



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA

FACULDADE DE ECONOMIA

CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

VICTOR RODRIGUES ANDREONI

**INSERÇÃO DO BRASIL E MÉXICO NAS CADEIAS GLOBAIS DE
VALOR: UMA ANÁLISE DO FATOR DE PRODUÇÃO TRABALHO COMO
VARIÁVEL COMPETITIVA ENTRE AS NAÇÕES**

Salvador

2020

VICTOR RODRIGUES ANDREONI

**INSERÇÃO DO BRASIL E MÉXICO NAS CADEIAS GLOBAIS DE
VALOR: UMA ANÁLISE DO FATOR DE PRODUÇÃO TRABALHO COMO
VARIÁVEL COMPETITIVA ENTRE AS NAÇÕES**

Monografia apresentada ao Curso de Economia, Faculdade de Economia, Universidade Federal da Bahia, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Economia.

Área de concentração: Economia Internacional.

Orientador: Dr. Uallace Moreira Lima

Salvador

2020

VICTOR RODRIGUES ANDREONI

**INSERÇÃO DO BRASIL E MÉXICO NAS CADEIAS GLOBAIS DE
VALOR: UMA ANÁLISE DO FATOR DE PRODUÇÃO TRABALHO COMO
VARIÁVEL COMPETITIVA ENTRE AS NAÇÕES**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso de Economia, Faculdade de Economia, Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Economia.

Aprovada em 18 de dezembro de 2020.

Banca Examinadora:

PRESIDENTE: Prof. Dr. Uallace Moreira Lima

Universidade Federal da Bahia – UFBA

1º MEMBRO: Prof. Dr. Leonardo Bispo de Jesus Júnior

Universidade Federal da Bahia – UFBA

2º MEMBRO: Prof. Dr. Nuno Teles Sampaio

Universidade Federal da Bahia – UFBA

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer à minha família que sempre me apoiou, principalmente aos meus pais que nunca mediram esforços para me garantir uma boa educação, sempre me incentivaram em todos os momentos da minha vida e hoje estão aqui dividindo comigo essa conquista, sou de todo grato.

Ao ensino público e de qualidade, representado aqui pela Universidade Federal da Bahia, instituição que, além de possibilitar o meu desenvolvimento acadêmico, me moldou pessoalmente; portanto, agradeço à UFBA por ser quem hoje eu sou.

A todos os professores que fizeram parte do meu caminho até aqui, contribuíram para o meu desenvolvimento pessoal e profissional. A todos os professores, da escola até aqui, Obrigado.

Agradeço ao Núcleo de Estudos Conjunturais, por me inserir no ambiente de pesquisa científica e me mostrar novos caminhos, a todos os professores e colegas que fizeram parte da minha trajetória dentro do NEC, com quem pude aprender muito e também compartilhar.

As instituições em que estagiei durante minha graduação, TCM-BA, SEI e TV Bahia, onde convivi com muitas pessoas especiais e adquiri conhecimentos para além da academia.

Agradeço a todos os meus amigos que sempre me apoiaram, aos que me acompanharam desde o início e aos que fiz ao longo dos anos que vivi a experiência universitária. Pessoas especiais que sempre levarei comigo.

RESUMO

A nova realidade do comércio internacional, com o surgimento da fragmentação produtiva de bens e serviços intermediários entre países, a partir de uma rede de governança corporativa de empresas ao redor do mundo, ficou conhecido, a partir do final do século XX, como Cadeias Globais de Valor (CGV). Dentro das CGV, os países apresentam características distintas e, conseqüentemente, diferentes graus de competitividade. Logo, aumentar a competitividade de uma economia se tornou o objetivo de vários fazedores de políticas públicas, e um dos caminhos propostos para aumentar a competitividade de um país é a redução dos custos de mão-de-obra. Sob a hipótese de que as reformas trabalhistas, além de reduzir direitos trabalhistas e não estimular a criação de emprego, não tem sido o principal fundamento de inserção dos países nas CGV. Este trabalho tem como objetivo analisar, utilizando dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico e do Observatório de Complexidade Econômica, se as reformas trabalhistas implementadas no México e no Brasil corroboraram para uma maior e melhor inserção desses países nas Cadeias Globais de Valor; destacando outras características que se mostram mais importantes para garantir um maior avanço e integração dentro das CGV, como a participação em aglomerados regionais e a criação de políticas voltadas à inovação. Concluindo que redução de custos de mão-de-obra não é elemento principal para ganhar competitividade e atingir posições mais elevadas dentro das Cadeias Globais de Valor.

Palavras Chaves: Cadeias Globais de Valor. Reforma Trabalhista. Inserção Internacional. Brasil. México.

ABSTRACT

The new reality of foreign trade, with the fragmentation of the productive process of goods and services between countries, starting a corporate governance network of companies around the world, received the name, at the end of the 20th century, of Global Value Chains (GVC). Within the GVC, the countries have different characteristics and, consequently, different degrees of competitiveness. Therefore, increasing the competitiveness of an economy has become the objective of several policy makers and one of the proposed ways to increase a country's competitiveness is through reduction of labor costs. Under the hypothesis that labour market reforms, besides reducing worker rights and not stimulating job creation, it hasn't been a main foundation for insertion of countries into GVCs. This work aims to analyze, using database from The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) and the Observatory of Economic Complexity (OEC), if the labor reforms implemented in Mexico and Brazil corroborated for a greater and better insertion of these countries in the Global Value Chains, highlighting other characteristics that are more important to ensure greater progress and integration within the GVC, such as the participation in regional clusters and the creation of policies aimed at innovation. Concluding that the reduction of labor costs is not the main element to earn competitiveness and achieve the highest positions within the Global Value Chains.

Key-words: Global Value Chains. Labor Reform. International insertion. Brazil. Mexico.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 7 - Principais Exportações Mexicana por Faixas de Intensidade Tecnológica	32
Gráfico 8 - Principais Importações Mexicana por Faixas de Intensidade Tecnológica	35
Gráfico 9 - <i>Ranking</i> de Complexidade Econômica, México, 1998 a 2018	36
Gráfico 10 - Parcela Reexportada dos Bens Intermediários Importados, México, 2005 a 2016, TiVA.....	37
Gráfico 11 - Encadeamento para Trás, México, 2005 a 2016, TiVA.....	38
Gráfico 12 - Encadeamento para Frente, México, 2005 a 2016, TiVA.....	38
Gráfico 1 - Principais Exportações Brasileiras por Faixas de Intensidade Tecnológica.....	47
Gráfico 2 - Principais Importações Brasileiras por Faixas de Intensidade Tecnológica	51
Gráfico 3 - <i>Ranking</i> de Complexidade Econômica, Brasil, 1998 a 2018.....	52
Gráfico 4 - Parcela Reexportada dos Bens Intermediários Importados, Brasil, 2005 a 2016, TiVA.....	53
Gráfico 5 - Encadeamento para Trás, Brasil, 2005 a 2015, TiVA	54
Gráfico 6 - Encadeamento para Frente, Brasil, 2005 a 2015, TiVA	55

LISTA DE TABELAS

Tabela 6 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Mexicana, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019	30
Tabela 7 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Mexicana, por Participação no Total das Exportações, 2010 a 2019	31
Tabela 8 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Mexicana, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019	33
Tabela 9 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Mexicana, por Participação no Total das Importações, 2010 a 2019	34
Tabela 1 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Brasileira, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019	46
Tabela 2 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Brasileira, por Participação no Total das Exportações, 2010 a 2019	46
Tabela 3 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Brasileira, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019	49
Tabela 4 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Brasileira, por Participação no Total das Importações, 2010 a 2019	49
Tabela 5- Média das Participações das Faixas de Intensidade Tecnológica, Antes (2010 a 2017) e depois (2018 e 2019) da Reforma Trabalhista, Brasil	57

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	METODOLOGIA	14
2.1	DIMENSÕES BÁSICAS DA METODOLOGIA DE ANÁLISE DAS CGV.....	14
2.2	VALOR ADICIONADO	16
3	CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O DEBATE ACERCA DA SUA RELAÇÃO COM O FATOR DE PRODUÇÃO TRABALHO	18
4	ANÁLISE DOS PAÍSES: MÉXICO E BRASIL	24
4.1	MÉXICO: A ESTRUTURA INDUSTRIAL MEXICANA E SUA INSERÇÃO INTERNACIONAL	26
4.1.1	A reforma trabalhista no México: instrumento de política de competitividade? ...	28
4.1.2	Análise da inserção mexicana nas cadeias globais de valor	30
4.2	BRASIL: A ESTRUTURA INDUSTRIAL BRASILEIRA E SUA INSERÇÃO INTERNACIONAL	40
4.2.1	A reforma trabalhista no Brasil: instrumento de política de competitividade?	44
4.2.2	Análise da inserção brasileira nas cadeias globais de valor	45
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
	REFERÊNCIAS	61

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional hoje é caracterizado, principalmente, pela fragmentação produtiva em espaços geograficamente dispersos, onde a divisão cada vez maior do trabalho promoveu mudanças na forma com que as empresas e os países lidam com o comércio multilateral. O desenvolvimento do comércio da forma como se conhece hoje é caracterizado por uma série de fatores históricos que promoveram uma melhora tanto na produção, quanto nas redes de comunicação e de transporte.

A primeira mudança radical da forma com que os países realizavam o comércio teve início na Revolução Industrial, no século XIX, quando, com o desenvolvimento da indústria a vapor, foi possível, pela primeira vez na história em escala mundial, separar a produção do consumo. Ou seja, a partir do desenvolvimento das redes de transporte, com trens e embarcações a vapor, a produção de bens finais poderia, finalmente, estar geograficamente localizada distante do seu mercado consumidor (CARNEIRO, 2015). Isso possibilitou com que os países centrais conseguissem obter maiores lucros com o aproveitamento das suas vantagens comparativas e economias de escala, com a criação de gigantescos polos industriais.

A fragmentação produtiva entre países ainda não era viável porque, segundo Carneiro (2015), apesar de alguns países serem mais especializados na produção de determinada etapa do processo produtivo, a falta de viabilidade na comunicação entre países tornava o custo da coordenação a distância muito superior ao custo da produção de um país com menores vantagens comparativas.

Dois processos foram fundamentais para que a divisão internacional do trabalho avançasse além da comercialização, saindo de uma estrutura com base em polos industriais de bens finais, para a comercialização de bens intermediários ao redor do mundo. O primeiro foi a melhora significativa nas redes de transporte, a partir da segunda metade do século XX, o que possibilitou, de maneira mais segura, rápida e barata o transporte de bens entre países; o segundo processo fundamental foi o avanço nas tecnologias de informação e comunicação, a partir dos anos 1980, o que possibilitou a melhor coordenação das atividades produtivas de uma produção mais fragmentada ao redor do globo (CARNEIRO, 2015).

A nova realidade do comércio internacional, com o surgimento da fragmentação produtiva de bens e serviços intermediários entre países, apoiado numa rede de governança corporativa de empresas ao redor do mundo, ficou conhecido, a partir do final do século XX, como Cadeias

Globais de Valor (CGV). Este novo paradigma no comércio é identificado tendo como base as novas formas de comercialização de bens e serviços ao redor do mundo, em que cada etapa do processo produtivo é feita em um espaço geográfico distinto.

A fragmentação da produção nas Cadeias Globais de Valor não se limita apenas ao processo industrial, mas compreende toda a estrutura das empresas ao redor do mundo, ou seja, todas as etapas de desenvolvimento de determinado produto é realizada em algum lugar do mundo, a partir de sua concepção, sua logística, trabalho de *marketing* até, de fato, a sua produção. Essa dinâmica é possível agora por consequência do aumento das redes de comunicação e transporte; as organizações escolhem seus respectivos lugares de produção nas Cadeias Globais de Valor segundo uma análise de diversos fatores da economia de um país, como suas vantagens comparativas, preços das mercadorias, incentivos fiscais e até custo de mão-de-obra.

Dentro dos fatores mencionados, o de produção trabalho – quando apresentado como baixo custo de mão-de-obra – é elemento importante para atração de empresas multinacionais (EMN) interessadas na instalação de parte fragmentada da sua cadeia de produção ou coordenação de determinado setor já existente. Segundo Baldwin (2011), um aspecto crítico das cadeias de valor globais é a aplicação transfronteiriça de *know-how* avançado, em que EMN procuram combinar tecnologias avançadas com baixo custo de mão-de-obra em busca de aumentar sua competitividade. Dentro dessa lógica, o custo do trabalho de um país influencia a posição deste dentro de uma cadeia global de produção.

Assim, o objeto da pesquisa é analisar se as reformas trabalhistas implementadas nos países selecionados corroboraram para uma maior e melhor inserção desses nas CGV. A pesquisa se concentrará nas experiências do Brasil e do México, que passaram por reformas trabalhistas nos anos de 2017 e 2012, respectivamente. Os países apresentam inserção nas cadeias globais de valor de forma diferenciada e em situações mais ou menos vantajosas, o que tem propiciado amplo debate sobre ausência ou aplicação inadequada de políticas e instrumentos para facilitar um processo de maior uso das vantagens relativas, as diferenças de fatores e/ou recursos produtivos entre as diversas regiões, fortalecendo, assim, a inserção dos países nas CGV.

Este trabalho monográfico se justifica pela proposta de realizar uma análise estrutural das economias mexicana e brasileira, afim de contribuir para o entendimento do impacto de reformas redutoras de direitos trabalhistas – que visam reduzir o custo da mão-de-obra – na competitividade dos países e, conseqüentemente, na inserção dos mesmos nas Cadeias Globais de Valor. Apesar de uma ampla literatura internacional sobre os impactos econômicos de reformas trabalhistas, ainda existe uma carência de trabalhos que relacionem as reformas às

CGV. Ressalta-se que, frequentemente, não se fala abertamente em reduzir direitos, mas em tornar a regulamentação do trabalho mais flexível; porém, dentro das relações trabalhistas, a flexibilidade tende para lado mais fraco, o trabalhador.

A escolha dos dois países para a análise mais específica é uma ramificação de uma seleção feita dentro de um escopo mais amplo, onde foram selecionados países que, tal como o Brasil, passaram por reformas trabalhistas nos últimos com o intuito de “flexibilizar” o mercado de trabalho. Sendo os países presentes na seleção mais ampla, além do Brasil: Espanha, Coreia do Sul, França e México, e complementarmente, devido a mudanças em regulamentações de trabalho, Reino Unido e Alemanha. Sendo Brasil e México escolhidos para este trabalho devido a maiores proximidades históricas, estando em alguns momentos dentro de uma mesma esfera de influência e apresentando similaridades econômicas, como um próximo PIB per capita.

Tendo o objetivo geral já especificado, os objetivos específicos se dão por: a) como os fluxos de comércio se comportaram para produtos de diferentes conteúdo tecnológicos; b) como as indústrias dos países se posicionam, quando comparadas com outras economias, em relação à intensidade tecnológica; e c) como a inserção dos países nas CGV é impactada sob a ótica da parcela reexportada, do encadeamento para trás e do encadeamento para frente.

A hipótese inicial é que as reformas, além de contribuírem para uma redução dos direitos trabalhistas, em detrimento das promessas de aumento de emprego e da competitividade dos países, também não tem sido o principal fundamento da inserção mais competitiva dos países nas cadeias globais de valor, principalmente quando consideramos a hierarquização do comércio internacional de acordo com o nível de intensidade tecnológica do comércio predominantemente intraindústria.

Quanto à metodologia, estabeleceu-se que será explicada na seção seguinte de forma geral e específica, abordando os tópicos Dimensões Básicas da Metodologia de Análise das CGV e Valor Adicionado. A metodologia será explicada em uma seção específica desta monografia.

Além desta introdução, este trabalho monográfico é composto por mais quatro capítulos. O capítulo dois, dividido em duas seções, Cadeias Globais de Valor *Approach* e Valor Adicionado, pretende construir o arcabouço metodológico desse trabalho, que permita analisar a inserção dos países nas cadeias globais de valor. O capítulo três é responsável pelo embasamento teórico e a construção do debate acerca da relação das Cadeias Globais de Valor com o fator de produção trabalho. No capítulo quatro, analisar-se-á os dados do Brasil e do México, afim de observar as especificidades de cada país. Por fim, esta monografia se encerra

com o último capítulo (5), onde serão feitas as considerações finais, apresentando de forma resumida os resultados deste trabalho acadêmico.

2 METODOLOGIA¹

A nova realidade produtiva, de acordo com Kaplinsky e Morris (2001), tem que envolver em sua base metodológica os diversos novos paradigmas do comércio internacional, pois a produção de bens, a partir das Cadeias Globais de Valor, está ligado a processos produtivos que requerem insumos que são configurados como bens intermediários provenientes de estágios produtivos dispersos geograficamente, e está relacionado a várias características geopolíticas, como: nível de fragmentação da produção, custos ocasionados em decorrência da dispersão produtiva e nível de agregação de valor realizado por empresas localizadas em diferentes economias. Todas essas variáveis, tornam-se diferentes em cada país, influenciado por fatores domésticos como cultura, política e geografia.

A partir disso, para entender como funcionam essas cadeias globais produtivas e buscar entender a consequência de políticas públicas na forma de inserção dos países, é necessário criar uma base metodológica de análise destes novos fenômenos comerciais globais que estão ocorrendo no mundo. Assim, do ponto de vista metodológico e analítico, a literatura recente sobre CGV tem duas vertentes de análise do comércio que se destacam, que serão utilizadas para o desenvolvimento do nosso trabalho, quais sejam: a) o GVC (*Global Value Chains*) approaches; e b) a corrente da metodologia do valor adicionado.

2.1 DIMENSÕES BÁSICAS DA METODOLOGIA DE ANÁLISE DAS CGV.

Gereffi e Fernandez-Stark (2016) detalham as seis dimensões básicas da metodologia de análise das CGV.

A primeira é a Estrutura Insumo-Produto de uma CGV. Com ela, utiliza-se de matrizes insumo-produto para verificar o valor adicionado em cada etapa da cadeia, segundo o tipo de atividade, segmentos, empresas e etc (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016).

¹ Este capítulo foi desenvolvido com a colaboração de Pedro Argollo e Silas Genário, a partir de pesquisa realizada em Iniciação Científica sob a orientação do prof. Uallace Moreira

A segunda dimensão é a do Escopo Geográfico. Aqui se analisa a oferta e a demanda global, a partir de estatísticas de fluxos de comércio internacional em cada estágio da cadeia (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016).

Estrutura de governança é a terceira dimensão. Há dois tipos clássicos de governança: as cadeias “*buyer-driven*”, em que grandes varejistas ditam os padrões e protocolos de seus fornecedores; e cadeias “*producer-driven*”, que são integradas de forma mais vertical e tem como característica o alto nível tecnológico e o alto nível de escala resultante da integração dos fornecedores. Nos dias de hoje, os tipos de governança estão elaboradas em cinco formas: 1) mercado, em que não há um “líder” da cadeia e todas as trocas são simples e de baixo custo; 2) modular, em que o fornecedor cria produtos de acordo com a especificidade do consumidor e onde o volume de informações trocadas entre as firmas são maiores; 3) relacional, caracterizada por relações de confiança mútuas entre as firmas, dado a troca de informações mais complexas entre elas; 4) cativa, em que diversas firmas pequenas se tornam dependentes de algumas firmas gigantes; e 5) hierarquia, em que todo o processo da cadeia é feita de forma integrada dentro da própria firma (GEREFFI, 1999; GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005; GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016).

A quarta dimensão é a de *upgrading*. Ela tem como objetivo estudar as formas em que as firmas e países podem subir nos níveis das CGV, identificando o conjunto de instituições e políticas públicas que podem ajudar nesse processo. Há, ao menos, sete formas de *upgrading*: 1) *upgrading* de processo, que torna as cadeias mais eficientes a partir da reorganização da produção; 2) *upgrading* de produto, a partir da sofisticação do produto; 3) *upgrading* funcional, em que se adquire novas funções; 4) *upgrading* intersetorial, em que as firmas se movem para uma nova indústria; 5) *upgrading* de entrada na cadeia de valor, em que as firmas participam pela primeira vez em uma cadeia de valor global; 6) *upgrading* de vínculos para trás, quando firmas passam a fornecer insumos ou serviços para empresas de outras cadeias; e 7) *upgrading* de mercado final, em que as firmas se movem para mercados maiores ou mais sofisticados (HUMPHREY; SCHMITZ, 2002; GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016).

