIFERIA. **Revista Tempo do Mundo**, n. 24, p. 27-52, 10 mar. 2021.