A quinta dimensão é a do Contexto Institucional Local, que tenta identificar como condições sociais e econômicas locais, nacionais e internacionais influenciam na participação do país nas CGV. Condições econômicas incluem a disponibilidade de insumos, custos trabalhistas, infraestrutura disponível e etc. Condições sociais incluem o nível de habilidade dos trabalhadores, acesso à educação, legislação trabalhista e tributária, subsídios, políticas de inovação e etc. Essa dimensão é ideal para identificar impactos de contextos institucionais sobre

resultados econômicos e sociais, objeto de análise desta pesquisa (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016).

Por fim, a última dimensão é a da análise de *stakeholders*, em que se estuda a relação entre todas as partes envolvidas nas CGV. Essas partes incluem as empresas, o governo, os trabalhadores, as universidades e etc. (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016; DAVIS, KAPLINSKY, MORRIS, 2018).

Desta forma, a partir do que foi apresentado, o modelo de análise das CGV possui elementos importantes para a construção do trabalho, dando espaço amplo de análise para a compreensão das CGV a partir de um estudo acerca da estrutura e da dinâmica dos diferentes países, principalmente levando em consideração como o fator de produção trabalho é uma variável relevante para o processo de fragmentação produtiva e avaliando em que medida contribui, ou não, para uma inserção nas CGV de forma mais competitiva.

Isso possibilita conhecer a relação entre o fator de produção trabalho e a integração no comércio internacional em suas diversas formas, que é o objetivo da pesquisa. A quarta e quinta dimensões – *upgrading* e Contexto Institucional Local – se apresentam como as formas mais apropriadas para se entender essas relações e como elas influenciam a inserção dos países nas CGV. Dessa maneira, é a partir dessas dimensões que se construirá o arcabouço analítico das CGV nessa pesquisa.

Este trabalho, para além das seis dimensões apontadas por Gereffi e Fernandez-Stark (2016), entende como necessário mais um elemento metodológico de análise, afim de refinar a análise com base em estatística. Sendo tratado na próxima seção a abordagem do “valor adicionado”.

2.2 VALOR ADICIONADO

Frente às possibilidades oferecidas pela análise das CGV, são necessárias estatísticas que possam permitir a análise empírica da cadeia em uma escala global. Pensando nisso, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a Organização Mundial do Comércio (OMC) desenvolveram a base de dados Trade in *Value-Added* (TiVA). A TiVA busca medir o fluxo de valor que é adicionado em um país na produção de bens e serviços que são exportados. Isso é feito ao eliminar a dupla contagem das estatísticas de fluxo bruto no comércio internacional.

Além disso, a análise das CGV pela perspectiva do valor adicionado permite estudar, também, o conteúdo do trabalho nas cadeias. Ahamad (2013) mostra que, ao decompor o valor dos fluxos em contribuições de cada atividade, é possível verificar o tipo de emprego que mais se beneficia das CGV. Atividades de pesquisa e desenvolvimento costumam adicionar mais valor às exportações, enquanto atividades de montagem adicionam menor valor, dimensões estas que demandam tipos de força de trabalho diferentes e, também, determinam inserções diferenciadas nas Cadeias Globais de Valor.

Assim, ver-se que é indispensável a utilização desta metodologia para o desenvolvimento do trabalho, pois, a partir dela, é possível mensurar quantitativamente nos dados disponibilizados pela TiVA o quanto o fator trabalho é importante na inserção dos países nas CGV. Além da forma em que os países desenvolvidos e em desenvolvimento se integram nas cadeias produtivas a partir de mudanças nas suas relações de trabalho, sejam elas por reformas do governo ou por mudanças na estrutura do trabalho global.

Logo, a metodologia do valor adicionado, juntamente com as dimensões apontadas por Gereffi e Fernandez-Stark (2016), possibilitam uma análise empírica, identificando a posição dos países nas CGV, e teórica, examinando elementos relevantes – como políticas públicas, instituições, estruturas produtivas, etc. –, que influenciam a forma de inserção dos países nas Cadeias Globais de Valor.

Definida a base metodológica que sustentará a análise das Cadeias Globais de Valor que este trabalho se propõe, constrói-se, a partir da próxima seção, um debate que introduz a relação do fator de produção trabalho ao tema amplo das CGV.

3 CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O DEBATE ACERCA DA SUA RELAÇÃO COM O FATOR DE PRODUÇÃO TRABALHO

A fragmentação produtiva é fator necessário para o surgimento das Cadeias Globais de Valor. Logo, os motivos que criaram um ambiente para a fragmentação da produção, também a guiaram para surgimento das CGV. O avanço da tecnologia fez surgir inovações nos campos do transporte e da comunicação, que permitiram transportar e gerenciar a produção de forma mais rápida e barata. As políticas de liberalização do comércio internacional tiveram como consequência a redução de barreiras comerciais e a liberalização do investimento estrangeiro direto, possibilitando que as empresas acessassem outros mercados (GEREFFI, 1994; 1999).

Para Arndt (1997), o processo de fragmentação além proporcionar um crescimento do comércio e do investimento estrangeiro, com ascensão das corporações multinacionais, tem causado mudanças na própria natureza dos bens. Produtos que antes tinham um processo de produção completo num determinado local geográfico, hoje são cada vez mais compostos por insumos provenientes de posições geográficas diversas.

Esses fatores permitiram que as empresas, através da fragmentação, fossem em busca da redução dos seus custos de produção, alocando etapas do processo produtivo em outras regiões geográficas, mas, mesmo assim, mantendo um controle sobre o processo total através da governança (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016). As empresas sedes estão localizadas no topo da cadeia, em sua grande maioria em países centrais, e reservam para si atividades de maior valor agregado, como *design*, pesquisa e *marketing*; já as atividades mais intensivas em mão-de-obra são alocadas em regiões onde é possível minimizar seus custos. Essas atividades são realizadas em *clusters* (aglomerados), que tem como características, além de mão-de-obra mais barata, proximidade espacial, mantendo baixo, também, os custos com logísticas.

Assim, um aspecto crítico das cadeias de valor globais é a aplicação transfronteiriça de conhecimentos avançados, mas sem a transferência de *know-how*. A razão para isso é a diminuição dos custos de produção para completar certos estágios da fabricação. Logo, as empresas sede, localizadas em países desenvolvidos, movem instalações de produção para o exterior – países em desenvolvimento com menor custo de mão-de-obra. No entanto, a produção dessas novas fábricas deve continuar a se mesclar perfeitamente com os processos de produção em constante evolução localizados nos países desenvolvidos. Com isso, os países

desenvolvidos aumentaram os ganhos, ao combinar alta tecnologia doméstica com os baixos-salários da mão-de-obra externa, proveniente dos países pobres (BALDWIN, 2011).

Esse aspecto moldou completamente o processo de industrialização nos países em desenvolvimento, que passaram a ser ditados de acordo com a fragmentação orientada pelas empresas sedes localizadas nos países desenvolvidos. Ao fragmentar suas produções, as empresas com sedes em países desenvolvidos buscam posicionar as etapas mais intensivas em mão-de-obra de suas produções em países onde este fator tem menor custo – países em desenvolvimento. Devido a este processo, os países em desenvolvimento apresentam uma rápida industrialização orientada por investimento direto estrangeiro (IDE), pois não se faz necessário nutrir demoradamente uma base industrial e investir em uma ampla gama de competências técnicas. Com isso, os países em desenvolvimento passaram a receber fluxos de IDE direcionados à produção através de multinacionais (BALDWIN, 2006, 2011).

O objetivo principal do IDE, executado através das empresas multinacionais (EMN), como apontado por Stephen Hymer (1976) e Raimond Vernon (1966), é o controle dos ativos intangíveis que permitem a apropriação das rendas derivadas do progresso técnico. Com exceção da busca por recursos naturais estratégicos, a finalidade dos fluxos de IDE, direcionados à países em desenvolvimento, é a busca de novos mercados consumidores, evitando barreiras protecionistas e protegendo os ativos intangíveis (MEDEIROS, 2019). O IDE traz aos países em desenvolvimento difusão de tecnologias de fabricação, mas, em contrapartida, as EMN ampliam seus domínios sobre direitos de propriedade intelectual e rendas da inovação. Este processo, juntamente com o domínio das “altas finanças”, dá lugar a um agudo processo de centralização de capital (MEDEIROS, 2019). Este IDE, direcionado à países em desenvolvimento, é traduzido como instalações de produção que devem seguir perfeitamente a orientação das empresas sedes, localizadas em países centrais, que buscam combinar altas tecnologias e baixos custos (principalmente baixos salários), em que, dentro desse cenário, as empresas tomam muito cuidado para reduzir a disseminação de *know-how*. Através desse processo de investimento, não há a necessidade de alimentar uma base industrial demorada e a indústria pode surgir com extrema rapidez (BALDWIN, 2011). Assim, reformas trabalhistas que reduzem custos do trabalho em determinado país podem ser percebidas pelas EMN como um incentivo para transferir parte de sua produção, mais intensiva em mão-de-obra, para o país em questão.

A relação entre as Cadeias Globais de Valor e o mercado de trabalho são complexas e dependem de diversos fatores. Esses fatores podem se dividir, inicialmente, entre os que dependem da natureza geral da integração comercial, medida a partir do número de exportações, e da natureza própria da integração às CGV. Esse último, por sua vez, distingue-se em outros dois fatores: 1) integração para trás (ou “lado do comprador”), em que produtores utilizam produtos importados em suas exportações; e 2) integração para frente (ou “lado do vendedor”), em que o produtor exporta insumos que outros produtores utilizarão em suas exportações (FAROLE et al., 2018).

Nesse sentido, Farole *et al.* (2018) formula um *framework* conceitual sobre a relação entre integração comercial e o mercado de trabalho. A partir dos fatores acima mencionados, pode-se ilustrar um canal de transmissão sobre essa relação. Em geral, a natureza da integração, dada a partir de seus diversos fatores, vai impactar em diversas variáveis do mercado de trabalho, como a demanda por trabalho, assim como a sua distribuição entre grupos de trabalhadores (mão de obra qualificada ou não-qualificada) e setores, como, também, no nível de salário pago aos trabalhadores inseridos nestas cadeias.

Basicamente, a inserção de um país nas CGV implica na realocação de recursos, que costumam sair de setores menos produtivos para setores mais produtivos. Mais especificamente, com a liberalização do comércio internacional e com a conseqüente exposição do setor exportador a novos competidores, somente as indústrias mais produtivas conseguiriam sobreviver, enquanto que as menos produtivas seriam “expulsas” do mercado mundial. Com o aumento da produtividade no setor exportador, ocorre uma realocação de recursos para estas firmas, em contraposição às firmas menos produtivas, normalmente as não-exportadoras. Essa dinâmica tem efeitos diretos sobre o mercado de trabalho (MELITZ, 2003; OECD, 2013).

Os efeitos da integração ao comércio internacional sobre o emprego, por meio das CGV, também podem ser distinguidos pela distribuição entre tipos de mão-de-obra. Com a realocação de recursos em direção a setores mais produtivos, a demanda por trabalho pode ser viesada em relação ao trabalho mais qualificado. Em outras palavras, o aumento da produtividade resultante da exposição de uma economia ao comércio internacional, assim como seu avanço tecnológico, gera uma demanda maior por mão-de-obra qualificada e bem instruída, em relação ao trabalho pouco qualificado; fator que ocorre principalmente em países industrializados (FAROLE et al., 2018).

De acordo com FAROLE (2016), países em desenvolvimento, que conseguiram atrair investimento em sua cadeia produtiva, experimentaram um aumento significativo dos trabalhos formais na indústria manufatureira. Em Bangladesh, por exemplo, o surgimento do setor de

vestuário direcionado as CGV trouxe um aumento no emprego no país de cerca de três milhões de pessoas nas últimas duas décadas. É importante salientar que investimento estrangeiro não é o fator definitivo no *upgrade* dos países nas cadeias produtivas. Isso porque, no caso de Bangladesh, o surgimento do setor de vestuário trouxe uma inserção nas cadeias caracterizada por baixa intensidade tecnológica e, conseqüentemente, baixos salários.

Apesar disso, ainda segundo FAROLE (2016), o aumento da inserção nas cadeias produtivas dos países em desenvolvimento não leva ao aumento da despesa com trabalho no mesmo nível que a despesa com capital. Isso acontece porque para adentrar nas cadeias, as empresas precisam realizar grandes investimentos em tecnologia para obter ganhos em produtividade e se adequarem à novos padrões de qualidade. Um exemplo disso é a uma análise feita recentemente sobre a África do Sul e sua integração no setor automobilístico global. A integração nas CGV foi acompanhada por um declínio na intensidade do trabalho no setor automotivo, de U\$37 em mão de obra a cada U\$100 exportados, em 2001, para U\$30, em 2011.

Esse viés em favor do trabalho qualificado é confirmado empiricamente por Reijnders *et al.* (2016), mostrando a relação entre maior prêmio salarial para trabalhadores com maior nível de qualificação e maior polarização de emprego entre trabalhadores mais qualificados e menos qualificados (que está associado ao nível de formação educacional e profissional). Segundo os autores, tanto o *offshore* quanto as mudanças tecnológicas contribuíram igualmente para a queda no emprego dos trabalhadores menos qualificados nos países avançados.

De fato, a desigualdade salarial entre trabalhadores qualificados e não qualificados pode ser explicada pelo *offshore* e pelas mudanças tecnológicas. É o que mostra Hummels *et al.* (2014) para a Dinamarca. Durante os anos de 1995 a 2006, verificou-se que *offshore* aumenta os salários de trabalhadores bem instruídos e diminui os salários de trabalhadores não instruídos. O mesmo pode ser encontrado para a Itália, onde Borghi e Crino (2013) confirmam evidência de uma maior diferença salarial entre os tipos de trabalhadores.

Esses efeitos também são encontrados em países emergentes. Há evidências de que há uma mudança de foco no tipo de trabalho em países asiáticos, principalmente na China, com um processo crescente de especialização do trabalho e maior envolvimento da mão-de-obra em atividades de pesquisa e desenvolvimento nas CGV. Ao mesmo tempo, há evidências de que países que qualificaram sua força de trabalho conseguiram fazer *upgrading* dentro das cadeias (VRIES *et al.*, 2019). De forma similar, a partir de uma amostra de 27 países em

desenvolvimento, Crinó (2012) confirma que integração para trás² aumenta a demanda por trabalho qualificado. Porém, economias em desenvolvimento, que se especializaram em atividades de baixa qualificação, podem ter uma integração mais enviesada para trabalhos pouco qualificados. Essa integração, porém, dar-se-á em atividades de baixo valor agregado, o que não leva a *upgrading* nas CGV.

Com áreas mais intensivas em trabalho perdendo valor, o desemprego em massa pode afetar profundamente um país. Dessa forma, os governos precisam criar as condições necessárias para um maior proveito das CGV. Isso inclui, não somente, a especialização dos trabalhadores e o investimento em ciência e tecnologia, como também o uso de política industrial – favorecer setores e atividades produtivas com o intuito de influenciar positivamente o desenvolvimento econômico do país (PACK; SAGGI, 2006) – como estratégia para uma melhor inserção nas cadeias globais de valor.

Em dissonância com a proposição defendida por Gary Becker (1985) de que a melhor política industrial é não ter política industrial (WADE, 2015), um país ao se inserir numa CGV precisa desenvolver uma política industrial que lhe assegure uma maior participação em atividades mais qualificadas, tendo como objetivo se estabelecer num determinado nível que o garanta se beneficiar dos ganhos de renda da inovação, para, assim, não cair numa armadilha de apenas redução dos custos de mão-de-obra em busca de competitividade e deixar para os países onde estão localizadas as empresas sedes o aumento de produtividade – alcançado com P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) – e os ganhos de renda da inovação.

Pode-se observar alguns países, como Estados Unidos, Alemanha, China, Índia e Coréia do Sul, onde a política industrial segue como guia para a inovação. Nos EUA, a política industrial está presente no departamento de defesa (DARPA), no ministério e institutos de Saúde (*National Institutes of Health*), no Ministério de Energia (ARPA-E), através de recursos, projetos e laboratórios financiados pelo governo; para Alemanha, a política industrial está nos esforços de criação de fábricas inteligentes (indústria 4.0), através de sistemas ‘*cyber physical*’, em que concentra sua especialização produtiva na capacidade de inovação; na China pode ser percebida no investimento em parques tecnológicos, nos programas de compras e de financiamento de governo voltados para indústrias de alta tecnologia; os investimentos em inovação na Índia

² A integração para trás representa o valor adicionado externo de um país “parceiro” incorporado nas exportações brutas do país; da mesma forma, a integração para frente representa o valor agregado doméstico de um país incorporado nas exportações brutas de outros países “parceiros”.

podem ser notado no desenvolvimento do seu programa espacial e militar e de computadores de alto desempenho; o exemplo de política industrial visto na Coreia do Sul é o seu programa de reestruturação produtiva, através da centralização dos *Chaebols*, introduzida a partir da crise de 1997 (MEDEIROS, 2019).

Feito o debate acerca do fator de produção trabalho, como é percebido e como se relaciona dentro das dimensões das Cadeias Globais de Valor, abordando também os efeitos da inserção dos países nas CGV, tanto para atividades mais intensivas em capital, quanto para atividades intensivas em trabalho. Segue na próxima seção a análise mais específica, abordando os países selecionados, México e Brasil.

4 ANÁLISE DOS PAÍSES: MÉXICO E BRASIL

Comumente, como apontado pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI)³ (2019), utilizam-se três indicadores existentes na base do TiVA para avaliar a integração do sistema produtivo de um país às cadeias globais de valor: (1) a parcela (porcentagem) reexportada do total dos bens intermediários importados, que reflete a parcela das importações de produtos intermediários que são usadas internamente (indireta e diretamente) na produção de bens e serviços para exportação; (2) encadeamento para trás, que representa, como uma porcentagem das exportações brutas totais, o valor adicionado externo de um país “parceiro” incorporado nas exportações brutas do país; e (3) encadeamento para frente, que se refere ao valor agregado doméstico do país incorporado nas exportações brutas de um país estrangeiro, como uma porcentagem do total das exportações brutas.

Devido a curta série dos dados do TiVA (2005 a 2015), utilizar-se-á como suplementares os dados relativos às importações e exportações distribuídos pelo Observatório de Complexidade Econômica (OEC)⁴. Estes dados permitirá um entendimento de como os países estão integrados dentro das cadeias de produção global, a partir da lógica do que compram e vendem para o mundo, se são bens intermediários ou finais, se tem menos ou mais valor agregado; dando uma percepção do encadeamento para frente e para trás. Para balizar a análise do valor agregado dos produtos, levar-se-á em consideração a intensidade tecnológica de acordo com a quadro 1 e 2, observada na Nova Classificação de Intensidade Tecnológica da OCDE (MORCEIRO, 2019).

³ Carta IEDI, Edição 922.

⁴ Sigla em inglês. O Observatório de Complexidade Econômica (OEC) é uma plataforma de visualização e distribuição de dados on-line focada na geografia e dinâmica das atividades econômicas. O OEC integra e distribui dados de várias fontes para capacitar analistas no setor privado, setor público e academia.

Atualmente, o OEC é projetado e desenvolvido pela Datawheel, mas começou como um projeto de pesquisa no grupo Collective Learning do MIT (ex-Macro Connections Group). A OEC foi a dissertação de mestrado de Alex Simões (2012), dirigida pelo professor Cesar A. Hidalgo.

Quadro 1 - Nova Taxonomia de Intensidade Tecnológica da OCDE, Manufaturados

Intensidade em P&D	Manufatura	P&D como % do PIB
Alta	Aeronaves e componentes relacionados	31,69
	Farmacêutica	27,98
	Informática, eletrônicos e produtos ópticos	24,05
Média-Alta	Armas e munições	18,87
	Veículos automotores e autopeças	15,36
	Instrumentos médicos e odontológicos	9,29
	Máquinas e Equipamentos (M&Es)	7,89
	Químicos	6,52
	Máquinas e equipamentos elétricos	6,22
Média	Veículos ferroviários, veículos militares de combate e outros	5,72
	Plásticos e borracha	3,58
	Construção de embarcações	2,99
	Produtos diversos	2,85
	Outros minerais não metálicos	2,24
	Metalurgia básica	2,07
Média-Baixa	Manutenção, reparação e instalação de M&Es	1,93
	Têxteis	1,73
	Calçados e artefatos de couros	1,65
	Papel e celulose	1,58
	Alimentos, bebidas e fumo	1,44
	Vestuário e acessórios	1,4
	Produtos de metal	1,19
	Refino de petróleo e biocombustíveis	1,17
	Móveis	1,17
	Madeira e produtos da madeira	0,7
Impressão e reprodução de gravações	0,67	

Fonte: Nova Classificação de Intensidade Tecnológica da OCDE e a Posição do Brasil (2019), Elaboração própria

Quadro 2 - Nova Taxonomia de Intensidade Tecnológica da OCDE, Não Manufaturados

Intensidade em P&D	Não Manufatura	P&D como % do PIB
Alta	Pesquisa e desenvolvimento científico	30,39
	Desenvolvimento de sistemas (softwares)	28,94
Média-Alta	Outros serviços de informação	5,92
Média-Baixa	Atividades profissionais, científicas e técnicas, exceto P&D	1,76
	Telecomunicações	1,45
	Indústria extrativa	0,8
	Edição e edição integrada à impressão	0,57
Baixa	Financeiros, seguros e complementares	0,38
	Eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana	0,35
	TV, rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem	0,32
	Comércio	0,28
	Agricultura, pecuária, florestal e pesca	0,27
	Construção	0,21
	Atividades administrativas e serviços complementares	0,18
	Artes, recreação, serviços domésticos, organizações associativas e outros serviços	0,11
	Transporte, armazenagem e correio	0,08
	Alojamento e alimentação	0,017
	Atividades imobiliárias	0,008

Fonte: Nova Classificação de Intensidade Tecnológica da OCDE e a Posição do Brasil (2019), Elaboração própria

4.1 MÉXICO: A ESTRUTURA INDUSTRIAL MEXICANA E SUA INSERÇÃO INTERNACIONAL

Dos anos 1940 até os anos de 1970, a industrialização do México se deu por forte intervenção do Estado, com aplicação de uma política de substituição de importações, seguindo níveis moderados de protecionismo, em que as medidas incluíam licenças para importações, preços oficiais ou proibição para certos bens importados e o IDE era fortemente regulamentado. Dentro desse contexto, a indústria mexicana recebeu apoio do governo através de proteção comercial, baixos custos, devido a subsídios e incentivos fiscais, crédito subsidiado por bancos de desenvolvimento e isenções fiscais para alguns bens de capital (MORENO-BRID et al. 2005). Seguindo com Moreno-Brid *et al.* (2005), em 1966, ainda sob forte intervenção estatal, um elemento fundamental da estratégia industrial do México foi o surgimento da indústria

maquiladora de exportação (IME), em que o objetivo era estimular o estabelecimento de fábricas de processamento de exportação com uso intensivo de mão de obra ao longo da região da fronteira com os EUA, oferecendo-lhes isenção de impostos sobre vendas, renda, insumos importados e maquinários, em que as transferências de propriedades das maquiladoras eram limitadas a uma baixa porcentagem e, ainda assim, apenas para o mercado interno.

No final dos anos 1970, a expansão econômica do México perdeu força e o endividamento público, apoiado nas receitas do petróleo, tornou-se peça chave para o desenvolvimento. Devido a essa estrutura, o colapso do mercado internacional de petróleo, em 1981, juntamente com o aumento das taxas de juros nos EUA, desencadeou uma crise fiscal e cambial no México, que marca o fim da expansão econômica de orientação estatal e abre espaço para uma série de reformas direcionadas a posicionar o setor privado e as forças de mercado como os agentes essenciais de investimento e industrialização (MORENO-BRID et al. 2005).

As mudanças executadas no México, segundo Moreno-Brid *et al.* (2005), envolveram o abandono da substituição de importação em detrimento de uma estratégia traçada ao longo das linhas do chamado Consenso de Washington, centrado, portanto, em liberalização do comércio e redução da intervenção estatal na economia. É dentro deste contexto que surge o processo de integração do Estado mexicano nas cadeias globais de valor (CGV), em que se deu a partir da integração no *cluster* organizado ao redor da indústria multinacional norte-americana, principalmente a indústria estadunidense, tomando como base institucional o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), com grande influência do consenso de Washington, final da década de 1980 e início da década de 1990. Esse caminho criou um ambiente de ausência de proteção à indústria nacional e deixou a economia, segundo Calva (2001), a mercê do ciclo econômico dos EUA. As ideias propagadas pelo consenso de Washington defendiam uma postura “liberalizante”, em que a melhor política industrial seria não ter uma política industrial (WADE, 2015).

Então, sob a égide do consenso de Washington e do NAFTA, o regime de IME passou a sofrer influência da governança controlada por empresas do topo da cadeia hierárquica que se localizavam nos Estados Unidos da América; conseqüentemente, as atividades de maior valor agregado se concentravam no país em que estavam as empresas sedes, como atividades de *design* e *marketing*, e no México as atividades mais intensivas em mão-de-obra, como exemplo principal as montadoras de automóveis.

Segundo Moreno-Brid et al. (2005), o NAFTA e o pacote liberal de reformas comerciais e econômicas atraiu IDE para o México, aumentando a inserção do país na economia mundial e

transformando uma economia essencialmente exportadora de petróleo numa grande plataforma de exportação de produtos manufaturados, como veículos e autopeças, para os Estados Unidos. Assim, a estrutura industrial mexicana passou a ser composta, em sua maioria, por grandes empresas submetidas à governança de multinacionais e voltadas a exportação – principalmente no setor automotivo, eletrônico e mecânico, como será apresentado a frente – (CALDERÓN E SÁNCHEZ, 2012; MORENO-BRID et al., 2005). Ainda segundo Moreno-Brid *et al.* (2005), apesar da transformação da economia mexicana, o país não cresceu rápido o suficiente para criar empregos e suprir o aumento da força de trabalho.

Segundo Calderón e Sánchez (2012), a IME recebeu incentivos que refletiram na abertura indiscriminada e impulso ao comércio intra-industrial, que causou a desarticulação das cadeias produtivas e um menor crescimento no país. Porém, com a recessão dos anos 2000 nos EUA, o comércio e as exportações mexicanas começaram a estagnar, o que destacou as fragilidades do setor de exportação e a maior dependência aos Estados Unidos.

4.1.1 A reforma trabalhista no México: instrumento de política de competitividade?

Desde o período que abrange o início das políticas liberalizantes – final dos anos 1980 – até, pelo menos, o governo Enrique Peña Nieto (2012-2018) – quando ocorreu a criação de zonas econômicas especiais, que aprofundam o processo liberalizante, e a assinatura do Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMC), que substituiu o NAFTA – os governos mexicanos rejeitaram uma política comercial e industrial ativa, em que, dentro deste contexto, a reforma trabalhista foi apresentada como uma solução para flexibilizar o mercado de trabalho, alocar melhor os recursos e gerar maior competitividade para o país, apostando no “livre mercado”, como é apontado por Calderón e Sánchez (2012):

Las políticas comerciales e industriales aplicadas por todos estos gobiernos, desde Salinas de Gortari hasta Felipe Calderón, han sido pasivas y han tenido como único objetivo abolir todas las barreras que no permiten la asignación eficiente de los recursos en los mercados, en el marco de una economía de “libre mercado”. Estas políticas han buscado eliminar todas las regulaciones del Estado, los monopolios de Estado, los monopolios privados, los aranceles, etcétera, bajo un escenario de competencia global en los mercados. Todos estos gobiernos neoliberales rechazaron la idea de la industrialización como base del desarrollo económico, renunciando así al gran objetivo del desarrollo económico para México. Todos adoptaron una política comercial e industrial pasiva que dejaba simplemente el desarrollo de la industria manufacturera en manos del “libre juego” de las fuerzas del mercado. Estos gobiernos han permitido que sean las “fuerzas del mercado”, en un contexto de mundialización, globalización e integración económica regional, las que decidan qué empresas

subsisten y cuáles desaparecen; una “libertad” engañosa y discrecional es la que decide el futuro industrial del país. (CALDERÓN; SÁNCHEZ, 2012, p. 145)

Tal forma de inserção nas cadeias de produção globais teve como consequências uma baixa taxa de crescimento da economia mexicana durante os últimos anos e um baixo aumento da renda média.

No final do ano de 2012, foi aprovada a reforma trabalhista no México, proposta pelo Ex-Presidente Felipe Calderón, que visava flexibilizar os direitos trabalhistas, barateando, assim, a mão-de-obra mexicana e prometendo, por consequência, uma redução do desemprego. Olhando sob a ótica das Cadeias Globais de Valor, esperava-se que com uma mão-de-obra mais barata existiria, também, uma maior integração do México dentro do *cluster* (NAFTA), devido ao aumento da competitividade do país por custo do trabalho.

Segundo Quintana e Acevedo (2017), a reforma trabalhista precarizou o emprego, permitindo novas modalidades de contratação, com subcontratações, períodos de experiência, contratos de capacitação inicial e contratos sazonais. De acordo com a OCDE, a taxa de desemprego no México reduziu, aproximadamente, 1,6%, quando comparamos o ano da reforma trabalhista (2012) com o ano de 2018.

A preocupação central da reforma laboral mexicana tem sido a flexibilização do trabalho, principalmente o custo da mão-de-obra, buscando manter artificialmente a competitividade empresarial; o que de fato gerou novos empregos, como pretendido pelo governo, porém empregos mais precários. A redução do desemprego no México é reflexo da geração de empregos, que tem se dado no âmbito das microempresas – que se caracterizam por apresentarem piores condições de trabalho – e pela ausência de seguro-desemprego, que induz os indivíduos a estarem constantemente a procura de uma ocupação (QUINTANA E ACEVEDO, 2017)

Já em relação a integração do México nas CGV, tema central deste artigo, analisar-se-á os setores da economia do país, os principais bens exportados e importados, a variação da posição mexicana no *ranking* de complexidade econômica elaborado pelo OEC e, finalmente, a parcela reexportada, o encadeamento para trás e o encadeamento para frente da economia brasileira de acordo com o TiVA.

Apresentada a estrutura da economia mexicana e sua trajetória, partindo de um modelo com mais presença do Estado, com políticas industriais ativas, para o momento mais atual, resultado de transformações liberalizantes; e após iniciar um debate com relação a reforma trabalhista

aplicada no país, o tópico a seguir se dedicará a examinar a inserção do México nas Cadeias Globais de Valor.

4.1.2 Análise da inserção mexicana nas cadeias globais de valor

Para se iniciar a análise do México, identificar-se-á os principais produtos comercializados internacionalmente e seus respectivos níveis de intensidade tecnológica e os setores a quem pertencem. Na Tabela 6 será apresentado o acumulado do ano das exportações mexicana, em bilhões de Dólar, na Tabela 7 se aponta a participação dos produtos em relação ao total exportado em cada ano. As tabelas são compostas pelos quinze principais produtos da pauta de exportação do país – destacando-se Automóveis, Autopeças, Computadores e Caminhões de Entrega, em que apontaram para o último ano da série (2018) os valores 11,5%, 6,8%, 6,7% e 5,7%, respectivamente – em uma série histórica de 10 anos (de 2009 a 2018), abrangendo anos anteriores e posteriores a reforma trabalhista.

Tabela 1 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Mexicana, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019

Produtos / Anos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Automóveis	16,00	23,70	28,10	31,00	33,10	33,60	34,60	34,00	45,10	50,70
Autopeças	9,34	13,90	16,40	19,20	20,70	23,40	25,80	27,70	28,00	30,10
Caminhões de Entrega	7,60	12,60	14,30	17,40	19,10	22,80	23,20	25,10	26,70	25,00
Tratores	2,54	3,83	6,03	6,47	6,40	8,36	9,42	5,74	6,67	10,00
Computadores	9,25	14,70	16,30	18,90	17,10	18,60	21,00	22,00	22,50	29,70
Telefones	7,61	10,10	10,60	12,40	12,90	15,70	15,80	17,90	16,60	16,70
Fios Encapados	4,93	7,08	8,59	9,57	10,10	11,30	11,90	11,80	11,60	14,10
Monitores de Vídeo	17,70	19,40	18,50	18,80	17,00	15,90	15,20	12,90	13,10	11,90
Refrigeradores	3,22	3,88	4,05	4,16	4,38	4,58	4,98	5,09	5,24	5,21
Equipamentos de Radiodifusão	9,35	10,50	8,98	5,83	5,62	2,33	1,19	0,91	12,70	4,47
Painel Elétrico de Comandos	1,86	2,38	2,92	3,54	4,23	4,59	4,74	5,05	5,26	4,92
Petróleo Cru	26,00	35,30	49,10	45,90	42,40	37,40	19,60	15,80	19,50	9,78
Instrumentos Médicos	5,17	5,84	6,45	6,60	7,05	7,73	8,36	9,17	5,14	8,90
Assentos	2,79	4,56	5,10	6,22	6,69	7,48	8,11	8,45	8,12	7,03
Ouro	4,03	5,83	7,90	8,36	5,48	4,37	4,08	5,39	5,10	4,82

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

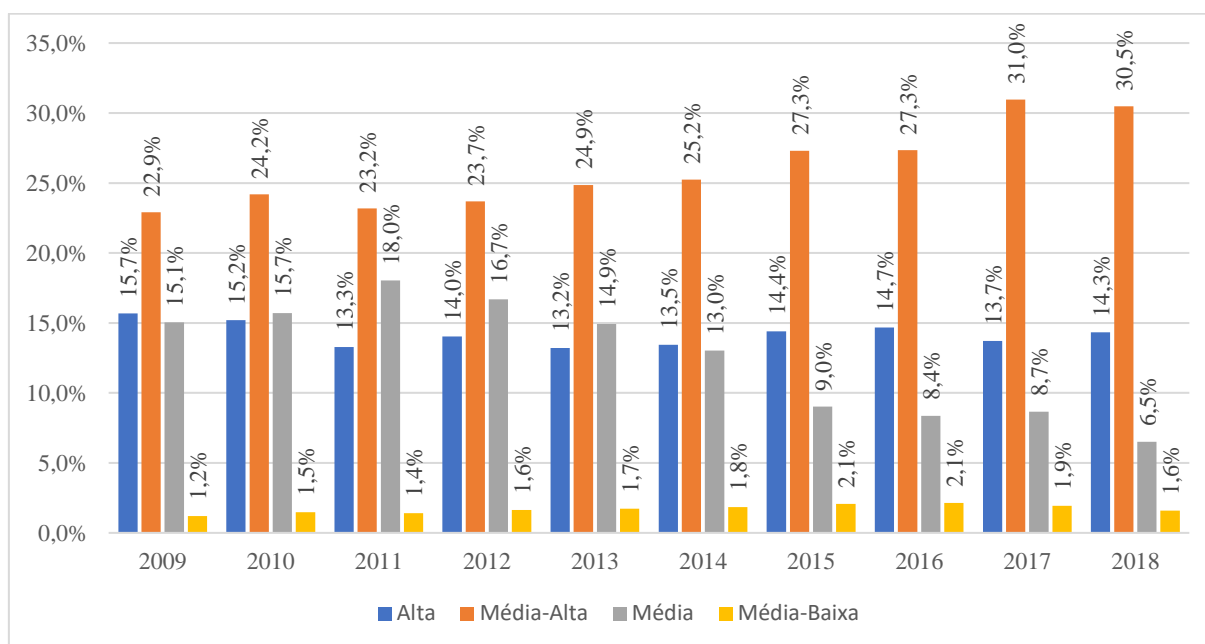
Tabela 2 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Mexicana, por Participação no Total das Exportações, 2010 a 2019

Produtos / Anos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Automóveis	6,9%	7,7%	7,7%	8,1%	8,5%	8,3%	8,8%	8,6%	10,8%	11,5%
Autopeças	4,0%	4,5%	4,5%	5,0%	5,3%	5,7%	6,6%	7,0%	6,7%	6,8%
Caminhões de Entrega	3,3%	4,1%	3,9%	4,5%	4,9%	5,6%	5,9%	6,4%	6,4%	5,7%
Tratores	1,1%	1,3%	1,7%	1,7%	1,7%	2,1%	2,4%	1,5%	1,6%	2,3%
Computadores	4,0%	4,8%	4,5%	4,9%	4,4%	4,6%	5,3%	5,6%	5,4%	6,7%
Telefones	3,3%	3,3%	2,9%	3,3%	3,3%	3,9%	4,0%	4,6%	4,0%	3,8%
Fios Encapados	2,1%	2,3%	2,4%	2,5%	2,6%	2,8%	3,0%	3,0%	2,8%	3,2%
Monitores de Vídeo	7,6%	6,3%	5,1%	4,9%	4,4%	3,9%	3,9%	3,3%	3,1%	2,7%
Refrigeradores	1,4%	1,3%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,3%	1,3%	1,3%	1,2%
Equipamentos de Radiodifusão	4,0%	3,4%	2,5%	1,5%	1,5%	0,6%	0,3%	0,2%	3,0%	1,0%
Painel Elétrico de Comandos	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	1,1%	1,1%	1,2%	1,3%	1,3%	1,1%
Petróleo Cru	11,2%	11,5%	13,5%	12,0%	10,9%	9,2%	5,0%	4,0%	4,7%	2,2%
Instrumentos Médicos	2,2%	1,9%	1,8%	1,7%	1,8%	1,9%	2,1%	2,3%	1,2%	2,0%
Assentos	1,2%	1,5%	1,4%	1,6%	1,7%	1,8%	2,1%	2,1%	1,9%	1,6%
Ouro	1,7%	1,9%	2,2%	2,2%	1,4%	1,1%	1,0%	1,4%	1,2%	1,1%

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Os produtos estão organizados nas tabelas seguindo uma ordem de setores definida pelo OEC, em que se inicia com os produtos referentes à indústria de veículos: Automóveis, Autopeças, Caminhões de Entrega e Tratores; seguidos pelo setor de máquinas: Computadores, Telefones, Fios Encapados, Monitores de Vídeo, Refrigeradores, Equipamentos de Radiodifusão e Painéis Elétrico de Comandos; e se encerra com Instrumentos Médicos (setor de instrumentos), Assentos (outros setores) e Ouro (metais preciosos).

De acordo com a classificação de intensidade tecnológica da OCDE (Quadro 1), pode-se notar que a maioria dos bens exportados pelo México tem um nível alto ou médio-alto de intensidade, sendo eles: Computadores, Telefones, Monitores de Vídeo, Automóveis, Autopeças, Caminhões de Entrega, Tratores, Refrigeradores, Painéis Elétricos de Comandos, Equipamentos de Radiodifusão e Instrumentos Médico; já os outros produtos apontam um nível entre médio e médio-baixo, são eles: Petróleo Cru, Fios Encapados, Assentos e Ouro. A partir dessa discriminação, construiu-se um gráfico agregando os quinze principais produtos exportados em faixas de intensidade tecnológica, com o objetivo de observar as oscilações dos níveis de tecnologia das exportações mexicanas ao longo da série de 10 anos.

Gráfico 1 - Principais Exportações Mexicana por Faixas de Intensidade Tecnológica⁵

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Durante os 10 anos analisados, conseguiu-se perceber que as exportações de alta intensidade tecnológica variaram pouco, apresentando algumas oscilações e encerrando a série com porcentagem um pouco inferior a inicial (14,3%, em 2018, contra 15,7% em 2009). Também, nota-se uma tendência de crescimento da faixa de exportações dos produtos de média-alta intensidade na economia mexicana, influenciados, principalmente, por automóveis, autopeças, caminhões de entrega. Este comportamento ocorreu antes da reforma de 2012 e se manteve após as mudanças trabalhistas, apresentando os maiores números nos dois últimos anos da série (31,0% em 2017 e 30,5% em 2018).

Quando se olha para o fator de média intensidade, pode-se perceber grande redução, saindo de 15,1% (2009), para 6,5% (2018); reflexo devido a redução, em grande parte, da exportação do Petróleo Cru, que segundo a Tabela 7 encerrou a série com 2,2%, número bem menor que inicial (11,2%). Esse efeito, também, pode ser entendido como um aumento da diversificação na pauta de exportações mexicana, principalmente em detrimento do aumento da faixa de média-alta intensidade.

⁵ As faixas contêm para Alta intensidade tecnológica: Computadores, Telefones, Monitores de Vídeo e Painel Elétrico de Comandos; Média-Alta: Automóveis, Autopeças, Caminhões de Entrega, Tratores, Refrigeradores, Equipamentos de Radiodifusão, Instrumentos Médicos; Média: Petróleo Cru, Fios Encapados e Ouro; Média-Baixa: Assentos.

A faixa de média-baixa intensidade também apresentou elevação, saindo de 1,2% (2009) para 1,6% (2018), tendo seu pico nos anos de 2015 e 2016, ambos os anos marcaram 2,1% de participação. Podendo ser um reflexo da redução dos custos da mão-de-obra causado pela reforma trabalhista.

Dando sequência, agora identifica-se os quinze produtos importados que mais se destacaram, seus níveis de intensidade tecnológica e a que setores pertencem. A Tabela 8 traz os valores acumulados do ano em Dólar, acompanhada da Tabela 9, com a participação em relação ao total das importações, ambas elaboradas a partir de uma série histórica de dez anos (de 2009 a 2018), contendo períodos anteriores e posteriores a reforma laboral. Dos quinze bens importados, sobressaem-se Petróleo Refinado, Autopeças, Computadores, Circuitos Integrados e Fios Encapados, apontando, respectivamente, para o ano de 2018, a participação de 7,5%, 6,6%, 5,1%, 4,8% e 4,8%.

Tabela 3 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Mexicana, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019

Produtos / Anos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Autopeças	10,30	14,70	17,60	20,50	20,60	22,70	23,40	22,80	25,20	27,40
Automóveis	4,56	6,40	7,17	7,62	8,46	8,57	9,48	10,20	11,60	10,50
Petróleo Refinado	10,80	17,10	26,00	25,20	23,80	22,90	18,50	16,90	23,40	31,30
Gás de Petróleo	2,51	3,60	4,42	3,43	5,10	6,27	4,33	4,97	7,46	7,06
Peças para máquinas de escritório	6,59	5,67	5,73	6,39	6,42	6,62	6,82	7,27	0,14	16,80
Computadores	5,65	6,91	8,35	9,69	9,59	10,00	10,30	10,80	9,77	7,49
Fios Encapados	2,85	3,88	4,41	4,90	5,29	5,41	5,46	5,30	6,68	7,07
Circuitos Integrados	7,68	9,82	11,40	10,50	12,10	12,50	13,80	14,20	1,98	7,01
Motores de Combustão	1,31	2,38	3,53	4,04	3,74	4,60	4,72	3,68	4,53	5,41
Disjuntores	3,17	4,06	4,41	4,82	5,31	5,53	5,66	5,51	5,72	5,27
Equipamentos de Radiodifusão	4,47	5,24	5,44	5,62	7,04	6,07	5,14	4,83	4,46	4,36
Telefones	5,66	7,72	8,79	8,18	7,78	7,18	9,43	9,53	6,32	2,72
Peças de Motores	1,56	2,74	2,91	3,21	3,26	3,62	3,60	3,60	3,87	3,61
Outros Produtos Plásticos	2,22	3,86	3,13	3,46	3,63	3,92	4,05	4,09	4,52	4,22
LCDs	3,37	3,68	4,37	4,25	3,54	3,56	4,21	3,48	2,60	3,94

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

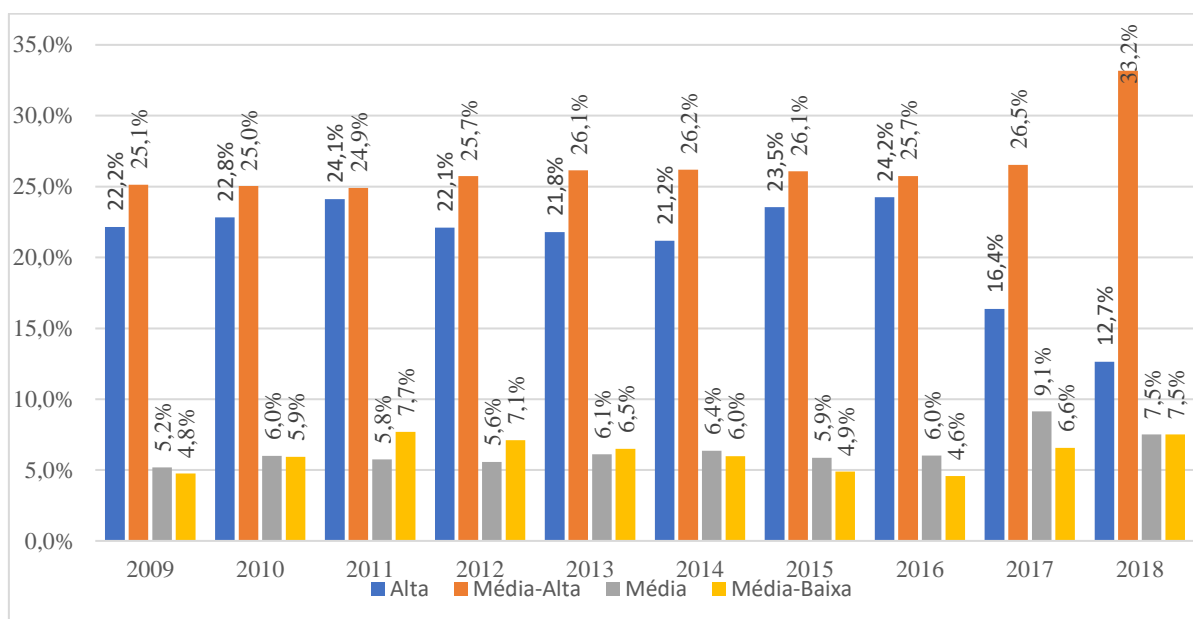
Tabela 4 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Mexicana, por Participação no Total das Importações, 2010 a 2019

Produtos / Anos	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Autopeças	4,5%	5,1%	5,2%	5,8%	5,6%	5,9%	6,2%	6,2%	7,1%	6,6%
Automóveis	2,0%	2,2%	2,1%	2,2%	2,3%	2,2%	2,5%	2,8%	3,3%	2,5%
Petróleo Refinado	4,8%	5,9%	7,7%	7,1%	6,5%	6,0%	4,9%	4,6%	6,6%	7,5%
Gás de Petróleo	1,1%	1,3%	1,3%	1,0%	1,4%	1,6%	1,2%	1,3%	2,1%	1,7%
Peças para máquinas de escritório	7,2%	5,0%	4,6%	4,7%	4,5%	4,5%	4,6%	4,9%	0,1%	11,4%
Computadores	6,2%	6,1%	6,7%	7,2%	6,8%	6,8%	6,9%	7,3%	8,5%	5,1%
Fios Encapados	3,1%	3,4%	3,5%	3,6%	3,7%	3,7%	3,7%	3,6%	5,8%	4,8%
Circuitos Integrados	8,4%	8,7%	9,1%	7,7%	8,6%	8,5%	9,2%	9,6%	1,7%	4,8%
Motores de Combustão	1,4%	2,1%	2,8%	3,0%	2,6%	3,1%	3,2%	2,5%	3,9%	3,7%
Disjuntores	3,5%	3,6%	3,5%	3,6%	3,8%	3,8%	3,8%	3,7%	4,9%	3,6%
Equipamentos de Radiodifusão	4,9%	4,6%	4,3%	4,2%	5,0%	4,1%	3,4%	3,3%	3,9%	3,0%
Telefones	6,2%	6,8%	7,0%	6,0%	5,5%	4,9%	6,3%	6,4%	5,5%	1,9%
Peças de Motores	1,7%	2,4%	2,3%	2,4%	2,3%	2,5%	2,4%	2,4%	3,4%	2,5%
Outros Produtos Plásticos	1,0%	1,3%	0,9%	1,0%	1,0%	1,0%	1,1%	1,1%	1,3%	1,0%
LCDs	1,5%	1,3%	1,3%	1,2%	1,0%	0,9%	1,1%	0,9%	0,7%	1,0%

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

De maneira análoga a interpretação das exportações, as tabelas 8 e 9 também trazem os produtos agregados por setores, em que os itens do topo são do setor de produção de veículos: Autopeças e Automóveis; seguido pelo setor de mineração: Petróleo Refinado e Gás de Petróleo; indústria de máquinas: Peças para Máquinas de Escritório, Computadores, Fios Encapados, Circuitos Integrados, Motores a Combustão, Disjuntores, Equipamentos de Radiodifusão, Telefones e Peças de Motores; os demais produtos são Outros Produtos Plásticos (setor de plástico e borracha) e LCDs (setor de instrumentos).

Analisando as importações por classificação de intensidade tecnológica da OCDE (Quadro 1), nota-se que, tal como as exportações, dos quinze produtos mais importados, a maioria apresenta um nível alto ou médio-alto de intensidade tecnológica, sendo eles Automóveis, Autopeças, Peças para Máquinas de Escritório, Computadores, Circuitos Integrados, Motores a Combustão, Equipamentos de Radiodifusão, Telefones e LCDs; os outros produtos apresentam uma intensidade tecnológica média ou média-baixa: Disjuntores, Petróleo Refinado, Gás de Petróleo, Fios Encapados, Peças de Motores e Outros produtos Plásticos. Identificando a classificação tecnológica desses itens, construiremos o gráfico a seguir por intensidade tecnológica, e a partir desses quinze produtos observa-se o comportamento das faixas de intensidade tecnológica ao longo de dez anos (2009 a 2018).

Gráfico 2 - Principais Importações Mexicana por Faixas de Intensidade Tecnológica⁶

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

No período observado, pode-se observar uma redução na faixa de alta intensidade tecnológica, encerrando os dois últimos anos com os menores números da série, 16,4%, em 2017, e 12,7%, em 2018, contra o inicial de 22,2%, em 2009. Devido à forte redução na pauta da participação de telefones e circuitos integrados (tabela 9).

Para a média-alta intensidade, nota-se que existe uma elevação na participação da faixa dentro do total de importações, porém com baixas oscilações a exceção do último ano. Pode-se observar, com auxílio da Tabela 9, que praticamente não houve registro na importação de peças para máquinas de escritório para o ano de 2017 (0,1%), tendo o ano de 2018, provavelmente, registrado as devidas importações, assim apontando uma grande variação (11,4%); sendo assim, os dois últimos apontaram na série valores superiores ao inicial: 26,5%, em 2017, e 33,2%, em 2018, contra 25,1%, em 2009. Ainda assim, não é possível notar uma tendência após o ano da reforma (2012).

Dos fatores de média ou média-baixa intensidade tecnológica, percebe-se que a série se encerra com valores superiores aos do primeiro ano, 7,5% para ambas as faixas, em 2018, contra 5,2% (média) e 4,8% (média-baixa), em 2009. Para a média intensidade, observa-se um pico em

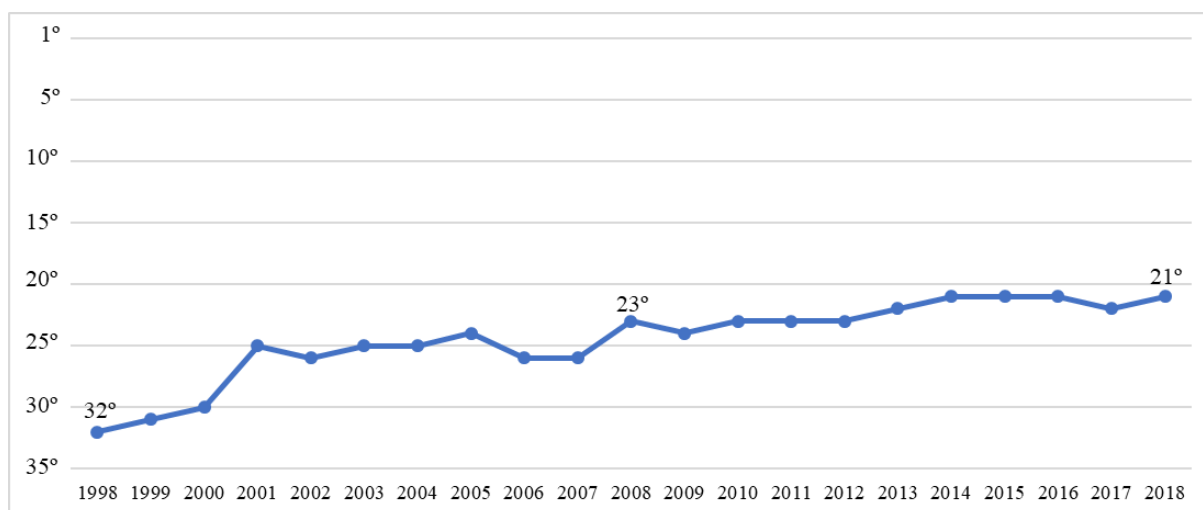
⁶ As faixas contêm para Alta intensidade tecnológica: Computadores, Circuito Integrados, Telefones e LCDs; Média-Alta: Automóveis, Autopeças, Peças para máquinas de escritório, Motores de Combustão, Disjuntores, Equipamentos de Radiodifusão, Peças de Motores; Média: Outros Produtos Plásticos, Fios Encapados, Gás de Petróleo; Média-Baixa: Petróleo Refinado.

2017, que segundo a Tabela 9 é impacto do aumento das importações de fios encapados e gás de petróleo; já quando se olha os bens de média-baixa intensidade, tem-se o Petróleo Refinado com maior destaque, apresentando momentos de pico (7,7%, em 2011) e decréscimo (4,6%, em 2016) durante a série, encerrando com valores superiores ao inicial (7,5%, em 2018, contra 4,8%, em 2009). Vale salientar que observando a trajetória dos produtos, não é possível traçar correlação com as mudanças trabalhistas.

Algo que é percebido no comércio mexicano é o fato de que muito dos mesmos produtos que são exportados também são importados. Isso ocorre por conta das cadeias de produção, que estão inseridas em cadeias de produção regionais, como exemplo das indústrias automotiva, eletrônica e mecânica, que produzem um bom número de componentes por toda a América do Norte, componentes estes que cruzam várias vezes as fronteiras antes de chegar ao consumidor. Dentro desses processos, o grau de integração regional varia de acordo com a indústria, mas em todos os setores manufatureiros os países norte-americanos são os principais fornecedores de insumos intermediários (LUDEÑA, 2019). Fato que contribui para as exportações não serem um fator poderoso de crescimento, já que seguem uma lógica pró-cíclica e mantêm ligações fracas com fornecedores domésticos (MORENO-BRID et al. 2005).

O próximo passo é a análise da variação da posição do México no *ranking* do Índice de complexidade econômica do OEC. Seguindo as mesmas características do que foi feito na análise brasileira, o exame será feito a partir de uma série histórica de 21 anos, iniciando em 1998 e encerrando em 2018.

Gráfico 3 - *Ranking* de Complexidade Econômica, México, 1998 a 2018

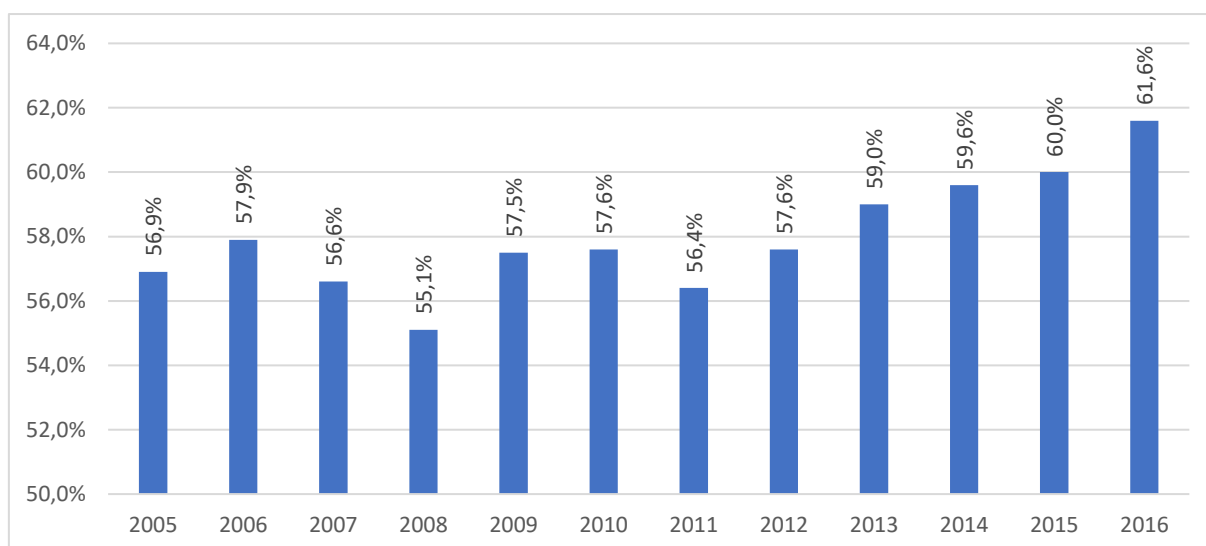


Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Ao se analisar o período de 21 anos, pode-se concluir que a economia mexicana avançou no *ranking*, o que indica que sua indústria se tornou mais complexa, saindo da 32ª posição para a 21ª. Nota-se que o México evoluiu dentro do *ranking* numa trajetória não tão ascendente, comportamento que pode ser justificada pelo fato de que o México já estava próximo das economias mais complexas, impossibilitando assim grandes saltos.

Em seguida, a partir da base do TiVA, construiremos e analisaremos gráficos com o objetivo de analisar melhor a integração do México nas cadeias globais de valor, observando a parcela reexportada, o encadeamento para trás e o encadeamento para frente da economia mexicana. Tal como elaborado para o Brasil, os indicadores serão examinados separadamente para um período de 11 anos (encadeamento para frente e para trás) e 12 anos (parcela reexportada), de acordo com a disponibilidade dos dados.

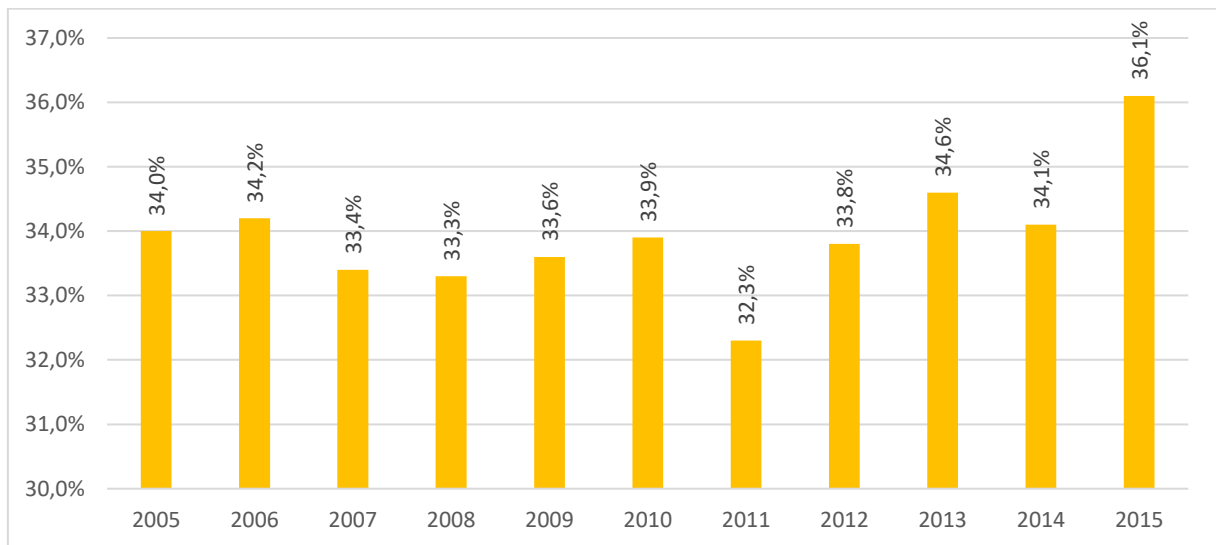
Gráfico 4 - Parcela Reexportada dos Bens Intermediários Importados, México, 2005 a 2016, TiVA



Fonte: TiVA/OCDE, Elaboração própria

Ao olharmos a trajetória do México no gráfico, pode-se dizer que o comportamento da parcela dos bens intermediários importados que são reexportados apresentou uma elevação ao decorrer da série. Segundo a Carta IEDI (2019), países com maiores valores neste indicador se apresentam como plataformas de exportação ou “fábricas” de esquemas regionais de integração. Logo, pode-se associar o aumento do indicador a uma maior integração do México ao *cluster* da América do Norte, onde, segundo Ludeña (2019), estão seus maiores fornecedores de produtos intermediário. Ponto que é influenciado pelo reflexo das características herdadas pelo país da indústria maquiladora de exportação, que tem como característica o uso intensivo de mão-de-obra (MORENO-BRID et al., 2005).

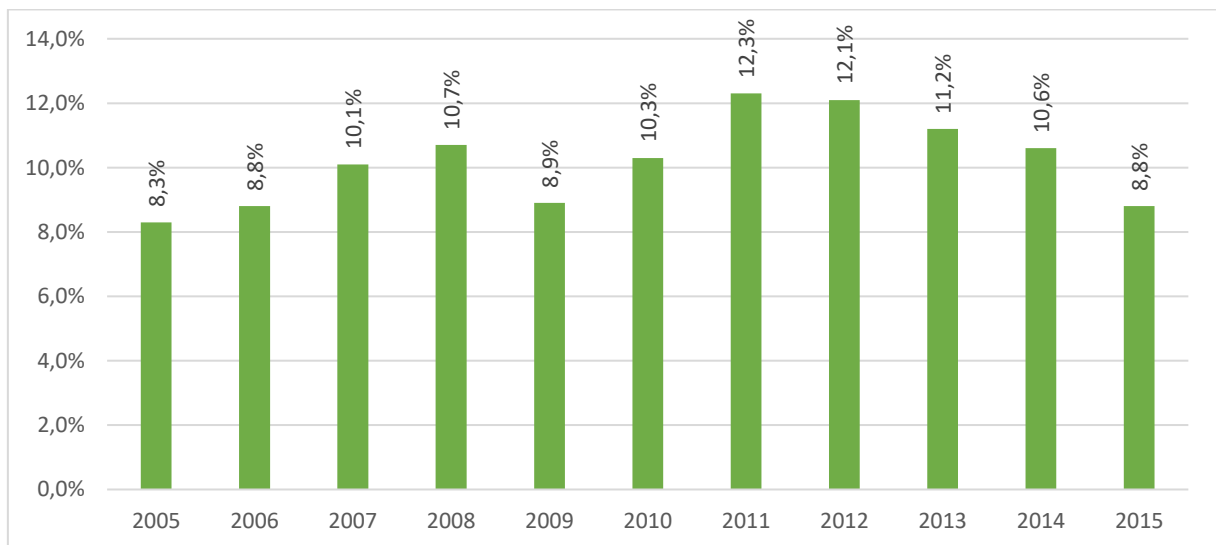
Gráfico 5 - Encadeamento para Trás, México, 2005 a 2016, TiVA



Fonte: TiVA/OCDE, Elaboração própria

Seguindo para a análise do encadeamento para trás do México, nota-se que o país manteve números estáveis durante a série histórica, com uma leve queda em 2011 (32,3%) seguida de recuperação e uma alta no último ano da série (36,1%). Com exceção do Brasil, as demais economias observadas apontaram queda no indicador. A economia mexicana, por ter uma indústria integrada regionalmente, aponta uma relevante parcela do encadeamento para trás, diferente de economias mais voltadas ao mercado interno (IEDI, 2019). Podendo assim, um aumento do índice indicar um aumento da integração regional.

Gráfico 6 - Encadeamento para Frente, México, 2005 a 2016, TiVA



TiVA/OCDE, Elaboração própria

Dando continuidade ao estudo, o próximo ponto é o encadeamento para frente, em que se percebe que o indicador aumentou até atingir o pico, em 2011 (12,3%), e encerrou a série com um número similar ao inicial (8,8%, em 2015, contra 8,3%, em 2005). Ressalta-se que a série sofreu variação decrescente no ano de 2009, pós crise de 2008. Nota-se que os indicadores mexicanos ficam abaixo da faixa de 25% a 45%, onde se encontram economias especializadas em exportação de recursos naturais ou que dinamizam o mercado internacional através de exportações diversificadas (IEDI, 2019). O que reforça a característica mexicana de ser uma economia voltada para um esquema industrial de exportação regional.

A partir de todas as informações que se analisou da economia mexicana, suas pautas comerciais e setores, os níveis de intensidade tecnológica dos produtos comercializados; a posição do país quanto a complexidade da sua produção em relação à outros países; e a integração nas CGV medida pela parcela reexportada, encadeamento para trás e encadeamento para frente, pode-se interpretar que o México, nos anos estudados, conseguiu atingir níveis mais elevados dentro das cadeias globais de valor, aumentando o nível de complexidade e a integração da sua economia.

No período da análise, percebe-se uma elevação da integração do México dentro de um *cluster* regional, e assim o aumento da atração de investimento estrangeiro direto, o que dinamizou sua indústria e lhe colocou numa posição, de não ser mais uma economia maquiladora e de baixos salários, porém a custo de um crescimento econômico decepcionante; baixo crescimento que é explicado pela impossibilidade do país se tornar um núcleo tecnológico, pelo fato da industrialização nunca ter sido concluída, por conta das reformas liberais que frearam o antigo modelo estatal de política industrial e deu lugar a uma política comercial e industrial passiva, o que deixa o país carente de uma estratégia de inovação – políticas de Estado voltadas a evolução qualitativa da indústria. Dentro dessa lógica, o setor manufatureiro mexicano se divide entre grandes firmas que tem ligações com empresas multinacionais e acesso ao capital estrangeiro e de outro lado médias e pequenas empresas que lutam para sobreviver ao processo de liberalização; nesse contexto, as grandes firmas exportadoras são submetidas à governança de empresas sedes localizadas em países desenvolvidos, o que limita um processo nacional de inovação (CALDERÓN E SÁNCHEZ, 2012; MORENO-BRID et al., 2005).

Como debatido até aqui, a evolução do México dentro das CGV se dá em maior grau devido a integração do país dentro de um *cluster* regional, aumentando o fluxo recebido de IDE e suas relações comerciais com países desenvolvidos, principalmente os Estados Unidos. Sobre o impacto da reforma trabalhista do ano de 2012, segundo Loria e Salas (2019), pode-se afirmar

que apesar da diminuição da informalidade do trabalho no país – o que era defendido pelo governo como um meio necessário para aumentar a produtividade –, no momento, não parece haver relação direta entre formalização do trabalho e crescimento do produto.

A próxima seção segue para a análise específica do Brasil, partindo da experiência da economia mexicana que, além de realizar uma reforma trabalhista, nos moldes apontados neste estudo, primeiro que o Brasil, também passou anteriormente por um processo de inserção internacional.

4.2 BRASIL: A ESTRUTURA INDUSTRIAL BRASILEIRA E SUA INSERÇÃO INTERNACIONAL

A análise da inserção do Brasil nas Cadeias Globais de Valor tem particularidades. A indústria brasileira se formou com base em políticas protecionistas e com uma estratégia de substituição de importações –, mesmo tendo passado pelo período liberalizante do consenso de Washington – (VEIGA E RIOS, 2015); e, ao mesmo tempo em que apresenta uma indústria com elevado grau de integração vertical e algumas empresas líderes mundiais em seus respectivos setores de atividades – maior exemplo é a Petrobras –, o país, também, mostra-se como, principalmente, exportador de matéria prima e pouco agregador de valor em processos de produção global (REBELO, 2014). Outro aspecto a se observar nas relações comerciais brasileiras é a participação no Mercado Comum do Sul (Mercosul), um bloco regional de países fundado a partir do Tratado de Assunção, em 1991. Como descrito no Portal do Governo Brasileiro⁷, a União Aduaneira, estabelecida pela Tarifa Externa Comum, está organizada em 11 níveis tarifários, cujas alíquotas variam de 0% a 20%, obedecendo ao princípio geral da escalada tarifária: insumos têm alíquotas mais baixas e produtos com maior grau de elaboração alíquotas maiores.

Segundo Veiga e Rios (2015), o Brasil adotou, nas últimas décadas, uma política industrial desenvolvimentista e com viés protecionista, voltada para consolidação de um parque industrial diversificado e integrado verticalmente, inclusive resistindo e prevalecendo após momentos de orientação mais liberal, como os anos 1990. Porém, segundo os autores, apesar das políticas que mantiveram a indústria doméstica em vantagem e com foco em aumentar o conteúdo

⁷ <http://www.mercosul.gov.br/saiba-mais-sobre-o-mercosul>

nacional dos bens fabricados no país, o que ocorreu no período recente foi uma elevação no coeficiente de importações, em que a expansão da demanda doméstica foi suprida em grande medida por conteúdo estrangeiro.

Para Morceiro (2018), ocorreu no Brasil um período de industrialização intensa orientado por políticas industriais, Plano de Metas (1956-1961), Milagre Econômico (1968-1973) e o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) (1975-1980). O autor aponta que, dentro deste período, a manufatura brasileira foi o motor propulsor do crescimento da economia até o ano de 1973 e, posteriormente, o II PND manteve o grau de industrialização elevado até que se iniciou um processo de desindustrialização no Brasil, em que os principais pontos foram a redução do investimento público (infraestrutura e estatais) e da proteção à indústria doméstica. Nesta fase, o emprego manufatureiro também apresentou elevação até o II PND – de 9,4% para 16,1%, entre 1940 e 1980 – e redução nos períodos de desindustrialização intensa (1987-1999 e 2009-2016), havendo recuperação insuficiente no intervalo de 2000-2008 (MORCEIRO, 2018).

Após o fim do ciclo de crescimento impulsionado pela industrialização dirigida por políticas de Estado, a indústria brasileira perdeu dinamismo com o processo de desindustrialização, tendo a parcela de valor adicionado manufatureiro (VAM) em relação ao PIB reduzida. A perda do dinamismo retarda o desenvolvimento do país, pois impacta na capacidade de inovação da economia, que é peça chave para o crescimento econômico de outros setores e para a elevação da produtividade da economia (MORCEIRO, 2018).

Para Fendt (2014), o modelo de substituição de importações ou restrições às importações por razões de política industrial pode inibir tanto o comércio em bens intermediários como o investimento estrangeiro direto em nichos de cadeias de valor e produzir um efeito contrário ao originalmente pretendido. Ainda segundo o autor, isso não implica que um regime comercial aberto seja condição suficiente para garantir a inserção do país nas CGV e que a ausência de políticas de Estado seja desejável. Para proporcionar benefícios relativos à inserção do país nas CGV de forma eficaz, “são necessárias políticas públicas horizontais amplamente conhecidas, como a melhoria da educação e da infraestrutura, e transferência de tecnologia para potencializar o acesso às cadeias globais de valor – da mesma forma que reformas institucionais” (FENDT, 2014, p. 11).

Na visão de Pinheiro (2013), a economia brasileira é uma das mais fechadas do mundo e a inserção do país no comércio internacional é bastante inferior à sua importância em termos globais, o que gera efeitos negativos em relação a competitividade da indústria doméstica.

Entretanto, para o autor, uma política industrial protecionista pode ser justificável devido a falhas de mercado, desde que seja uma proteção moderada e que se reduza ao longo do tempo, tal que as empresas nacionais sejam expostas gradativamente à competição internacional; do contrário, a proteção excessiva reduz os incentivos para investimentos em inovação. O autor ainda ressalta que não se conhece país que tenha obtido sucesso sem políticas horizontais, como provisão de infraestrutura e investimento significativo em capital humano, sendo assim condições necessárias para se alcançar níveis mais elevados de renda.

Quando se olhaos dados disponibilizados pelo OEC e se observa a pauta exportadora brasileira, identifica-se que mais de 40% das exportações são de produtos minerais, vegetais e animais; sendo a maior parte produtos brutos ou *in natura*, tendo como seus principais destinos a China, Estados Unidos e União Europeia. Já os demais bens exportados englobam produtos ou parte de produtos como meios de transportes, metais, máquinas e equipamentos, papel e celulose etc, e dentro destes, os produtos que apresentam maior valor agregado são destinados, principalmente, à países da América do Sul.

Nas importações se nota que a maioria dos bens importados, mais de 60%, tem como origem os principais destinos de exportação dos bens primários brasileiros (EUA, China e EU), mas a diferença se mostra pelo fato dos bens importados serem produtos acabados e/ou de alto valor adicionado. A grande maioria dos demais produtos importados também são bens que apresentam algum grau de processamento e agregação de valor, tendo como principal origem países sul-americanos e asiáticos.

Analisando as pautas de importação e exportação brasileira, segundo os dados do OEC, pode-se interpretar que a participação do Brasil nas cadeias globais de valor se dá nos níveis mais baixos, por conta do país ser exportador de produtos com menor intensidade tecnológica, majoritariamente fornecedor de insumos para empresas estrangeiras agregarem mais valor na cadeia produtiva e comprador de bens finalizados. Outra conclusão que se pode tirar é que o Brasil não está propriamente inserido num *cluster*, tendo como seus principais parceiros comerciais a China, Estados Unidos e União Europeia, sendo a Argentina o único grande parceiro regional. Esta visão também é compartilhada por Rebelo (2014):

[...] a participação do Brasil nas cadeias globais de valor tem se dado, com poucas exceções, mais como fornecedor de insumos para empresas de outras origens adicionarem mais valor na cadeia produtiva e menos como exportador de produtos com maior valor adicionado. Há cinco anos os produtos primários respondiam por 40,5% e os industrializados por 44% das exportações brasileiras. De lá para cá a situação se inverteu e a distância entre um e outro grupo só aumenta. Em 2013 os básicos respondiam por 49% do total comercializado em comparação com 37% dos

manufaturados. A participação da indústria de transformação no PIB caiu de 18,5%, em 2004, para menos de 13% em 2014. (Rebelo, 2014, p. 18)

Segundo Veiga e Rios (2015), como resposta aos desafios encontrados pela indústria brasileira à internacionalização, os formuladores de políticas têm utilizados instrumentos típicos da política industrial e comercial do período de substituição de importações, limitando uma exposição ao comércio internacional, o que, segundo os autores, tem gerado críticas por conta do baixo desempenho em relação a competitividade industrial.

Para Rebelo (2014), mesmo em setores em que o Brasil tem vantagens comparativas, como o agronegócio, o país tem encontrado dificuldade para alcançar níveis mais elevados dentro das cadeias de valor, e parte disso é devido a escalada tributária imposta pelos importadores com o objetivo de reservar para si as etapas mais intensivas em capital.

Para Lima (2019), existem empecilhos frente a inserção do Brasil nas CGV. Para o autor, o investimento na economia do país é insuficiente e a estratégia de ganhar competitividade através de baixo custo de mão-de-obra não restituiu o Brasil a posições mais competitivas ocupadas décadas atrás. Segundo Lima (2019), há uma relação entre a baixa taxa de investimento em relação ao PIB com uma menor diversificação produtiva do país, com reflexos negativos na competitividade. O autor ainda aponta que, segundo o Banco Central do Brasil (BCB), para um crescimento de 5% ao ano no longo prazo, seria necessário um investimento com proporção de 25% do PIB.

Observando as argumentações dos autores, parece que o Brasil está encurralado, mas um dos principais pontos que afetam a possibilidade de inserção do país nas etapas mais elevadas das CGV é a ausência de uma política voltada a inovação, em que, segundo Lee *et al.* (2017), um país deve intercalar entre mais e menos exposição ao comércio internacional, buscando, assim, aprendizado em momentos mais abertos e independência com capacidade de inovação em períodos mais fechados. Essa busca de maior especialização faz parte do processo apresentado por Lee *et al.* (2017) como “*in out in again*”, em que, num primeiro momento, as empresas buscam participação e aprendizado da CGV; depois, para superar a competição por custo de mão-de-obra, comutam pra alcançar independência em setores mais especializados, no qual essa determinação por independência é alcançada através da capacidade de inovação de um país; por fim, após se posicionar em níveis mais elevados dos processos de produção e estabelecer suas próprias cadeias, buscam mais abertura para se integrar novamente à CGV; porém, a nova integração não é um fim definitivo do processo, podendo as empresas, eventualmente, executar novas separações se considerarem suas posições ameaçadas por uma

competição contra outras empresas de outras economias com, por exemplo, menores custos trabalhistas.

As cadeias globais de valor passaram a ser apontadas como um caminho para a inserção internacional e desenvolvimento dos países, porém, como discutido até aqui, o Brasil não está totalmente inserido numa CGV, apenas marginalmente ou em pouquíssimos setores. Logo, os críticos da política comercial e industrial adotada pelo governo pressionam em busca da redução do distanciamento brasileiro em relação às cadeias produtivas, principalmente as que o país possui vantagens comparativas. Como resposta, aparecem alternativas que visam aumentar a competitividade do país, algumas dessas se apontam para a necessidade de reformas, sejam tributárias, alfandegárias ou trabalhistas. Segundo Veiga e Rios (2015), a questão se torna mais complexa quando se refere a economias em desenvolvimento com um grau intermediário de industrialização e industriais relativamente sofisticados e diversificados, como é o caso do Brasil, onde os autores sugerem a adoção de políticas domésticas não comerciais capazes de maximizar os benefícios e mitigar os custos da participação nas cadeias, sendo os principais elementos “a redução dos custos do comércio de produtos intermediários, a relevância dos serviços como componentes essenciais dos fluxos de mercadorias e a facilitação de comércio, reduzindo os tempos e custos do deslocamento de mercadorias” (VEIGA; RIOS, 2015, p. 31).

4.2.1 A reforma trabalhista no Brasil: instrumento de política de competitividade?

É notório que o Brasil está afastado de uma maior integração com as cadeias globais de valor, e um dos caminhos apontados para diminuir essa distância, e que esta monografia se propõe a estudar, é se a redução dos custos de mão-de-obra, a partir de reformas trabalhistas, propiciou uma inserção mais competitiva. A redução dos custos de contratar um empregado se apresenta com a promessa de aumentar a competitividade das empresas nacionais, atrair empresas estrangeiras e, conseqüentemente, gerar mais empregos; esta promessa se constrói em cima de redução de direitos trabalhistas. Desde antes do período de liberalização marcado pelo consenso de Washington, já existia no Brasil uma pressão por reformas na CLT em busca da redução dos custos trabalhistas. A pesar de resistir por muitos anos, sofrendo pequenas alterações, já fazem 3 anos que a reforma trabalhista do Brasil, realizada no governo Temer, está em vigor.

Demandas por reformas trabalhistas remontam aos anos 1970, ao fim da Era de Ouro do capitalismo, e se inserem num conjunto amplo de chamadas reformas que compõem a agenda neoliberal. Já nos anos 1980, países como Reino Unido e Espanha

introduziram alterações em suas legislações trabalhistas. No Brasil, a partir dos anos 1990, houve muitas tentativas de reforma da CLT. Contudo, a legislação não sofreu mudanças profundas (apesar de algumas terem sido relevantes) nos anos 1990 e 2000, tendo sido mantida a estrutura da regulação do trabalho no país (Filgueiras, 2012, Krein, 2007). Reformar a CLT é uma demanda que desde então permanece nos horizontes empresariais (ver, por exemplo, CNI, 1998, 2010, 2012). (Filgueiras; Lima; Souza, 2019, p. 233)

Aprovada em 2017, durante o Governo Temer, a reforma trabalhista (Lei 13.467, de 2017)⁸ alterou regras e flexibilizou o mercado de trabalho, em que os favoráveis à mudança argumentavam que ela seria a esperança de gerar mais empregos (Agência Senado, 2019) e, com essa justificativa, podou-se direitos dos trabalhadores. Como principais mudanças, a reforma permitiu que os acordos coletivos prevaleçam sobre a legislação, desobrigou o pagamento sindical, flexibilizou a jornada de trabalho para mais de oito horas diárias, permitiu o parcelamento das férias, possibilitou o trabalho intermitente e autorizou que grávidas trabalhem em locais com insalubridade.

Tendo como fato que a reforma trabalhista teve impactos redutores de direitos, diminuindo a estabilidade do trabalhador, enfraquecendo sindicatos e criando maiores incentivos à contratações por métodos mais precários de trabalho (KREIN E OLIVEIRA, 2019), analisar-se-á, utilizando os dados distribuídos pelo Observatório de Complexidade Econômica e a base do TiVA da OCDE, se a reforma trabalhista brasileira (2017) teve resultados positivos em relação a inserção do Brasil nas CGV.

4.2.2 Análise da inserção brasileira nas cadeias globais de valor

Para explicar melhor essa relação, examinaremos a seguir os setores em que a economia brasileira está inserida, analisando os principais bens das pautas exportadora e importadora e a intensidade tecnológica desses bens; Também será observado a variação da posição do Brasil no *ranking*⁹ de complexidade econômica elaborado pelo OEC; e, por último, a parcela reexportada, o encadeamento para trás e o encadeamento para frente da economia brasileira de acordo com o TiVA.

⁸ Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/113467.htm> Acessado em: 30 nov 2020

⁹ O ranking considera apenas países com população igual ou superior a 1 milhão de habitantes e exportações de pelo menos 1 bilhão de Dólares, com produtos com comércio mundial acima de 500 milhões de Dólares.

Iniciar-se-á com os dados de exportação do Brasil, afim de identificar os principais bens produzidos no país que são destinados ao exterior e identificar seus níveis de intensidade tecnológica e a que setores pertencem. A Tabela 1, a seguir, apresenta os valores acumulados do ano em bilhões de Dólar das exportações brasileiras, a Tabela 2 aponta a participação dos produtos em relação ao total exportado em cada ano, ambas as tabelas trazem os 15 principais produtos da pauta de exportação brasileira – com destaque para Soja, Petróleo Cru e Minério de Ferro, cuja a participação, em alguns anos, chegam a quase um terço da pauta; atingindo 11,6%, 10,7% e 10,1%, respectivamente para o ano de 2019 – em uma série histórica de 10 anos (de 2010 a 2019), englobando anos anteriores e posteriores a reforma trabalhista.

Tabela 5 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Brasileira, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019

Produtos / Anos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Petróleo Cru	16,30	21,60	20,30	13,00	16,40	11,80	10,10	16,60	25,30	24,20
Minério de Ferro	28,90	41,80	31,00	32,50	25,80	14,00	13,30	19,20	20,20	22,70
Petróleo Refinado	3,06	4,31	5,37	4,53	3,92	1,69	1,93	2,49	4,00	5,87
Soja	11,00	16,30	17,40	22,80	23,30	21,00	19,30	25,70	33,10	26,10
Milho	2,21	2,72	5,38	6,31	3,93	5,01	3,74	4,63	3,99	7,29
Café	5,20	8,02	5,74	4,59	6,05	5,56	4,86	4,61	4,37	4,58
Farelo de Soja	4,72	5,69	6,60	6,79	7,00	5,82	5,19	4,97	6,62	5,86
Açúcar Cru	12,80	14,90	12,80	11,80	9,46	7,64	10,40	11,40	6,53	5,18
Carne de Aves	5,93	7,22	6,92	7,17	7,03	6,36	6,12	6,57	5,99	6,49
Carne Bovina Congelada	3,37	3,51	3,66	4,50	4,90	3,94	3,59	4,38	4,56	5,65
Ferroliga	2,04	2,50	2,79	2,35	2,75	2,26	2,10	2,46	2,98	3,22
Ferro Semi-Refinado	2,43	3,95	3,12	2,14	2,24	2,34	1,92	3,22	3,86	3,16
Automóveis	4,41	4,38	3,73	5,48	3,20	3,37	4,67	6,67	5,14	3,82
Aeronaves	4,00	3,94	4,76	3,84	3,44	4,09	4,43	3,64	3,50	3,33
Polpa de Celulose	4,43	4,61	4,33	4,82	4,91	5,34	5,21	5,92	7,88	7,14

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Tabela 6 - 15 Principais Produtos da Pauta Exportadora Brasileira, por Participação no Total das Exportações, 2010 a 2019

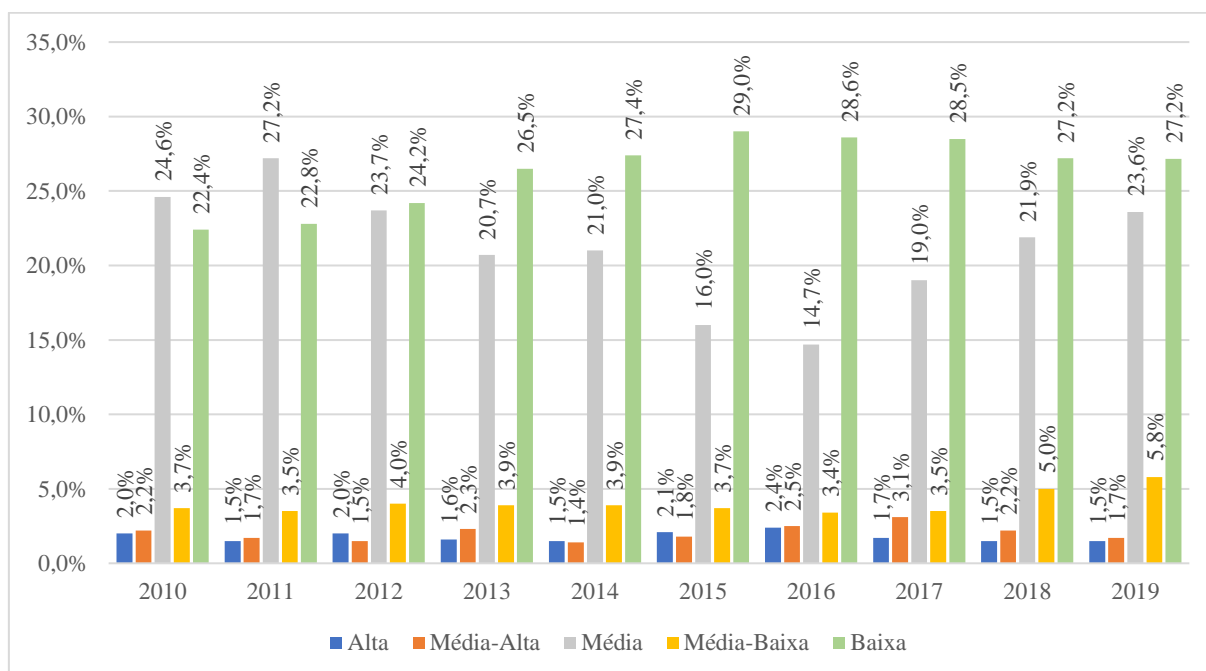
Produtos / Anos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Petróleo Cru	8,1%	8,4%	8,4%	5,4%	7,3%	6,2%	5,4%	7,6%	10,6%	10,7%
Minério de Ferro	14,3%	16,3%	12,8%	13,4%	11,5%	7,4%	7,2%	8,8%	8,5%	10,1%
Petróleo Refinado	1,5%	1,7%	2,2%	1,9%	1,7%	0,9%	0,6%	0,8%	1,7%	2,6%
Soja	5,5%	6,4%	7,2%	9,4%	10,3%	11,0%	10,4%	11,8%	13,8%	11,6%
Milho	1,1%	1,1%	2,2%	2,6%	1,8%	2,6%	2,0%	2,1%	1,7%	3,2%
Café	2,6%	3,1%	2,4%	1,9%	2,7%	2,9%	2,6%	2,1%	1,8%	2,0%
Farelo de Soja	2,3%	2,2%	2,7%	2,8%	3,1%	3,1%	2,8%	2,3%	2,8%	2,6%
Açúcar Não Refinado	6,3%	5,8%	5,3%	4,9%	4,2%	4,0%	5,6%	5,2%	2,7%	2,3%
Carne de Aves	2,9%	2,8%	2,9%	3,0%	3,1%	3,3%	3,3%	3,0%	2,5%	2,9%
Carne Bovina Congelada	1,7%	1,4%	1,5%	1,9%	2,2%	2,1%	1,9%	2,0%	1,9%	2,5%
Ferroliga	1,0%	1,0%	1,2%	1,0%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,2%	1,4%
Ferro Semi-Refinado	1,2%	1,5%	1,3%	0,9%	1,0%	1,2%	1,0%	1,5%	1,6%	1,4%
Automóveis	2,2%	1,7%	1,5%	2,3%	1,4%	1,8%	2,5%	3,1%	2,2%	1,7%
Aeronaves	2,0%	1,5%	2,0%	1,6%	1,5%	2,1%	2,4%	1,7%	1,5%	1,5%
Polpa de Celulose	2,2%	1,8%	1,8%	2,0%	2,2%	2,8%	2,8%	2,7%	3,3%	3,2%

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

A organização das tabelas se dão por agregação dos produtos por setores, seguindo a definição do OEC, em que se tem no topo os produtos do setor de mineração: Petróleo Cru, Minério de Ferro e Petróleo Refinado; em seguida, tem-se os produtos agropecuários: sendo Soja, Milho, Café, Farelo de Soja, Açúcar Não Refinado, Carne de Aves e Carne Bovina Congelada; bens do campo da indústria de metais: Ferroliga e Ferro Semi-Refinado; indústria de veículos: Automóveis e Aeronaves; por fim o setor de celulose.

Analisando as exportações, seguindo a classificação de intensidade tecnológica da OCDE (Quadro 1), pode-se notar que poucos bens exportados pelo Brasil apresentam um nível alto ou médio-alto de intensidade, sendo eles Aeronaves e Automóveis; já para nível de média, aponta-se o Petróleo Cru, o Minério de Ferro, Ferroliga e Ferro Semi-Refinado; os demais bens das tabelas 1 e 2, são produtos com média-baixa ou baixa intensidade tecnológica. Com essas informações, constrói-se um gráfico agregando os 15 produtos por intensidade tecnológica. Este gráfico tem o intuito de observar o comportamento das faixas de intensidade tecnológica das principais exportações brasileiras no decorrer de 10 anos.

Gráfico 7 - Principais Exportações Brasileiras por Faixas de Intensidade Tecnológica¹⁰



Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

¹⁰ As faixas contêm para Alta intensidade tecnológica: Aeronaves; Média-Alta: Automóveis; Média: Petróleo Cru, Minério de Ferro, Ferroliga e Ferro Semi-Refinado; Média-Baixa: Polpa de Celulose e Petróleo Refinado; Baixa: Soja, Milho, Café, Farelo de Soja, Açúcar Não Refinado, Carnes de Aves e Carne de Boi Congelada.

No intervalo de tempo analisado, as exportações dos bens de alta e média-alta intensidade, tratados sempre nessa ordem, não apresentaram nenhum comportamento atípico, com destaque, em alguns momentos – principalmente a faixa média-alta influenciada por elevações nas exportações de automóveis, como observado no ano de 2017 em que atingiu o maior valor (3,1%) –, mas, ainda assim, pode-se ver que os números finais dessas duas faixas na série (1,5% e 1,7%) são menores que os números apresentados no início (2,0% e 2,2%). Ressaltando, ainda, que, para alta e média-alta, os valores apresentados nos dois anos após a aprovação da reforma trabalhista (1,5% e 2,2% em 2018; 1,5% e 1,7% em 2019) são inferiores aos valores do próprio ano da reforma (1,7% e 3,1% em 2017). Deve-se atentar, também, ao fato que a indústria aeronáutica e automobilística é intensiva em capital.

Seguindo para a faixa de bens com média intensidade, percebe-se que ocorre uma redução na participação com o avançar da série e, em seguida, uma retomada, sendo os anos de 2015 e 2016 os com menor participação (16,0% e 14,7%, respectivamente). Quando se olha para Tabela 2 para auxiliar o entendimento do Gráfico 1, nota-se que as exportações de Ferroliga e Ferro Semi-Refinado permaneceram com números bem próximos ao decorrer da série; já o Petróleo Cru e o Minério de Ferro apontaram uma redução nas exportações nos dois anos anteriores a reforma, retomando o crescimento logo em seguida, com o Petróleo Cru apresentando valores superiores aos do início da série e o Minério de Ferro números inferiores aos iniciais. A série se encerra com 23,6% de participação, ainda 1% inferior ao patamar inicial (24,6%).

Nos anos analisado, entre os fatores de média-baixa e baixa intensidade, nota-se que para as duas categorias a sequência se encerra com valores maiores que os iniciais (5,8% e 27,2%, contra 3,7% e 22,4%); sendo que a faixa de média-baixa atingiram os maiores valores após a reforma (5,0% e 5,8%, em 2018 e 2019 respectivamente), já quando se olha para baixa intensidade, os picos foram anterior a reforma (29,0% e 28,6%, para 2015 e 2016 respectivamente). Olhando para os produtos em si, com auxílio da Tabela 2, os que apresentaram maior variação no comportamento foram: dentro da faixa de média-baixa, a Polpa de Celulose, encerrando com 3,2%, um ponto percentual superior ao ano inicial (2,2%); e dentro da faixa de baixa intensidade, tem-se a Soja, que encerrou a série com números maiores do que os iniciais (11,6% em 2019, contra 5,5% em 2010); Açúcar Não Refinado, apresentando exportações inferiores ao fim dos dez anos (2,3%, em 2019, contra 6,3%, em 2010). Ressaltando ainda que as variações dos bens destacados foram maiores nos dois anos após a aprovação da reforma trabalhista, sendo, ainda assim, insuficiente para se fazer qualquer afirmação.

Partindo para a pauta brasileira de importações, começar-se-á identificando os principais bens comprados do exterior e se identificará, também, seus níveis de intensidade tecnológica e a que setores pertencem. A Tabela 3 apresenta os valores acumulados do ano em Dólar, dos 15 principais itens das importações brasileiras, e a Tabela 4 informa a participação dos mesmos produtos no total das importações do país, ambas numa série histórica de dez anos (de 2010 a 2019), que abrange anos anteriores e posteriores a reforma trabalhista. Dos bens selecionados, vale destacar alguns itens e suas participações no último ano da série (2019), são eles: Petróleo Refinado (7,3%), Petróleo Cru (2,6%), Autopeças (2,6%), Telefones (2,5%) e Circuitos Integrados (2,4%).

Tabela 7 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Brasileira, por Bilhões de Dólares, 2010 a 2019

Bens	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Petróleo Refinado	11,10	16,90	16,40	17,70	17,60	8,63	7,30	11,80	12,90	13,00
Petróleo Cru	10,10	14,10	13,40	16,30	15,50	7,38	2,90	2,97	5,04	4,65
Gás de Petróleo	4,05	4,59	6,04	8,11	8,47	5,92	2,69	2,42	3,69	2,62
Briquete de Carvão	2,93	4,30	3,01	2,45	2,31	2,05	1,76	3,39	3,38	2,88
Telefones	3,36	4,60	3,98	5,04	5,68	4,28	3,62	4,34	4,25	4,43
Circuitos Integrados	3,91	4,26	4,14	4,75	4,44	2,96	2,81	4,11	4,61	4,16
Acessórios de Radiodifusão	3,02	3,45	3,50	3,57	3,18	2,18	1,34	2,07	2,02	1,91
Medicamentos Embalados	3,15	3,49	3,59	3,74	3,69	3,25	3,28	3,22	3,47	3,72
Pesticidas	1,53	1,96	2,25	3,00	3,46	3,08	2,37	2,47	2,96	3,62
Fertilizantes Potássicos	2,26	3,53	3,55	3,36	2,93	2,56	2,03	2,44	3,14	3,47
Sangue, anti-soros, vacinas, toxinas e culturas	2,60	2,59	2,80	3,19	3,24	2,73	2,63	2,90	3,25	3,15
Fertilizantes Mistos Minerais ou Químicos	1,07	2,49	2,14	2,63	2,75	2,03	2,06	2,57	2,70	2,79
Autopeças	5,23	2,79	6,77	8,30	7,14	5,36	4,85	5,45	5,87	4,61
Automóveis	8,54	11,90	9,57	9,08	7,68	5,02	2,85	2,96	4,19	3,32
Caminhões de Entrega	2,02	2,42	2,99	3,34	3,03	2,12	1,53	1,97	2,82	2,99

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

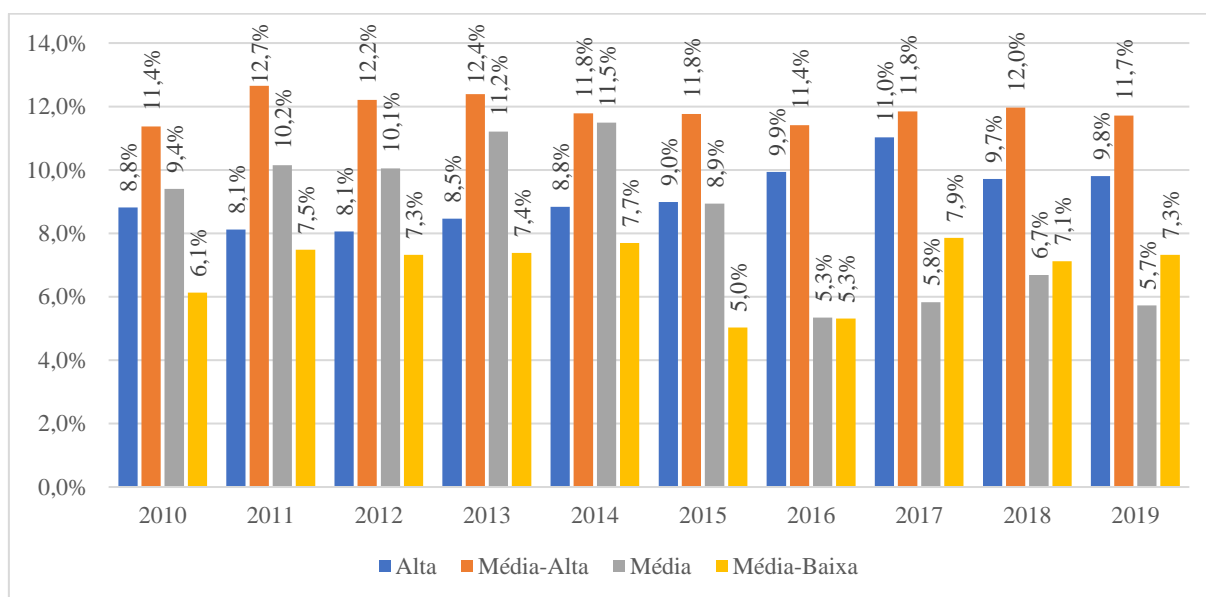
Tabela 8 - 15 Principais Produtos da Pauta Importadora Brasileira, por Participação no Total das Importações, 2010 a 2019

Bens	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Petróleo Refinado	6,1%	7,5%	7,3%	7,4%	7,7%	5,0%	5,3%	7,9%	7,1%	7,3%
Petróleo Cru	5,6%	6,2%	6,0%	6,8%	6,8%	4,3%	2,1%	2,0%	2,8%	2,6%
Gás de Petróleo	2,2%	2,0%	2,7%	3,4%	3,7%	3,5%	2,0%	1,6%	2,0%	1,5%
Briquete de Carvão	1,6%	1,9%	1,4%	1,0%	1,0%	1,2%	1,3%	2,3%	1,9%	1,6%
Telefones	1,9%	2,0%	1,8%	2,1%	2,5%	2,5%	2,6%	2,9%	2,4%	2,5%
Circuitos Integrados	2,2%	1,9%	1,9%	2,0%	1,9%	1,7%	2,0%	2,7%	2,5%	2,4%
Acessórios de Radiodifusão	1,7%	1,5%	1,6%	1,5%	1,4%	1,3%	1,0%	1,4%	1,1%	1,1%
Medicamentos Embalados	1,7%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,9%	2,4%	2,1%	1,9%	2,1%
Pesticidas	0,8%	0,9%	1,0%	1,3%	1,5%	1,8%	1,7%	1,6%	1,6%	2,0%
Fertilizantes Potássicos	1,3%	1,6%	1,6%	1,4%	1,3%	1,5%	1,5%	1,6%	1,7%	2,0%
Sangue, anti-soros, vacinas, toxinas e culturas	1,4%	1,2%	1,3%	1,3%	1,4%	1,6%	1,9%	1,9%	1,8%	1,8%
Fertilizantes Mistos Minerais ou Químicos	0,6%	1,1%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%	1,5%	1,7%	1,5%	1,6%
Autopeças	2,9%	2,8%	3,0%	3,5%	3,1%	3,1%	3,5%	3,6%	3,2%	2,6%
Automóveis	4,7%	5,3%	4,3%	3,8%	3,4%	2,9%	2,1%	2,0%	2,3%	1,9%
Caminhões de Entrega	1,1%	1,1%	1,3%	1,4%	1,3%	1,2%	1,1%	1,3%	1,6%	1,7%

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Seguindo a mesma lógica das tabelas de exportações, a organização das tabelas 3 e 4 também trazem os bens agregados por setores indicados pelo OEC, em que tem-se no topo os produtos do setor de mineração: Petróleo Refinado, Petróleo Cru, Gás de Petróleo e Briquete de Carvão; seguindo com a indústria de máquinas: Telefones, Circuitos Integrados e Acessórios de Radiodifusão; produtos do setor químico: Medicamentos Embalados, Pesticidas, Fertilizantes Potássicos, Sangue, anti-soros, vacinas, toxinas e culturas e Fertilizantes Mistos Minerais e Químicos; e a tabela se encerra com a indústria de veículos: Partes de Automóveis, Automóveis e Caminhões de Entrega.

Quando se analisa as importações, de acordo com a classificação de intensidade tecnológica da OCDE (Quadro 1), nota-se que, diferente das exportações dos quinze bens mais importados, a maioria apresenta um nível alto ou médio-alto de intensidade de tecnologia, sendo eles Telefones, Circuitos Integrados, Acessórios de Radiodifusão, Medicamentos Embalados, Pesticidas, Fertilizantes Potássicos, Sangue, anti-soros, vacinas, toxinas e culturas, Fertilizantes Mistos Minerais ou Químicos, Partes de Automóveis, Automóveis e Caminhões de Entrega; e os demais produtos se encontram com nível de intensidade tecnológica entre médio e médio-baixo, com Petróleo Refinado, Petróleo Cru, Gás de Petróleo e Briquetes de Carvão. A partir dessa classificação, será elaborado um gráfico aos moldes do de exportações, separado por intensidade tecnológica, para, assim, examinar as faixas de intensidade tecnológica de acordo com o comportamento desses produtos ao decorrer da série.

Gráfico 8 - Principais Importações Brasileiras por Faixas de Intensidade Tecnológica¹¹

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Na série observada, pode-se perceber que para faixa de alta intensidade tecnológica ocorreu uma elevação em relação ao primeiro ano, saindo de 8,8%, em 2010, para 9,8%, em 2019, com o pico no ano de 2017 (11,0%), sendo aparelho telefônico, de acordo com a Tabela 4, o principal destaque, apontando até um ponto percentual de diferença do inicial em 2017. Já o indicador de média-alta intensidade apresentou uma trajetória mais bem comportada, encerrando a série ligeiramente superior ao princípio (11,4% em 2010, contra 11,7% em 2019), resultado de equilíbrio da variação dos bens, principalmente em relação a redução na participação de Automóveis (4,7%, em 2010, para 1,9%, em 2019) e aumento da parcela de Pesticidas e Fertilizantes Mistos, respectivamente de 0,8% e 0,6% (2010) para 2,0% e 1,6% (2019).

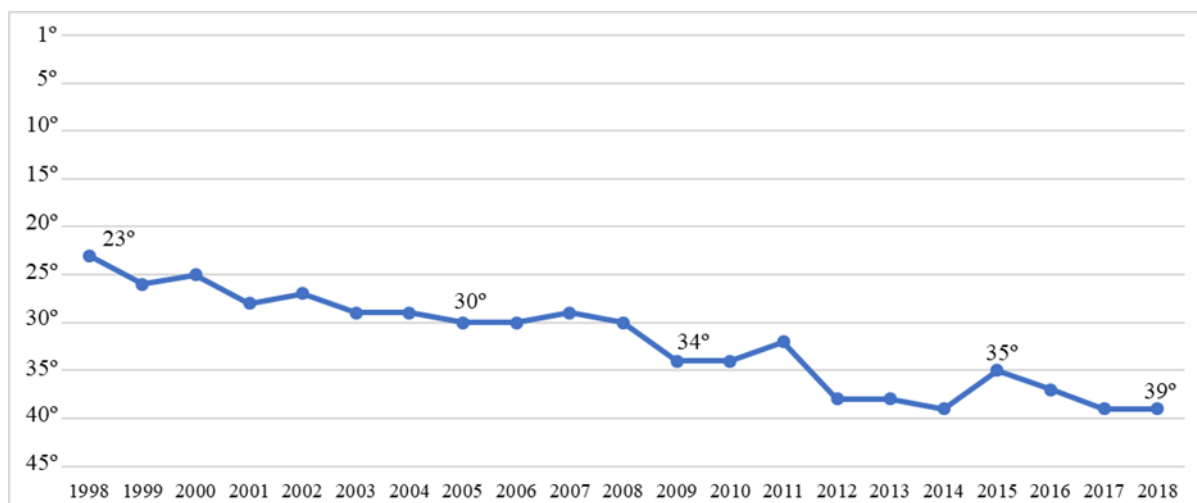
Em seguida, as faixas de média e média-baixa intensidade apresentaram um comportamento similar, iniciando a série com números crescentes, até 2015, quando ambas apresentam números inferiores aos iniciais, sendo o menor número da série para a categoria média-baixa (5,0%), já a categoria apresenta número similar em 2016 (5,3%). A partir do ano da reforma (2017), a faixa de intensidade média-baixa se recupera e encerra a série com número superior ao inicial

¹¹ As faixas contêm para Alta intensidade tecnológica: Telefones, Circuitos Integrados, Acessórios de Radiodifusão, Medicamentos Embalados e Sangue, anti-soros, vacinas, toxinas e culturas; Média-Alta: Pesticidas, Fertilizantes Potássicos, Fertilizantes Mistos Minerais ou Químicos, Partes de Automóveis, Automóveis e Caminhões de Entrega; Média: Petróleo Cru, Gás de Petróleo, Brique de Carvão; Média-Baixa: Petróleo Refinado.

(7,3% contra 6,1%), já a categoria baixa continua a apontar número inferior ao inicial (5,7% contra 9,4%).

Partir-seá, agora, para a análise da variação do Brasil no *ranking* do Índice de complexidade econômica (ICE) elaborado pelo OEC. A seguir, observa-se uma série histórica de vinte e um anos da posição do Brasil no *ranking*, partindo do ano de 1998 até 2018. Sendo o ICE uma medida da capacidade de uma economia que pode ser inferida a partir de dados que conectam os locais às atividades neles presentes, utilizando dados de comércio, emprego, mercado de ações e dados de patentes, forma-se um ranking com 137 economias de pelo menos 1 milhão de habitantes, exportação de, no mínimo, 1 bilhão de Dólares e produtos com comércio mundial acima de 500 milhões de Dólares.

Gráfico 9 - *Ranking* de Complexidade Econômica, Brasil, 1998 a 2018.

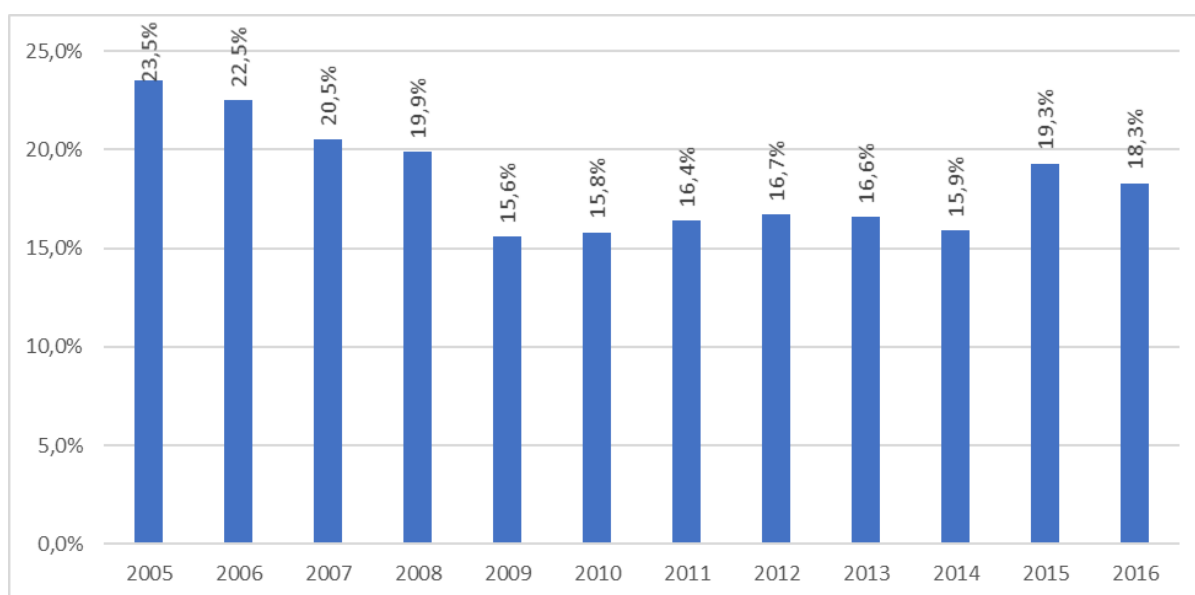


Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Nos 21 anos analisados no gráfico, pode-se perceber que a economia brasileira se tornou relativamente menos complexa, passando da 23ª para a 39ª posição no *ranking* do ICE. O Brasil perdeu muitas posições no ICE, o que pode ser explicado pelo aumento da complexidade econômica de outras economias que conseguiram alcançar níveis de maior valor agregado dentro das cadeias globais de valor – como, por exemplo, a China, que, segundo Lee *et al.* (2017), efetuou, de maneira bem-sucedida, a estratégia de “*in out in again*” –, mas, também, pelo pouco crescimento da economia brasileira e uma significativa redução da parcela de valor adicionado manufatureiro (VAM) no PIB (MORCEIRO, 2018) – segundo o autor, “a preços constantes de 2017, entre 1981 e 2017, o VAM/PIB reduziu-se de 20,7% para 11,8%” (MORCEIRO, 2018, p. 1).

O próximo passo é a construção e a análise de gráficos, utilizando a base do TiVA da OCDE, com o intuito de entender melhor o comportamento da parcela reexportada, do encadeamento para trás e do encadeamento para frente da economia brasileira. A análise será feita separadamente para cada indicador, contemplando uma série histórica de onze anos (2005 a 2015) para os encadeamentos para trás e para frente, e doze anos (2005 a 2016) para a parcela reexportada – divergência devido à disponibilidade dos dados.

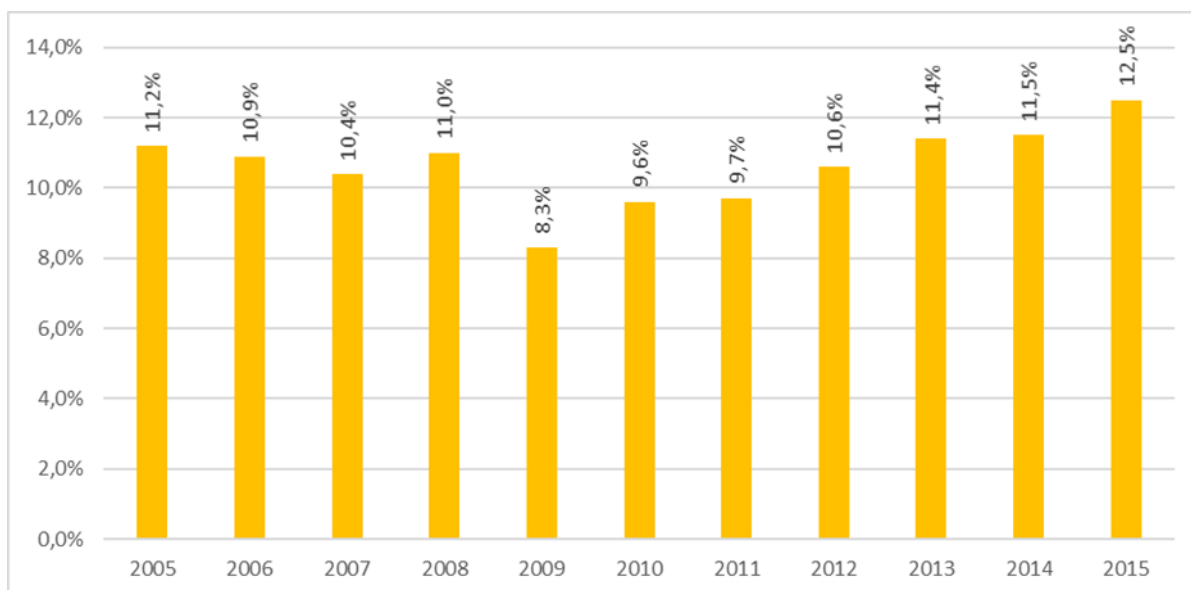
Gráfico 10 - Parcela Reexportada dos Bens Intermediários Importados, Brasil, 2005 a 2016, TiVA



Fonte: TiVA/OCDE, Elaboração própria

Quanto a este primeiro indicador, olhando os valores do Brasil, nota-se que ao decorrer da série houve uma redução da parcela de bens intermediário importados que são reexportados, e essa redução é mais intensa no momento após a crise de 2008, chegando ao menor número em 2009 (15,6%), com maior recuperação nos dois últimos anos da série (19,3%, em 2015, e 18,3%, em 2016), mas, ainda assim, encerrando com valor menor ao inicial (18,3%, em 2016, contra 23,5%, em 2005). Segundo a Edição 922 da Carta IEDI (2019), as economias com maiores indicadores da parcela reexportada, em geral, são plataformas de exportação que fazem parte de esquemas regionais de integração, o que não é uma característica brasileira.

Gráfico 11 - Encadeamento para Trás, Brasil, 2005 a 2015, TiVA

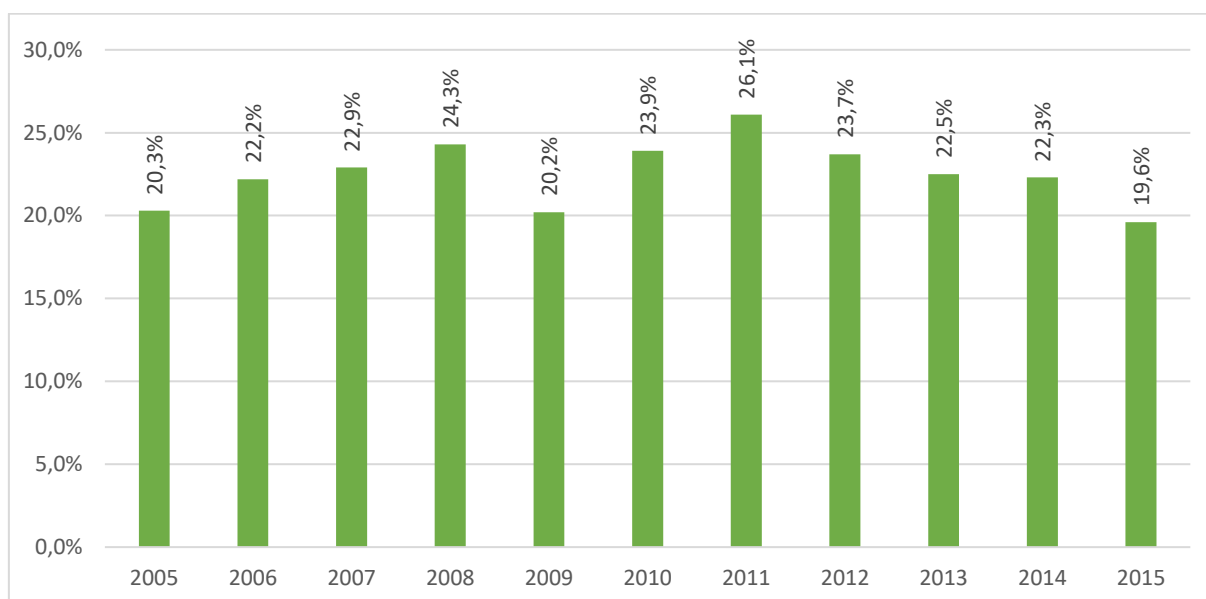


Fonte: TiVA/OCDE, Elaboração própria

Olhando agora para o encadeamento para trás na economia brasileira, valor adicionado importado contido nas exportações brutas do país, percebe-se que ao decorrer dos onze anos o país manteve números estáveis, com uma queda após a crise de 2008 (8,3%, em 2009, contra 11,2%, em 2005). Após a queda, o indicador se recuperou e encerrou a série com 12,5% (2015), valor superior ao inicial.

De acordo com IEDI (2019), os encadeamentos para trás tendem a ser menores para economias maiores e mais voltadas ao mercado interno, e maiores nas economias em esquemas regionais de integração, como a já citado. Ainda segundo o IEDI (2019), no período observado, grandes economias como a chinesa tiveram quedas notáveis no indicador.

Gráfico 12 - Encadeamento para Frente, Brasil, 2005 a 2015, TiVA



Fonte: TiVA/OCDE, Elaboração própria

Quando se examina o encadeamento para frente, valor adicionado por um país (como proporção de suas exportações brutas) contido nas exportações de outro país, percebe-se que a economia brasileira apresentou uma elevação no indicador, com uma queda pontual no ano de 2009 (20,2%), saindo de 20,3%, em 2005, e chegando ao pico de 26,1%, em 2011. Após o ano de 2011, a parcela do encadeamento para frente se reduziu até o patamar de 19,6%, em 2015, número inferior ao inicial (20,3%).

Segundo o IEDI (2019), economias com que apresentam indicador de encadeamento para frente, entre 25% e 45%, são economias especializadas na exportação de recursos naturais ou economias que dinamizam o mercado internacional através de suas exportações diversificadas. O que se pode observar é que o Brasil chega próximo à essa faixa em diversos anos e até a atinge no ano de 2011 (26,1%), mas, observando as exportações do país, pode-se concluir que o Brasil está mais próximo das economias especializadas em recursos naturais do que as que dinamizam o mercado internacional com exportações diversificadas.

A análise estrutural da economia brasileira feita até aqui, observando suas pautas comerciais, juntamente com os níveis de intensidade tecnológica dos bens, a posição do país quanto ao índice de complexidade econômica, e sua posição nas cadeias globais de valor em relação a parcela reexportada - encadeamento para trás e encadeamento para frente -, permite perceber que o Brasil não apresentou sinais de evolução significativa da sua integração nas CGV. O baixo desempenho do Brasil pode ser consequência, segundo IEDI (2019), dos problemas de

competitividade do país, juntamente com o fato do Brasil ser um país com riquezas naturais abundantes, grande produtor de matérias primas e ser detentor de um mercado interno vultoso. Outros fatores que podem ser atribuídos a um baixo desempenho nas CGV são os efeitos de uma economia pouco aberta (VEIGA E RIOS, 2015; PINHEIRO, 2013), baixo investimento em proporção do PIB (LIMA, 2019) e a ausência de uma política industrial centrada na inovação, como a estratégia “*in out in again*” executada por outros países (LEE *et al.*, 2016).

Outra característica que vem se mostrando cada vez mais relevante e que corrobora com o fato do Brasil não apresentar um aumento significativo de sua inserção às CGV, por conta do prometido aumento de competitividade oriundo das reformas trabalhistas, é o fato de que o aumento da produtividade, resultante da exposição ao comércio internacional, assim como ao avanço tecnológico, tem reflexos em atividades que demandam mão-de-obra qualificada, enquanto que a demanda relativa por trabalho pouco qualificado cai (FAROLE *et al.*, 2018). Característica que é apontada por Morceiro (2018), mostrando que períodos de intensa industrialização, orientados por políticas industriais, foram acompanhados por aumento de empregos manufatureiros, ou seja, mão-de-obra mais especializados e não ao contrário. Ponto defendido, também, por Lima (2019), em que o autor aponta que a tentativa de ganho de competitividade através de mão-de-obra barata “significa que o governo brasileiro considera prioritário o país participar do processo de concorrência global em setores produtivos menos dinâmicos e tecnologicamente mais precários, intensivos em mão de obra, diante de competidores estabelecidos e fortes em produtos mais intensivos em tecnologia” (LIMA, 2019, p. 710).

Quando se observa a intensidade dos bens na pauta exportadora do país nos dois anos posteriores a mudanças nas leis laborais, percebe-se que ocorreu um aumento de produtos de média ou baixa especialização e diminuição da exportação de bens com maior intensidade tecnológica – de acordo com dados das exportações brasileiras ofertados pelo Observatório de Complexidade Econômica. Fato que é demonstrado pela Tabela 5, construída a partir das médias dos anos anteriores a reforma trabalhista (2010 a 2017) e dos anos posteriores (2018 e 2019), por intensidade tecnológica.

Tabela 9- Média das Participações das Faixas de Intensidade Tecnológica, Antes (2010 a 2017) e depois (2018 e 2019) da Reforma Trabalhista, Brasil

Intensidade Tecnológica	Antes da Reforma Trabalhista (2010 a 2017)	Depois da Reforma Trabalhista (2018 e 2019)
Alta	1,9%	1,5%
Média-Alta	2,1%	2,0%
Média	20,9%	22,8%
Média-Baixa	3,7%	5,4%
Baixa	26,2%	27,2%

Fonte: The Observatory of Economic Complexity (OEC), Elaboração própria

Ainda assim, é necessário alertar que as mudanças nas leis trabalhistas são recentes e nos permite apenas uma análise mais preliminar dos impactos nas características comerciais brasileiras. Desta maneira, os dados analisados até aqui nos indicam um censo de direção. Deve-se ter ciência, também, que, no momento em que a reforma trabalhista foi aprovada, o Brasil passava por um crise político-econômica em que registrou, segundo dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil, queda de 3,28% do PIB, em 2016, ano de ocorrência do *impeachment* da Presidente Dilma Russeff, e baixa recuperação de 1,32%, em 2017, repetindo o mesmo número (1,32%) em 2018.

Ainda assim, vale ressaltar que, segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI) (2020), mesmo o Brasil realizando, nos últimos anos, reformas agradáveis ao empresariado – como redução de burocracias para abrir empresas, para além da reforma trabalhista –, o país ainda se mantém em posição de baixa competitividade quando comparado à outras economias, tendo ficado em penúltimo lugar no *ranking* geral da Competitividade Brasil 2019-2020¹² da CNI. A CNI (2020) ainda aponta que, apesar dos custos de mão-de-obra tenham se reduzido no país, a baixa produtividade do trabalho torna o custo com trabalho um dos mais elevados do seu *ranking*.

Concluindo esta seção, acumula-se informações suficientes, sobre as especificidades dos países selecionados, para responder as perguntas postas nesta monografia. Logo, o próximo capítulo se propõe, de uma forma mais ampla, apontar as considerações finais acerca dos impactos de uma reforma trabalhista, nos postulados das executadas no México e no Brasil, para a inserção de um país dentro das Cadeias Globais de Valor.

¹² Ranking disponível em: < <https://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/competitividade-brasil-comparacao-com-paises-selecionados/>> Acesso em: 06 nov, 2020

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo realizado na presente monografia ajuda a entender como as mudanças ocorridas no comércio internacional, que hoje é fragmentado e disperso geograficamente, resultaram no que a literatura comumente denomina de Cadeias Globais de Valor. Uma estrutura onde cada etapa do processo produtivo é feita em um local diferente, mas são orientadas por uma rede de governança corporativa liderada por empresas sedes que concentram as atividades de maior valor agregado, como *design* e *marketing*.

Nesse contexto, como tema central, este estudo abordou o fator trabalho dentro das CGV, com o objetivo de verificar a hipótese de que reformas trabalhistas que tenham como objetivo reduzir os custos da mão-de-obra refletem em maior competitividade e conseqüentemente em uma evolução dos países dentro das Cadeias Globais de Valor. Onde foram analisados os dados do México e do Brasil, países que passaram por reformas redutoras de direitos trabalhistas nos anos de 2012 e 2017, respectivamente; em que o desempenho das duas economias foram analisados em séries históricas, afim de verificar se as mudanças nas normas laborais foram elementos chaves que impactaram no comportamento das economias.

Sustentando de maneira metodológica esta monografia, os elementos utilizados neste trabalho foram duas das dimensões básicas apontadas por Gereffi e Fernandez-Stark (2016) para analisar as CGV, sendo o *upgrading* e o Contexto Institucional Local; acompanhados da metodologia do valor adicionado, utilizando a TiVA, desenvolvida pela OCDE e OMC, como base estatística para dar sustentação empírica.

Afim de dar base ao exame realizado das economias mexicana e brasileira, esta monografia fez um levantamento dos principais bens das pautas comerciais de ambos os países, identificando os setores com maior participação e o nível de intensidade tecnológica presente nesses bens; outro ponto analisado foi a posição dos países dentro do *ranking* de complexidade econômica elaborado pelo Observatório de Complexidade Econômica; e por fim o grau de integração das economias brasileira e mexicana dentro das CGV através da parcela reexportada e o encadeamento para frente e para trás de cada país.

De modo mais específico em relação ao Brasil, este trabalho monográfico aponta que as reformas trabalhistas realizadas no Governo Temer ainda são muito recentes em relação aos dados disponíveis, mas ainda assim nos permitem elaborar algumas conclusões. O Brasil não está bem inserido dentro de uma cadeia produtiva, o que o dificulta na estratégia de ganhar

competitividade através da redução do custo de mão-de-obra. O país está carente de uma estratégia voltada à inovação – políticas com foco em avanço qualitativo da indústria, visando níveis intensivos em tecnologia dentro das CGV –, e além de ter uma economia pouca aberta, tem passado por um processo de desindustrialização que gera como consequência a perda do dinamismo, sofrendo assim uma redução na sua capacidade de inovação. O baixo investimento em proporção do PIB também é um entrave para o ganho de competitividade do país; como consequência, suas relações comerciais se concentram mais em exportação de insumos para economias posicionadas em níveis mais altos dentro das CGV agregarem mais valor, e menos em fornecer produtos com maior valor adicionado (MORCEIRO, 2018; VEIGA E RIOS, 2015; PINHEIRO, 2013; REBELO, 2014; LIMA, 2019).

Destacando o México, os pontos levantados nesse trabalho mostram que o país teve um avanço em relação a sua integração dentro das Cadeias Globais de Valor, mas que esta evolução se deu por uma maior integração no *cluster* da indústria norte-americana e maior atração de investimento direto estrangeiro, e não como reflexo direto de uma reforma trabalhista. O México realizou reformas liberalizantes no contexto do Consenso de Washington e na integração do NAFTA, que lhe permitiram atrair fluxos de investimentos e diversificar sua economia, mas a custos de um crescimento econômico baixo e que não gerou empregos suficientes para atender as demandas da sua força de trabalho (CALDERÓN E SÁNCHEZ, 2012; MORENO-BRID et al., 2005). Ainda sobre a reforma trabalhista mexicana, Loria e Salas (2019) mostram que não se pode fazer uma relação direta entre as mudanças das leis laborais com o crescimento econômico do país.

A partir da experiência brasileira e mexicana, este trabalho monográfico mostra que a redução dos custos de mão-de-obra não é elemento principal para ganhar competitividade e atingir posições mais elevadas dentro das Cadeias Globais de Valor. O que se apresentou como condição importante é o aspecto de estar inserido numa cadeia produtiva, geralmente com proximidade geográfica. Outra característica significativa é a existência de uma estratégia nacional de inovação, que tenha como objetivo impulsionar a indústria do país para um patamar em que agregue mais valor na produção. Se uma economia deseja realizar saltos qualitativos dentro das CGV, é necessária uma política industrial ativa e apoiada num sistema nacional de inovação.

Este trabalho de conclusão de curso tem como objetivo apontar uma direção a qual olhar. Para uma análise mais aprofundada é essencial uma base de dados com uma série temporal maior,

afim de captar melhor as variações. É importante, também, mais tempo para que as reformas estudadas estejam mais maduras, tendo assim impactos mais consolidados.

REFERÊNCIAS

- AHAMAD, N. Estimating Trade in Value-Added: Why and How? In: ELMS, D. K.; LOW, P. (Eds.). **Global Value Chains in a Changing World**. Geneva: WTO Publications, 2013.
- AMITI, Mary; WEI, Shang-Jin. **Does service offshoring lead to job losses? Evidence from the United States**. In: International trade in services and intangibles in the era of globalization. University of Chicago Press, 2009. p. 227-243.
- APROVADA em 2017, reforma trabalhista alterou regras para flexibilizar o mercado de trabalho. Senado Notícias, 02 de maio de 2019. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2019/05/02/aprovada-em-2017-reforma-trabalhista-alterou-regras-para-flexibilizar-o-mercado-de-trabalho>>. Acesso em: 20 de nov. 2020.
- ARNDT, Sven W. **Globalisation and Trade: A Symposium**. The World Economy, v. 20, n. 5, p. 695-707, Massachusetts, 1997.
- BALDWIN, Richard. **Globalisation: the great unbundling (s)**. Economic Council of Finland, v. 20, n. 3, p. 5-47, 2006.
- BALDWIN, Richard. **Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters**. National Bureau of Economic Research, Massachusetts. 2011.
- BANGA, Karishma. **Impact of global value chains on employment in India**. Journal of Economic Integration, p. 631-673, 2016.
- BORGHI, Elisa; CRINÒ, Rosario. **Service offshoring and wages: worker-level evidence from Italy**. Università Carlo Cattaneo – LIUC. Castellanza (Va). 2013.
- CALDERÓN, C; SÁNCHEZ, I. **Crecimiento económico y política industrial en México**. Revista Problemas del Desarrollo, v.170, n.43, 2012
- CARNEIRO, Flavio L. **Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor**, n. 2097. Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2015, Texto para Discussão.
- IEDI. **Desafios da Inovação no Brasil na Era das Cadeias Globais de Valor**. Carta ed. 973. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, 2020.
- IEDI. **O Brasil nas cadeias globais de valor**. Carta ed. 922. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. 2019.
- CNI. **Competitividade Brasil 2019-2020**. Confederação Nacional da Indústria. Brasília, 2020.
- CRINÒ, Rosario. **Service offshoring and the skill composition of labour demand**. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, v. 74, n. 1, p. 20-57, 2012.
- DAVIS, D.; KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. **Rents, power and governance in global value chains**. Journal of World-Systems Research, v.24, n.1, p. 43-71, 2018.
- FAROLE, Thomas. **Do global value chains create jobs?**. IZA World of Labor. EUA, World Bank, 2016.

FAROLE, Thomas; HOLLWEG, Claire; WINKLER, Deborah. **Trade in Global Value Chains: An Assessment of Labor Market Implications**. EUA, World Bank, 2018.

FENDT, Roberto. Cadeias globais de valor: uma sucinta introdução. In: NEVES, Leonardo P. **A Inserção do Brasil nas Cadeias Globais de Valor: Dossiê ed. Especial**, v. 2, p. 10-15. Rio de Janeiro, 2014

FILGUEIRAS, Vitor Araujo; LIMA, Uallace Moreira; DE SOUZA, Ilan Fonseca. **Os Impactos Jurídicos, Econômicos E Sociais Das Reformas Trabalhistas**. Caderno CRH, SciELO. Salvador, 2019.

FU, Xiaolan; BALASUBRAMANYAM, Vudayagiri N. **Exports, foreign direct investment and employment: The case of China**. World Economy, v. 28, n. 4, p. 607-625, 2005.

GEREFFI, Gary. **The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks**. Commodity Chains and Global Capitalism, v. 5, p. 95-122. Londres, 1994.

GEREFFI, Gary. **International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain**. Journal of International Economics, v.48, n.1, p. 37-70. Durham (NC), 1999.

GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. **Global value chain analysis: a primer**. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, n. 2, 2016.

GEREFFI, Gary, HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. **The governance of global value chains**. Review of International Political Economy, v. 12, n. 1, p. 78-104, Massachusetts, 2005.

HUMMELS, David; JORGENSEN, Rasmus; MUNCH, Jakob; XIANG, Chong. **The wage effects of offshoring: Evidence from Danish matched worker-firm data**. American Economic Review, v. 104, n. 6, p. 1597-1629, 2014.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. **How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?** Regional Studies, v. 36, n. 9, p. 1017–1027. 2002.

HYMER, Stephen H. **The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment**, The MIT Press. Cambridge; Massachusetts; Londres, 1976.

KAPLINSKY, Raphael; MORRIS, Mike. **A Handbook for Value Chain Research, Institute of Development Studies**. University of Sussex, 2001.

KREIN, José; OLIVEIRA, Roberto. **Para além dos discursos: impactos efetivos da Reforma nas formas de contratação**. Reforma trabalhista no Brasil: promessas e realidade. REMIR Trabalho, ed. 1. p. 81-125. Campinas, 2019.

KREIN, José; OLIVEIRA, Roberto. **Os impactos da Reforma nas condições de trabalho**. Reforma trabalhista no Brasil: promessas e realidade. REMIR Trabalho, ed. 1. p. 127-154. Campinas, 2019.

LEE, K; SZAPIRO, M; MAO, Z. **From Global Value Chains (GVC) to Innovation Systems for Local Value Chains and Knowledge Creation**. The European Journal of Development Research, v. 30, p. 424-441, 2017.

LIMA, Uallace. **Insertion of Brazil in Global Value Chains after labor reform**. Cadernos do CEAS: Revista Crítica de Humanidades, n. 248, p. 690-712. Salvador, 2019.

LORIA, Eduardo; SALAS, Emmanuel. **México: reforma laboral (2012), una formalización empobrecedora**. Revista Chilena de Economía y Sociedad, v. 13, n. 2. Chile, 2019.

- LUDEÑA, Miguel. **Vínculos productivos en América del Norte**. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Cidade do México, 2019.
- MANDA, Damiano K.; SEN, Kunal. **The labour market effects of globalization in Kenya**. *Journal of International Development*, v. 16, n. 1, p. 29-43. Norwich, 2004.
- MEDEIROS, Carlos A. **Política Industrial e Divisão Internacional de Trabalho**. *Revista de Economia Política*, v. 39, n. 1 (154), pp. 71-87, Rio de Janeiro, 2019.
- MELITZ, Marc J. **The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity**. *Econometrica*, v. 71, n. 6, p. 1695-1725. 2003.
- MILBERG, William; WINKLER, Deborah. **Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development**. Cambridge University Press, Nova York, 2013.
- MORENO-BRID, J; VALDIVIA, J; SANTAMARÍA, J. **Mexico: Economic growth exports and industrial performance after NAFTA**. CEPAL - Serie Estudios y perspectivas. n. 42. Cidade do México, 2005.
- MORCEIRO, Paulo. **A indústria brasileira no limiar do século XXI: uma análise da sua evolução estrutural, comercial e tecnológica**. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2018.
- MORCEIRO, Paulo. **Nova Classificação de Intensidade Tecnológica da OCDE e a Posição do Brasil**. *Boletim Informações Fipe*, n. 461, p. 8-13. 2019.
- NADVI, Khalid. **Global standards, global governance and the organization of global value chains**. *Journal of Economic Geography*, v. 8, p. 323–343. 2008.
- OECD – Organisation for economic co-operation and development. **Interconnected economies: benefiting from global value chains**. Londres: OECD, 2013a.
- OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. **Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains**. OECD Publishing, 2013.
- OLIVEIRA, KAIZA. **Análise da Dinâmica Inter-Regional e do Funcionamento da Indústria de Papel e Celulose na Bahia a Partir da Perspectiva das Cadeias Globais de Valor**. Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2018.
- PACK, Howard; SAGGI, Kamal. **The case for industrial policy: a critical survey**. Development Research Group of the World Bank, 2006
- PINHEIRO, Mauricio. Abertura, Inserção nas Cadeias Globais de Valor e a Política Industrial Brasileira. In: NEVES, Leonardo P. **A Inserção do Brasil nas Cadeias Globais de Valor: Dossiê ed. Especial**, v. 2, p. 34-39. Rio de Janeiro, 2014.
- QUINTANA, Luis; ACEVEDO, Blanca. **La reforma laboral en México y sus efectos económicos**. *Revista TST*, vol. 83, no 3, p. 160-177. São Paulo, 2017
- REBELO, Aldo. A Inserção do Brasil nas Cadeias Globais de Valor. In: NEVES, Leonardo P. **A Inserção do Brasil nas Cadeias Globais de Valor: Dossiê ed. Especial**, v. 2, p. 16-21. Rio de Janeiro, 2014.
- REIJNDERS, Laurie SM; TIMMER, Marcel P.; YE, Xianjia. **Offshoring, Biased Technical Change and Labor Demand: New Evidence from Global Value Chains**. University of Groningen. 2016.
- SONGWE, Vera; WINKLER, D. **Exports and export diversification in sub-Saharan Africa**. Working paper, v. 3, Africa Growth Initiative at Brookings, 2012.

VEIGA, Pedro; RIOS, Sandra. **Inserção em cadeias globais de valor e políticas públicas: o caso do Brasil**, n. 2069, Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2015, Texto para Discussão.

VERNON, Raymond. **International investment and international trade in the product cycle**. Quarterly Journal of Economics, v. 80, n. 2, p. 190-207, 1966

VRIES, G; CHEN, Q; HASAN, R; LI, Z. **Do Asian Countries Upgrade in Global Value Chains? A Novel Approach and Empirical Evidence**. Asian Economic Journal, v. 33, n. 1, p. 13-37, 2019.

WADE, Robert H. **The Role of Industrial Policy in Developing Countries in Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis**. UNCTAD, Geneva; Nova York, United Nations, 2015.

WINKLER, Deborah. **Services Offshoring and its Impact on the Labor Market: Theoretical Insights, Empirical Evidence, and Economic Policy Recommendations for Germany**. Springer Science & Business Media, 2009.

WINKLER, Deborah. **Services offshoring and its impact on productivity and employment: Evidence from Germany, 1995–2006**. The World Economy, v. 33, n. 12, p. 1672-1701. Washington, 2010.